

Entrevista al Ing. César Penailillo. Vocero del Business Solutions Leader de LG Electronics

Armando Pinillo 

Universidad Tecnológica de Panamá. Ciudad de Panamá, República de Panamá.
armando.pinillo@utp.ac.pa
DOI: 10.33412/pri.v14.1.3761



LG Electronics, es un fabricante líder de productos comerciales y de consumo que van desde televisores, electrodomésticos, soluciones de aire acondicionado, monitores, robots de servicio, componentes automotrices y sus marcas **premium LG SIGNATURE** y **LG ThinQ** inteligente son nombres familiares en todo el mundo.

LG Electronics siempre a la vanguardia en tecnología, ya cuenta en Panamá con el Centro de Soluciones de Negocios para Latinoamérica. Esta unidad de Negocios de categoría mundial, está destinada a brindar servicios de capacitación y entrenamiento especializado en el rubro de HVAC; tanto de forma presencial, como en línea, para todos los países de Latinoamérica.

El Ing. César Penailillo, vocero del *Business Solutions Leader* de LG Electronics, con más de 10 años experiencia trabajando en diferentes países con la empresa *Trane*, una de las marcas líderes de aires acondicionados de Estados Unidos y desde el 2019 forma parte del equipo de LG, nos hablará de los avances, expectativas y convenios para el nuevo Centro de Soluciones de Negocios para Latinoamérica.

Estos 3 años de pandemia ¿Cómo han repercutido en LG Electronics? ¿Cómo lo sobrellevó y que aportes realizó para solucionarlo?

La pandemia, no sólo impactó a LG, muchas compañías sin duda se vieron afectadas, esto les obligó a repensar, a innovar a pasos agigantados y acelerar los planes diseñados para desarrollarse en periodos de 5 o 10 años, los cuales debieron ejecutarse en periodos de 1 año y 3 años.

LG específicamente se enfocó en mejorar la calidad interior para todas las personas que usan los productos, sacando por ejemplo una línea de purificadores, como también agregando esta misma tecnología de purificación en los distintos equipos que vende LG, eso desde el punto de vista del producto.

Un punto importante del cual nos percatamos durante la pandemia fue que muchas de las empresas del rubro no tenían la capacidad para producir los equipos ni en la cantidad, ni en los tiempos que se necesitaban. Sin embargo, nuestra empresa al



Figura 1. Ing. César Penailillo.

ser una compañía que administra gran parte de toda su cadena de suministro y gracias a que produce sus propios componentes, logró posicionarse en un punto que le permitió satisfacer gran parte de la demanda tanto de Panamá como de sus países vecinos.

Mucho se habla del cambio climático ¿Cómo LG Electronics, aporta para solucionar el tema en Latinoamérica y en Panamá?

El cambio climático es un fenómeno mundial que tiene varias aristas, no sólo desde la perspectiva del producto o la tecnología, tiene que ver con el compromiso de la empresa a nivel mundial de reducir sus emisiones de CO₂, en gran parte del mundo, casi toda la energía es producida aún por la quema de combustibles fósiles, y cuando entendemos esto como compañía sabemos que al reducir los consumos reducimos también la huella de carbono.

Tenemos el compromiso de reducir el consumo en todas sus plantas. El tema del calentamiento global lo trabajamos desde 2 enfoques, desde la parte educativa a través de su recién inaugurada academia y propiamente desde el producto:

A través de nuestra nueva academia, nos preocupamos de enseñar sobre las buenas prácticas de refrigeración como también de las consideraciones ambientales que se deben tener. Creemos que la educación es parte esencial para evitar esto y al mismo tiempo nuestros productos están contruidos de tal manera que se puedan evitar las fugas del refrigerante.

En ese sentido la tecnología aquí juega un papel muy importante, algunos sectores manufactureros que usan otro tipo de tecnología, por ejemplo, los micros canales que son vaporizadores y condensadores de aluminio que en su momento se utilizaron por la crisis del aumento de precio del cobre, no es la tecnología más adecuada.

LG Electronics no siguió esta tendencia, por eso es que la durabilidad de nuestros componentes que retienen el refrigerante son mucho mayores y al mismo tiempo se ha desarrollado algoritmos en sus equipos de VRF comerciales (Caudal de Refrigerante Variable) y también en otros equipos como Rooftop (Equipo de climatización de dimensiones compactas) en donde al detectar una baja de presión en su línea de refrigerante, inicia una secuencia de recuperación de esta sustancia que nos ayuda a recuperar gran parte de ella en la línea que está sellando la atmósfera.

En nuestra compañía, como en la industria en general, nos guiamos por los protocolos de Kioto donde ya tenemos que iniciar el cambio de refrigerante de los HCF a los HFO (refrigerantes de nueva generación), donde ya en los países de Europa y en Corea hemos hecho ciertas migraciones y así sucesivamente estaremos cambiando lo que viene siendo el equipo. Estas serían las formas como estamos abordando el tema del cambio climático a nivel mundial, a nivel de Latinoamérica y también de Panamá, con nuestra academia de la enseñanza y con los materiales utilizados para construir nuestros equipos.



Figura 2. Sistemas de refrigeración.

¿Por qué crear un Centro de Soluciones de Negocios en Panamá y en qué consiste?

Panamá por su posición geográfica brinda una ventaja, no sólo para esta empresa, sino para muchas otras, ya que es considerado un centro de reunión que nos permite estar en pocas horas en un punto común, es decir, este país se ha transformado en un punto de referencia para toda Latinoamérica.

En cuanto al Centro de Soluciones de Negocios su finalidad es básicamente continuar con nuestro modelo de negocio y seguir entregando a nuestros clientes el conocimiento necesario en lo que a tecnologías de aire acondicionado se refiere.

