

Hexing, a la medida de Latinoamérica

Un encuentro latinoamericano de *Hexing* en Buenos Aires reunió a representantes de sus filiales en la región y a sus respectivos clientes, directivos de las distribuidoras eléctricas; una oportunidad para reencontrarse, compartir experiencias y descubrir tendencias de desarrollo técnico.

Hexing
www.tsi-sa.com.ar

El pasado jueves 12 de abril, la sala Mozart del Hotel Intercontinental de la ciudad de Buenos Aires abrió sus puertas para dar la bienvenida a un conjunto de profesionales de la energía provenientes de distintos puntos de América Latina y de China. Se trató del Latam Summit de la empresa *Hexing*, que recibió, tanto a representantes de sus filiales en la región, como a sus respectivos clientes, directivos de las distribuidoras eléctricas.

Juan Estepa, director de marketing para Latinoamérica y gerente general de la subsidiaria en Argentina, fue el encargado de dar inicio al evento, que se extendió hasta el día siguiente, y ofreció a sus invitados la oportunidad de reencontrarse, compartir experiencias y descubrir tendencias de desarrollo técnico.

En Argentina, durante más de veinte años operó *Tecno Staff*, ofreciendo al mercado, entre otras cosas, medidores de energía. En 2016, fue adquirida por *Hexing*, integrándose así al mercado internacional, ganando un respaldo que habilita un desarrollo superior.

Hexing es una empresa china fundada en 1992 que rápidamente orientó sus esfuerzos hacia el mercado internacional. Sus actividades están destinadas a desarrollar, fabricar y comercializar productos y soluciones en cinco áreas de negocios: a) microrredes y generación distribuida; b) automatización de distribución; c) medición convencional e inteligente (Mbus, PLC, RF, GPRS); d) cobro de



ingresos (sistema de facturación, sistema prepago y plataforma de transacción), y e) operación y servicios (planeamiento de red y diseño; operación y mantenimiento; consultoría, *hosting*, y operación de ventas). Al respecto, dijo Juan Estepa que el objetivo de *Hexing* "es proveer calidad acorde a las tecnologías de hoy en día. Internet ha revolucionado todo lo que es medición, todo está incorporándose hoy en día en nuestros sistemas".

Hexing es una empresa china con presencia global significativa: sus productos se encuentran en más de ochenta países. Cuenta con cinco centros regionales, seis subsidiarias (una de ellas es la argentina) y siete plantas de fabricación, de las cuales

cuatro están fuera de China: Brasil, Pakistán, Indonesia y Sudáfrica. Entre los hitos más importantes de la historia de la compañía, vale destacar que en 2001 presentó su primer medidor electrónico; en 2016 se convirtió en la primera empresa china en obtener la certificación STS para medidores de pago, y en ese mismo año comenzó a cotizar en la Bolsa de Shanghái.

Asimismo, otro punto muy importante fue que en el año 2010, adquirió la empresa *Eletra*, originaria y líder en el mercado brasileño. En 2016, también inauguró la nueva planta allí, que con una fabricación de tres millones de medidores en 2017 logró acaparar más del sesenta por ciento del *market share* del país. Dicha planta, ubicada en Fortaleza, cuenta con 32 mil metros cuadrados y una capacidad de fabricación total de cinco millones de medidores por año. Allí, se desarrolla un proceso totalmente vertical, con fabricación interna de los plásticos, placas electrónicas, montaje del medidores e inspección final.

Durante el Latam Summit, fue relevante la presencia del señor Chang, CEO de *Hexing* Latinoamérica. Su mensaje de bienvenida fue contundente, dejó ver la importancia de la empresa a nivel mundial: "En 25 años *Hexing* se convirtió de fabricante de medidores hasta proveedor de soluciones de medición y distribución. Buscamos ofrecer productos innovadores de alta calidad, soluciones y servicios para lograr un ecosistema sostenible para todos los usuarios del mundo", declaró, y trasluce el interés de la empresa por la región latinoamericana: "América Latina es lugar con mucho entusiasmo, lleno de retos y oportunidades; personalmente me gusta la amabilidad y calidez de la gente, y por eso establecimos nuestra sede. Por ahora, tenemos una fábrica en Brasil y filiales en Argentina, Colombia y Perú", agregó luego.

