

*Empresa cien por ciento nacional, DX Control se encuentra disfrutando del éxito conseguido con su último lanzamiento, el DX Net, mientras se prepara para recibir el próximo año con nuevos desarrollos y tecnologías*

## «La exigencia ayuda al crecimiento»

Desde hace catorce años, **DX Control** desarrolla y fabrica sus propios productos de acuerdo a los estándares internacionales más exigentes, lo que le permite ser también un exportador de calidad hacia el mercado latinoamericano.

Entre sus más recientes desarrollos se destaca el sistema de monitoreo radial de largo alcance *DX Net*, el cual le valió a la empresa el reconocimiento de los mercados nacional e internacional.

De la trayectoria de **DX Control**, la actualidad de la empresa y su proyección de futuro hablamos con *Daniel Valle*.

### - ¿Cuándo nació DX Control?

- **DX Control** se inició en 1990, junto con el crecimiento de las empresas de monitoreo de alarmas. Comenzamos con un equipo de monitoreo radial interrogado, es decir bidireccional, y luego la tendencia fue cambiando hacia los unidireccionales, principalmente por una razón de costos. Luego desarrollamos el sistema radial de monitoreo unidireccional de largo alcance *DX Net*, que comercializamos en la actualidad.

### - ¿Cuándo salió al mercado el sistema DX Net?

- A principios del 2001 desarrollamos el sistema *DX Net*, el que fuimos perfeccionando hasta llegar a su modelo actual. Es un equipo muy versátil, concebido para crecer y para no quedar limitado ni para los clientes ni para los prestadores de servicio.

### - ¿Qué factores influyeron en el crecimiento de la empresa?

- La evolución de la empresa vino de la mano de los productos. Analizando el mercado tratamos de hacer el producto que se adaptara a las necesidades de cada momento y creemos haberlos desarrollado en el momento correcto. Este producto, el *DX Net*, nos permitió sortear la crisis de los últimos años y proyectarnos en el plano internacional.

### - ¿Cuándo comenzaron a ver un terreno propicio para fabricar?

- Como todos los fabricantes, en la década del '90, tuvimos que luchar contra la importación. Pasados los primeros meses de la devaluación, que nos tomó a todos por sorpresa, comenzamos a ver un contexto muy favorable para los fabricantes y al poco tiempo tuvimos la posibilidad de comenzar a exportar a otros países de Latinoamérica, como México, Colombia, Brasil, Paraguay y Bolivia.

### - ¿Cómo ven en Latinoamérica a los productos argentinos?

- La recepción de los productos argentinos, para nuestra sorpresa, es muy buena y están muy bien vistos en esos países, principalmente cuando se trata de electrónica o equipos de seguridad. Creemos que países como México, que no cuentan con desarrollos propios, presentan una posibilidad interesante de seguir creciendo en el área de seguridad electrónica.

### - ¿Qué diferencia a un producto nacional de uno importado?

- La diferencia básica entre nuestros productos y los importados es el soporte técnico local. Eso es muy valorado por los clientes ya que son productos muy específicos y necesitan del asesoramiento del fabricante para conseguir el funcionamiento óptimo. La ventaja del idioma y la proximidad hacen que nuestros productos tengan buena aceptación en el mercado local.

Otra ventaja importante es el diseño orientado a las necesidades locales.

### - ¿Cómo ve el mercado actualmente?

- Hay mucha exigencia en el mercado. Eso es muy bueno porque nos obliga a todos a perfeccionarnos, a capacitarnos, a buscar nuevas alternativas y productos, a reducir costos. Creo que ese es el camino: la mayor exigencia por parte del cliente nos beneficia a todos.

### - ¿Cuáles son los factores que hacen crecer la demanda de seguridad electrónica?

- La inseguridad propia de la calle y quizá también comenzar a tomar ciertos recaudos hoy poco existentes, como la prevención de incendios o cualquier otro evento más allá de un robo o asalto. Con la baja de costos de diversos tipos de sensores, el público en general tiene acceso a tecnologías que hasta hace poco tiempo le estaban vedadas. Hoy, por

ejemplo, colocar sensores de incendio es mucho más económico que hace unos años. De todas maneras falta mucho por hacer, en cuanto a la educación de la prevención, y estimamos que al mercado le queda mucho por crecer todavía.

### - ¿Cuál es el futuro mercado de DX Control?

- En barrios cerrados tenemos clientes que están comenzando a utilizar nuestros equipos. No solamente en la protección de las viviendas sino también en la periferia. Muchas veces el cableado se hace muy costoso y hasta impracticable en barrios ya construidos. Entonces, la única opción es el monitoreo inalámbrico. Esa es una gran ventaja. La demanda de monitoreo en perímetros es un área en pleno crecimiento.

### - ¿Están trabajando en nuevos proyectos?

- Ya estamos desarrollando otros productos compatibles con las centrales existentes utilizando otros vínculos, como la tecnología GSM y la red (IP) para enviar información. Estamos trabajando en esos dos proyectos pero sin abandonar el sistema radial, ya que creemos que todos tienen sus nichos específicos para desarrollarse y no compiten directamente.

### - ¿Cómo ve el próximo año?

- Me parece que va a ser bueno para todos los fabricantes nacionales. Creo que va a ser un año de crecimiento para todos aquellos que apuesten por su industria.



Daniel Valle - Titular de DX Control