



José María Placeres

Gerente Regional de Ventas para Latinoamérica de Mircom Group of Companies

Con experiencia en varias empresas del área de la detección de incendios, Placeres está enfocado en su nuevo desafío: posicionar las marcas del grupo Mircom en nuestro mercado. Sobre la compañía, el mercado y su rol de docente hablamos en este reportaje.

- ¿Cómo llega al grupo Mircom?

- Después de pasar por Honeywell y System Sensor, donde estuve hasta 2009, surgió la propuesta del Grupo de Empresas Mircom, para cubrir la posición de gerente regional para Latinoamérica para las marcas Secutron, Mircom y Summit. Acepté este cambio, por el desafío profesional que representa para mi carrera y porque la compañía cuenta con el potencial necesario para ser uno de los líderes del mercado en la región.

- ¿Qué mercados considera los más profesionalizados de la región?

- Sin dudas el mercado mexicano, por su volumen de negocios y nivel de normalización, que tiene mucho que ver con la cultura instalada en ese mercado para emplear sistemas de protección contra incendio. Es un mercado con mucho conocimiento de las normativas y desarrollo técnico. También los mercados de Chile y Colombia cuentan con un buen nivel de profesionalismo. Hay otros mercados en crecimiento, como el argentino, que si bien no tiene un gran volumen en relación a su tamaño de mercado, cuenta con destacados profesionales y está integrado por varias empresas con mucho conocimiento de la tecnología y sus aplicaciones. Si bien no es un mercado muy normalizado y tiene una dinámica de negocios un poco diferente a otros puntos de la región, actualmente es un mercado atractivo y tiene mucho por desarrollar.

- ¿Cuál es su desafío personal con Mircom?

- Ingresar a una compañía como Mircom fue y es todo un desafío, que pasa por posicionar a la marca en la región y desarrollar el negocio en los distintos mercados. Tal vez hoy la compañía no tiene una imagen de marca muy reconocida, desde el punto de vista comercial. Esto no pasa en otros

"A mediados de los '90 comencé a trabajar en la industria de la seguridad electrónica, luego pasé a una empresa española dedicada al área de automatización y control. A principios de 2000 regreso al sector, para dedicarme principalmente al segmento de incendio, inicialmente en una empresa local", resume José María Placeres sus inicios en la actividad.



jmplaceres@mircom.com

mercados, como Canadá, de donde es originaria la empresa y es el referente del mercado. Lo mismo sucede en otras plazas comerciales como Medio Oriente, norte de África y la India, donde nuestra compañía tiene una fuerte presencia. Aún así, hemos logrado concretar negocios muy importantes y estamos en franco crecimiento en la región.

- ¿Cuál es el modelo de negocios de la empresa?

- Originalmente el grupo Mircom se ha dedicado a la detección y notificación de incendios y comunicaciones. En la actualidad estamos creciendo y diversificando en distintos segmentos de la seguridad y con la adquisición de diferentes compañías, ingresó al mercado de los sistemas de detección de Fuego y Gas, principalmente. Además, incorporó la comercialización de equipos para extinción de incendios, sistemas de control

de acceso como así también se creó una división para desarrollo de software y se lanzó una nueva plataforma de gestión gráfica para las distintas líneas de sistemas de detección. Actualmente, se está proyectando el desarrollo de una plataforma de BMS, que integre todos los sistemas del grupo.

- ¿Qué necesidades detecta en el mercado?

- Dependiendo del mercado del que se trate, existen diferentes grados de madurez y necesidades. Actualmente las principales compañías del sector que producen equipamiento basado en los estándares internacionales de este mercado, generalmente, ofrecen sistemas que brindan mayor funcionalidad de la que el usuario final requiere, por diferentes cuestiones en el desarrollo del mercado. Hoy las principales marcas están posicionadas de manera diferente en los distintos países, todas con



una misma característica: termina imponiéndose aquella que ofrece gran calidad profesional.

En cuanto a los clientes, el corporativo sin dudas va a pedir equipos y sistemas que cumplan con diferentes estándares internacionales, mientras que otros compran bajo requisitos de normativa local, o requisitos básicos de calidad estándar en los equipos.

- ¿Qué diferencias ve entre los mercados latinos?

