

Delga: para áreas clasificadas, una empresa calificada

Ingeniería Eléctrica entrevistó a Luis Eduardo del Mestre, director comercial, y a Hernán Javier Bigorra, jefe de ventas, con quienes se animó a indagar sobre el funcionamiento interno de Delga, especializada en equipamiento eléctrico para áreas clasificadas, con el objetivo de com-

prender de mejor manera el éxito que despliega puertas afuera y del que todos somos testigos.

La empresa

Delga es fabricante

Delga opera desde su planta, ubicada en la localidad de Lo-

mas de Zamora, en la provincia de Buenos Aires, sobre un espacio de 7.000 metros cuadrados aproximadamente, 5.000 de los cuales son cubiertos. Más de cien personas trabajan en las diversas áreas: administración, comercial, producción, diseño, proveedores, recursos humanos y calidad.

Las áreas trabajan en forma conjunta. En primer lugar, un equipo se encarga de detectar necesidades del mercado, para esto, trabaja muy cerca del cliente. Luego, los departamentos técnicos son los responsables de desarrollar nuevos productos que respondan a las necesidades relevadas; para esto, se ponen a disposición laboratorios y después, se implementa un sistema de calidad que



se encarga de certificarlos junto con entes nacionales como el INTI, también de ampararlos a nivel internacional.

Delga es representante exclusivo

Desde hace sesenta años el nombre Delga es sinónimo de equipamiento para áreas clasificadas, ya que diseña, fabrica y comercializa productos de este tipo, complementándolos con la representación exclusiva de primeras marcas del exterior como Legrand, EGS/ATX y Franklin, de Francia, y Appleton, Federal Signal y EGS/Nelson, de Estados Unidos. De ellas, Delga toma líneas de producto específicas que le permiten ampliar su oferta de soluciones, para poder atender cualquier necesidad de la industria por específica que sea.

Appleton es especialista en productos para áreas clasificadas, con una línea mucho más vasta. Delga recurre a ella para complementar su oferta con productos específicos, que pueden llegar a necesitarse pero cuya singularidad impide que puedan desarrollarse masivamente en un mercado más pequeño.

Legrand orienta su actividad también al equipamiento eléctrico, pero no para áreas clasificadas sino para instalaciones estancas,



desde domiciliarias y edificaciones hasta industriales. Delga toma de esta firma francesa los productos denominados "premium", sobre todo lo referido a distribución en oficinas: cablecanales, módulos de telefonía y computación, y demás productos para tableros como repartidores, numeradores, punteras preaisladas, etcétera.

Federal Signal desarrolla señalización visual y acústica. Su cartera comprende desde pequeñas sirenas hasta sistemas de alerta pública que están instalados, por ejemplo, en la extensa costa californiana, en Estados Unidos, para alertar en caso de *tsunami*. Junto con ella, Delga desarrolla proyectos como sistemas de alerta para evacuaciones de ciudades en y para nuestro país; y además completa su ofer-

ta de sirenas y balizas industriales antiexplosivos.

Delga trabaja para toda la industria

Delga desarrolla equipamiento eléctrico para áreas clasificadas, por lo que sus principales clientes son industriales que operan en ambientes especiales que los obligan a ser más cautos, ya sea por riesgo de explosión, cantidad de polvo en el ambiente, etc.

Cuenta con una larga tradición asistiendo al mercado de petróleo y gas, también en cerealeras y almacenaje de granos en general; aceiteras, siderúrgicas, mineras, plantas de energía, ciclos combinados, etcétera.

En rigor, el área clasificada existe en mayor o en menor medida en gran parte de las industrias, puesto que cualquier planta cuenta con

→ Empresa

almacenaje de combustible o un estivaje de polvos potencialmente explosivos, con lo cual la penetración de los productos comprende todos los mercados verticales.

Pero cada industria tiene sus particularidades, reflejadas en las normas de fabricación que indican las condiciones que deben presentar los productos, requisitos cada vez más exigentes y que el mercado requiere. La firma conoce hasta el último detalle todas las especificaciones de las normas IRAM, IEC, IS o NEC que le atañen, para fabricar productos antideflagrantes, con seguridad aumentada, etcétera.

“Algo para destacar es la importancia de la calidad, una de las cosas que el mercado hoy asocia con Delga”, declara Hernán Bigorra, jefe de ventas de la firma, que sabe que el liderazgo de la empresa se asienta sobre la calidad de los productos y el servicio que ofrece. *“El servicio de atención preventiva, durante la venta y posventa*



que ofrecemos nos distingue muchísimo, y se suma a la calidad del producto”, agrega luego.

Visión a futuro

El principal desafío que se propone Delga es aquel por el que trabaja día a día: superarse a sí misma, y no descansar sobre los laureles del éxito ya obtenido. Esto

significa estar permanentemente trabajando junto al cliente, para estar atenta a sus necesidades.

Ser líder implica un doble compromiso: por un lado respecto de la calidad de los productos, y por otro lado, respecto del servicio. Es un trabajo muy arduo, que requiere la actualización constante en todo sentido: tecnología de fabricación y de productos, capacitación de personal y de clientes, desarrollo de nuevo equipamiento.

La empresa avanza siempre hacia adelante, y hasta ahora no ha tropezado, el licenciado Luis del Mestre, director comercial de Delga, nos cuenta el secreto: *“Lo logramos por nuestros valores, que son la responsabilidad, la seriedad, el compromiso y la calidad”.*

