

► Tipem está lista para abastecer a todo el mercado eléctrico

Tipem es una empresa argentina que desde el año 1988 se dedica a la provisión de tableros para todo el mercado local. A muy poco de cumplir treinta años de existencia, protagoniza ahora un profundo cambio que la llevará a dar un salto cuantitativo y cualitativo en su historia.

Comenzó desde abajo, fabricando tableros para baja tensión y posteriormente llegó a la media tensión. Las nuevas tecnologías fueron llegando al mercado, y Tipem se animó a fabricar tableros de tal nivel que nada tenían que envidiarle a aquellos que llegaban con respaldo transnacional.

Ahora, la calidad de los equipos fabricados y el nivel de empresa alcanzado la llevan todavía más allá: tras años de experiencia en el mercado de empresas privadas, avanza con pie firme en el ámbito estatal. La buena experiencia con Edenor la avala, y no sorprende que ya le hayan adjudicado proyectos las empresas de energía de las provincias más importantes del país.

Ingeniería Eléctrica fue hasta Tipem a charlar con los protagonistas de esta historia. Alejandro Moreira, gerente de la firma; Alberto Moreira, fundador y director general, y Ricardo Neira, flamante director comercial, contestan nuestras preguntas y nos acercan un poco más hasta el interior de esta empresa que empezó de abajo y que llega cada día más alto.

Ingeniería Eléctrica (IE): ¿Cómo y cuándo comenzaron las actividades de Tipem?

Alejandro Moreira (Alejandro M.): Tipem fue fundada hace casi treinta años por el Ing. Alberto Moreira. Siempre fue una fábrica de tableros eléctricos. Comenzó con baja tensión, después con el tiempo se fue incorporando la media tensión.

Alberto Moreira (Alberto M.): Antes de iniciar este emprendimiento, trabajé en distintas empresas de es-



Ricardo Neira, Alejandro Moreira y Alberto Moreira, protagonistas de una nueva página en la historia de Tipem: la empresa se orienta a la provisión de tableros para las grandes distribuidoras y proveedoras de energía de todo el país. No es una tarea imposible, Tipem sabe que valen su garantía de calidad de producto, precios competitivos y cumplimiento con la entrega.

te rubro, donde adquirí una experiencia muy importante. Incluso en los años '80 fui miembro del IRAM en la comisión de Tableros Eléctricos, donde se desarrollaron muchas normas de tableros de baja y media tensión. En el año 1998 ya con Tipem empezamos muy de abajo. Si bien tenía mucha experiencia en lo que es la media tensión, empecé a trabajar con la parte de baja y fuimos creciendo. De a poco logramos incorporar todo lo que es media tensión, con celdas en aire, que eran las que se hacían en aquella época, con aparatos que nosotros comprábamos en plaza. Con el transcurso del tiempo, aparecieron las celdas con aparatos en hexafluoruro de azufre (SF_6), y empezamos a intentar fabricar esas celdas. En el año 2001, viajé a Italia y empecé a contactarme con algunas firmas locales. Más tarde me contacté con Sarel, que es otra empresa italiana líder a nivel mundial. Empezamos a comercializar esos productos acá. Sarel nos dio todo el *know how* para fabricar las celdas, y fuimos creciendo a pasos agigantados en ese rubro.

IE: ¿Cómo trabajan Tipem y Sarel juntas?

Ricardo Moreira (Ricardo N.): Importamos dos equipos de Sarel, el seccionador en hexafluoruro de azufre y el interruptor de vacío, todo lo demás se integra acá en el país.

Alberto M.: Importamos los aparatos de Sarel y fabricamos las celdas donde van insertados estos aparatos. Ellos nos dieron toda la ingeniería para fabricar las celdas tal cual como las fabrican en Italia. Hemos desarrollado acá todos los proveedores para poder fabricar algunos de los componentes. Hay un desarrollo y un trabajo muy grande de parte nuestra. Luego Sarel, con auditorías realizadas en nuestra planta industrial avaló nuestra licencia para la fabricación.

IE: ¿Qué otros hitos importantes pueden mencionar?

Alberto M.: Cuando se produce la apertura económica en los años '90 e ingresan al país otras marcas, llegaron con una filosofía diferente en materia de tableros de baja tensión. Acá se usaba mucho el estilo artesanal de

fabricación, estructuras soldadas muy voluminosas, muy pesadas y difíciles de almacenar, la nueva tecnología es con piezas estandarizadas que se ensamblan para conformar unidades funcionales. A nosotros se nos ocurrió en ese momento desarrollar nuestro propio producto. Fue un paso bravo, y logramos un buen producto que es la línea Multibox, conformado por el Minibox, Maxibox y Masterbox como tableros de distribución de energía, y el Metalset como tablero CCM. Fue un éxito impresionante, ya que la gente creía que eran tableros importados.

IE: ¿Qué obras funcionan hoy con tableros Tipem?

