

# Soluciones simples contra el fuego

Seminario organizado por Centry junto a Firetrace y 3M

*Luego de un acuerdo de representación firmado entre la empresa anfitriona, Firetrace y 3M, se llevó a cabo la presentación de los productos Regulus y NOVEC 1230, destinados a la extinción de incendios. Tras la jornada, RNDS habló con los representantes de las marcas.*



**E**n un seminario organizado por Centry en las instalaciones del Four Seasons Hotel Buenos Aires, se llevó a cabo el lanzamiento oficial para Argentina de la línea de extinción de incendios Regulus y el agente extintor NOVEC 1230. La jornada tuvo como principales oradores a Hernán Barrientos, gerente de ventas regional de Firetrace, y Kelvin Cabrera, gerente de ventas para Latinoamérica de 3M. Daniel Barg, presidente de Centry, fue el encargado de abrir y cerrar el evento en nombre de la compañía anfitriona.

Este evento fue la consecuencia del reciente acuerdo entre Centry y las empresas participantes, según se consignó en un comunicado de la empresa: "Centry ha celebrado los convenios comerciales y tecnológicos que nos per-

mitarán representar estas prestigiosas firmas, pioneras en la lucha contra el fuego a nivel mundial, para los productos Regulus de Firetrace USA y el agente extintor limpio NOVEC 1230. Este acuerdo nos permitirá ofrecer, además de los productos, los servicios de mantenimiento y retrofit con los estándares internacionales y la ingeniería de diseño para aquellos sistemas que lo demanden, contando para esto con el personal local altamente capacitado y certificado por las fábricas".

A lo largo de la mañana, los representantes de 3M y Firetrace explicaron de qué se trata cada uno de los productos y sistemas presentados, así como el extenso campo de aplicaciones a través de ejemplos claros, ilustrados con imágenes y videos de cada una

de las pruebas realizadas que certifican la idoneidad de Regulus como sistema y NOVEC 1230 como agente extintor, aún en las condiciones más exigentes.

"Por costumbre, hacemos distintos tipos de charlas enfocadas a distintos públicos. Por ejemplo, llevamos a cabo presentaciones en cuarteles de bomberos, para usuarios finales o para grupos de diseño de sistemas contra fuego, con el fin de capacitarlos en el uso de los agentes extintores. No sólo les ofrecemos capacitación técnica, sino que también abarcamos los aspectos normativos y en el aspecto comercial", explicó Kelvin Cabrera acerca de la capacitación que llevan adelante.

Por su parte, Hernán Barrientos, expresó que en ocasiones, "las reuniones como la organizada en Argentina, están desti-



nadas a la persona que toma la decisión de aplicar tal o cual sistema o agente extintor. La idea no es, en este tipo de eventos, vender el producto sino presentar a quien toma la decisión de comprar cuáles son las conveniencias de utilizar un sistema como Regulus y un agente como el NOVEC 1230. Son reuniones empresariales informativas en las que destacamos nuestros productos’.

En cuanto a la capacitación para quienes tienen la misión de diseñar, instalar y mantener un sistema contra incendios, el directivo de Firetrace señaló que cada uno de sus representantes, como el caso de Centry, está “perfectamente capacitado y altamente calificado para llevar adelante toda la operatoria: desde la instalación de un cilindro hasta la capacitación de sus propios clientes para mantener los estándares de calidad que propone la fábrica”.

“La semana pasada hicimos una capacitación técnica conjunta entre Firetrace y 3M en Miami, de la que participaron casi cien profesionales que están perfectamente habilitados para continuar con la tarea de enseñanza a sus clientes y distribuidores”, amplió el directivo de 3M.

Más allá del motivo de la presentación, Negocios de Seguridad habló con los representantes de las marcas interna-

cionales de aspectos del mercado y la incidencia de las nuevas tecnologías: “Los mercados en Latinoamérica, en general, no están normados, son muy flexibles. A esa falta de obligatoriedad en el cumplimiento de normas específicas contra fuego hay que proponerle capacitación: mostrarle al empresario de la conveniencia de prevenir y no lamentar pérdidas de activos o vidas. Y en ese aspecto, el más difícil de convencer es el pequeño y mediano empresario, que constituye una porción significativa del mercado y que todavía sigue viendo como superflua la inversión en seguridad contra incendios”, sostuvo Barrientos.

“Esa falta de regulación, asimismo, conspira contra el crecimiento del mercado. Esto no quiere decir que nadie venda un sistema contra incendios sino que la curva es menos pronunciada que en otros rubros. Por fortuna, las grandes empresas que se expanden por el mundo llevan la cultura de la prevención y eso produce un efecto de contagio. Es lento, pero el crecimiento es sostenido”, dijo, por su parte, Cabrera.

“Si la industria en general, y en particular en Argentina, tuviera y aplicara más normas, seguramente las ventas subirían, haciendo crecer el mercado. Porque además de la gran calidad del

sistema, como el de Firetrace, y de producto, como el NOVEC 1230, está la calidad y el trabajo del representante local. En Argentina, gracias a los acuerdos celebrados con aliados estratégicos, Centry, que basa su trabajo en la calidad, responsabilidad y prestación de servicios, tendrá muchísimo para darle al mercado a través de su personal e ingenieros, sumado a un factor crucial y que pocos pueden brindar: una estación de recarga”, describió el representante de Firetrace.

“Creo que es necesario generar conciencia. Aprendemos por obligación y no por prevención. Mostrar estas soluciones aplicadas en países que están más avanzados en este aspecto es un buen inicio para generar localmente ese cambio cultural. A partir de allí se puede empezar a generar conciencia de la importancia de la prevención y, por lo tanto, del empleo de esta tecnología. Creo que, básicamente, lo que buscamos cuando llevamos adelante este tipo de eventos es precisamente mostrarle al empresario, al gerente de seguridad y al ingeniero de proyectos que la tecnología es una gran aliada en la prevención y que, seguramente, una inversión inicial puede evitar cuantiosas pérdidas en el futuro”, concluyó Daniel Barg. ■