Nosotros creemos que entre más personas estén capacitadas y comprendan la tecnología que traemos al mercado, más gente querrá adquirir nuestros productos. En la medida que menos gente conozca lo que nos diferencia de otras marcas, menos demanda vamos a tener o nuestros productos van a ser comparados con cualquier otra oferta que pueda ser encontrada en el mercado de Panamá.

Por lo tanto, nuestro modelo se basa en el conocimiento y creemos que este Panamá nos permite poner ese conocimiento y poder mostrar nuestra tecnología de manera más conveniente, ahorrando tiempo para los clientes que viajan, como también nos permite poner a disposición no solo de Panamá sino en casi toda Latinoamérica, las diferentes tecnologías que existen, porque muchas veces no todos los países manejan los mismos productos, pero en Panamá tratamos de asegurarnos que todos los productos con los que LG cuenta estén a disposición del mercado y los clientes los puedan ver.

Este centro en Panamá nos conviene además para educar a nuestros clientes como también para ayudar a los gobiernos a mostrar cuales son las nuevas tendencias y avances tecnológicos que se están utilizando en la industria del aire acondicionado.



Figura 3. Inauguración del Centro de Soluciones de Negocios para Latinoamérica.

¿Considera usted que en América Latina existe una fuerte brecha digital en equipos tecnológico comparado con otros países de Europa y que medidas recomienda para mitigar y lograr cerrar la brecha digital?

R/. La brecha digital no es tan grande como se piensa, en mi opinión los equipos que están disponibles tanto para Estados Unidos como para Europa están disponibles también en Latinoamérica, lo que hace que pocas personas los conozcan o estén muy interesados en ello.

A las marcas nos hace falta fortalecer la presentación de las innovaciones tecnológicas, y tomar en cuenta que cada país de Latinoamérica es un mundo.

Cada país en esta región tiene sus propias regulaciones para sistemas de aire acondicionado, el manejo y el tipo de refrigerante que quieren usar en sus máquinas, esto invita a tener una visión más amplia, y pongo en contraparte el caso de la Unión Europea donde ellos se ponen de acuerdo y por lo general todas las regulaciones funcionan por igual para todos los estados miembros.

En nuestro caso no, lo que se estila es realizar la certificación de producto que haya en Panamá, la cual no necesariamente es la de Costa Rica, ni la de Ecuador, porque no tienen que cumplir con los mismos parámetros y esto nos limita mucho, no podemos contar con equipos de manera uniforme, que sean de última tecnología, por consiguiente, pienso que al hacer su propia regulación cada país muchas veces entra intereses económicos más que el bienestar social y Panamá no está exento de eso.

Sin embargo, gracias a las innovaciones esta brecha se está acortando y creo que en la medida que nosotros concienticemos más a la población, los gobiernos van a verse obligados a mejorar sus normativas.

¿Según su criterio y experiencia, considera que Panamá con el apoyo de empresas como LG Electronics puede posesionarse como Hub de suministro a toda América en Tecnológica de sistemas de calefacción, ventilación y aires acondicionados?

La realidad es que LG ya lo está haciendo, y muchas otras compañías que ya tienen su centro de distribución para toda América Latina en Panamá también lo están aprovechando y este Hub es una de las razones por las que llegaron a posicionarse en este país.

Para otras compañías en las que trabajé este es el centro de distribución para toda América Latina porque Panamá tiene la capacidad de acceder al uso ambos océanos, sin embargo, creo que lo que hoy día perjudica un poco al país, no es la industria del aire acondicionado, la razón es que el Caribe que es una porción importante del mercado y Brasil siendo uno de los países más grandes de Latinoamérica utilizan mucho puertos como Miami por la frecuencia que se tiene de barcos desde allí además de la frecuencia que se tiene en Panamá.

Muchas veces el barco que parte de aquí tiene que llegar a Miami, entonces eso lo aleja un poco de esta zona, pero para todo el resto de Centroamérica y América del Sur exceptuando a Brasil, Panamá sin duda alguna es hoy día un Hub de tecnología de aires acondicionados.

¿En qué consiste la afiliación de LG con COPIMERA y que buscan con esta unión?

Volvemos a nuestro principio de la enseñanza continua y el seguir ampliándola a la mayor cantidad de personas posibles, los conocimientos de nuestra tecnología y los conceptos que usamos para el desarrollo de la misma. Por ello, con el Comité Nacional de la Confederación Panamericana de Ingeniería Mecánica, Eléctrica, Industrial y Ramas Afines en Panamá (COPIMERA), lo que buscamos precisamente es tener ese alcance a todos los ingenieros que trabajan en distintas instituciones tanto públicas como privadas para que nos permitan expandir estos conocimientos.

Con esta unión ponemos a disposición cuando sea necesario, nuestra nueva academia y nuevo centro de negocios para que conozcan más sobre las tecnologías que se utilizan actualmente en el mercado de los aires acondicionados.

Como marca entendemos que COPIMERA es una asociación que busca precisamente entender todas estas tecnologías, como también realizar capacitaciones sobre dichas tecnologías, esto nos permitirá que todas estas enseñanzas se vayan propagando.

La realidad es que el conocimiento en la medida que lo vamos expandiendo es exponencial, por ejemplo: nosotros capacitamos a 20 ingenieros y el objetivo es que esos ingenieros con lo que aprendieron en nuestra academia lo puedan compartir y/o explicar a tres personas más, eso ya sería una ganancia no solamente para los ingenieros, sino para la ingeniería en general de Panamá.



Figura 4. Ing. Tomás Pérez Presidente de COPIMERA Capítulo de Panamá, Sr. Luis Eom Presidente de LG Electronics Centroamérica y el Caribe, Ecuador y Venezuela.