

Con más de quince años de experiencia en el mercado. Rafael Cano Ros, titular de la empresa que lleva su mismo nombre, está presentando un novedoso sistema de control de rondas, "DATAGUN". Los fundamentos: gran versatilidad y facilidad de operación

«Seguir apostando a la excelencia»

- ¿Cuándo comenzó a interesarse en el negocio del control de rondas?

- Comencé hace unos 15 años vendiendo sistemas de control de rondas GCS, una marca austríaca, que es utilizada en los más altos niveles de seguridad como los cuarteles de la OTAN en Bruselas, los cuarteles de la CIA en Virginia, la guardia Papal... Siempre vendimos este sistema que a mi entender, es el mejor sistema del mundo.

- ¿Cómo nació Datagun, entonces?

- En el 2001, tras la situación económica desatada con la caída del gobierno de Fernando de la Rúa, hubo que desarrollar un producto que se adaptara a los precios de plaza en ese momento. A propósito de esto nos asociamos con una firma Española, con más años que nosotros en el mercado y desarrollamos el producto que estamos presentando en este momento, el **Datagun**, un sistema de control de rondas que reproduce las mejores condiciones del GCS con el valor agregado de un número de utilidades que lo hacen diferente a cualquier otro sistema actualmente en mercado y a un precio más accesible que el GCS.

- ¿Es un producto fabricado en Argentina o es tecnología de importación?

- El producto lo fabricamos en España, íntegramente con tecnología europea. A diferencia de lo que sucedía con GCS, con este producto podemos brindar soporte técnico local. De todas maneras, el GCS muy rara vez sufría fallos o averías, ya que es un producto sumamente confiable.

- ¿Cuáles son las principales características del Datagun?

- Una de sus características, y a la vez ventaja, es que el lector funciona por proximidad. Es decir, no es necesario el contacto con el punto de control. Lo bueno de esta modalidad de lectura es que no se desgastan, por el lógico contacto, esos puntos de control. Asimismo, no requiere de necesariamente de una PC para operar: con sólo conectar una impresora al puerto paralelo de la base se puede obtener información detallada de las rondas, ya que el propio lector compone un informe que se descarga en la base, provista de un teclado multifunción que permite seleccionar qué tipo de informe quiere: uno detallado, sólo las incidencias o únicamente los errores.

- Esto reduce también el costo del sistema operativo...

- Claro, porque no obliga al cliente a instalar una PC en el lugar a controlar, que por otra parte en algunos casos no es necesaria. Consideramos que es una gran ventaja el no depender de una PC ni tener que capacitar personal para operar el sistema.

- ¿Qué otras ventajas posee el sistema?

- El equipo, por ejemplo, evita a una empresa de seguridad la instalación de múltiples bases de descarga. Por ejemplo, si hay un supervisor que va por los distintos objetivos recabando la información, ésta se descarga en la misma base -que él mismo transporta- que luego puede ser co-

nectada ya sea a una impresora o a una PC y ver el informe de cada una de las lecturas, ya que la base tiene instalado un buffer que permite almacenar la información de los distintos puestos (permite más de 20 mil lecturas), algo muy novedoso en el mercado.

- ¿El punto de control tiene algún impedimento para ser leído?

- No, mientras se mantenga dentro de los parámetros de distancia dentro de los que opera. En shoppings o determinadas oficinas, por ejemplo, el lector lee los puestos aún detrás de un vidrio, de una puerta o hasta de una pared.

- ¿Cuáles son las principales aplicaciones del Datagun?

- En toda área que requiera la confirmación de la presencia de una persona para realizar determinada tarea, el sistema es aplicable. Sirve para rondas de seguridad, de serenos o rondas de mantenimiento, por ejemplo. En todos los años que llevamos vendiendo sistemas de control de rondas hemos tenido aplicaciones diversas, es aplicable desde lugares sumamente técnicos, como un aeropuerto, a otros sumamente rústicos y expuestos como un campo de ganado.

- ¿Es el mismo equipo el que se coloca en el interior de una fábrica, por ejemplo, al utilizado en superficies expuestas?

- Sí, es exactamente el mismo. Como los lectores no tienen componentes metálicos, el reloj funciona sin inconvenientes aún bajo el agua. Tampoco los afecta ningún tipo de problemas derivados de la manipulación o la proximidad a redes eléctricas. Creemos que por su versatilidad tiene muchas condiciones para imponerse en el mercado.

- De utilizar PC, ¿cómo se administra la información?

- Nos caracterizamos por desarrollar productos que no sólo son colectores de datos sino que, como este sistema, son generadores de informes. Se le puede programar el horario de inicio o final de cada ronda, se pueden pedir estadísticas de un solo puesto a determinada hora... El software tiene una serie de funciones que hacen posible un gran número de posibilidades de control. Cada archivo de informe, por ejemplo, genera una base de datos en Access que puede ser vinculada a un programa propio y particular de cada cliente, lo que le permite obtener sus propios informes de control.

- ¿Qué tipo de servicios brinda la empresa al cliente?

- Siempre hemos brindado un servicio pensando en el cliente. Cada vez que vendemos un equipo lo colocamos, instalamos el software y capacitamos a la gente que va a operarlo. Nunca hemos vendido equipos empaquetados, dejando librada a la capacidad del cliente de instalar y aprender a operar los mismos.

- ¿Cuáles son las expectativas para el futuro?

- Seguir apostando a la excelencia en sistemas de control de rondas. Y creemos que con el equipo que hemos desarrollado, estamos dando un salto de calidad y, por sobre todo, a un valor altamente competitivo.



Rafael Cano Ros, titular de la firma que lleva su nombre.