



David Petliuk

30 años al servicio de la industria

Reconocido por sus pares y formador de profesionales en el sector, repasamos con David su trayectoria, signada por la perseverancia y los vaivenes de nuestro país. Hoy disfruta del presente y analiza su futuro personal y el de la industria de la seguridad, especialmente en el segmento de la detección de incendio.

Su primera experiencia laboral fue el inicio de una larga trayectoria en la industria de la seguridad electrónica. “Estuve trabajando desde que egresé del secundario, por 15 años, en una empresa dedicada a las alarmas, General Industries S.A., donde aprendí los fundamentos de la seguridad electrónica. Junto a amigos y compañeros de la secundaria fundamos Alarmas Guard, en 1980 aproximadamente. Su primera sede estuvo en la calle Congreso, en Villa Urquiza, para luego mudarse a un edificio importante en la calle Charcas”, recuerda David Petliuk acerca de sus inicios en la actividad.

“De Guard tengo los mejores recuerdos, hice grandes amigos y comencé a conocer gente muy valiosa para el medio. ¿Por qué dejé Guard...? Creo que un poco para explorar nuevas opciones y cambiar la metodología de trabajo, enfrentar un nuevo desafío”, explica acerca del final de su ciclo en esa empresa.

NUEVA TECNOLOGÍA, NUEVA EMPRESA

“Hace 30 años la tecnología utilizada era analógica, en casi todos los equipos para seguridad electrónica y mucho más en aquellos sistemas para detección de incendios. Además, cuando comencé en el rubro, no existía el profesional de incendio tal como se lo conoce hoy. Tuve que estudiar, y mucho, para lograr entender la problemática de incendio y, fundamental-



mente, para conocer sobre la tecnología digital, que era la que comenzaba a proponer Notifier hace muchos años” cuenta Petliuk.

Sobre su relación con Notifier, relación que aún hoy continúa, narra: “hace 26 años conocí la marca Notifier. En ese momento, no había una conducta ni una cultura en detección de incendio y este fue un equipo revolucionario por su tecnología. En ese momento, terminada mi vinculación con Guard, comenzó mi relación con Alberto Alvarez con quien creamos DETCON.

El nombre Detcon tiene su explicación: “se llamó así -cuenta el protagonista- porque nos dedicá-

bamos a la detección de incendios y control inteligente”.

La relación con Detcon se prolongó a lo largo de una década, tiempo en el que la empresa tuvo un crecimiento exponencial. “A lo largo de diez años, el negocio que más creció, por mucho, fue la detección de incendios y la marca Notifier se posicionó como un referente del mercado. Para lograrlo, tomé un camino diferente al convencional: comencé a asesorar a los especificadores de corrientes débiles que estaban anclados a una tecnología analógica muy antigua, y no lo digo por vender sistemas digitales, sino que tiene que ver con el constante avance de la

Timeline

1980

Funda Alarmas Guard, cuya sede inicial estaba en Villa Urquiza para luego mudarse a un edificio en la calle Charcas.

1986

Comienza su relación con la empresa Notifier, a la que representó -y representa- a lo largo de toda su trayectoria en distintas compañías.

1993

Junto a Alberto Alvarez funda Detcon, en la que permaneció durante una década.

2003

Se suma a Fuego Red, hoy perteneciente al grupo Securitas, empresa para la que continúa trabajando.



tecnología", explica.

Vendedor por naturaleza, buscó el camino para lograr que la marca comenzara a ser reconocida. "Si no se le enseña a los asesores, a los ingenieros y a los arquitectos qué es lo que hay disponible, el mercado no reacciona. Si no se crea la necesidad y se da a conocer una solución para esa necesidad, difícilmente pueda imponerse un producto, cualquiera sea el mercado", cuenta acerca de su trabajo en Detcon con Notifier.

Esta tecnología para la prevención de incendio en el mercado fue un punto de partida: todos los pliegos y proyectos comenzaron a trabajar con esa tecnología.

Afianzada Detcon en el mercado, tres compañías se interesaron en su compra: Tyco, Johnson Controls y Chekpoint. "Tomé la decisión de vender a Johnson Controls y después de un tiempo no pude adaptarme a la cultura de negocios de la empresa ni ellos pudieron tampoco adaptarse a la mía. El fin de la relación fue muy conflictivo y hasta resigné dinero para poder quedar en libertad de rearmar mi camino profesional, que fue en Fuego Red".

FUEGO RED

Fuego Red estaba conformada por Claudio Wainer y Gustavo Enriquez, a los que pronto se fueron sumando Daniel Aiello, Pablo Diakow, Nazareno Areal y Roberto Schottlender, quienes desarrollaron el proyecto.

