

SISTEMAS DE GUIADO Y CONTROL DE AFORO. OTRAS OPCIONES.

Sistemas de control de plantas. Una opción sencilla de bajo coste para los que necesitan disponer de un control de aforo al detalle

Antonio Soriano

En ediciones anteriores os informamos sobre los sistemas de Guiado disponibles para solucionar la obtención de datos en tiempo real y posterior gestión de las plazas libres de aparcamiento, mediante el montaje de sondas de detección y luces de indicación. Estos sistemas, aunque muy eficaces, resultan una inversión que no todos nuestros clientes pueden abordar ya que bien por el tamaño o la necesidad de la instalación no es crucial para tomar la decisión de contratar el sistema. Para estos casos nuestra ingeniería ha diseñado un sistema “sencillo” y muy eficaz de bajo coste que pone a disposición de este perfil de clientes de una herramienta accesible a todos los bolsillos.

El sistema de Control de Aforo se diseña sobre una plataforma de electrónica de detección de vehículos mediante dos soluciones distintas, por un lado, los sistemas de captura de datos y por otra el tratamiento de dichos datos. Para la captura podemos emplear sondas de detección bidireccionales y/o lazos magnéticos instalados en solera. Estos conectados a la electrónica específica de control de aforo donde reside el firmware de la lógica de control de aplicación en cada caso, atendiendo a un sencillo algoritmo, conectado al PC de gestión que será el encargado mediante la aplicación Winpark Aforo, de tratar los datos y lanzar la información a los usuarios en los carteles de información dinámica.



Parking Reyes Católicos, Zamora.

Grupo Ortiz confía en la tecnología de Horus Parking para gestión de sus instalaciones en Zamora, Collado Villalba y Barajas.

Antonio Soriano / Jose Ferreiro

Cuatro instalaciones es el número objeto de este contrato de más de 200.000,00€ que el Grupo Ortiz adjudicó a Horus Parking, otorgando así toda su confianza en nuestros fabricados y desarrollos de ingeniería necesarios para la solución del funcionamiento y modernización de las instalaciones correspondientes a:

- Aparcamiento Reyes Católicos (Zamora)
- Aparcamiento Honorio Lozano (Collado Villalba)
- Aparcamiento Biblioteca (Collado Villalba)
- Aparcamiento Go Barajas (Barajas)

El proyecto lo componen 14 accesos con sus barreras eléctricas correspondientes, 9 cajeros automáticos y todos los accesorios complementarios de reconocimiento de matrículas, señalética etc. Todo bajo plataforma Software Winpark. También hemos desarrollado un software específico para la gestión centralizada y servicio de reservas de plazas en plataforma Web, destinado al aparcamiento de larga estancia Low cost en el parking GO Barajas, que explicaremos en el próximo número de nuestra Newsletter.



El sistema para Go Barajas se ha proyectado exclusivamente con funcionamiento SIN TIKETS siendo la matrícula del vehículo el único sistema de identificación y control para la entrada y salida, incluyendo el control de exceso de uso para lo que se ha destinado sendos cajeros automáticos con pantalla táctil en la zona norte y sur del aparcamiento que dispone de más de 600 plazas.



EN ESTA EDICIÓN

SISTEMAS DE GUIADO Y AFORO OTRAS SOLUCIONES.

GRUPO ORTIZ CONFIA EN HORUS PARKING LA MODERNIZACION DE CUATRO APARCAMIENTOS PUBLICOS DE SU PROPIEDAD.

SERVICIO DE MANTENIMIENTO Y S.A.T DE HORUS UNA GRAN INVERSION PARA UN SERVICIO EXCELENTE A NUESTROS CLIENTES.

VENTAJAS DE NUESTRA OFERTA DE CONTRATO DE MANTENIMIENTO DE SISTEMAS.

El departamento de Mantenimiento y SAT, una gran inversión de Horus Parking para un servicio excelente a sus clientes.

Adaptado a sus necesidades. Prolongue la vida de su inversión.

Muchas son las ventajas de disponer de un contrato de mantenimiento de sus sistemas. El principal motivo la prontitud en la respuesta ante cualquier avería que suponga la atención manual, en un “mundo” donde lo automático y centralizado ofrece la tranquilidad de que todo está bajo control. Cada vez más, y en este aspecto Horus Parking invierte todo lo necesario, los equipos son más robustos, el software de aparatos más estable y el tele diagnóstico y reparación en remoto más preciso y ágil. Pero en ocasiones y provocado por siniestros, manipulación incorrecta, virus, u otros problemas ajenos a la intención del fabricante, etc, pueden existir problemas incluso en periodo de garantía que exigen una rápida respuesta para la solución del problema. Horus Parking aconseja a sus clientes que desde el primer día de adquisición se suscriban a alguna de nuestras distintas ofertas de mantenimiento, diferenciando lógicamente el coste de la oferta en periodo de garantía y tras agotar dicho periodo.

