



CONDUCTORES ELÉCTRICOS

EDICIONES.ESPECIALES@MERCURIO.CL
SANTIAGO DE CHILE
MIÉRCOLES 31 DE MAYO DE 2017



6

COMERCIAL ARAGÓN S.A.:

Líderes en Chile en la importación y comercialización de cables de cobre y aluminio

“Captamos proyectos desde Arica a Punta Arenas y damos un servicio de venta y posventa en terreno, logrando capturar el verdadero problema del cliente y dándole soluciones y apoyo directo”, dice Giovanni Vidal, gerente comercial de la División Eléctrica de Comercial Aragón S.A.

Con más de 22 años en el mercado, Comercial Aragón S.A. es líder en productos para el sector de energía, minería, construcción e infraestructura. Poseen tres sucursales, en Antofagasta, Talca y Concepción, además de la casa matriz de Santiago. “Estas nos dan mayor cobertura a nivel nacional, mayor feedback con los clientes”, señala Giovanni Vidal, gerente comercial de la División Eléctrica de Comercial Aragón S.A.

Agrega que “captamos proyectos desde Arica a Punta Arenas y damos servicio de venta y posventa en terreno”, logrando capturar el verdadero problema del cliente y “le damos solución y apoyo directo”.

En el sector eléctrico abordan los segmentos de generación, transmisión, distribución, constructoras, mineras, montajistas pequeños, medianos y grandes, ingenierías e industria.

El ejecutivo resalta que Aragón es líder y se encuentra entre las mayores distribuidoras de productos eléctricos del país, a la vez que cuenta con marcas y productos exclusivos. La compañía destaca por sus grandes niveles de stock en cables de cobre y aluminio, herrajes y aisladores.

Aragón es líder en la distribución de artículos de media y alta tensión en el país y “es una empresa con políticas claras e inculca



GUSTAVO ORTIZ

valores como el compromiso, la perseverancia, el liderazgo, la integración y el trabajo en equipo. Lo anterior conlleva a la confianza en los trabajadores y esto, a su vez, en un excelente servicio en logística, óptimos tiempos de respuesta de entrega en obra, competitividad en proyectos emblemáticos, cobertura, un control de calidad internacional”.

Giovanni Vidal agrega que

también una de las mayores fortalezas es el gran compromiso del equipo, tener las mejores marcas a nivel mundial, ser distribuidores exclusivos de una de las líneas de cables de Nexans (Freetox Flex 3x), tener capacidad de reacción y adecuarse a las necesidades del cliente”.

A lo anterior se suma la gran capacidad del equipo de trabajo. Manifiesta con orgullo de que, en

la actualidad, “nuestros clientes son los principales entes de distribución y transmisión de energía en Chile. Ellos buscan los más rigurosos estándares de calidad, marcas reconocidas en el mercado mundial y con experiencia por años”.

Por lo anterior, demandan de sus proveedores seguridad y calidad del suministro para poder así concretar una mejor explotación económica de sus instalaciones.

También atienden a otros clientes que buscan marcas nuevas, con estándares diferentes y, quizás, no tan reconocidas. Están también los clientes que necesitan la entrega del producto de forma urgente y, finalmente, los que están dispuestos a esperar los 90 a 120 días que tarda una importación. Para toda esa amplia variedad de clientes “Aragón está capacitado para cubrir todos esos segmentos”.

El ejecutivo indica que como proveedores de las distintas industrias existe una preocupación por la calidad. “En el mercado eléctrico hay una infinidad de proveedores y fabricantes de cables, herrajes y otros” con una diversidad de estándares de calidad y de ensayos de productos y materiales. La compañía cuenta con personal especializado y dispuesto a asesorar y acompañar a los clientes a escoger los mejores productos, de acuerdo a las

necesidades y los presupuestos de que disponen.

PRODUCTOS DE EXCELENCIA

El gerente comercial de la División Eléctrica de la empresa indica que hace un año Comercial Aragón se puso como prioridad obtener las representaciones de las marcas más competitivas dentro de las cuatro grandes líneas de negocios de la empresa. En la actualidad, “en herrajes tenemos a Dalekovod; en aisladores de vidrio y vidrio siliconado tenemos a la Granja Insulators; en aisladores polimérico a Santana; en cables de cobre a Nexans y solo nos faltaría cables de aluminio que estamos a las puertas de cerrar la representación con una de las principales fábricas del mundo”.

Giovanni Vidal reconoce que este ha sido un largo proceso. En este camino ha habido un “aprendizaje en combinación con la experiencia del mercado, conociendo muy bien y en detalle al cliente final, quien es el que nos orienta para dónde va el mercado y sus exigencias”. Agrega que “sabemos que la mejor manera de conocer el mercado es entender los reales problemas del cliente final por lo que nos adecuamos a estas de manera rápida y eficiente. Estamos abiertos al cambio y esto es una de las grandes fortalezas de la compañía”.