

Software y transformación digital, ejes de Honeywell

La compañía quiere cambiar su perfil y demostrar que el ADN tecnológico está acompañado de innovación en diversos sectores.

LA AUTOMATIZACIÓN del Aeropuerto de Barranquilla, un laboratorio de innovación en la Universidad Javeriana, el centro de mantenimiento y reparación de Control de Combustible en la CIAC, los motores de los helicópteros Huey de las Fuerzas Armadas de Colombia y más de un millón de contadores de agua, energía y gas tiene el mismo sello y respaldo, el de Honeywell.

La multinacional estadounidense, que desde hace dos años estableció a Bogotá como su casa matriz para América Latina y el Caribe, sabe que en la innovación y la variedad está su mayor fortaleza con los usuarios y sus mercados.

Craig Breese, presidente de la firma en América Latina, explica cómo van los proyectos en Colombia, la renovación de la compañía y los cambios de estrategias que alistan.

Su firma es considerada clásica y clave en el sector, ¿cómo se mantienen a la vanguardia?

Somos una compañía tecnológica, eso es clave al momento de hablar de la transformación digital.

Tenemos cuatro áreas de negocios y en ellas estamos bien posicionados: la primera es la aeroespacial; la segunda la automatización de edificios e infraestructura, como se hace con el Aeropuerto de Barranquilla; la tercera es la de hidrocarburos, las refinerías de petróleo y las minas; y por último las automatizaciones en

centros de soluciones, que es como el retail.

De estos cuatro negocios, ¿en cuál se sienten más fuertes en Colombia?

Todos, los cuatro se han ido fortaleciendo, el mercado ha crecido, quizás no tanto en el interno, pero a nivel mundial estamos muy bien.

A nivel orgánico hemos tenido un avance muy rápido, entonces lo que estamos haciendo es cambiar el perfil de la compañía, más hacia el lado de *software* y de transformación digital.

Nosotros, en nuestros 130 años de historia, siempre hemos sido una compañía industrial, pero actualmente estamos usando el conocimiento que tenemos de las empresas para ofrecerles soluciones digitales y más que todo de *software*, ligando todos estos ecosistemas de varios usuarios con la información de base de la misma empresa, y así garantizarles una mayor productividad y que sean soluciones más rentables.

¿Cómo les ha ido con ese cambio y en el proceso de innovación interno?

Ese tipo de transformaciones son culturales, somos una empresa con más



Craig Breese, presidente de Honeywell en América Latina, hizo un balance de las principales apuestas de la firma. Cortesía

de 130.000 empleados en el mundo y todos debemos cambiar el chip, porque pasar de estar enfocados a nivel industrial o tangible y físico a responder a las ten-

dencias y necesidades actuales, requiere que se piense fuera de la caja, que se vea más allá en cuánto a las soluciones y que también se permita resolver y

ofrecer lo que un usuario realmente necesita para mejorar su operación o su rentabilidad. Entonces, eso no es vender un producto, eso es entender la necesidad y diseñar la solución y ese es un chip distinto al que tenía Honeywell en los años anteriores.

¿Cómo están las cosas en Colombia?

Seguimos en el país con crecimientos buenos. Para dar una idea, nosotros al iniciar en la región empezamos con 15 o 20 personas hace dos años y ahora somos alrededor de 120 o 130 y eso es porque hemos crecido, por un lado, pero no solo en Bogotá como nuestra casa matriz de la región, sino que estamos creciendo en todos los rubros que hacen parte de nuestro negocio.

En la parte aeroespacial es obvio que hemos crecido con el Gobierno, con el Ministerio de Defensa, y con aerolíneas comerciales, como Avianca.

También en la parte de la refinación de petróleo con Ecopetrol.

En el caso de los edificios, estamos con varios bancos del país, incluso tenemos una relación muy estrecha con la Universidad Javeriana, a quienes les estamos ayudando a construir su edificio de ingeniería, con diseños y equipamientos propios, junto con la capacitación que requiere el trabajar en un edificio realmente inteligente.

¿Cómo se consolida la reputación por tanto tiempo y para diversos sectores?

Pensando en una solución, no hay tanta diferencia, pues lo que se busca en una refinería, en una compañía o con una solución integral es tener consistencia en los procesos, poder hacer un control de la calidad efectivo, menores costos, tener eficiencia en las inversiones y en las empresas, entonces, todos buscan



Cambiar el chip requiere que se piense fuera de la caja, que se vea más allá en cuánto a las soluciones y que también se dé lo que los usuarios necesitan”.

lo mismo, pero es en las aplicaciones, en el *software* donde está la diferencia y ahí es donde hay demandas diversas.

Lo que hemos hecho es que hace un año invertimos en un centro de desarrollo para América Latina en México y allí lo que buscamos desarrollar es soluciones de aplicaciones solo para la región.

También adaptamos las respuestas a los problemas globales en forma local, es decir, lo que no funcionó en China, Estados Unidos o Europa que sí se le puede sacar provecho acá.

¿Qué vamos a ver a futuro?

Cada vez más, Honeywell va a ser una compañía involucrada en el desarrollo de *software*, en la transformación y vamos a ir cambiando en nuestra cultura para ser más rápidos, más ágiles, tendremos soluciones nuevas y cada vez escucharemos más a los clientes y lo que requieren de nosotros.

Antes se veía que una compañía muy industrial fabricaba cosas y esperaba que con esos dos diseños por el mundo se adaptaran a eso. Ahora es al revés y como cliente tienes más opciones de cambiarlo y si el cliente es el rey, hay que entender lo que necesita y funciona. ☺

130

AÑOS de historia tiene Honeywell en el mundo. Además, la multinacional estadounidense se encuentra en Colombia desde el 2016 y eligió Bogotá como su centro corporativo para América Latina y el Caribe. En la región tiene 15 plantas productoras y más de 15.000 empleados.

HOTEL waya GUAJIRA

RECÁRGATE EN TUS VACACIONES

LA GUAJIRA

\$258.000
IVA INCLUIDO
TARIFA POR NOCHE PARA DOS PERSONAS

INCLUYE

- Desayunos, almuerzos y cenas.
- Open bar de 10 am a 10 pm.
- Snack am y pm.
- Derecho a utilización a las zonas húmedas (Piscina, Jacuzzis)

Para más información y reservas: ☎ Tel: 3162731271 / 3103102272 ✉ ventaswaya@oxohotel.com / reservaswaya@oxohotel.com 📍 Kilómetro 1,5 vía cuestecitas / Albania - Guajira

Promoción válida para hospedaje hasta el 10 de diciembre del 2019. Incluye IVA (19%) e impuesto. Incluye seguro hotelero de \$12.740 por persona por noche. No acumulable con otras promociones y sujeto a disponibilidad. No incluye servicios adicionales no especificados en el plan. En el Hotel Waya Guajira acogemos y promovemos las normas y leyes locales e internacionales que protegen a las niñas, niños y adolescentes de la explotación, la pornografía y el turismo sexual. En desarrollo de las leyes 679 de 2001 y 1336 de 2009, se advierte que la explotación, la pornografía, el turismo sexual y demás formas de abuso sexual a menores de edad en Colombia son sancionadas penal y administrativamente conforme a las leyes vigentes. RNT 27724.