- Hoy nuestra prioridad es afianzar la marca en la región, donde tenemos un buen volumen de negocios, generando buenos recursos para la compañía. Estamos enfocados en desarrollar México que, como dije antes, es muy profesional y con un gran volumen de mercado. Los mercados de Chile, Perú, Colombia y Argentina están en un buen ritmo de crecimiento, con un nivel de exigencia alto. Dejamos como última escala Brasil, que demanda muchos recursos y no genera resultados, en el mediano plazo, en función de esa demanda, sobre todo porque hay muchas restricciones comerciales.

- ¿Qué opina de la necesidad de normativa para el sector?

- Siempre es importante contar con un marco normativo que establezca los estándares y requerimientos mínimos para la protección de incendios. Generalmente, donde el mercado no está regulado, la capacitación sobre las normativas internacionales y crear

conciencia de los beneficios reales de la inversión en esta tecnología son claves. Lo que buscamos es capacitar no solo al integrador o instalador, sino también al usuario final. La protección de vida comprende muchas facetas y tiene en los sistemas de detección y notificación de incendios un componente importante. Para que estos sistemas tengan un grado de eficiencia adecuado, hay que trabajar correctamente en análisis del riesgo, el diseño del sistema, la selección de tecnología, la instalación y el mantenimiento. Si alguna de estas variables no es la adecuada, es muy posible que al momento de una situación crítica el sistema no cumpla las expectativas. Hay que trabajar sobre la capacitación en forma constante.

EL ASPECTO DOCENTE

Desde hace unos meses, Placeres se encuentra dando cursos a profesionales del sector, tanto desde ALAS como a través de su función en Mircom. Argentina, Chile y, próximamente, Perú, Colombia y Costa Rica serán los anfitriones.

- ¿Cómo comienza su relación con ALAS?

- Llegué a la Asociación como adjunto de Eduardo Eguiluz, apoyándolo en sus capacitaciones y actualización del material del curso. Después de seis años, ALAS me designó instructor y comencé con esta serie de cursos. La experiencia es excelente, es bueno ver que cada vez más el mercado toma

conciencia de que la capacitación es una inversión y que ayuda al crecimiento. Creo que el mercado de incendios, en general, está comenzando a crear conciencia acerca del uso de los sistemas. Después de experiencias de malas instalaciones y mal uso de los equipos, se está comprendiendo que la capacitación en la tecnología y la normativa es un puntal fundamental de la industria.

- ¿Hay un conocimiento cabal de las normativas?

- El profesional de incendios tiene en claro cuáles son y para qué sirven los distintos códigos y normas internacionales, pero falta trasladar ese conocimiento a la cadena comercial y técnicos. De todas maneras, los códigos y normas establecen los parámetros mínimos para el diseño del sistema y no garantizan el buen uso de la tecnología. Para diseñar correctamente, hace falta mucho más que el plano electrónico y definir donde colocar los dispositivos: es necesario conocer las instalaciones a proteger, sus condiciones, el uso, la gente que trabaja o vive allí, las expectativas de los usuarios... En definitiva, una suma de factores que van más allá de una normativa.

- En su consideración, ¿cuál es el futuro del mercado?

- Creo que el próximo paso va por la concientización en el uso de los sistemas, la capacitación y la regulación en diferentes niveles. En los próximos años se va a profundizar en ese aspecto. En cuanto a los sistemas de detección, los saltos tecnológicos no se dan con la misma velocidad que en otros segmentos de la seguridad. Como se trata de equipos que protegen, fundamentalmente, la vida de las personas y en segunda medida los bienes, tienden a emplearse tecnologías probadas, que llevan años de desarrollo y por tanto, años en ser aplicados con absoluta confianza en su respuesta. Si un sistema no está operado por personal idóneo, si no está instalado por profesionales, difícilmente cumpla su cometido.

Creo que en la actualidad la cuestión tecnológica pasa, en este caso, a un segundo plano. Lo fundamental es la capacitación en todos los planos. ■

Revista Negocios de Seguridad se complace en anunciar que en próximas ediciones, José María Plceres se sumará como columnista a nuestro medio, con una serie de artículos relacionados con la protección contra incendios.

