

*Dedicada en sus orígenes al procesamiento de imágenes, Visión Robot ingresó al mercado de la seguridad proveyendo un lector chapas patentes y luego amplió su espectro a un sistema de monitoreo de cámaras. Entre sus objetivos para este año está el formar alianzas con el gremio como proveedor y representante.*

## "Buscamos relaciones de colegas más que de clientes"

### - ¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

- Visión Robot comenzó a trabajar en el año 2000. A diferencia de otras empresas del rubro de la seguridad, que ofrecen CCTV, alarmas y sistemas para incendio, nosotros ofrecemos dos productos específicos para el ramo: un lector de patentes y un sistema de vigilancia potente y sencillo, pensado para la pequeña industria, comercio o uso particular.

### - ¿Cómo ingresaron al negocio de la seguridad?

- En un momento nosotros desarrollamos un producto que sirve para leer chapas patentes, a pedido de una empresa local. A raíz de esa experiencia y con vistas a una expansión nos asociamos con una empresa extranjera que ya tenía algo probado en varios países. De ahí surgió otro producto adaptado al mercado local. Además del ámbito privado puede ser utilizado en seguridad pública y en control de tráfico en general.

### - ¿Qué repercusión tuvo en el mercado ese producto?

- Generó curiosidad, pero en los aspectos prácticos ha resultado difícil para la empresa privada debido al costo, y la empresa pública como todos sabemos es un negocio diferente. Hay un error conceptual bastante común con este producto porque en general el cliente piensa que se obtiene la foto de la chapa patente, cuando en realidad es mucho más sofisticado. Cuando el vehículo se acerca a cualquier punto de control, el sistema en forma autónoma y sin intervención humana encuentra la patente, la decodifica, la asocia a una base de datos preexistente, y automáticamente activa barreras, semáforos -depende del sistema- y decide qué debe hacer ese vehículo: descargar en determinada rampa o estacionar en tal lugar, dirigirse a la casilla de control, prohibir el ingreso, dejarlo pasar, etc. Este equipo estuvo un año y medio funcionando en un hipermercado, combinado con lectura de huellas digitales, lo que brinda una seguridad antirrobo muy sofisticada y eficiente.

### - ¿Cuáles son las características del kit de monitoreo que comercializan?

- El kit de monitoreo para PC surgió con la idea de aliviar la tarea del instalador, que no tenga necesidad de ningún curso especial y pueda instalarlo fácilmente. Lo bueno del sistema, a diferencia de otros más sofisticados, es que con una interfase muy sencilla y una instalación que dura tres minutos ya está funcionando. Es un sistema cerrado, no expandible... no es que con el soft podés hacer más cosas de las que ya hace -*aunque va mejorando constantemente*-, pero tiene grabación por tiempo predefinido

a voluntad, tiene grabación por detección de movimiento en zonas elegidas por el usuario, envía E-mails ante eventos de alarma, se puede monitorear por red LAN y por Internet con IP fija o variable, y fundamentalmente tiene un costo muy inferior al de cualquier sistema convencional. Para un equipo cerrado y barato tiene muy lindas prestaciones. Lo interesante para un instalador es que puede actualizar una vieja instalación de CCTV con poca plata, fácilmente y con buenos resultados. Y la realidad se adapta muy bien a lo que necesita un pequeño local, un garaje, un comercio chico o una vivienda.

### - ¿Van a presentar algún producto próximamente?

- Por un lado tenemos unas cámaras nuevas IP muy convenientes en precio y prestación.

Además acabamos de incorporar un nuevo sistema para lectura de patentes en forma asistida, dirigido especialmente a quienes instalan controles de acceso. Es muy económico y fácil de incorporar al sistema existente. La información obtenida pasa a formar parte de la que el jefe de seguridad del lugar necesita a la hora de hacer un control de un hecho.

Finalmente a pedido de nuestros clientes vamos a incorporar a la venta un sistema de monitoreo para 8, 12, 16 y más cámaras. Pero no lo vamos a desarrollar

nosotros - representamos una de las mejores marcas de placas de captura de imagen del mundo y podríamos hacerlo - sino que queremos conversar con empresas que ya tienen su producto a la venta y les interese que nosotros seamos uno de sus distribuidores. Sin duda un distribuidor calificado, ya que nuestra experiencia es muy amplia en el manejo de imágenes.

### - ¿Cómo los recibió el mercado, viniendo de una actividad poco afín al rubro?

- Nuestros clientes nos aprecian porque tenemos un muy buen servicio. Nos manejamos cómodamente con los instaladores, salvo alguna empresa que consulta sobre las aplicaciones más poderosas, y aún en estos casos nunca avanzamos si hay algún instalador al que el cliente final quiere puentear.

Los instaladores se sorprenden por el tipo de atención dedicada, pero como tenemos una línea de productos acotada, no es problema para nosotros dedicar bastante tiempo a cada uno. Además no mentimos nunca las prestaciones de un producto.

### - ¿Cuáles son las premisas para este año?

- Aceitar el contacto con colegas y distribuidores en el interior a quienes les interese vender nuestra línea de cámaras, lentes y sistemas de monitoreo.



Claudio Ejden, Director de Visión Robot