

"Ser líder es un desafío para seguir creciendo"

- ¿Cuál es la actualidad de Notifier?

- **Notifier** es, desde hace unos siete años, parte del grupo *Honeywell*, conformando parte de su división *Honeywell Life Safety*, una rama de la empresa que surge para la protección de vidas, sistemas de alarmas contra incendios y recientemente, desde hace unos tres años, en la detección de gases, con lo cual nos posicionamos como líderes del mercado. Esta división tiene también una sección dedicada al monitoreo.

- ¿Qué posición ocupa Notifier dentro de Honeywell?

- **Notifier** es la marca más fuerte de *Honeywell* en incendios, con una facturación global estimada en más de 400 millones de dólares. La empresa tiene una participación muy grande en el mercado latinoamericano, principalmente en países como México, Argentina y Chile, en los cuales logra más del 40% del mercado. En el rubro detección de incendios, **Notifier** es líder en la región, sin dudas, con una facturación superior a los 15 millones de dólares.

- ¿Qué significa, como empresa, tener el respaldo de una marca como Honeywell?

- Sin dudas garantiza la inversión adecuada para cubrir las necesidades del mercado. Pueden desarrollarse nuevas tec-

tanto en el desarrollo de los proyectos que llevan adelante como en su crecimiento como empresa. La inversión de **Notifier** en tecnología también es muy importante, con lo que se logra productos de muy alta calidad y ayuda a que la marca sea muy bien considerada a la hora de encarar un proyecto. Si repasamos los productos del mercado, la diferencia de **Notifier** está en que cada uno de sus productos tiene menos de tres años en el mercado, lo que habla de la permanente inversión de la empresa en tecnología.

- Según su visión, ¿cuáles son los mercados más importantes de Latinoamérica?

- México es el mercado de mayor consumo en este momento y en el que tenemos la mayor participación en detección de incendios de todos los mercados de Latinoamérica; Argentina ya a esta altura se convirtió en el segundo mercado de importancia para la marca y Chile continúa con crecimiento, hay mucha inversión en minería y muchos emprendimientos comerciales. Brasil es otro mercado en el que tenemos mucha presencia, pero es un mercado del que no pueden realizarse demasiadas comparaciones con otros, ya que se manejan de otra manera, tienen sus propias normas y muchas empresas locales que no necesitan de tantas certificaciones para insertarse en el mercado. Argentina y Chile,



Referente en Latinoamérica de una de las principales marcas de equipos para detección de incendios, César Miranda, Gerente Regional para América del Sur de Notifier, disertante en el seminario organizado por Detcon, habló con RNDs® acerca de la actualidad de Notifier, su presencia en nuestro país y de la necesidad de invertir para mantener el liderazgo.

nologías porque se cuenta con la inversión necesaria tanto en dinero como en gente. Si bien hay mucha competencia, eso es saludable para el mercado: que grandes empresas se esfuercen y dediquen recursos a la investigación permanente es una motivación más y si hay algo que en Honeywell no falta es la dedicación al desarrollo. Esa investigación y la importancia que tiene hoy Latinoamérica en el mundo hace que ya los productos no salgan primero en Estados Unidos o Europa y luego de algunos años lleguen al resto del mundo sino que salen simultáneamente y hasta con manuales y programación totalmente en español.

- ¿Cuáles son sus canales de venta?

- Solo trabajamos a través de distribuidores, porque descubrimos que lo ideal es tener empresas locales de sólido conocimiento del mercado local y familiarizados con las normativas técnicas vigentes en cada país. Nosotros los proveemos de los equipos y sistemas de última tecnología. Esta forma de trabajo nos resultó altamente efectiva y la prueba está en la presencia que tiene **Notifier** hoy en el mercado, reforzada gracias al trabajo de los distribuidores.

- ¿Cuál cree que son motivos de la fuerza de la marca en el continente?

- Creo que nuestra fortaleza es la sociedad que formamos con nuestros distribuidores. Ellos son quienes refuerzan el nombre de la marca y nosotros los apoyamos plenamente

son, en la actualidad, los focos de nuestra empresa. Colombia, Perú, Uruguay, son mercados que están comenzando a emerger y en los que tenemos muchas expectativas.

- ¿Qué diferencias encuentra entre el mercado europeo y el norteamericano?

- Entre Estados Unidos y Europa la gran diferencia está en el seguimiento y cumplimiento de las normas. Mientras Norteamérica se fija en los parámetros de la *NFPA* y *UL*, en Europa están más enfocados en normativas locales. Son las mayores diferencias ya que el comportamiento de esos mercados es muy similar. Comparado con Latinoamérica, todos los productos vienen de Estados Unidos, fabricados bajo las normativas vigentes allá y que se aplican en la mayoría de los países de Latinoamérica.

- ¿Cuáles son las expectativas de Notifier en el mercado argentino?

- Apostamos a lograr una mayor participación aún, ser la marca líder en el país es una satisfacción pero también una obligación: hay que seguir invirtiendo en desarrollo, seguir trabajando con los distribuidores locales para abrir el mercado mirando un poco más a las provincias, como Córdoba o Neuquén, en los que hay muchos proyectos en marcha y grandes posibilidades de crecimiento. Tenemos que seguir reforzando nuestra presencia, darle mayor constancia a la capacitación e incrementar la participación en ferias y seminarios. ☒