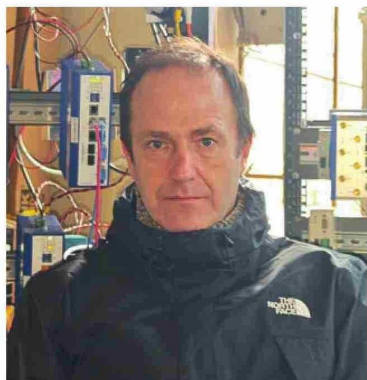


Juan Pablo Gallay, Interlog

"Debemos siempre apuntar al resguardo de la operación"



En un escenario donde la transformación digital avanza a ritmos dispares en el sector industrial chileno, Juan Pablo Gallay, Gerente Comercial de Interlog, analiza las brechas tecnológicas, el papel clave de la convergencia IT/OT y cómo su empresa se posiciona con soluciones testeadas, soporte técnico y compromiso con la continuidad operacional.

¿Cómo describiría el mercado industrial nacional desde una perspectiva tecnológica?

El impacto de la tecnología digital y el procesamiento de datos en la industria global representa nuevos desafíos y oportunidades para Chile. Las mayores iniciativas y rezagos están determinadas principalmente por dos variables. El primero está relacionado al tamaño y estructura societaria de la compañía y el segundo se asocia al sector.

De acuerdo a nuestra experiencia reciente, medianas y grandes compañías, con participación de capitales extranjeros, son quienes lideran los procesos de modernización, y los sectores industriales son principalmente Minería, Acuicultura, Energía y Celulosa. Por otra parte, medianas y pequeñas compañías, sin participación de capitales extranjeros, se muestran menos proactivas en procesos de modernización; los sectores que presentan cierto rezago, sin embargo un gran potencial, son Agricultura, Construcción y sectores de Manufactura Tradicional.

Desde su experiencia, ¿qué tecnologías están marcando la pauta en los proyectos industriales?

En general, existe un interés creciente en una convergencia en redes IT/OT, lo que representa un desafío mayor, considerando que las prioridades, procedimientos, cultura, equipos de trabajo e infraestructura, son diferentes y muchas veces entran en conflicto. Como especialistas en redes industriales, vemos una voluntad de avanzar hacia redes más seguras y determinísticas, asumiendo que es una decisión responsable y rentable en términos de continuidad operacional, seguridad de la personas y protección del medio ambiente.

¿Qué espera hoy un cliente de sus proveedores tecnológicos?

Un cliente industrial va a tener múltiples expectativas de un proveedor

tecnológico. Esas expectativas no siempre van a estar alineadas, ya que, por una parte, el usuario final puede priorizar la calidad, el soporte o el plazo de entrega y, por otra, el comprador puede priorizar costos y condiciones comerciales.

En cualquier escenario, debemos siempre apuntar al resguardo de la operación, considerando que el foco es la continuidad operacional, en un ciclo de tiempo extendido, y donde estén cubiertos los requerimientos actuales y futuros respecto a seguridad, funcionalidad, expansiones y modificaciones de una red industrial de comunicaciones.

¿Cómo se está preparando Interlog para el nuevo ciclo de transformación industrial en Chile?

Interlog se mantiene en una posición de priorizar el resguardo de la operación del usuario final. Nuestra diferenciación pasa por la calidad de productos y conocimiento pleno de lo que ofertamos. Productos y soluciones son sometidos por una fase de pruebas en nuestro laboratorio, y deben ser ofertadas entendiendo la necesidad del cliente y después de superar una fase de revisión conjunta. Eso nos permite entregar responsablemente una propuesta con equipamiento, servicios de apoyo a distintos niveles, para luego entregar soporte y transferencia de conocimiento para avanzar hacia la autonomía de quienes están a cargo de la red industrial.

Las relaciones de largo plazo con nuestras marcas representadas, clientes y usuario finales es un aspecto que consideramos fundamental. El compromiso implica responsabilidad técnica, comercial, financiera, administrativa y legal. Como lo hemos hecho desde nuestros inicios, buen servicio y productos de calidad. ■