

Nacida en Córdoba y con presencia en casi todo el interior, **CEM** privilegia la calidad en el proceso productivo y apuesta a la tecnología para seguir creciendo. Orígenes y futuro de una empresa que, pese a las dificultades que le generó la economía a nuestra industria, defiende la producción nacional.

"Confiamos siempre en la industria nacional"

- ¿Cómo nació la empresa?

- Fundamos esta empresa en 1985 junto al ingeniero Silvio Belotti, con la idea de fabricar alarmas para autos. Nacimos como una pequeña empresa de dos, sin empleados, que tenían como herramientas un osciloscopio salido de una película de ciencia ficción de los años '50, unas pinzas, unos destornilladores y un soldador.

- Fueron fabricantes y después importadores, ¿por qué decidieron volver a fabricar?

- En los '90 quedamos con un producto tecnológicamente rezagado, no teníamos por entonces medios de acceder a la tecnología y no nos quedó otra que viajar a Estados Unidos y buscar una firma para representar en Argentina. En 1994 nos hicimos representantes de C&K y trabajamos con ellos hasta que fue vendida a un gran grupo económico internacional, que la compró para cerrarla. Nos quedamos así sin el producto que vendíamos y entonces nos propusimos fabricarlo. Comenzamos en el 2000 con el proceso de reingeniería de nuestra empresa y de las centrales de alarma. Nació así *Suri 400*, nuestra primera experiencia en paneles con comunicación digital.

- ¿Cuál fue la evolución del producto y, en consecuencia, de la empresa?

- El producto, en verdad, tuvo un inconveniente durante la primera partida, ya que *Suri 400* era probada y chequeada en nuestra empresa, con líneas telefónicas nuevas de Telecom y de repente el producto fue instalado en Mar del Plata, con una central telefónica viejísima. Como consecuencia, *Suri 400* parecía muda. Viajábamos a cambiar los comunicadores, hicimos todo lo necesario para que todas queden comunicando. Y fijate que los clientes lejos de enojarse, más nos compraban, porque decían que jamás habían visto un compromiso con el producto fabricado como el nuestro. Es decir que se cumplió aquel dicho popular no hay mal que por bien no venga. Así, el producto evolucionó y nació el *Suri 500*, panel del cual ya llevamos vendidas 25 mil unidades en dos años. En la medida que el *Suri 500* iba creciendo íbamos terminando el proyecto original, llamado *Xanaes 610*, que ya está en el mercado, una central muy poderosa de 6 zonas expandibles a 10, con 3 PGM expandibles a 5, un comunicador digital con todos los formatos de comunicación de mercado y software de programación y manejo remoto, configurable como discador telefónico y con una etapa de RF increíble con cuatro modelos de transmisores y nueve funciones distintas, asignables a cada uno de los diez códigos grabables. Es un sistema modular, de hasta 4 módulos más placa base, lo que lo convierte en un nuevo concepto en paneles.

- ¿Cómo surge la idea de un sistema modular?

- Nuestra idea fue siempre lograr un producto a la medida del cliente, para que el cliente no pague por aquello que no va a usar de un panel de alarmas. Es muy fácil hacer un panel con una placa enorme y venderla, pero que de todas las funciones, el cliente utilice sólo una parte.

No tiene sentido ponerle una etapa RF para que la alarma sea activada por un control remoto si el cliente no quiere el control remoto. Nosotros lo que hicimos fue trasladar el concepto modular de las PC a un panel de alarma.

- ¿Cómo se logra la calidad en la fabricación?

- Invirtiendo en tecnología y en recursos humanos. En febrero de 2004 llegó a la empresa la primera máquina de inserción automática, una máquina norteamericana de última generación, un horno de curado que también suelda por reflow y una pequeña máquina para hacer serigrafía de pasta de estaño. El proceso es así: la placa pasa por la máquina de serigrafía, que le pone la cantidad exacta de estaño; va a la pick and place, que ubica los componentes, y pasa luego por la soldadora. De ahí va a una cinta

transportadora y sale totalmente armada sin que la toque una mano. Con esto evitamos la contaminación, ya sea por humedad, polvo o estática, y aseguramos la calidad del equipo. Pero ojo, esto no sirve de nada si no tenés el recurso humano adecuado, que te de la seguridad de un excelente control de producción, calidad, venta y pos venta. Nuestra empresa se siente orgullosa de poseer un grupo humano increíble, sin el cual el crecimiento hubiera sido imposible.

- ¿Se justifica esa inversión?

- Sí, sin dudas. Cuando tenés un proceso productivo de esta calidad, una ingeniería en la que realmente confiás y se importan los componentes electrónicos directo de fábrica, de Oriente, donde podés elegir la calidad a comprar, el producto que fabricás es excelente. Y no necesariamente debe sufrir su costo un aumento para amortizar la inversión en tecnología, ya que ésta puede ser tranquilamente amortizada por otros canales, entre ellos la reducción de la tasa de retorno y el costo comercial. ¿Qué significa eso...? Todas las industrias tienen una tasa de retorno de productos, ya sea por componentes malos o defectuosos, soldaduras defectuosas o contaminadas o malos controles de calidad. ¿Cuál es el costo para nuestra empresa de esa tasa de retorno...? Primero, el costo de reparación -tanto en repuestos como mano de obra- y segundo el costo comercial... ¿Cuánto perdiste en que ese producto vuelva a la empresa? El cliente que te lo envió, ¿te va a seguir comprando?, ¿va a recomendar tus productos a otros clientes...? Con este tipo de tecnologías se eliminan esos problemas y eso nos basta para justificar la inversión.

- ¿Cuáles son las expectativas para el futuro?

- Las expectativas son amplias. Creemos en la industria nacional desde hace 20 años y vamos a seguir apostando por ella. Estamos seguros que el proceso de crecimiento de nuestra empresa no va a detenerse. Esperamos incluir nuevas máquinas y mostrar nuevos productos en los próximos meses, junto al desafío de tener una mayor participación en el mercado nacional y empezar a incluir como clientes a empresas de otros países.



Sr. Jorge Jaurena,
Gerente de C.E.M.