

Primero instaladores y luego fabricantes, los integrantes de Altronic confían plenamente en el desarrollo de la industria nacional, que hasta en las peores épocas respaldó a sus clientes, en los que encontró confianza y fidelidad.

"El producto nacional está a la altura del importado"

- ¿Cómo surgió la empresa?

- Altronic nació en 1983. Eramos dos ingenieros que trabajábamos en una empresa de seguridad y la necesidad de crecimiento profesional hizo que quisiéramos seguir por nuestra cuenta. Armamos una SRL y comenzamos a fabricar alarmas sencillas. Fuimos creciendo junto con el mercado, que era muy chiquito. Comenzamos a diseñar y fabricar, manteniendo un nivel de crecimiento hasta que se abrió la importación y por la dificultad de poder sobrevivir en ese mercado tan competitivo, comenzamos a importar.

- ¿Qué características tenían los primeros equipos fabricados por la firma?

- El primer equipo era muy primitivo. Era como un teclado actual en el que estaba toda la central de alarmas. Aparte venían la caja con el cargador y una batería separada. Con eso bastaba para hacer sonar una sirena o sensar los detectores de apertura (magnéticos) que se usaban en esa época.

- En los últimos años, ¿en qué cambió la fabricación de los equipos?

- Cuando comenzamos estábamos acompañados por gente que armaba los impresos en el fondo de la casa, muy rudimentariamente. Teníamos seis o siete armadores que trabajaban en sus tiempos libres y nos traían las plaquetas, el control de calidad se hacía en el taller... Hoy encargamos circuitos impresos a empresas de primera línea, los armadores trabajan con soldadoras profesionales, se ha tecnificado mucho. La confiabilidad del equipo final cambió muchísimo: antes recibíamos cien placas y veinte no andaban, había que revisar qué estaba mal soldado o ubicado. Hoy te entregan cien placas y es muy difícil que una no ande.

- ¿Se hizo difícil para la industria seguir el avance tecnológico?

- Al principio sí, pero hoy se alcanzó un nivel similar al que hay en el exterior. Cuando se abrió el mercado fue un gran golpe para la industria, pero la capacidad que hay en Argentina posibilita para alcanzar los niveles tecnológicos del exterior. De hecho competimos bien con productos importados. En el resultado final, los productos nacionales son sumamente confiables.

- ¿Cuáles son sus canales de distribución?

- Abastecemos fundamentalmente a estaciones de monitoreo con el kit básico: panel de alarma, sirena, batería y pasivos, que es lo que se usa en una instalación estándar. Eso lo abastecemos como insumo a empresas que instalan o prestan el servicio. Tenemos a su vez algunos distribuidores destacados que venden a instaladores independientes, los que a su vez subcontratan a empresas para que monitoreen el equipo que ellos instalan.

- ¿Cómo se hace para competir en precios con el producto importado?

- Lamentablemente bajando el margen de utilidad. No es cuestión de mejorar la productividad o aumentar volúmenes. El importador saca ventaja de resortes de importación y los aprovecha. Eso hace que tengan costos relativos que nos perjudican mientras el fabricante no puede moverse tan libremente: tiene que pagar los insumos electrónicos con todos los derechos de importación sin poder acceder a ninguna rebaja arancelaria, mientras el importador llega a ingresar productos terminados hasta con 0% de arancel de aduana, y esto porque el sistema aduanero se lo permite. Hay que competir con esa realidad. Tampoco existen facilidades de financiación para los fabricantes a niveles iguales que un importador. Igualmente, hay que reconocer que en la actualidad tenemos más crédito que en 2001.

- ¿Qué porción del mercado ocupa el producto nacional?

- Lamentablemente siempre el producto importado fue mayoría. No ocurre así en otros países como Brasil, que consumen mayoritariamente de su propia industria. Acá, por lo menos en el área metropolitana, siempre se miró hacia los productos importados. Nosotros trabajamos prioritariamente con el interior. Es cómo que el país está dividido en dos en cuanto al mercado.

- ¿Cuál es el mercado específico de su empresa?

- Percibo que vendemos mucho más al interior del país que a la zona metropolitana, pero esta zona es la que más consume. Tratamos de posicionarnos en un mercado donde la gente trabaja y vive de su producción y como saben que toda su inversión de alguna manera les vuelve, confían más en las empresas nacionales. Además, hay una cuestión de respaldo: la industria nacional siempre está presente, algo que no ocurre con los importadores.

- ¿Cuáles son las expectativas de la empresa?

- De mantenerse las condiciones actuales, estamos pasando por un momento de tranquilidad y optimismo. Vemos que la cosa está estable, el país crece... Creo que las perspectivas son muy buenas. Estamos desarrollando nuevas tecnologías, equipamientos... Un día nos pusimos a proyectar un panel de alarmas programable microprocesado, más adelante hicimos un software para comunicación telefónica, luego desarrollamos un módem, últimamente hicimos una modificación del soft para poder manejar un equipo de radio de largo alcance gracias a un acuerdo con DXControl... Fuimos agregando cosas que antes parecían inalcanzables, por lo que me parece que las perspectivas son excelentes. Creo que se está tratando de privilegiar el mercado interno para que crezca el país y eso se nota. Si pudiéramos mejorar los niveles de precios entre el producto nacional y el importado, podríamos desarrollarnos mucho más rápido. ☒



Ing. Carlos Vitorgan,
de Altronic SRL.