Alejandro M.: Nuestras celdas y tableros están instalados en diferentes tipos de ejecuciones. Por nombrar las más importantes podría decirte obras como el canal aliviador del Arroyo Maldonado, las plantas de Ezeiza y Gral. Paz de la CNEA, Yaciretá, Yacimiento Carbonífero de Río Turbio, Ministerio de Economía, Embalse Río Tercero y el Aeropuerto Internacional de Ezeiza, entre otros. También en empresas privadas como Total Austral, Sinopec, YPF, Telefónica de Argentina, Movistar, Coca-Cola, entre otras empresas de primera línea.

IE: ¿Qué proyectos la ocupan ahora a la empresa?

Alejandro M.: Estamos apostando ahora, con el ingreso de Ricardo Neira, a masificar nuestro producto, y llegar a aquellas empresas que no nos conocían, como ser las generadoras, transportadoras y distribuidoras de energía, como así también las cooperativas de electricidad de todo el país.

Ricardo N.: ... y también llegar a empresas de primera línea y a clientes usuarios, los que están en relación con las empresas de energía ya sea por un nuevo suministro, una ampliación de potencia o la instalación de una planta industrial nueva para la cual solicitan equipamiento de media tensión.

Alberto M.: Creo que llegamos a un buen punto dentro de lo que es el mercado privado, y nos costaba bas-

tante ingresar en el mercado de las empresas distribuidoras importantes porque a lo mejor no éramos muy conocidos en ese rubro.

Alejandro M.: Fue una maduración del producto. Llegamos a un momento en que nuestra capacidad nos requería más, entonces intentamos llegar a estas compañías.

Alberto M.: Nos pudimos contactar con Edenor, en 2013 participamos de una licitación y obtuvimos una orden de compra. El año pasado hicimos una provisión bastante importante y eso nos dio el puntapié inicial para ingresar en este mercado. Y por eso a mediados de este año contactamos a Ricardo Neira, que es un experto caminador de este terreno. Ahora estamos transitando ese camino con mucha más llegada porque afortunadamente es una persona que conoce muy bien el mercado y las empresas más importantes de nuestro país.

Alejandro M.: Nuestro plan es atraer a ese mercado de las compañías del interior del país. Con Edenor ya estamos trabajando, el año pasado le vendimos más de cuatrocientas celdas, y tenemos actualmente una orden de compra abierta, lo cual es un antecedente más que importante.

IE: ¿Cómo reacciona el mercado a la nueva apuesta de Tipem?

Alejandro M.: La etapa es de crecimiento plenamente.

Alberto M.: Ya hemos participado de varias licitaciones y ya ganamos órdenes de compra, algunas en marcha, otras en gestión. Estos son procesos que llevan su tiempo.

Ricardo N.: En esta primera etapa, queremos llegar a todo el país. Ya hemos participado en diversos concursos de precios y licitaciones, como por ejemplo en la Empresa Distribuidora de Energía de Mendoza, EDEMSA, donde ya estamos aprobados técnicamente. Nos preadjudicaron en EPEC, Empresa Provincial de Energía de Córdoba, una licitación de 115 celdas. También participamos de una licitación en la EPE, Empresa Provincial de Energía de Santa Fe, la cual ganamos (son más de 170 celdas) y está



Tableros de media tensión, fabricados en Argentina y con prueba de arco interno certificada.

en proceso de adjudicación. Estamos apuntando a vender en forma directa a las empresas de energía y cooperativas eléctricas, esa es una de mis principales funciones. Yo hace más de veinte años que visito a todas las empresas de energía del país. Tuve la suerte de haber cosechado muchos amigos y gente conocida, lo cual me otorga un conocimiento muy profundo del negocio.

IE: ¿Cuáles son las fortalezas de Tipem que le permiten afrontar este desafío?

Ricardo N.: Tener un buen producto y tener la llegada son algunas de las cosas que se necesitan para llevar el negocio adelante. A título personal, antes de ingresar a Tipem pedí referencia de la empresa y todas las respuestas que obtuve coincidieron en que es una empresa que ofrece calidad de producto, cumplimiento en la entrega y con muy buenos directivos. Por tal motivo con estos antecedentes no tuve dudas de que tendría éxito en mi gestión comercial.

Alejandro M.: Se suma al aval de la trayectoria, el de las certificaciones de normas que tenemos.

Ricardo N.: Un tema importante es que tenemos precios muy competitivos tanto sea en media tensión como en baja tensión.

Alejandro M.: Tenés que convencer por precio, por plazo de entrega y por calidad de producto, muchas veces venciendo a la costumbre, porque a menudo ocurre que los técnicos prefieren un tablero ya conocido aunque no sea el mejor.

Ricardo N.: Se da la conjunción de calidad de producto, precios competitivos y cumplimiento con la entrega, son tres cosas fundamentales para tener éxito comercialmente.

IE: El gran proyecto de Tipem se enmarca en una nueva orientación de la empresa para captar nuevos clientes en el ámbito público. Respecto de productos, ¿qué novedades presentan?