A fin de explorar un poco más sobre el interés de *Hexing* en Latinoamérica y desentrañar sus objetivos y pasos a seguir en Argentina en particular, *Ingeniería Eléctrica* entrevistó a Abraham Ortega, quien a través de su empresa se desempeña como

consultor ejecutivo senior de *Hexing*. Su trabajo es incrementar la presencia global de la empresa china a través de la elaboración de estrategias en áreas como marketing, introducción de nuevos productos, análisis de mercados, etcétera.

¿Qué importancia tiene el mercado latinoamericano para *Hexing*?

Es sumamente importante, como prueba de esto está la presencia en Brasil de Eletra, una fábrica que lidera el mercado local y también el establecimiento de una empresa de servicios. También la adquisición de Tecno Staff, que le dio a Hexing una apertura grande hacia el mercado argentino. Hexing está trabajando muy fuerte con EPM, en Colombia, y por supuesto con sus filiales en Panamá y otros países. Latinoamérica es un área clave para Hexing, y por eso el esfuerzo de seguir invirtiendo y desarrollando en la región.

¿Cuáles son las expectativas de desarrollo en Argentina?

Argentina es similar a muchos mercados latinos. La característica más particular es que está entrando de frente en lo que es smart grid (redes inteligentes), pero todavía falta mucho recorrido, tanto desde lo legal y político, como hasta la necesidad de adaptar tecnologías. Es necesario que tanto las empresas eléctricas como el gobierno trabajen en conjunto para adoptar nuevas tecnologías, modernizar las redes y proporcionar a clientes soluciones innovadoras y mejor servicio.





El avance de la tecnología no se detiene, hoy por hoy es acerca de conectividad, de big data (datos masivos) y de capacidad analítica. Por ejemplo, AMI es un sistema de recolección de datos, pero el análisis de estos para derivar beneficios es el juego del futuro. Hay mucho camino por andar.

¿Cómo es la integración entre filiales latinoamericanas de Hexing?

La comunicación es estrecha pero cada día mejorando para el desarrollo de muchos mercados de Latinoamérica. Yo creo que Eletra, en Brasil, va a tener un papel preponderante en un futuro y quizá termine siendo un proveedor clave de productos para Latinoamérica. Es un camino que hay que explorar. Por ejemplo, que los medidores de la zona Mercosur provengan de Brasil tiene sentido, pero ¿qué pasa con Centroamérica?, ¿qué pasa con Colombia? Quizá podemos hacer un modelo híbrido con productos de China y Brasil. Son caminos a explorar. En medición hay dos estándares principales, el estándar IEC y el estándar ANSI. En Centroamérica se ve mucho el estándar ANSI todavía, pero en Sudamérica el más usado es el IEC. Lo importante es que Hexing fabrica para los dos estándares y está preparada para el desarrollo, penetración y crecimiento en la región de una manera más rápida y más agresiva.

¿Cómo es la generación distribuida y de renovables en Latinoamérica?

En Brasil tenemos experiencia con renovables, con solar. Yo veo que en lo que respecta a generación, hay mucha presión ambiental: hay mucha fluctuación en el precio del petróleo, y el precio de paneles solares ha disminuido de una manera tan grande que la energía solar se convierte en una fuente viable de generación de energía. La presión ambiental va a causar mucho efecto, y va a lograr que ese tipo de tecnología avance más, porque todos los días hay indicios de que el final de la dependencia total de petróleo está llegando a su fin. Consideremos los ejemplos de Arabia Saudita o Dubái, son países que están buscando reinventarse, ya asumen que su economía solamente basada en petróleo no es sustentable.

¿Cuál es la influencia del mercado asiático en Latinoamérica?

Respecto a medición, tanto en productos como en soluciones, dos países son importantes: China y, a un menor nivel, Corea del Sur. En Latinoamérica, este mercado está dominado por las empresas chinas. El modelo de negocios chino es agresivo, es flexible, y es lo que le da a Hexing la pauta para poder desarrollar y poder avanzar más rápidamente que otros competidores tradicionales.

¿Qué puede comentar del portafolio de Hexing?

El portafolio es muy diverso. Hoy por hoy, y Hexing lo vio muy claro, está redireccionando su portafolio y su estrategia hacia la comunicación por Internet de las cosas [IoT, por sus siglas en inglés], analíticas a través de la explotación de big data, redes inteligentes, automatización de la distribución con componentes inteligentes, generación distribuida; por supuesto renovables es un campo abierto. Hexing está en una posición ventajosa porque ya tiene inversiones y productos en casi todas estas áreas; es una empresa que no se limita a producir medidores y sistemas AMI, sino que invierte en muchas áreas del ecosistema eléctrico y su interconectividad. ■