Todo son ventajas si a su inversión de adquisición añade a un coste razonable y adaptado a sus necesidades de un servicio de mantenimiento. Su sistema se lo agradecerá y prolongará el tiempo de vida de la inversión. Hemos diseñado varios planes de mantenimiento que puede solicitar a comercial@horus.es, y se encargaran de personalizar la modalidad que más le interese. Este es nuestro servicio y sus modalidades:



BÁSICO

- Soporte telefónico para diagnóstico y resolución de incidencias.
- Actualización gratuita del software.
- Descuento especial del 20% en repuestos, mano de obra y desplazamientos.
- 32 horas para correctivo desde aviso.
- Envío de equipos de sustitución en régimen de alquiler.

ESTÁNDAR

- Soporte telefónico para diagnóstico y resolución de incidencias.
- Actualización gratuita del software.
- Descuento especial del 20% en repuestos
- Mano de obra y desplazamientos incluidos.
- 24 horas para correctivo desde aviso.
- Envío de equipos de sustitución en depósito.
- 1 visita preventiva al año.

PREMIUM

- Soporte telefónico para diagnóstico y resolución de incidencias.
- Actualización gratuita del software.
- Repuestos, mano de obra y desplazamientos incluidos.
- 16 horas para correctivo desde aviso.
- Envío de equipos de sustitución en depósito.
- 2 visitas preventivas al año.

NUESTROS CLIENTES OPINAN, VENTAJAS: PRODUCTO NACIONAL VS PRODUCTO EXTRANJERO.

Antonio Soriano

El negocio de suministro de maquinaria de parking de nuestro país, entre las principales marcas nacionales suponen una facturación de más de 300 Millones de euros anuales, solo en el territorio nacional, y constituye un tejido industrial, de mantenimiento de empleo propio y de empresas secundarias muy significativo. En este país hacemos las cosas muy bien, existen ingenierías españolas de todas las disciplinas muy valoradas en otros países en este, y otros continentes del mundo. La fuga de “cerebros” es un hecho, y reconocer este hecho no es falta de modestia es una realidad. Solo con observar un poco como las empresas extranjeras conciben comparativamente lo que se hace en España, se concluye que las diferencias son muchas a nuestro favor. En este país somos imaginativos, abiertos a propuestas de nuestros clientes para la realización de cambios a medida, sin abusos de precios y respondiendo en plazos razonables. Este argumento intentamos trasladarlo a clientes cuando están a punto de tomar la decisión de cambio de sistema. Aconsejamos evaluar lo que significa decidir a una marca extranjera VS a una española. Precio elevado, funcionalidades por debajo de lo mínimo que ofrece el mercado nacional de serie, rigidez y abuso de precios para desarrollos especiales, servicios técnicos abusivos etc. No existen ventajas, todo son problemas. Afortunadamente, y no precisamente por una cuestión de patriotismo, esto está cambiando. Cada vez más, detectamos entre nuestros clientes, que, en su necesidad de modernización y cambio de sistemas, y aunque cuentan con ofertas extranjeras, se decantan al final por empresas nacionales, lo cual para nosotros representa un síntoma de salud y confianza en el mercado en lo relacionado a nuestra observación con la que comenzaba este artículo. “En España hacemos las cosas muy bien”, aún queda mucho recorrido y hemos de convencer de esto a grandes corporaciones nacionales del ámbito privado y público, corporaciones que deberían estar al lado de las empresas españolas ayudando a su crecimiento y respondiendo al compromiso social que supone la apuesta por la marca española. Esto en países como Francia, Alemania, Austria, Italia etc, lo tienen clarísimo, no verán ustedes marcas españolas del sector en esos países y si marcas “made in...” las anteriormente mencionadas y cada marca en su país. ¿Por patriotismo? Quizás, pero clarísimo por conciencia social y responsabilidad ante su tejido industrial. No son pocos clientes que en decisiones anteriores seleccionaron a empresas extranjeras y ahora son clientes cautivos que pagan un peaje muy alto, ya que fueron inversiones muy fuertes que ahora son difíciles de deshacer. Podría mencionar algunos, pero mi ética profesional y la prudencia de aplicación en estos casos no me lo permiten, aunque signifique reconocer que la plus valía de nuestra experiencia y trabajo al final termine fuera de nuestras fronteras, dañando además al bolsillo de los contribuyentes.



Próxima entrega N° 004, Enero 2021

En la próxima edición:

El Centro Comercial SEXTA AVENIDA moderniza su sistema seleccionando a Horus Parking como proveedor preferente.

Señalética Led Ethernet. Carteles dinámicos, disponibilidad total para múltiples usos.

Desarrollo aplicación reserva de plazas y pago electrónico mediante servicios WEB en Parking GO Barajas.

Postes de recarga integrados en las aplicaciones de estacionamiento, Parking, carga y Pago en un solo acto.



Su opinión siempre bienvenida:

comercial@horus.es

 c/Berna, 4, 28232 Las Rozas (Madrid)

 91 710 32 56

 comercial@horus.es

 www.horus.es/parking

Todos los números anteriores de la Newsletter disponibles en nuestra web: www.horus.es/parking/newsletter/

