



Entrevista con Novyc International: "Somos los líderes en América Latina".

PetrolPlaza se reunió con Novyc International, fabricante canadiense de sistemas de precios de LEDs, rollos para publicidad rotativa y sistemas de precios operados por baterías, para hablar del crecimiento de la compañía en el mercado latinoamericano, entre otros temas.

David Cescon, Vicepresidente y Socio Director de Novyc International, ha estado en la industria de la señalización durante casi 30 años. Los primeros 15 años con un importante fabricante de letreros canadiense especializado en la industria petrolera. Fue entonces cuando se establecieron los primeros contactos con América Central y del Sur. Treinta y cinco años después, Novyc International opera en más de 35 países y tiene más de 35.000 sistemas de precios LED instalados.

P. ¿Dónde está la mayor parte de su negocio y cómo ha cambiado a lo largo de los años?

R. Hace quince años, Novyc International se centraba en el mercado norteamericano, con un 95% del negocio procedente de esa región. Hoy en día, hacemos el 50% del total de nuestro negocio fuera de Norteamérica. América Latina se ha convertido en un mercado importante para nosotros. Somos líderes en la región con presencia en 15 de los 18 países y contamos con cuatro representantes locales.

"Lo que es único en nuestra oferta es que nos asociamos con compañías de señalización"

Los carteles de LEDs eran nuevos a principios de los años 2000. Nos tomamos el tiempo necesario para evaluar los puntos débiles del diseño y los fallos observados en el mercado. Hablamos con nuestros proveedores de servicios para entender lo que faltaba. Ese período nos permitió seleccionar los mejores componentes y diseño para nuestros sistemas de precios LED, lo que nos permitió ofrecer una garantía de cinco años y un producto de primera clase.

P. Usted tiene una gran parte de su negocio en América Latina. ¿Qué mercados identifica como de gran potencial?

R. Chile, Colombia y Perú son mercados maduros, con volúmenes significativos, para Novyc International. Los principales actores como Repsol, Copec y Puma Energy ya son clientes. Entre los mercados más prometedores se encuentran Argentina y Paraguay, donde el uso de sistemas electrónicos de precios combinados con la renovación de imagen de algunas gasolineras entre

perfectamente con la instalación de nuevos sistemas de pago electrónico. Estamos trabajando mano a mano con los contratistas y proveedores de señalización para proporcionar una solución completa llave en mano.

En los últimos años hemos firmado una serie de acuerdos multinacionales. Estos acuerdos de suministro garantizan la consistencia de la imagen de los principales minoristas del petróleo. Un buen ejemplo de uno de nuestros clientes multinacionales es Primax con minoristas que operan en Colombia, Ecuador y Perú.

P. Uno de los retos para cualquier proveedor a la hora de trabajar con un nuevo mercado es mantenerse en línea con los estándares. ¿Cómo lidian con eso?

R. En cada país se necesita construir un producto diseñado para los estándares y requisitos de ese mercado. México es un buen ejemplo: hemos estado trabajando en México desde hace años; uno de nuestros principales clientes es ExxonMobil. Las nuevas normas NOM exigían una certificación específica que Novyc ha completado con éxito. Esto nos ha permitido trabajar con múltiples socios e instaladores de señalización dentro y fuera de México para proporcionar productos terminados certificados.

P. ¿Hay otras regiones fuera del continente americano en las que esté trabajando?

R. Novyc trabaja en Australia desde 2008. Es un testimonio de la calidad y el diseño de nuestros productos debido a las condiciones climáticas extremas y a las altas temperaturas en ese país. Estas condiciones desafían el diseño del LED que puede ser sensible si no se construye correctamente. Con más de 7.000 paneles de precio instalados con una tasa de fallos críticos inferior al 2%, el producto Novyc ha demostrado su fiabilidad.

P. ¿Dónde se realiza la producción?

R. Fabricamos sistemas de precios Novyc en cuatro países de todo el mundo con el diseño e ingeniería realizados en Canadá. El producto es enviado por aire, mar o tierra a clientes de todo el mundo.

P. La logística se ha convertido en algo crucial para la industria.

R. La logística es una parte vital del negocio. Gestionar los inventarios y los plazos de entrega para cumplir con los requisitos de los clientes es esencial para nuestro éxito. Con acuerdos de suministro tanto con grandes compañías petroleras como con fabricantes de señalización, Novyc International produce un importante inventario en múltiples ubicaciones. Esto nos permite cumplir con los requisitos de entrega rápida para múltiples clientes simultáneamente.

P. Usted ha hablado del papel clave que desempeña la logística en su negocio. ¿Qué más explica el crecimiento de Novyk en la última década?

La historia de éxito de Novyc International se debe en gran parte al personal dedicado que tenemos la

suerte de tener, que cree en la importancia de la calidad del producto y el servicio al cliente. A través de su gran trabajo, la creación de relaciones comerciales a largo plazo y alianzas estratégicas se han formado con múltiples proveedores y clientes, algo de lo que estamos muy orgullosos en Novyc.