



rudy.machuca@flir.com

Rudy Machuca

Nacida en 1978, FLIR es la principal compañía mundial en el desarrollo y la producción de sistemas de imágenes infrarrojas, inicialmente aplicadas en el ámbito militar. Extendida ya al uso civil, las cámaras térmicas ofrecen una amplia gama de soluciones.

FLIR se estableció en 1978 para emprender el desarrollo de sistemas de imágenes infrarrojas (térmicas) de bajo costo y alto rendimiento para el campo del aerotransporte. Los sistemas de imágenes térmicas detectan la energía infrarroja (calor) que emiten las personas, los objetos y los materiales, por lo cual, el operador podrá ver en completa oscuridad, en climas adversos, y a través de contaminantes atmosféricos tales como el humo y la neblina.

A fines de la década de los ochenta, FLIR aprovechó su experiencia en tecnología de imágenes infrarrojas para desarrollar sistemas portátiles y originales para una variedad de usos comerciales, que no sólo requerían calidad en imagen, sino también la posibilidad de detectar y medir cambios en la temperatura.

En la actualidad, FLIR opera tres plantas de fabricación: dos en los Estados Unidos, ubicadas en Portland, Oregón y en Boston, Massachusetts; y una en Estocolmo, Suecia. En conjunto con sus ventas mundiales y una red de comercialización y atención en más de 60 países, FLIR emplea a más de 1.500 técnicos especializados en tecnología infrarroja que están listos para asistir al mercado en todas sus necesidades de soluciones con tecnología de visión infrarroja.

Presente desde hace más de una década en nuestro mercado, la marca mostró sus novedades en Seguriexpo a través de sus distribuidores, con la presencia de uno de sus directivos en Latinoamérica, Rudy Machuca. Con él hablamos acerca de la compañía, sus desarrollos y expectativas en el mercado.

- ¿Cuáles fueron los mercados iniciales de la compañía?

- Flir se inició con el desarrollo de soluciones para el mercado militar y luego, a medida que la tecnología fue evolucionando y el uso de cámaras térmicas se fue popularizando, su uso se extendió a los mercados más comerciales. Uno de los grandes diferenciales de la compañía es que la mayor parte los componentes de la cámara son de diseño propio, lo cual

nos evita depender de terceros para asegurar la calidad final del producto. La evolución hacia mercados más abiertos y comerciales se dio naturalmente y ya llevamos cinco años proveyendo este tipo de soluciones en todo el mundo.

- ¿Qué ventajas ofrece la cámara térmica?

- En principio, el funcionamiento y las posibilidades que ofrece esta cámara no distan de las cámaras convencionales del mercado, a lo que añade la posibilidad de ver tanto en la oscuridad ó entornos climáticos difíciles, así como también a través de la bruma, niebla, nieve intensa, etc. La problemática a resolver que requiere de estas soluciones no son distintas a las que aplican para una cámara común. Lo que marca la diferencia es el entorno en el que pueden ser aplicadas.

"La problemática a resolver que requieren de las soluciones con cámaras no son distintas a las que aplican para una cámara común.

Lo que marca la diferencia es el entorno en

el que pueden ser aplicadas"

- ¿Hay alguna diferencia en el uso?

- Absolutamente ninguna. El proceso de conversión de imágenes, así como las posibilidades de conectividad, son similares a aquellas de las cámaras estándar. Las cámaras térmicas vienen provistas de salidas analógicas o IP, conforme a estándares internacionales como Onvif. Asimismo, existen tanto en blanco y negro como en color y las hay desde portátiles hasta cámaras de largo alcance, con lo cual podemos brindar soluciones a distintos tipos de mercados. Principalmente, en aquellas aplicaciones

que, como dijéramos, por su entorno requieren de soluciones en vigilancia capaces de ver sin impedimentos, como puertos, aeropuertos, compañías mineras, etc., además de ser utilizadas por ejércitos y fuerzas aéreas de todo el mundo.

- ¿Cuáles son los principales mercados de la compañía?

- Realmente hemos tenido un gran avance en los países en los que la problemática de seguridad es compleja. Así, hemos logrado buena penetración en países como México y Colombia, cuyos mercados, además de complejos, son de gran volumen. También tenemos soluciones funcionando en Argentina. De todas maneras, todavía hay mucho trabajo por hacer y todos los mercados pueden seguir creciendo.

- ¿Cuáles son sus canales de distribución?

- Trabajamos con distribuidores en distintos países y, salvo contadas excepciones, no nos manejamos con el cliente final. Esa misma estructura es la que mantenemos para el soporte técnico. Es decir, capacitamos a nuestros canales para que ellos trasladen esa capacitación a sus clientes. Son los distribuidores los que conocen el mercado y sus necesidades, por lo cual les brindamos nuestro apoyo.

- ¿Qué expectativas de crecimiento tiene la empresa?

- En la medida en que vaya aumentando el uso de estos dispositivos, nos permitirá masificarlos, abaratando aún más los costos. Queremos enfocarnos en mercados claves, que potencialmente puedan utilizar la tecnología de cámaras térmicas. Salvo algunas excepciones, esta tecnología aún no es demasiado accesible para el mercado hogareño, debemos seguir trabajando ■

