

Entrevista a Martín Cuello



martinc@meditecna.com.ar

Meditecna

Con quince años de trayectoria y reconocida en el mercado específico de soluciones para la industria, Meditecna incorpora para el segmento de la seguridad las cámaras térmicas Flir. Repasamos en esta nota los orígenes de la empresa y su actualidad, con un panorama de lo que significa la tecnología termográfica.

Meditecna, desde sus inicios, se destacó como una empresa joven con la premisa de brindar a sus clientes el mejor servicio de asesoramiento y post-venta. Lograr este objetivo supone mucho más que una actividad tendiente a la venta: implica atender las necesidades específicas y muchas veces no convencionales que plantea el mercado. Después de 15 años de trabajo creciente e ininterrumpido, Meditecna puede ofrecer hoy asesoramiento y respaldo individualizado a cada uno de sus clientes, a los que garantiza la excelencia de sus productos y servicios.

Meditecna cuenta con unidades de negocios bien diferenciadas: Industrial, Oil&Gas, Sensores, Servicios e Inspección&Medición. Precisamente, en esta última, una de las marcas representadas es Flir, especialista y líder mundial en el desarrollo de cámaras termográficas.

Esta última unidad está dedicada exclusivamente a la medición e inspección para mantenimiento preventivo y predictivo, abarcando un amplio abanico de aplicaciones, comercializando cámaras de última generación, de diseños compactos, livianos y de alta resolución", cuenta Martín Cuello, ejecutivo de Meditecna encargado precisamente del desarrollo de la línea de cámaras portables de Flir en nuestro país.

Integra también esta unidad de negocios la firma Extech, compañía de Flir, dedicada a la fabricación de instrumentos para medición en la industria eléctrica, entre otras, que cuenta con una amplia gama de multímetros, piezas amperométricas, termo anemómetros, pirómetros, tacómetros y una extensa línea de productos en catorce categorías distintas.

Martín Cuello, quien se ocupa específicamente de la división de cámaras termográficas, explicó que en estos últimos años, la inspección infrarroja ha crecido en su aplicación, desde el uso militar, industrial y hasta médico, convirtiéndose así a esta tecnología en la de mayor crecimiento y performance". Con él hablamos precisamente de lo que implica trabajar con tecnología de última generación, aún

casi desconocida para el usuario final, de sus ventajas y virtudes.

- ¿Cómo iniciaron su relación con Flir?

- Inicialmente, importamos cámaras termográficas para la industria, cámaras que ya tenían muchos años de aplicación en el sector militar. Después de poco tiempo de trabajar con ellos y buscando nuevos representantes en nuestro mercado, Flir nos ofreció la línea de cámaras térmicas portables para el ámbito de la seguridad. Debemos destacar que como empresa no estamos enfocados en el mercado domiciliario, sino que nos especializamos en el mercado industrial y, trabajando en conjunto con los otros dos distribuidores de la marca, colaboramos en proyectos para fuerzas de seguridad, gobierno y grandes emprendimiento inmobiliarios como countries. Flir, como empresa, trabaja en áreas bien diferenciadas y eso hace que cada uno de sus representantes, entre los que nos incluimos, se enfoquen en un sector específico del mercado. En nuestro caso, en el de las cámaras térmicas portátiles.

"Hay situaciones que pueden resolverse con cámaras convencionales, pero en condiciones de cero iluminación y a distancias considerables, solo pueden ser resueltas por imágenes térmicas. Las cámaras termográficas ayudan en este proceso"

- ¿Cuál es la principal consulta por parte del mercado de la seguridad?

