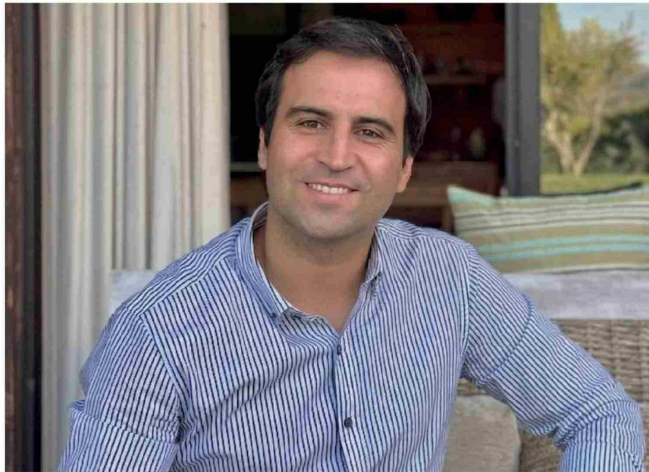


# La Tribuna de la Innovación

Por Felipe Díaz Seguel



## Emprendimiento e innovación en seguridad: cuando el problema se transforma en oportunidad



Camilo Yáñez Norris, gerente comercial y fundador de Vöhk

En seguridad, el problema es tan evidente que muchas veces se normaliza. Dos emprendedores regionales muestran cómo una necesidad insatisfecha puede convertirse en una solución concreta que mejora la vida de las personas.

**E**n el mundo de la innovación se habla mucho de tecnología, pero el punto de partida real siempre es el problema. En seguridad, la brecha entre lo que existe y lo que el usuario realmente necesita es enorme. Las personas buscan tranquilidad y control, pero muchas veces terminan conviviendo con sistemas aislados, soluciones parciales o herramientas poco intuitivas que terminan siendo un estorbo.

El riesgo es que el problema se vuelva cotidiano y deje de ser cuestionado. Ahí aparece la oportunidad para el emprendedor: cuando alguien deja de aceptar la

inseguridad como una condición normal y decide observar un "dolor" concreto, aparece el potencial de mercado. Estas son las historias de dos proyectos que nacieron, precisamente, de no conformarse con lo que había.

### EL ADIÓS A LAS LLAVES: EL CAMINO DE VÖHK

Camilo Yáñez Norris, gerente comercial y fundador de Vöhk, lidiaba con un llavero incómodo entre su casa y la oficina, además de los riesgos típicos de pérdida o copias no autorizadas. El "click" ocurrió en 2018, cuando vio una cerradura digital con clave en su lugar de trabajo. Entendió de inmediato que esa solución no debía ser exclusiva de las oficinas, sino que podía simplificar la vida en cualquier hogar.

Tras investigar por qué la tecnología no estaba masificada en Chile, Yáñez detectó que el problema no era el producto, sino la falta de acompañamiento. "Vi una brecha más grande: faltaba todo el ecosistema. No quería ser solo un distribuidor; decidí crear una marca propia, fabricar y desarrollar también la instalación y la educación en el mercado", relata.

Esa decisión lo llevó a la Feria de Cantón



Elvis Vásquez, socio de Energy y Acceso; Rosa Quevedo, administradora de Energy; y Edgard González, socio de Soluciones Informáticas Bióbio y Acceso.

en China y a emprender desde cero, incluso instalando personalmente los primeros equipos para entender las necesidades de cada cliente. "En viviendas, el foco era la comodidad; en oficinas, el control de personal; y en arriendos tipo Airbnb, la automatización total sin entrega física de llaves", explica. Hoy, Vöhk evoluciona hacia la integración total, apuntando a que en una sola app se gestionen accesos, cámaras y comunicación, en línea con el concepto de Smart City.

### DE LA FALSA SEGURIDAD A LA AUTOMATIZACIÓN REAL

Desde otra perspectiva, Rosa Quevedo, administradora de Energy, identifica una barrera cultural importante: la tendencia a ver la seguridad como un gasto y no como una inversión. "A menudo, se eligen equipos de baja calidad o personal poco capacitado. La consecuencia es una falsa ilusión de seguridad que te deja desprotegido", advierte.

Para Quevedo, el cambio de switch ocurre cuando se entiende que un sistema moderno es un respaldo para la tranquilidad. En esa línea, Energy no solo instala, sino que forma parte activa de la solución. "Nosotros somos Energy, pero

también somos parte de Acceso, una empresa que brinda un Control de Acceso Inteligente", explica Rosa.

Esta plataforma permite gestionar ingresos y salidas desde el smartphone, eliminando llaves y controles remotos. "Es una solución moderna y eficiente para que el movimiento en un condominio o empresa sea completamente automatizado", añade la ejecutiva. Al unir la experiencia eléctrica de Energy con la tecnología de Acceso, el enfoque deja de ser una respuesta reactiva y pasa a ser un diseño a medida de la seguridad operativa.

### EL PROBLEMA COMO MOTOR

En innovación, el problema no es un obstáculo: es el punto de partida. Y en seguridad, donde las consecuencias son tan visibles para las personas, la gran deuda no es solo proteger mejor, sino innovar más y antes.

Porque cuando una necesidad insatisfecha afecta la tranquilidad, la movilidad, el acceso o la confianza, ahí también existe una oportunidad enorme para emprender con propósito.

La pregunta no es si el problema existe. La pregunta es cuándo vamos a dejar de normalizarlo y empezar a resolverlo.