

Nacida en Córdoba y con presencia en casi todo el interior del país, CEM privilegia la calidad en el proceso productivo y apuesta a la tecnología para seguir creciendo, siempre de la mano de la producción nacional.

"No siempre lo de afuera es mejor"

- ¿Cuál fue el origen de la empresa?

- La empresa nació hace más de 20 años por la inquietud de dos socios, de cubrir un vacío de todo lo que en ese momento eran los sistemas de seguridad. Se caracterizó siempre por su trato con el cliente y el constante crecimiento tecnológico, que permitió ofrecer productos de primer nivel y a muy buen precio. En la década de los 90, con la apertura del mercado a los productos importados se realizó un convenio con CyK, de los cuales pasamos a ser representantes en la Argentina, hasta que esa empresa es comprada por otra para cerrarla. Este hecho, fuera de ocasionarnos una ruptura, nos obligó a actualizarnos y a aprovechar el know how adquirido para perfeccionar nuestros equipos y lanzar productos de muy alta calidad, con prestaciones y precios muy competitivos y la característica singular de fabricar centrales totalmente modulares.

- ¿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. Lo que hicimos fue trasladar el concepto modular de las PC a un panel. En resumen, el cliente paga lo que necesita y los accesorios (teclado, expansores, módulos de RF, llaveros, etc.) son de muy bajo costo. Esto sumado al excelente servicio de posventa nos permite estar entre los primeros grandes fabricantes de productos nacionales.

- ¿Cuál fue la evolución de los productos y, en consecuencia de la empresa?

- Desde el año 86 que estamos fabricando Centrales de alarma, nuestra primera experiencia en el mercado fue la Central *Suri 400*, que fue evolucionando para dar inicio a *Suri 500*, que es nuestro actual "caballo de batalla". En la medida que el *Suri 500* iba creciendo íbamos terminando el proyecto original, llamado *Xanaes 610*, una central totalmente modular, de 6 zonas expandibles a 10, con 3 PGM expandibles a 5, un comunicador digital con todos los formatos de comunicación de mercado y con una etapa de RF. Hace más de un año que está en el mercado y realmente ha tenido muy buena aceptación. Junto con el *software de programación remota*, que presentamos hace unos meses en Seguriexpo, hacen del mismo un producto altamente competitivo en prestaciones y precio con cualquier central de alta gama del mercado.

- Siendo del interior, ¿cómo manejan la distribución en Capital Federal y el resto del país?

- Centramos la atención al cliente con un concepto distinto. Tenemos algunos distribuidores, pero nos manejamos de otra manera con los clientes... En la Capital to-

dos cierran sus oficinas a las 5 de la tarde, cuando en el interior recién nos levantamos de la siesta... Acá trabajan desde las 9 de la mañana, cuando nosotros ya llevamos una hora y media de trabajo. Básicamente tomamos ventajas competitivas gracias a nuestro estilo de vida.

- ¿Cuáles son las ventajas competitivas de un producto de fabricación nacional respecto de uno importado?

- Creo que son muchas y tienen que ver con el servicio que se le brinda al cliente: al comprar productos nacionales se reducen costos de service, logística y aprovisionamiento. El respaldo que uno puede dar a un producto nacional respecto de uno importado es ampliamente superior, ya que al tener su base de operaciones y fabricación en el país, las respuestas se hacen en forma más ágil y eficiente y el contacto entre fabricantes y clientes, al ser fluidas, contribuyen a mejorar y perfeccionar las prestaciones de los mismos.

- Actualmente, ¿se justifica la inversión en tecnología para lograr productos de mayor calidad?

- Por supuesto. En nuestro caso en particular, con la adquisición de dos nuevas máquinas Pick&Place se han optimizado los tiempos y se maximizó la calidad de los productos, además de posibilitar también duplicar la producción, lo cual nos permite tener stock inmediato en grandes cantidades.

- ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de ser fabricante?

- Sin dudas una de las mayores ventajas es que podemos fabricar productos que se adapten mejor a las reales necesidades del consumidor nacional. También podemos dar una respuesta casi inmediata ante reclamos o inquietudes por parte de nuestros clientes. Por otro lado, hay una conciencia nacional, de muchos años, que dice que todo lo importado es mejor. Creo que algunas empresas hemos roto ese paradigma al fabricar productos de alta calidad con iguales o mejores prestaciones que muchos de los productos de fabricación extranjera. Inclusive, en nuestro caso, los controles de calidad son más exhaustivos y complejos que los que se realizan con mucho de lo que proviene de afuera.

- ¿Cuáles son los próximos desafíos?

- Hoy, con la incorporación de nuevas tecnologías y maquinaria SMD, seguimos apostando al crecimiento continuo y al desarrollo de nuevos productos, que seguramente estaremos presentando durante los primeros meses del año entrante. Mientras tanto, nuestros productos *Pucará III*, *Suri 500*, *Xanaes 6/10* y el *Infrarrojo "Azor"*, que superó todas las pronósticos de venta, nos siguen deparando satisfacciones y nos dan el empuje necesario para seguir adelante con nuevos desafíos. ☒



Damián Rubiolo,
Gerente de Ventas de C.E.M.