

“La inversión en tecnología abre las puertas de la internacionalización”

Fundada en 1.998, Scati se ha convertido en un importante referente en la grabación de vídeo para el sector de la seguridad. Basado en tecnología propia, la firma ofrece una solución integral a clientes de entornos multisectoriales como: banca, logística, retail, industria, administraciones públicas, sanidad o educación.

¿Cuáles fueron los objetivos fundacionales de la empresa?

Queríamos cubrir la demanda de grabación de vídeo en el sector bancario aprovechando el cambio tecnológico que suponía el paso del formato analógico a los sistemas digitales.

En ese momento, en 1.998, aún se grababa en cintas VHS. Por ello, nosotros apostamos por introducir los nuevos sistemas digitales que permitían grabar directamente en disco duro en vez de en cintas, además de facilitar a los usuarios poder controlar sus equipos remotamente.

Actualmente, ¿qué servicios ofrecen a sus clientes?

En realidad, nuestra cartera de productos se puede resumir en un único concepto: VMS, Video Management Systems. Es un sistema de gestión de vídeo en un entorno de videovigilancia especializado en el sector de la seguridad.

Háblenos de su producto estrella, la Scati Suite

Esta suite es el conjunto de aplicaciones de las que disponemos: grabación, explotación, gestión local y/o remota, control y monitorización. Funciones que, unidas a otras aplicaciones como las de control de accesos, sistemas de conteo, alarmas de incendios y cámaras megapixel, son capaces de dar una respuesta integral y simplificada a cualquier proyecto de seguridad, desde una oficina bancaria hasta un gran edificio con miles de usuarios y visitantes.

“Nuestra suite ofrece una solución integral y cada empresa puede elegir qué aplicaciones necesita en cada momento”

¿Las empresas interesadas en este producto deben comprar la suite completa?

Por supuesto que no. Nuestra suite ofrece una solución integral y cada empresa puede elegir qué aplicaciones necesita en cada momento. Precisamente, la gran ventaja para nuestros clientes es que pueden escoger otras aplicaciones en el futuro gracias a la total compatibilidad entre ellas.



“Gracias a la inversión en desarrollo tecnológico, Scati mantiene su posición de liderazgo en el sector”

Dentro de los servicios que ofrecen a sus clientes, una de las últimas novedades es la del “Análisis inteligente de la imagen”

Así es. Esta nueva vía aporta un valor añadido muy interesante para nuestro sector. A través del análisis de imagen se pueden descubrir elementos que pueden ayudar a mejorar la gestión de la seguridad. Entre alguna de las funcionalidades que este tipo de tecnología presenta, caben destacar: detección de **objetos abandonados** o **detección de rostros**, etc. así como la detección de la **manipulación de cámaras**, conteo de personas en un área determinada lo cual proporciona datos útiles no sólo para la seguridad sino para acciones de marketing.

Por su experiencia profesional, ¿cuáles son las principales diferencias de su firma con la mayoría de las empresas de su sector?

Fundamentalmente, destacaría tres aspectos:

- La versatilidad de nuestros productos, gracias a los cuales nos adaptamos tanto a pequeños como a grandes proyectos de todos los sectores productivos.

·La capacidad de adaptación a las necesidades de cada cliente buscando la solución más eficiente gracias a la personalización.

·La continua inversión en desarrollo tecnológico que nos permite adaptarnos a los continuos avances que ocurren en nuestro entorno. No olvidemos que nosotros trabajamos con sistemas de video, imagen y grabación por un lado, y con sistemas de redes, internet y comunicaciones sujetos a rápidos cambios tecnológicos.

“El análisis de imagen facilita la gestión y prevención de situaciones de riesgo en seguridad”

Teniendo en cuenta la situación económica actual, ¿es optimista de cara al futuro del sector?

Sí, soy optimista. Entre otras cuestiones, no olvidemos que el sector de la seguridad es bastante anti cíclico y por ello no le afectan las fases económicas. En estos momentos, a pesar de la situación, estamos en un claro proceso de crecimiento apoyado en los importantes avances tecnológicos que nos permiten introducir mejoras en nuestros servicios día a día.

La previsión en el área internacional, donde nuestro volumen de negocio se sitúa en el 50%, es incluso más positiva en cuanto a crecimiento. Es más, nuestras perspectivas de cara a los próximos meses son aumentar mucho más nuestra presencia fuera de la península.

Además de este proceso de expansión internacional, ¿cuáles son sus otros planes de futuro a corto y medio plazo? En primer lugar, seguir apostando por la innovación.

Por otra parte crecer como empresa año a año a través de dos vías:

- La expansión internacional
- La vía corporativa, aprovechando oportunidades que nos permita sumar fuerzas con otras compañías.

Alfonso Gil Pérez

Presidente & CEO de Scati

Gestión de CCTV de grandes proyectos en banca, retail, franquicias, logística, industria, grandes infraestructuras, transporte....

Con Scati, su seguridad bajo control



www.scati.com

María de Luna 11 – CEEI Aragón T +34 902 116 095

50.018 Zaragoza (Spain)

F +34 976 466 580