



ggonzalez@hochiki.com

## Gerardo González



A través de **Simicro Sistemas de Seguridad**, su representante en Argentina, **Hochiki America Corporation** acaba de implementar un nuevo programa de certificaciones. **Gerardo González**, Instructor Técnico y Representante de la marca en Latinoamérica, adelanta los beneficios de este programa.

Iniciado en 1980 en el área de la seguridad, Gerardo González cuenta con una amplia experiencia en el rubro. Instalador de equipos de seguridad y, específicamente, desde 1999 de sistemas contra incendios, fue Gerente Técnico de una empresa distribuidora, firma a la que se incorporó Hochiki como marca. Tras esa experiencia se radicó en México, como Director de Proyectos Especiales y Director Técnico. En septiembre de 2004 se incorporó a Hochiki como representante de la marca para todo Latinoamérica.

Hochiki fue creada en 1918 por un grupo de varias compañías de seguros contra incendios con el fin de fabricar equipos contra incendios. En 1920, la empresa instaló el primer panel de alarmas direccionable en Japón. En 1950 fabricó el primer detector de incremento de temperatura y en 1960 el primer detector iónico. Hochiki, de por sí es una empresa productora de tecnología.

Posee cinco plantas en el mundo (tres en Japón, una en California, Estados Unidos y otra en Inglaterra) y es la única empresa que fabrica sus detectores mediante procesos totalmente automatizados, logrando así el cien por ciento de calidad.

En su calidad de Instructor Técnico y Representante de Hochiki, González contó acerca del nuevo programa de certificaciones y nos ofreció un panorama de la posición de la empresa en el mercado argentino.

### - ¿Cuál es la posición de Hochiki en nuestro mercado?

- Actualmente es una marca muy consolidada. Para nosotros, un distribuidor como Simicro es una compañía altamente competitiva que, además de posicionar nuestros productos en el mercado, ofrece un gran soporte al cliente. Su apoyo es importante para nosotros porque cuenta con un departamento técnico completamente entrenado como para dar res-

puesta sobre todas nuestra línea de productos.

### - ¿Cuáles son los segmentos del mercado en los que tienen participación?

- Grandes centros de distribución, compañías telefónicas, canales de televisión, hospitales, grandes empresas, casinos y hasta el sector gubernamental conforman la lista de clientes que decidieron implementar las soluciones contra incendios de Hochiki en Argentina, además de otras grandes instalaciones a nivel mundial que también avalan la calidad de nuestros productos.

*"El nuevo programa de capacitaciones dictado en Simicro otorga certificaciones oficiales de los productos Hochiki. Entre otros beneficios, la certificación incluye un número de serie con el cual el cliente puede contactarse directamente con la fábrica para un eventual soporte"*

### - ¿En qué consiste este nuevo esquema de entrenamientos en el país?

- El nuevo programa de capacitaciones dictado en Simicro otorga certificaciones oficiales de los productos Hochiki. Entre otros beneficios, la certificación incluye un número de serie con el cual el cliente puede contactarse directamente con la fábrica para un eventual soporte. Se trata de una respuesta técnica inmediata, un valor agregado muy importante para nuestros clientes. Dicho curso tendrá una duración de 3 días completos con exámenes cada día.

Sin embargo, es importante destacar, que los clientes de Hochiki America Corporation cuentan con el soporte de técnico del personal de Simicro y el mío propio.

### - ¿Cuál es su relación con sus mayoristas?

- Desde Hochiki les brindamos todo el soporte posible, pre y post venta. En lo que se refiere a la preventa, ofrecemos todos los cursos de capacitación, acompañamos al cliente en cuando lo necesitan, lo apoyamos con la consultoría técnica de los proyectos. En lo referente a la post venta, muchas veces hacemos un seguimiento posterior a la compra o resolvemos algún tema específico de la implementación que tal vez no fue abordado en los cursos de entrenamiento.

### - ¿Cuál es su visión de la seguridad contra incendios en Argentina?

- En el mercado argentino siempre hubo instalaciones contra incendios de Hochiki en lugares específicos como bancos y otros edificios públicos y privados. Creo que es un mercado creciente, en el que la marca pueda afianzarse aún más. ■

### Conformidad del distribuidor

*"Desde Simicro estamos muy conformes con la representación de Hochiki en Argentina porque creemos en las prestaciones y los precios que tienen los productos de Hochiki. Por otra parte, la trayectoria de la compañía y su origen japonés suponen una garantía y calidad innegables en sus productos. Es una empresa que incluso fabrica equipos para otras empresas dedicadas a la venta de equipos de detección, bajo sus propias marcas, a escala global. Por último, la mayor ventaja que nos brinda es poder contar con el Instructor Técnico y Representante en Latinoamérica en nuestro propio país. Que además sea argentino significa una gran ventaja, tanto para nosotros como para nuestros clientes".*



**Lic. Julián Araujo, Gerente de Marketing de Simicro**