

Para áreas clasificadas, nuevos productos calificados

Delga presenta novedades en su cartera de productos, nuevo equipamiento de iluminación para áreas clasificadas con tecnología led: tortugas, tubos y proyector de 300 W. Para conocer los productos, *Ingeniería Eléctrica* entrevistó a Luis Eduardo del Mestre, director comercial, y a Hernán Javier Bigorra, jefe de ventas.

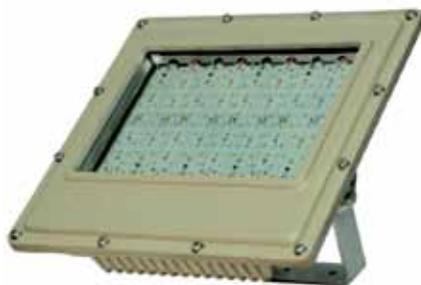
La cartera de productos de Delga es amplia. Sus líneas principales son IRAM 2005, estanca y para explosión, todo lo cual se fue desarrollando y modificando a medida que el mercado y las normas cambiaban sus requerimientos. Las soluciones comprenden: iluminación industrial, tableros y cajas de conexionado, comando y señalización, tomas y fichas industriales, soluciones de oficina, cableado, conexionado, balizamiento y señalización acústica y telefonía industrial.

Nuevos productos: proyector led de 300 W

Este año 2015 se presenta el proyector led EPRL3, un avance sobre el proyector led EXPRL150, que la firma dio a conocer en el año 2014.

A principios del año pasado, Delga lanzó al mercado el primer

proyector o artefacto de iluminación basado en led para áreas clasificadas. Es un equipo concebido para ser instalado en áreas zona 1. Cien por ciento desarrollado en Argentina, fue el resultado de un proceso de fabricación de más de dos años.



La premisa fue no utilizar artefactos de iluminación existentes y adaptarlos, sino desarrollar una solución led que le permita al cliente adaptarse a la evolución permanente de la nueva tecnología sin cambiar la envolvente. Además, se consideraron particularidades del mercado argentino, cosa que los estándares de nivel internacional no siempre proporcionan. EXPRL150 es un proyector led de 150 W que puede instalarse con las cajas de drivers por separado, y agrupar equipos para economizar costos. Con drivers separados fue-



ra de áreas clasificadas se reducen las envolventes antideflagrantes y se facilita la instalación.

Tanto las placas de led como los drivers se fabrican en el país, resultado de un convenio de Delga con una importante empresa de iluminación. A medida que la tecnología del led vaya evolucionando respecto de rendimiento lumínico, será posible reemplazar las placas de ledes y conservar los artefactos.

A comienzos de 2015, llegó un nuevo proyector que ya duplica la capacidad del anterior, y está orientado a zonas 2 y aplicaciones estancas. EPRL3 es un equipo de 300 W de ledes que entrega 19.200 lúmenes. Incorpora los drivers, con lo cual no se necesita caja portaequipo, y además utiliza la misma tecnología de placas que el equipo del año anterior. Esto quiere decir que el cliente, en función de la necesidad de potencia de iluminación y en función del área, elija uno u otro equipo, y en caso de que a futuro quiera hacer un reemplazo o una mejora, lo puede hacer con la misma placa para cualquiera de los equipos desarrollados por Delga.

Nuevos productos: tubo fluorescente y tortuga con tecnología led

Un nuevo artefacto de reemplazo para los equipos fluorescen-



tes para áreas clasificadas es el tubo con tecnología led, el cual ya está desarrollado y certificado. Como todos los productos led, la principal ventaja radica en la vida útil, lo cual reduce los gastos de mantenimiento, algo muy valorado en áreas petroleras, que es donde este tipo de costo es más oneroso. Por otro lado, al no tener tantas partes móviles, son tubos mucho más resistentes a las vibraciones, por lo que son más resistentes no

solo a ambientes propensos a este tipo de agresión, sino también a los traslados. Muchos equipos para industria petrolera o minera deben atravesar caminos de ripio, exponiéndose a peligros como rotura por vibración.

El último producto en ser lanzado al mercado es la tortuga antiexplosiva también con tecnología led, que no solo se desarrolló para la industria petrolera, sino que se usa hasta en edificios, en cámaras de gas, en cámaras donde hay reguladoras o medidores de gases.

Comercialización

Delga hace uso de tres canales para comercializar sus productos: distribuidores de materiales eléctricos, instaladores o empresas de

ingeniería y construcción industrial y usuarios finales, tanto en Argentina como en otros países latinoamericanos.

El fuerte de la comercialización de productos Delga radica en su amplia red de distribuidores con *stock* y personal capacitado, garantizando una rápida respuesta y asesoramiento a sus clientes. Por otro lado, cuenta con un departamento comercial que brinda permanentemente asesoramiento en sitio, acompañando a los usuarios de sus productos desde la ingeniería conceptual del proyecto hasta la instalación y mantenimiento. Esto permite detectar nuevas necesidades que lleven a desarrollo de nuevos productos u optimizar el uso los ya existentes, minimizando los costos de pertinencia y mantenimiento.

Delga se erige como empresa líder en el mercado de equipamiento antiexplosivo de Argentina, y espera ser referente también en toda Latinoamérica. Pero además, aspira también a cruzar los mares: sus productos han aprobado las restricciones para ser comercializados en los países de Medio Oriente, en Asia, pero aún es necesario sortear problemas técnicos y económicos. Muchos países tienen voltajes diferentes a los de Argentina, y para fabricar productos para ellos es necesario importar ciertos insumos ■

