

Llega un nuevo protagonista: Nardon Cables

La industria de cables es testigo este año de un nuevo alumbramiento: en 2015 nació Nardon Cables. La empresa, a cargo de Claudio Nardon, es el resultado de llevar a cabo un proyecto deseado durante largo tiempo. Su directivo aprendió el oficio trabajando muchos años en la firma IMSA y siempre soñó con la apertura de su propio local. La experiencia acumulada no fue en vano, y con una importante cartera de clientes y de relaciones comerciales afianzadas, este año ve su sueño cumplido.

Todo está por hacerse y los primeros pasos de la empresa vislumbran un futuro promisorio. En la actualidad, ya opera en la ciudad de Buenos Aires y su conurbano, y ya proyecta extenderse a todo el país. Además, ya ofrece servicios adicionales, como ser charlas técnicas y asesoramiento personalizado, una de sus fortalezas junto a su principal carta de presentación: calidad de cables para todo tipo de tensiones y aplicaciones, y calidad en el servicio hacia el cliente. "Queremos que nuestros clientes sepan que no solo nos abocamos a la comercialización de cables eléctricos sino que ofrecemos, con nuestra experiencia, la información y el asesoramiento que necesitan a la hora de elegir un producto", afirma Claudio Nardon, quien tanto más tenía para contar, que *La Revista de Acyede* decidió

Por

Nardon Cables

nardoncables@gmail.com



entrevistarlo. A continuación, el resultado de una charla amena, producto de la alegría de ver un sueño cumplido y la convicción de saberlo duradero.

La Revista de Acyede (AC): ¿Cuándo y cómo comenzaron las actividades de la empresa?

Claudio Nardon (CN): Luego de muchos años de soñar con el proyecto propio de un negocio de materiales eléctricos, este año decidimos llevarlo adelante, con muchas ganas y entusiasmo, fue así como surgió Nardon Cables. Mi experiencia en empresas del rubro eléctrico, particularmente en IMSA, donde me desempeñé como jefe de ventas y jefe de producto, fue el capital más importante para llevar a cabo este emprendimiento.

AC: ¿Cómo se organiza actualmente la firma?

CN: En la actualidad nuestra empresa está conformada por una oficina comercial, un pequeño depósito para satisfacer las necesidades más urgentes y una logística tercerizada.

AC: ¿Qué productos distribuyen?

CN: Nos dedicamos a la comercialización de cables eléctricos de las primeras marcas, queremos que nuestra empresa se identifique con productos de calidad. Los principales productos que comercializamos son cables unipolares, subterráneos de baja y media tensión, tipo taller y líneas aéreas (aisladas y desnudas), entre otros.

AC: ¿Qué zonas abarca la acción comercial de la empresa?

CN: Nuestra actividad se desarrolla en Capital Federal, Gran Buenos Aires y algunas ciudades del interior del país.

AC: ¿A qué tipo de cliente están dirigidos sus productos?

CN: En principio están dirigidos a instaladores eléctricos, empresas constructoras, industrias y distribuidores de materiales eléctricos que no tienen la posibilidad de llegar a primeras marcas en forma directa.

AC: ¿Qué productos son los que tienen mayor relevancia entre sus clientes?

CN: Hoy los productos más demandados de nuestro mercado son los cables unipolares y subterráneos de baja tensión.

AC: ¿Ofrecen algún otro servicio? ¿Cuál?

CN: Una de nuestras principales fortalezas es el asesoramiento técnico a nuestros clientes, con el cual pretendemos marcar una diferencia. Estamos brindando charlas técnicas de producto a distintas organizaciones, donde el principal objetivo es informar y ayudar a tomar conciencia sobre la utili-

zación de productos de calidad en las instalaciones eléctricas.

AC: ¿Cómo definiría su relación con los proveedores? ¿Cuáles son las condiciones de trabajo con ellos?

CN: El prestigio y la confianza ganada a lo largo de casi 25 años de trabajo en el rubro eléctrico fue la clave para tener hoy el apoyo de las marcas que representamos. Gracias a ellos es que hoy estamos llevando adelante este emprendimiento.

AC: ¿Cuáles son los proyectos a futuro?

CN: Si bien estamos teniendo una buena aceptación en el mercado donde actuamos, sabemos que la coyuntura por la que está atravesando nuestro país nos obliga a ser cautelosos en la toma de decisiones en lo que a inversiones se refiere. No obstante, estamos evaluando a corto plazo mejorar nuestras instalaciones: sumar un nuevo depósito y agregar a nuestra oferta de productos una serie de cables especiales para la industria. ■

