



“Queremos seguir siendo el primer operador M2M/IoT en seguridad Telco en aquellos países en los que tengamos presencia”

VP Sales de Alai Secure para la región de Latam desde el pasado mes de julio, Carlos Valenciano ha comenzado a desempeñar su labor en Colombia y Chile, países en los que la compañía española ya cuenta con licencia de operador y plataforma tecnológica, desplegada y operativa, para ofrecer servicios M2M/IoT en seguridad Telco.

Carlos Valenciano ■ ■

VP Sales de Alai Secure para la región de Latam



-¿Quién es Alai Secure y cuál es su oferta de servicios?

Es el primer operador M2M/IoT en España especializado en seguridad Telco. Nació en 2005 como operador de red inteligente y en 2012 comenzó a ofrecer servicios M2M/IoT como operador móvil virtual, especializándose en la gestión de comunicaciones críticas en sectores como el de la seguridad, donde opera más de 300.000 conexiones y gestiona más de tres millones de eventos mensuales a través de las 122 centrales de monitoreo con las que trabaja. Y también en el sector sociosanitario, en el que opera, aproximadamente, el 40% de todas las comunicaciones de teleasistencia del país, gestionando más de 300.000 conexiones y más de cuatro millones de eventos mensuales.

-¿A qué se refiere cuando habla de seguridad Telco?

El concepto de seguridad Telco es un mensaje que resume la filosofía y el objetivo con el que nació Alai Secure: garantizar el 100% de las comunicaciones de los clientes y velar porque se lleven a cabo de forma totalmente segura. A día de hoy, 14 años después del lanzamiento de Alai Secure, el mensaje de seguridad Telco tiene, si cabe, más sentido que nunca. En un momento como el que estamos viviendo, donde la amenaza de nuevos ciberdelitos está a la or-

den del día y sus consecuencias en algunos casos llegan a ser desastrosas, el papel del operador garantizando la seguridad de las comunicaciones se convierte en algo crítico y determinante. Alai Secure es el operador Telco especialista en seguridad y quiere seguir siendo la referencia para las empresas de seguridad privada de la región.

-Actualmente, ¿en qué se basa la oferta de Alai Secure?

Contamos con una *suite* de soluciones M2M/IoT y servicios de valor añadido en seguridad Telco diseñados desde, por y para la seguridad. Comunicaciones encriptadas y seguras por VPN, entre la alarma y la central de monitoreo, y con los mismos instaladores –desplazados–, VPN redundadas, VPN *cloud*, IP inteligentes, enrutamientos masivos de direcciones IP, protección frente a ataques de denegación de servicio, servicios antifraude, control de consumo, plataforma de autogestión... La oferta está pensada para garantizar la seguridad en cada momento, entendiendo el servicio y sus comunicaciones como un todo, vigilando todo el flujo del servicio y sus interacciones con terceros.

-Alai Secure posee una tarjeta SIM con un diseño muy contemporáneo. ¿Tiene alguna funcionalidad especial? ¿Qué significa Alto Rendimiento?

Nuestra tarjeta SIM Alto Rendimiento está especialmente diseñada para comunicaciones M2M/IoT y cumple con los estándares más exigentes de seguridad, conectividad, resistencia y fiabilidad. Una de las características más destacadas es su mayor durabilidad –hasta cinco veces más que una SIM convencional– y su resistencia frente a condiciones de uso extremas de humedad, vibraciones, golpes y temperatura –soportando hasta +105 °C y -45 °C– tanto en exterior como rugerizadas.

Variables como la temperatura cobran especial protagonismo en servicios como el de control de flotas, donde el vehículo de transporte puede superar fácilmente los +90 °C en época estival. A medida que los servicios se van especializando es necesario contar con una solución robusta y fiable capaz de dar una respuesta segura en cualquier entorno con condiciones extremas donde, además de la temperatura, podemos encontrarnos con porcentajes de humedad muy elevados y exposición a ambientes salinos que pueden dañar el microchip de la SIM, afectando al servicio y obligándonos a sustituir la SIM.

Hace apenas unos meses lanzábamos nuestra SIM Alto Consumo, diseñada para empresas de seguridad que ofrecen servicios de CCTV o grabación de evidencias en movilidad (embarcadas en carros o en agentes de seguridad de

Fuerzas y Cuerpos de Seguridad o privados) y necesitan transmitir una cantidad elevada de imágenes. Una evolución de nuestra SIM Alto Rendimiento, especial para comunicaciones M2M, que cuenta con todas sus características y ventajas y, además, permite gestionar capacidades desde 1 Gb hasta 25 Gb.

