

Fecha: 14-02-2026
Medio: Las Últimas Noticias
Supl.: Las Últimas Noticias
Tipo: Noticia general
Título: "Uno de los principios básicos cuando emprendes es hacerlo en un área que conozcas"

Pág.: 11
Cm2: 611,5

Tiraje: 91.144
Lectoría: 224.906
Favorabilidad: ☐ No Definida

Bomberos armaron empresa tecnológica y ya facturan más de 1 millón de dólares

"Uno de los principios básicos cuando emprendes es hacerlo en un área que conozcas"

Camilo Salazar y Exequiel Gallardo crearon Viper, plataforma que ayuda a coordinar más rápido las emergencias.

FRANCISCA ORELLANA

Viviendo personalmente las necesidades que tenían como bomberos, es que dos integrantes de la institución decidieron emprender con una empresa de emergencias y armar tecnologías que ayuden a mejorar la operación: saber dónde están los vehículos, gestionar el trabajo de los conductores o un sistema de llamado personal que reemplaza el uso de la tradicional radio. Hoy ya facturan más de US\$1,2 millones al año.

"Uno de los principios básicos cuando emprendes es hacerlo en un área que conozcas", si eres chef vas a emprender en un restaurant, un piloto en algo relacionado a eso. A nosotros se nos dio como de catálogo, somos bomberos, mi abuelo y mi papá fue bombero, conocíamos las necesidades y la industria donde nos movíamos", cuenta el ingeniero industrial Camilo Salazar, cofundador junto al ingeniero en aviación Exequiel Gallardo de Viper.

Es una plataforma de desarrollo de software que entrega distintas herramientas que mejoran la coordinación y la efectividad del trabajo en situaciones de emergencia. Con tecnología, pueden por ejemplo mandar un carro bomba de una compañía de La Reina a un incendio en Peñalolén porque pueden llegar más rápido o estar más cerca que el vehículo que está en esa misma comuna, pero atascado en un taco o en zona con mucho tráfico. O se notifican sólo a los bomberos que están más cerca del incendio o según necesidad, y no a toda la unidad como era antes.

"Vimos la oportunidad de ver cierta eficiencia al incorporar esta tecnología, la verdad es que al principio surgió como una idea de negocio, pero nunca pensamos que iba a llegar a escalar como felizmente lo ha hecho porque llegamos en un momento en que los bomberos ya pagaban y buscaban soluciones de software de gestión", cuenta el ejecutivo, que trabaja como gerente de Operaciones en la empresa. Él optó por salirse de la institución cuando emprendieron, no obstante, su socio Gallardo continúa como bombero.

Señala que el 84% de la población de Chile que está cubierta por bomberos

"A la aplicación le pusieron el salva matrimonios porque los bomberos ya no tienen que tener la radio prendida en la noche", cuenta uno de los fundadores.

»
"Las notificaciones se hacen de manera selectiva"

Exequiel Gallardo

usan las soluciones de ellos, que es similar al sistema de Netflix donde cada compañía paga un fee mensual por su uso. Hoy se han ampliado hacia otras instituciones como clínicas privadas para la gestión de ambulancias, seguridad ciudadana, empresas privadas: "Ayudamos a coordinar los planes de emergencia, mandamos instrucciones de cómo evacuar, por dónde hacerlo para dirigir a las personas de forma correcta, por ejemplo", dice.

También están en instituciones públicas como Conaf, Sernageomin o Senapred. Con este último, por ejemplo, ocupan su sistema para notificar a las autoridades integrantes del Comité de Gestión del Riesgo de Desastres (Cogrid) Nacional o regional respectivo para que asistan a un lugar en específico para tomar medidas ante una catástrofe.

¿Su aplicación reemplazó el uso de la radio personal en los bomberos?

"La aplicación del teléfono no reemplaza la radio, porque sigue siendo muy útil durante la emergencia. Lo que sí ya es habitual es que los bomberos no anden con la radio en la cintura, no la llevan a la oficina, por eso en algún momento a la aplicación le pusieron el salva matrimonios porque los bomberos ya no tienen que tener la radio prendida en la noche. Había un festival de codazos a las cuatro de la mañana para

decirle a la pareja que bajara el volumen de la radio o que la apagara porque escuchabas las emergencias de una jurisdicción, pero no necesariamente de tu compañía".

¿Y cómo se llaman ahora a los bomberos?