Alejandro M.: Como producto nuevo está este acuerdo con Eaton. Ahora somos partner de Eaton para la línea xEnergy, que son tableros de baja tensión protocolizados para arco interno. Cumplen la nueva norma 61439. Estuvimos haciendo una capacitación en Eaton Brasil, tanto la parte comercial como técnica para conocer bien los productos. Es algo nuevo para nosotros. Tenemos libertad de comercialización, junto con Eaton, ampliamos el frente entre las dos empresas para llegar al cliente que realmente lo necesite. Este producto de Eaton es equivalente en calidad al de otras empresas de primer nivel con las que compete palmo a palmo. Entonces seducimos al cliente con el precio, la entrega, el servicio y la atención.

IE: ¿Qué certificaciones avalan a sus productos?

Alejandro M.: Acá se hacen todos ensayos de rutina a los tableros según norma.

Alberto M.: También un dato importante es que el año pasado realizamos el ensayo de arco interno en las celdas... en el país creo que debemos ser los únicos que lo tienen, porque todos los demás se basan en protocolos de origen.

Alejandro M.: Al principio vendíamos las celdas a prueba de arco interno con los ensayos de tipo de Sarel. Después, decidimos hacer este ensayo en nuestra propia celda, en el Laboratorio CESI de Italia, uno de los laboratorios más prestigiosos del mundo, con resultados altamente satisfactorios. Es algo muy valioso para tener posibilidades en el mercado, pues verifica que el producto fabricado en Argentina es técnicamente indiscutible.

Alberto M.: En baja tensión nos contactamos con la Universidad Nacional de Río Cuarto para hacer todos los ensayos de acuerdo a la norma IEC 60439. Ahora tenemos los tableros homologados con las normas como corresponde. La competencia es bastante compleja, pero tenemos nuestro mercado, nuestros clientes están contentos con el producto.

Ricardo N.: El hecho de estar avalados por una de las distribuidoras de energía más importantes del país también nos abre las puertas a todas las demás empresas. Ser proveedor de Edenor es garantía de producto y de buena calidad.

IE: ¿Y a la empresa?

Alberto M.: Estamos certificados en ISO 9001 también. Este año se hizo una recertificación.



Tableros eléctricos de baja tensión: Masterbox, Minibox y Maxibox, y Metal Set, un centro de control de motores. Los productos de Tipem están certificados y avalados por la trayectoria de la empresa.

Alejandro M.: Ya estamos trabajando en la nueva revisión de ISO. Certificamos en 2008, ahora ya estamos trabajando según la nueva versión de la norma, la versión 2015, y recertificaremos en 2017, según indica el calendario que ISO exige.

IE: Sabemos que la empresa llega a todos los puntos de Argentina y que trabaja tanto con Buenos Aires como con el interior del país... ¿qué experiencia tiene más allá de nuestras fronteras?

Alberto M.: Todavía no llegamos a todo el espectro de clientes que podemos cubrir, pero tenemos tableros instalados en todo el país.

Alejandro M.: Hicimos algunas exportaciones puntuales, a Paraguay y Bolivia, pero son cosas puntuales. Nosotros apuntamos fundamentalmente al mercado local.

Alberto M.: Estamos incursionando ahora también en las exportaciones, visitando los países limítrofes, y también a Perú y a Ecuador. Hemos concretado ventas en Paraguay, por ejemplo. Es complejo, porque reciben catálogos de todo el mundo, pero podemos competir

por las ventajas que otorga la cercanía sobre todo a la hora de la asistencia posventa.

IE: Tipem emprende ahora muchos proyectos, ¿cómo se ve dentro de un año?

Ricardo N.: De acá a un año espero ya haber recorrido todo el país para captar la mayor cantidad de empresas distribuidoras de energía. Yo viajo constantemente. Ya estuvimos en Córdoba, Mendoza, Buenos Aires, Santa Fe y Entre Ríos, pero son más de veinte provincias en el país. Espero también que cada empresa apruebe el producto y que nos inviten a cotizar.

Alejandro M.: Queremos dar un salto en el crecimiento. Un paso importante que dimos con Ricardo es que ahora estamos participando en licitaciones públicas. El proyecto inmediato que ya estamos cerca de concretar es la ampliación de la fábrica, incrementando en un 50% nuestra superficie y a largo plazo esperamos mudarnos a un parque industrial. Por el aumento de volumen de fabricación ya nos quedó un poco chica la fábrica.

Ricardo N.: Porque son volúmenes importantes, estamos hablando en algunos casos de más de cien celdas.

Alejandro M.: Nosotros tenemos una producción mensual de celdas, el objetivo es duplicarlo. Esperamos llegar a doscientas por mes, no estamos lejos.

Ricardo N.: Tenemos mucho trabajo.

Alberto M.: Lindo desafío. ■



Desde 2015, Tipem es partner de Eaton para la línea de xEnergy, tableros de baja tensión protocolizados para arco interno, y ensambla en el país toda la línea, con total libertad de comercialización.

Tipem

www.tipem.com.ar