



international@takex-eng.co.jp

Hideo Kashima

Más de medio siglo de experiencia en el desarrollo e investigación tecnológica hacen de Takex una de las compañías más reconocidas en el mundo de la seguridad. Hoy, la empresa está pensando en nuevos desarrollos, basados en energías sustentables.

Establecida en Japón, Takex desarrolló en 1959 su primer sensor óptico y contador fotoeléctrico, dando pie a una compañía que luego se diversificaría en cuanto a sus áreas, pero manteniendo la misma premisa: desarrollar y producir productos de alta tecnología aplicables al segmento de la seguridad. Más de medio siglo después, ese fundamento sigue vigente y la marca es una de las más reconocidas en el segmento de la protección perimetral exterior.

Para conocer un poco más acerca de la compañía, su presente y su futuro, hablamos con una de sus autoridades, Hideo Kashima, presente en la reciente edición de Seguriexpo.

- Brevemente, ¿cuál es la especialidad de la compañía?

- Takex es, desde hace varias décadas, una de las compañías especialistas en el desarrollo de productos para detección exterior, principalmente barreras fotoeléctricas y de microondas, siendo la única en desarrollar la tecnología de la doble modulación de frecuencias. Hoy, estamos en pleno desarrollo de productos con tecnología inalámbrica, con lo cual estaríamos completando nuestra línea de productos.

- ¿Cuáles son los beneficios de esa tecnología?

- Con respecto a detección exterior, cuando hablamos de grandes perímetros y distancias, el costo del cableado, más el de la instalación, insume la mayor parte del presupuesto de la obra. Contrariamente a lo que se piensa, en una instalación, el costo del producto no es significativo en el monto final. Justamente para ofrecer a nuestros clientes la oportunidad de bajar esos costos y lograr mayor competitividad es que estamos desarrollando la línea de productos inalámbricos. También pensamos en el mantenimiento de esos equipos: hoy existen dos tecnologías para solucionar el tema de la alimentación en las barreras inalámbricas: con baterías o energía solar. Cuando se trata de pequeñas distancias, lo más recomendado es la alimentación

por baterías, ya que se puede realizar un mantenimiento adecuado. En grandes distancias, en cambio, el mantenimiento se hace más dificultoso, por lo cual es recomendable alimentarlas con energía solar. Por eso, estamos trabajando asociados con una compañía que está desarrollando para nosotros una celda solar capaz de alimentar nuestros dispositivos, ofreciendo así una solución completa.

“El futuro está en el uso de detectores inalámbricos alimentados por fuentes de energías sustentables, cuidadosas del medio ambiente.

Hoy no es muy común en el mundo, pero Japón, por ejemplo, usa ya un 50% estos productos”

- ¿Los costos de esa alimentación se trasladan al producto?

- Hoy estamos pensando en fuentes de energía alternativas, ya que cada vez será más difícil sostener las fuentes tradicionales, y lo sucedido en Japón es un muestra de que algunas de esas fuentes pueden ser peligrosas, por lo que es útil pensar ya en nuevas opciones, cuidadosas del medio ambiente y capaces de ser sustentable en el tiempo. Inicialmente su costo puede llegar a ser incidir en el precio del producto.

- ¿Por qué motivo?

- Un producto cableado consume de 20 a 30 miliamperes, mientras que uno inalámbrico trabaja con 20 microamperes, o sea, un consumo mil veces menor. En consecuencia, cada componente debe ser de mayor calidad, lo cual necesariamente, hace que hoy sean más caros. Sin embargo, cuando a futuro este tipo de energías y el uso de inalámbricos sean

más populares, los costos se reducirán, tanto en el desarrollo y la fabricación de los componentes, como en el valor del producto mismo.

- ¿En qué medida influye el requisito de sus clientes?

- Hoy, la empresa tiene 250 personas alrededor del mundo, de las cuales 45 trabajan exclusivamente en la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías. La filosofía de la compañía es escuchar al cliente, preguntándole qué tipos de productos necesita. Esa es la razón de mi presencia en esta muestra: hablar con nuestros clientes, conocer sus inquietudes y cómo la compañía puede ayudar a plasmarlas. Escuchar a sus clientes es una de las premisas de Takex.

- ¿Qué posición ocupan hoy en el mercado?

- Desconozco realmente la posición exacta que ocupamos en el mercado. Sí puedo afirmar que no queremos ser la número 1 en ventas, sino la primera en calidad. No creemos que el cliente deba vernos como la empresa que más vende, sino como la que mejores productos ofrece al mercado. No podríamos sobrevivir en una competencia de precios, somos una compañía muy pequeña con un alto grado de desarrollo y eso los clientes nos lo reconocen.

- ¿Cuáles son sus proyectos y expectativas?

- La tendencia mundial es ir hacia los productos inalámbricos y por eso estamos trabajando fuertemente en esa área. Creemos que el segmento del inalámbrico va a crecer entre un 20 o 25% cada año. En el mercado de Japón, por ejemplo, hace casi 20 años no existían los inalámbricos y hoy la mitad de ese mercado está dominado por dicha tecnología ■