"Fuego Red se había iniciado como distribuidor de Notifier, relación que era obvia para darle continuidad a la marca en Argentina, dado que Detcon se vio obligada, por parte de Johnson Controls, a cambiar su marca y no tenía sentido

"Siempre estuve rodeado por gente de primera y tuve la fortuna de asociarme con gente muy capacitada. Pudiendo encarar una empresa unipersonal, nunca me sentí capacitado de manejar todas sus facetas... Como buen vendedor me considero una persona tan desorganizada como creativa"

perder el terreno ganado hasta ese momento por parte del fabricante. Tanto la gente de Fuego Red como los directivos de Notifier estuvieron de acuerdo y fueron ellos quienes continuaron la relación comercial, a la que me sumé una vez desvinculado definitivamente de Detcon y Johnson Controls", detalla.

Paralelamente, David Petliuk comenzó una aventura: "me asocié con un amigo, Alfonso Michelín Salomón en su empresa en Uruguay que se denominó SIC, la cual se vendió el año pasado a Prosegur", cuenta.

El crecimiento sostenido y el nombre ganado por Fuego Red en el mercado hicieron que Schneider Electric y Securitas se interesaran por la compañía. "Ambas empresas se interesaron por Fuego Red, básicamente porque contamos con el conocimiento de la tecnología de BMS muy afianzado, muy probado en el mercado y destaco que Building Management System será una de las más importantes tecnologías en los próximos años, donde el manejo y el control del confort y la energía serán puntos trascendentes. Adicionalmente se valoraba mucho el profundo conocimiento y manejo de la marca Schneider Electric. También interesó su profunda penetración en el mercado de detección y aviso de incendio.

Securitas fue, de las dos, quien más se apuró, por decirlo de alguna manera, en adquirirnos y con ella estamos trabajando".

La experiencia Detcon-Johnson Controls no había sido buena. ¿Por qué insistir entonces?

"Tenía mis reparos después de la experiencia Johnson, pero la verdad nos encontramos con Securitas con una empresa que te da absoluta libertad de trabajo y un soporte increíble sin atarte a burocracias empresariales. Tienen un claro conocimiento de la cultura de negocios en Argentina y la respetan", responde Petliuk.

LAS RELACIONES CON SUS COLEGAS

Sin dudas, David Petliuk es uno de los profesionales más reconocidos de nuestro mercado y no solo por su trayectoria, sino también por su persona. Así cuenta su derrotero: "Fui avanzando en

Guard, Detcon, fui desarrollándome profesionalmente y tuve la suerte de poder ir creciendo en la faz comercial. Creo que un vendedor está formado por cuatro variables: una componente de suerte, mucho don de gente, facilidad de comunicación y un buen producto para vender. Esa combinación, que fui construyendo con los años, me dio muy buenos resultados".

"Siempre me rodeé de gente de primera y tuve la fortuna de tener socios muy capacitados y, fundamentalmente, muy buena gente. Pudiendo tener una empresa unipersonal, nunca me sentí capacitado para manejar lo comercial, lo técnico, lo administrativo... Como buen vendedor soy una persona muy desorganizada y como buen vendedor, también, me considero un tipo creativo. Con el tiempo fui desarrollando un grupo de profesionales y hoy puedo decir, con orgullo, que al lado mío se formaron quienes hoy son dueños de algunas de las principales empresas del rubro, todos estuvieron más de 10 años a mi lado, formándose, perfeccionándose... Me parece muy bien y me da mucha alegría que puedan crecer de manera independiente".

LA PROFESIONALIZACIÓN

"El profesional evolucionó a la par de la tecnología y hoy es muy difícil conseguir una persona formada en ese aspecto. No se consiguen, por ejemplo, vendedores técnicos. Se ha cortado la cadena de las viejas escuelas técnicas, entonces los que se forman de alguna manera dentro del rubro, son muy codiciados. El futuro para quienes ingresen en este segmento es enorme, ya que hay una escasez muy grande, no hay una formación constante de estos profesionales y los que se forman en una empresa son tentados siempre por alguna otra. Los técnicos y los vendedores crecieron en su formación al ritmo de la tecnología", dice Petliuk acerca de la actualidad de la profesión.

Con respecto al futuro, Petliuk responde: "dependiendo del país y en la medida en que se tome en cuenta la necesidad de la prevención contra incendios, el mercado va a seguir creciendo y las empresas se verán obligadas a una mayor profesionalización e importantes saltos tecnológicos". ■