-¿Qué puede avanzarnos de la eSIM?

Para finales de año contemplamos el lanzamiento de nuestra nueva plataforma eSIM, con la que los clientes podrán gestionar, de forma autónoma y remota, los perfiles de suscripción de los dispositivos M2M/IoT y gestionar la conectividad de todo o parte del parque de dispositivos en cuestión de minutos.

No sabemos con exactitud cuándo despegará la eSIM comercialmente y de manera masiva en el mercado, pero queremos anticiparnos y que nuestros clientes sepan que, en el momento que lo necesiten, podrán contar con nosotros. En nuestra apuesta por ser el operador M2M/IoT de referencia necesitamos invertir y disponer siempre de la oferta de servicios M2M/IoT más completa del mercado.

-¿Qué planes de crecimiento tiene Alai Secure para la región de Latam?

Nuestra apuesta por el mercado latinoamericano es una oportunidad estratégica y un compromiso a largo plazo. El objetivo es ofrecer servicio en el mayor número de países de la región. En una primera fase, en 2019 comenzaremos operando en Colombia y Chile, donde ya contamos con plataforma desplegada y operativa, con la idea de ir ampliando huella poco a poco en otros países en los próximos años.

-¿A qué sectores está dirigida la oferta de Alai Secure?

Desde el principio, hemos estado muy centrados en el sector de la seguridad privada, la vertical donde hemos realizado un mayor recorrido –actualmente, Alai Secure ofrece servicio en España a 122 empresas de seguridad privada de un total de 145–. Pero en estos últimos años hemos realizado un esfuerzo



■ ■ De izquierda a derecha: Mario Mendiguren (director de Marketing de Alai Secure), Javier Anaya (director general) y Carlos Valenciano (VP Sales para la región de Latam).

muy grande por diversificar y desplegar nuestros servicios M2M/IoT en otras verticales.

Me refiero a sectores como el socio-sanitario o los dedicados al *vending*, los ascensores, el *facility management*, el *metering*, el control de flotas, etc., donde, en algunos casos, el componente comunicaciones es crítico, como en el servicio de teleasistencia. Y en otros ha cambiado completamente la filosofía y la forma de operar el servicio, optimizando su operativa diaria y su margen de negocio, como es el caso del *vending*, mejorando sensiblemente su beneficio final.

-¿Cuál es el diferencial de Alai Secure frente a los grandes operadores móviles?

Los dos grandes diferenciales han sido, por un lado, su enorme flexibilidad, y por otro, su capacidad de superespecialización. Nuestro tamaño de compañía, frente a los grandes operadores móviles, nos ha permitido adaptarnos rápidamente a las necesidades concretas de nuestros clientes, desde la solución técnica hasta el modelo económico, ayudándoles a crecer y competir. Pero quizás lo más destacable es nuestra capacidad de ofrecer una solución que se adapte a las necesidades concretas de cada vertical.

El sector de la seguridad privada implica, por su naturaleza, la realización de

grandes inversiones. Por un lado, empresas y particulares invierten grandes sumas en la implementación de sistemas de seguridad en sus instalaciones (alarmas, videovigilancia, etc.). Y por otro, las centrales de monitoreo asumen elevadas inversiones para disponer de centros de control cada vez más seguros y robustos. El nexo de unión de ambos entornos, las telecomunicaciones, no puede estar en manos de operadores generalistas. Este es el espacio donde Alai Secure aporta realmente valor a sus clientes hablando el mismo idioma.

-¿Cómo ven en Alai Secure el futuro del mercado de servicios M2M/IoT?

En este último año hemos visto como un *hacker* secuestraba un hotel de lujo en los Alpes suizos, accediendo a través de sus sistemas centrales, y pedía un rescate para devolverlo a la normalidad. O como en EEUU secuestraban un ascensor en uno de los principales rascacielos de Nueva York y tenían a toda la policía movilizada sin poder hacer nada hasta que se pagara el rescate.

No dejan de ser dos ejemplos aislados de los nuevos riesgos a los que nos enfrentamos, una muestra de lo que nos toca vivir en esta nueva era de la conectividad. Hoy la seguridad de nuestras comunicaciones se convierte en protagonista. Y ahora, más que nunca, la oferta en seguridad Telco de Alai Secure cobra todo el sentido del mundo. ■