

Entrevista a Jorge Ferrón, Director de Breathe-TDV BV



Pablo J. Rodríguez P. y Jorge Walter Ferrón  
 info@breathe-tdv.com - www.breathe-tdv.com

## Mobotix AG



*Mobotix está presente en los cinco continentes, con más del 80 % de su producción exportada fuera de Alemania, su país de origen y donde se fabrican todos sus productos. Además de soluciones para videovigilancia, ofrece una novedosa línea de videoporteros con tecnología IP.*

**M**obotix nació en 1999, gracias a un grupo de visionarios liderados por el Dr. Ralf Hinkel, quienes vieron el potencial que ofrecía la tecnología IP aplicada a la seguridad. La primera cámara de seguridad IP que se fabricó en el mundo fue precisamente la M1 de MOBOTIX y fue el producto de referencia que marcó la transición hacia esa tecnología a lo que actualmente vemos en el mercado.

Sobre la empresa, su tecnología y objetivos hablamos con Jorge Ferrón, uno de los Directores de Breathe-TDV BV, empresa que es Distribuidora oficial de MOBOTIX Argentina.

### - ¿Cuáles son sus principales áreas de mercado?

- MOBOTIX ha sido muy exitoso en monitoreo de ciudades, aplicaciones industriales y comerciales, transporte urbano, puertos y aeropuertos internacionales, en la industria bancaria, y recientemente con su línea de video porteros, en el área residencial y de oficinas. Son sistemas completos, robustos, libres de mantenimiento, de gama profesional, y perfectamente segmentados. Hay incluso cámaras desarrolladas específicamente para prisiones y áreas de máxima seguridad.

### - ¿Cuál es su modelo de negocios, ¿trabajan con el instalador o integrador o también llegan al cliente final?

- La empresa vende a través de sus distribuidores autorizados en todo el mundo. Adicionalmente, se preocupa de formar a los instaladores y los clientes por medio de cursos de capacitación, seminarios básicos y avanzados, técnicos y comerciales, para lo cual creó el Campus Mobotix. La formación en el producto es indispensable para el éxito de las instalaciones y esto es un pilar fundamental del modelo de negocios de la empresa.

### - ¿Cómo ve la actualidad del mercado del CCTV?

- En Latinoamérica existe una gran cantidad de sistemas analógicos de baja resolución. Sin embargo, la región ha crecido

notablemente en esta época de crisis mundial y la penetración de los sistemas IP avanzó de manera sostenida. Hoy las empresas más reconocidas están migrando de sistemas analógicos a IP porque ofrecen más valor. Un sistema IP puede integrarse a las actividades no solo de seguridad, sino de producción.

### - ¿Qué aplicaciones son posibles para el CCTV, además del segmento de la seguridad?

- Al ser sistemas basados originariamente en IP, se pueden integrar a líneas de producción, monitoreo de sistemas industriales, manejo de cargas, identificación biométrica y de licencias, automatización de industrias, comercios y viviendas, mensajerías, sistemas de voice y anuncios públicos, es decir, una inmensa cantidad de aplicaciones donde no siempre la seguridad física es el factor fundamental.

*“Mobotix nunca ha hecho algo que no sea alta definición.*

*Sus productos no son un desarrollo a partir de las*

*cámaras analógicas, sino*

*que es una empresa que nació en tecnología IP”*

### - ¿Cuál es la posición de la empresa en el mercado y cuál su proyección?

- En este momento, MOBOTIX es la primera empresa en cámaras digitales IP de alta resolución en Europa y está entre las diez empresas más importantes del mundo en ese segmento.

### - ¿Qué visión tienen del mercado latinoamericano en general y del argentino en particular?

- Latinoamérica se encuentra en este momento en una situación muy especial, de crecimiento, mientras el resto del mun-

do se encuentra en una crisis económica como pocas. Esto le da la oportunidad a Latinoamérica de avanzar más rápidamente en la implementación de tecnologías de punta en seguridad. En Argentina, con un comportamiento económico similar, el mercado de video cámaras ha crecido notoria y sostenidamente en los últimos dos años y se espera un desarrollo mayor para el 2011/2012.

### - ¿Cuáles son sus principales áreas de productos?

- Mobotix es una de las pocas empresas que hace soluciones y no solo productos; que basa su filosofía en software y por lo tanto es sumamente flexible y descentralizada. Es una empresa de software que hace su propio hardware. Cada cámara de Mobotix es un computador, con todas las características que usualmente encontramos en los DVR, y es precisamente por eso que tienen capacidades excepcionales. Mobotix desarrolla cámaras duales y sencillas, todas sin partes móviles, auto-contenidas, con software basado en LINUX, descentralizadas, en formatos de dos lentes o una sola lente. Como son computadoras, pueden tener telefonía de VoIP, audio bidireccional, grabación interna por tarjeta SD, procesamiento interno de las imágenes, capacidad hemisférica e incluso video analítica. Esto no es común en una cámara, sino que se encuentra generalmente en servidores muy avanzados, que al final se vuelven el cuello de botella del sistema de seguridad. Mobotix desarrolla, además, software de visualización y gestión de seguridad gratuito en dos versiones: una profesional llamado el MxCC (Control Center), capaz incluso de integrar otras marcas de cámaras, y el sencillo llamado MxEASY, una interfase completa hecha para el consumidor final sin una previa experiencia en software de gestión de video. Mobotix también ofrece una novedosa línea de Video Portero IP, que combina todas las características de las cámaras MOBOTIX con aspectos de control de acceso y un cableado en forma de bus, que hace sumamente sencilla y segura la instalación ■