

LCT, calidad reconocida con experiencia internacional

LCT es una empresa líder que se encuentra presente en el mercado desde hace muchos años. Provee productos orientados al conexionado eléctrico de alta calidad, otorgándole a sus clientes oportunidades comerciales y ventajas competitivas.

Sebastián Alalouf, gerente comercial de LCT, fue entrevistado por Editores SRL.

Productos y soluciones

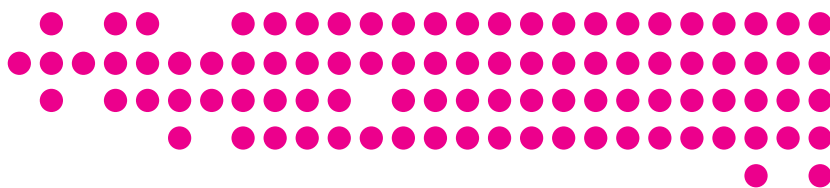
Entre los diversos productos que fabrica LCT se encuentran: líneas de terminales de cobre y de

aluminio, terminales preaislados, morsetería para derivaciones, cobre cobre, cobre aluminio, morsetos para puesta a tierra, líneas de herramientas de aplicación manuales e hidráulicas. A su vez, la empresa fabrica e importa múltiples herramientas como, por ejemplo, para aplicación de terminales, indentación simple y profunda, compresión hexagonal, corte de cable, preparación de conectores para conexiones especiales, etc.

En cuanto a los servicios que ofrece LCT se destacan la reparación y el mantenimiento de herramientas hidráulicas, el soporte técnico especializado y el servicio de post-venta.

Certificación y posicionamiento

Cabe destacar que la empresa cuenta con protocolos de ensayos para sus productos. Sostiene Sebastián Alalouf: *“somos la única empresa en Argentina con los productos certificados bajo normas IEC en IRAM con toda la documentación correspondiente a la Secretaría*



de Comercio, la resolución 92-98 en líneas de terminales y morsetería, tenemos certificación de gestión de calidad ISO 9001:2008 por UL y somos la marca de referencia en esta clase de productos”.

En el rubro de terminales, herramientas, terminales preaislados y morsetería LCT es la marca líder y abarca aproximadamente un 70% del mercado.

Sus productos son utilizados por grandes industrias, tableristas, empresas montadoras, obras eléctricas, entes de energía, cooperativas y empresas de energía, empresas de tendido de líneas aéreas, industria pesada, industria automotriz, etc.

Canales y zonas de comercialización

La comercialización se encuentra dirigida a distribuidores mayoristas de materiales eléctricos y las ventas de las líneas generales de fabricación se realizan en todo el país mediante dichos distribuidores.

En conjunto con los distribuidores, LCT realiza actividades de difusión técnica de utilización de los productos y promoción. Dichas tareas las realiza a través de exposiciones, catálogos, página web, visitas a grandes industrias para promoción técnica específica de alguna línea o rubro que el distribuidor considere que es importante promocionar, etc.

La expansión del comercio exterior

En 2002 la empresa ingresó al grupo exportador GIAPE (www.giape.com.ar), consorcio de empresas argentinas exportadoras, y comenzó a exportar a Chile, Uruguay, Paraguay, Bolivia, con visitas frecuentes a estos mercados y desarrollando distribuidores. Luego continuaron expandiendo su exportación en Brasil, Venezuela, Colombia, México, Estados Unidos y varios países de Centroamérica.

Comenta Sebastián: “este pro-

ceso llevo muchos años de trabajo, desarrollo de productos a medida e incorporación de tecnologías que no poseíamos para fabricar los productos acorde a las necesidades de cada mercado. En el año 2004 empezamos a vender en México y desde allí efectuamos contratos con empresas norteamericanas. En el año 2006, entramos al mercado estadounidense con marcas de terceros para empresas multinacionales de primera línea, fabricamos productos, packaging e inclusive se han certificado los productos con norma UL CSA y se lograron importantes volúmenes de negocios con estos destinos”.

Para satisfacer los estándares de calidad que exigen mercados como el estadounidense, LCT ajustó la rigurosidad en sus procesos para fabricar con un alto grado de calidad. A su vez, incorporó maquinaria, acotó las tolerancias y la precisión en cuanto a dimensiones y materias primas utilizadas.

Dicha exigencia en el desarrollo de productos para este mercado se vio reflejada también en una mejora de calidad en los productos destinados a la industria nacional. Dice Sebastián: “el cambio en la elaboración de los productos fue total y todo lo que incorporamos para México y Estados Unidos lo volcamos para la fabricación de



todos los productos LCT. Eso ayudó a posicionarnos con un importante diferencial en cuanto a otros productos emergentes y dio muy buen resultado, hubo una gran aceptación, diferencias cualitativas”.

El desarrollo tecnológico

Ante un mundo que cada vez exige más tecnología, LCT responde con la incorporación de maquinarias de última generación (balancines, inyectoras de plástico, máquinas de soldado, máquinas de plegado, etc). Sostiene su gerente comercial: *“tenemos matriceria propia, donde fabricamos nuestros propios moldes con máquinas de última generación, centros de*

mecanizado, electro erosionadora, cortes por hilo, etc. y hacemos nuestros propios proyectos. Estamos muy equipados para desarrollar nuevos productos y el mantenimiento del herramental utilizado en la producción”.

Una fuerte ventaja competitiva

LCT tiene una ventaja competitiva muy importante: trabaja con stock permanente y realiza entregas inmediatas. En un mercado en donde las entregas se realizan con plazos mucho más largos, este aspecto es un diferencial muy importante que los ha posicionado favorablemente en las líneas tradicionales.

Afirma Sebastián Alalouf: *“nuestros plazos, dependiendo de cada caso, van desde el día siguiente hasta un mes. Con ellos satisfacemos una necesidad del mercado que no está del todo cubierta”.*

Nuevos productos

Hace tres años la empresa ha comenzado a desarrollar la línea de herrajes y accesorios para líneas aéreas preensambladas. Son



productos elaborados en algunos modelos en hierro, plástico, cobre y aluminio y se utilizan como accesorios para suspensión, retención, acometida domiciliaria y derivación en líneas aéreas de aluminio en cables de baja tensión.

El último desarrollo efectuado por LCT fue para conexión y derivación de cable concéntrico o antihurto. El mismo ha tenido una muy buena penetración y aceptación en el mercado debido a su precio y calidad y las ventas se concentraron en países limítrofes y en sudamérica.

Concluye Sebastián: *“estamos muy abocados a que esta línea crezca. Si bien obtuvimos muy buenos resultados, esperamos para los próximos años seguir creciendo en el ámbito nacional e internacional y seguir mejorando nuestro rendimiento”.*