"Ahora simplemente deben tener el celular cargado, porque las notificaciones se hacen de manera selectiva, se llama al bombero que se necesita según su ubicación geográfica o especialidad, y sólo si su compañía lo requiere, lo que es más eficiente. Y la radio ahora anda siempre en la guantera del auto para usarla en la emergencia misma".

¿Esperaban tal nivel de facturación?

"La verdad es que no, pero hemos llegado a ese volumen porque estamos vendiendo nuestro servicio ya en ocho países, como México o Brasil. Pero lo que más me sorprende es la cantidad de personas de nuestro equipo, somos 26 personas. El monto se ha ido construyendo a través de cinco o seis años de crecimiento sostenido, aunque lento comparado con otros startups tecnológicos que se dispararon como Easy Cancha o Uber, aunque mis clientes no son el público final sino instituciones de emergencia o empresas. Hemos podido tener rentabilidad todos los años, eso fue un logro.

Al emprender en emergencias, los obliga a estar pensando en tragedia todo el tiempo.

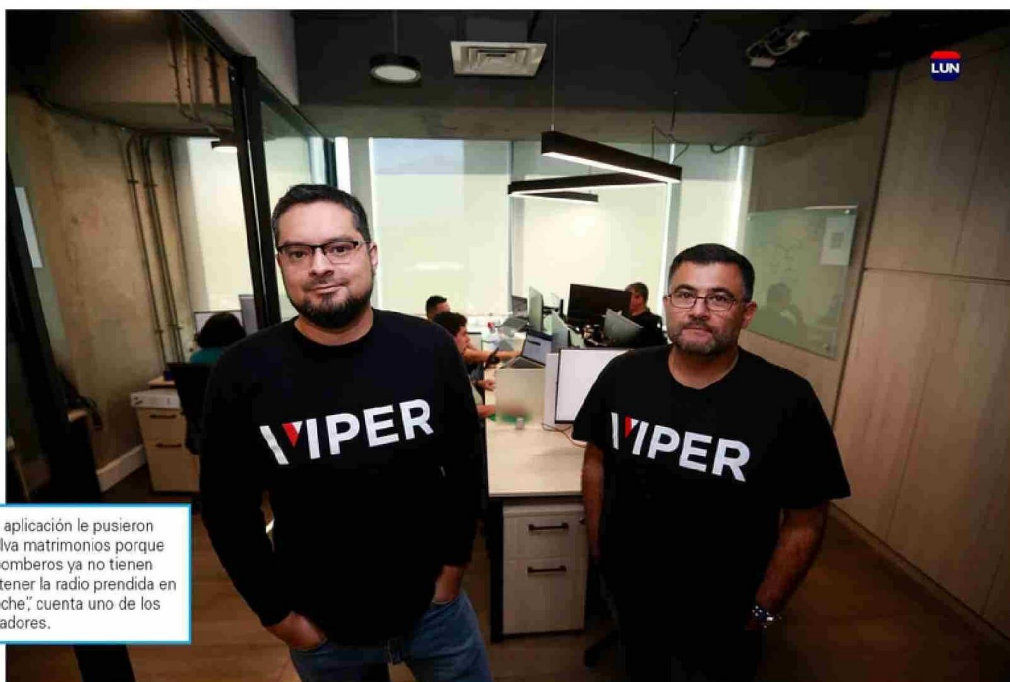
"Sí, es verdad, porque todos los días pasan cosas serias, pero más que paranoia es un de responsabilidad de ver cómo podemos abordarlo para mejorar la respuesta y estar preparado para todo. Y por lo mismo, nuestra plataforma funcionando perfecto 24/7. A diferencia de un banco, no puedo decirle a mis clientes que el lunes a las 4:00 am no podrá revisar los informes de emergencia porque voy a actualizar la plataforma porque la gente no se pone de acuerdo para sufrir un accidente de tránsito o para que se le queme la casa. Hoy día, las centrales de emergencia dependen de la plataforma para tomar una buena decisión, si no, tendrían que hacer despachos manuales, donde cada minuto es crítico en una emergencia".

¿Tienen mucha competencia?

"Felizmente, somos los únicos en Latinoamérica con un desarrollo local, competimos con dos soluciones más, pero una es americana y la otra europea, pero están hechas para otra cultura.

¿Qué metas de crecimiento tienen?

"Queremos llegar a US\$1,6 millón a final de año, periodo en que queremos hacer nuestro primer levantamiento de capital. En esto también somos distintos, porque hemos crecido con esfuerzo propio, no hemos recibido dinero, no tenemos más socios o inversionistas que nosotros dos"



DAVID VELASQUEZ