- Hay una realidad: en el mercado de la seguridad el cliente pide "ver", lo cual es fundamental para su trabajo. En un country,

por ejemplo, pueden tener alarmas de perímetros o domiciliarias pero también necesitan ver que está pasando ante un evento, qué o quién detonó esa alarma, a qué distancia está, si está oculto, si está huyendo, etc. Hay situaciones que pueden resolverse con cámaras convencionales, pero en condiciones de cero iluminación y a distancias considerables, solo pueden ser resueltas por cámaras térmicas. Las cámaras térmicas ayudan en este proceso, ya que no requieren ningún tipo de ayuda externa como iluminadores. En el mercado hay visores nocturnos que son aceleradores de partículas, pero que requieren de la ayuda de alguna luz residual, sea de la luna, las estrellas o algún foco que esté a la distancia. Las cámaras termográficas, en cambio, no necesitan nada: pueden distinguir una persona con la misma claridad como si fuera de día. Esta aplicación en 1960 ya se usaba en ámbitos militares, desarrollada por pedido específico del Gobierno de los Estados Unidos que, celoso de esta tecnología, pasó mucho tiempo hasta que llegara al ámbito civil.

- ¿Existe alguna limitación en el uso de estas cámaras?

- Lo único que puede limitar la visión de estas cámaras es la distancia, aunque hoy existen modelos capaces de ver a kilómetros con un lente teleobjetivo. Estableciendo una comparación, el ojo humano ve en un espectro 0,4 y 0,7 micrones, o sea, los siete colores, mientras que una cámara térmica ve entre 7 y 14 micrones, lo cual posibilita que pueda captar la energía emitida por los cuerpos. Entonces, lo que nosotros vemos también lo pueden ver las cámaras, sumando la posibilidad de ver de noche. Por eso, su única limitación es la distancia.

- ¿Existe hoy mercado para la tecnología termográfica?

- La necesidad del mercado existe, tanto en el uso civil como el uso gubernamental. En Estados Unidos y algunos países de Europa, la tecnología térmica es de

uso cotidiano. De hecho, por ejemplo, una cámara de Flir está siendo utilizada en autos de alta gama, en los que se instala en el frente del paragolpes. Esta cámara permite ver hasta 7 veces más en la noche. Hoy, en nuestro país, se están utilizando en algunos transportes, tanto de carga como de pasajeros, para poder prevenir accidentes. No estamos tan lejos de llegar al consumidor final y, de hecho, hemos instalado estas cámaras más en usuarios finales que a grandes empresas. Pero como toda nueva tecnología, necesita ser conocida por el usuario.

- ¿Cómo se logra extender el mercado?

- En principio, habría que educar al mercado en cuanto a la forma de trabajo de la cámara. Nos hemos encontrado en muchos casos de gente que cree que de una cámara con leds se obtienen imágenes infrarrojas cuando esto no es así. Lo que debe conocer el usuario es que esas cámaras emiten una luz que luego amplifican para poder captar las imágenes. En una cámara térmica, en cambio, la imagen que se obtiene es a través de la irradiación de energía de un cuerpo, gracias a su capacidad de ver en ese espectro de 7 a 14 micrones sin necesidad de luz adicional. Este es el punto fundamental sobre el cual hay que trabajar.

- ¿Qué capacitación le brinda la empresa al usuario?

- Lo que hacemos, en general, es visitar al cliente, al que le damos un curso de capacitación explicándole las ventajas de este tipo de cámaras. En general, la capacitación la dividimos en dos etapas: una técnica y una práctica. Durante la técnica, le enseñamos qué es lo que puede ver con una cámara térmica y cómo interpretar sus imágenes, mientras que la segunda es directamente el uso de la cámara en campo. En general, la primera se hace en nuestras oficinas y para la segunda vamos al lugar donde estamos ofreciendo el producto y hacemos distintos simulacros para entrenar a la persona en el uso de la cámara. La capacitación también incluye el uso del software, que permite modificar parámetros del equipo y tratar las imágenes. Como se puede hacer online, también es una herramienta para el soporte técnico. Este soft ya viene provisto con la cámara.

- ¿Qué características tienen este tipo de cámaras?

