

Desde hace un año **Detcon** es nuevamente una compañía conformada en su totalidad por capitales nacionales. La asociación y posterior separación de Johnson Controls, la actualidad y el futuro de la empresa en los conceptos de su Presidente

“Nos importa que nuestros clientes queden satisfechos”

- ¿Cuándo nació Detcon?

- **Detcon** es una empresa nacida en 1993, por lo que este año estamos cumpliendo 14 años de permanencia en el mercado y acabamos de remodelar las oficinas para poder atender mejor a nuestros clientes. El nombre de la firma proviene de “detección” -**Det-** y “control” -**con-**. En ese entonces me asoció David Petliuk (N de R.: actualmente socio gerente de Fuego Red), que venía del área de seguridad e incendio y yo me dedicaba especialmente a la parte de sistemas de automatización y seguridad de edificios. Comenzamos a crecer muy rápidamente, tomamos obras grandes y en poco tiempo nos convertimos en el integrador más grande del mercado.

- ¿Cómo se forma la sociedad con Johnson Controls?

- Gracias al crecimiento sostenido de **Detcon**, durante el '97 tuvimos ofertas de distintas empresas del exterior, interesadas en asociarse o comprar a nuestra firma. Decidimos asociarnos con *Johnson Controls*, que compró el 48% del paquete accionario, porque consideramos que esa asociación posibilitaba la continuidad y crecimiento del negocio que veníamos desarrollando.

- ¿Continúa esa sociedad con Johnson?

- En la actualidad **Detcon** es una empresa 100% nacional. Igualmente seguimos trabajando con *Johnson* y somos su principal distribuidor de tipo ABCS (Especialista en control de edificios), además trabajamos juntos en algunos proyectos de alta complejidad.

- ¿Cuáles fueron las razones que impulsaron a Detcon a comprar nuevamente el total del paquete accionario?

- Hasta el 2005 *Johnson* tenía pocas oficinas en Latinoamérica y en ese año adquirió la empresa *York*, lo cual trajo aparejado muchas nuevas oficinas a nivel mundial y un nuevo enfoque en el desarrollo de sus negocios requiriendo de distribuidores de alta calidad y respuesta rápida como **Detcon**. *Johnson* a través de *York* busca desarrollar nuevos negocios integrando sistemas de aire acondicionado a su oferta de productos y servicios.

En agosto del año pasado me hice cargo del 100% de **Detcon**, comprándole las acciones a *Johnson* y por fortuna seguimos trabajando a buen ritmo, creciendo en ventas de productos y obras. Además de seguir trabajando los tradicionales sistemas de seguridad y control ahora también contamos con la distribución de equipos de aire acondicionado *York*.

- ¿Cuál es la actualidad de Detcon?

- Estamos trabajando muy bien, finalizando algunos importantes proyectos y comenzando otros. El más grande de ellos

es el que comprende al sistema de control, la detección de incendios y el control de accesos de la torre del *Banco Galicia*: son más de treinta pisos y es la obra más grande de este tipo que se hizo en los últimos años. También seguimos trabajando muy bien con una cadena de supermercados, haciendo la integración de sistemas de todas sus sucursales incluyendo el control del frío alimentario, la iluminación y el ahorro de energía.

Estamos representando a nuevas firmas, como *Nedap* que fabrica lectores de larga distancia como los utilizados en las autopistas y que se usan en proyectos más específicos. Estos lectores identifican al vehículo y el conductor asociado a ese vehículo, si ambas identificaciones no se corresponden entonces no se abre el portón o barrera. Es un producto interesante, que proporciona soluciones para distintos tipos de necesidades, como por ejemplo la industria petroquímica. También estamos haciendo proyectos para túneles con

detección lineal de calor de la firma *Protectowire*. Una curiosidad: hace algunos años encontramos una empresa en Estados Unidos también denominada *Detcon*, que fabrica sensores especiales para la industria, como detectores de gases explosivos, cuando tenemos oportunidad también vendemos algunos productos de ellos y además seguimos trabajando muy bien con las líneas de CCTV de *Pelco*, *Samsung* e *Infinova*.



Alberto Alvarez,
Presidente de Detcon

- ¿Cuál es su visión del mercado actual?

- Creo que todavía hay muchas inversiones por venir. Por ejemplo, durante los últimos años la construcción se orientó a las viviendas pero muy poco a espacios de oficina. Hoy se ocuparon casi todas las oficinas disponibles y faltan metros cuadrados de calidad para la creciente demanda. Están surgiendo varios proyectos de edificios fuera de la ciudad de Buenos Aires debido a la congestión del tránsito. Es una porción del mercado que creemos que tiene que crecer. Existen grandes proyectos para farmacéuticas, hoteles, centros comerciales, plantas industriales, supermercados, etc., por lo que creemos que el mercado continuará en expansión.

- Si tuviera que realizar un breve balance de la empresa, ¿cuál sería?

- **Detcon** cumple 14 años y tiene más de 40 empleados trabajando, sigue siendo un proveedor de primer nivel a la hora de contratar proyectos y, actualmente, se encuentra consolidado operativa y financieramente y con una muy buena posición en el mercado. Nuestra empresa tiene muy buenos valores humanos, cumplimos con lo que prometemos y eso es reconocido en el mercado. Considero que somos un referente en protección contra incendios, seguridad y automatización de edificios. Siempre trabajamos bien porque nos importa tener clientes satisfechos. ☒