- Físicamente, las portables son cámaras IP67, contra golpes y agua. Están pensadas para poder soportar un trato intenso. Hay que tener en cuenta que suelen llevarla los guardias, bajo todo

tipo de condición climática y en todo tipo de terrenos. La idea de la cámara portable es que el guardia pueda, a través de la tecnología, hacer el seguimiento de un determinado objetivo. En cuanto a las de uso gubernamental, son las que se aplican, por ejemplo, en helicópteros o aviones, que también tienen sus condiciones especiales. Las cámaras portátiles lo que hacen es grabar toda la información para luego ser descargada, a través de una PC, para su posterior visualización o archivo. Es una herramienta de prevención para el guardia, con la cual pueda acceder a sitios y condiciones en las que cualquier otra cámara no podría. Las cámaras también tienen una salida de video, en caso de que quiera amplificar la señal para ser vista en un monitor. Tanto las cámaras fijas como las portables son de similar tecnología y el uso de ambas es complementario, por eso es que trabajamos mucho con quien distribuye esa cámara en el país. Muchas veces, para proteger ciertos perímetros, por ejemplo, se necesitan ambos tipos de cámaras: las fijas para controlar el perímetro y la portable para seguir al objetivo cuando salió de la vista de las fijas.

“Lo que debe conocer el usuario es que una cámaras con iluminadores emiten una luz que luego amplifican para poder captar las imágenes. En una cámara termográfica, en cambio, la imagen que se obtiene es a través de la irradiación de energía de un cuerpo”

- ¿Cómo se tratan las imágenes?

- Son cámaras que tienen las mismas funciones que una cámara digital convencional: sus imágenes se pueden transmitir por IP, grabar, sacar fotos, etc. El formato de imagen es similar, no difiere en nada de lo que es una cámara convencional de seguridad. La diferencia radical está en lo que cada cámara ve. No es función de una cámara termográfica, por ejemplo, identificar una patente o un rostro. Estas cámaras sirven para detectar de manera temprana un vehículo o una persona, su ubicación, si está en movimiento o no, su posición y desplazamiento, etc. Sus imágenes son utilizadas para el seguimiento, no la identificación.

- ¿Hay evolución para este tipo de tecnologías?

- Sin dudas hay evolución posible. De hecho, hay cámaras que pueden ver hasta decenas de kilómetros. Hay tecnología que no está en uso para el ámbito civil que sí ya está siendo utilizada por fuerzas de seguridad. Por ejemplo, una cámara de Flir en un helicóptero pudo captar, a una altura de 100 metros, a una persona que escapaba durante un allanamiento policial. Además, Flir ofrece la posibilidad al cliente de un desarrollo a medida, lo cual sin dudas significa rediseñar lo existente para adaptarlo a esa necesidad específica.

- ¿Hay nuevos productos en desarrollo?

- Siempre se están desarrollando nuevos productos y siempre hay tecnología que no conocemos. Debemos destacar el celo con el que se maneja la distribución de este tipo de productos. Al ser desarrollados para el ámbito militar, cuando se quiere adquirir una cámara, Flir debe informar al Departamento de Estado de Estados Unidos, el cual a través de una división especial, analiza para qué va a ser utilizada, quién es el cliente, y dónde será aplicada. Una vez reunidos esos datos, se autoriza o no el uso de las cámaras. Éstas son licenciadas, por lo que nosotros, como empresa, debemos dar toda esa información a Flir para que ellos tramiten el permiso correspondiente.

- ¿Esto no supone una traba para su masificación?

- Al contrario, para nosotros es una ventaja y una tranquilidad. Trabajar de esa manera implica saber fehacientemente quién la compra y para qué la va a usar. Hay una serie de destinos que están directamente prohibidos, como Medio Oriente y en industrias como la química o bioquímica y la nuclear. Si bien hay muchas empresas que lo compran, también hay ciertos sectores de la industria que están impedidos de utilizar este tipo de tecnologías.

- ¿Qué crecimiento prevén para los próximos años?

- Creemos que va a ser lento pero sostenido. Hace falta mucho trabajo, dar a conocer la tecnología y sus aplicaciones. Todo esto lleva un tiempo, la marca es conocida, está posicionada en el mundo y es nuestra meta lograr que eso suceda en el país. Flir, a través de sus tres distribuidores en Argentina, tiene trazados objetivos a largo plazo, entendiendo que antes de cumplirlo, debemos difundir esta tecnología trabajando en conjunto, cada distribuidor en su segmento específico del mercado. ■