

Capacitores y más: la estrategia de Epcos TDK en Argentina

Emerson Molina es el gerente de ventas de los productos Epcos TDK en las regiones de Centroamérica y Sudamérica. De paso por Argentina, fue entrevistado por Ingeniería Eléctrica. Junto con él repasamos el presente y futuro de la empresa en el país.



Locia y Compañía SA
www.locia.com.ar

¿Locia y Cía., Epcos, TDK? En pocas palabras, Locia y Cía. es la empresa que distribuye productos Epcos TDK en Argentina. Está catalogada como canal de ventas de la marca en carácter de representante oficial. En actividad desde el año 1975, comercializa capacitores para usar en aplicaciones de corriente alterna en circuitos de iluminación, motores y sistemas de corrección de factor de potencia.

Por su parte, Epcos, de origen alemán, es líder a nivel internacional en el rubro. En el año 2009 fue adquirida en su totalidad por el grupo japonés TDK, y desde entonces se la conoce también como “Epcos TDK”.

“Los productos que comercializa Locia y Cía. son etiquetados como Epcos, preferimos conservar esa marca” aclara Emerson Molina. Desde Brasil, Emerson coordina los canales de ventas de la marca, y en Argentina en particular, su trabajo se vale de la labor de Locia y Cía.

Ni Epcos ni TDK tienen una oficina en cada país, sino que nos apoyamos en canales de ventas. Acá en Argentina, por ejemplo, distribuimos nuestra línea de capacitores a través de Locia y Cía.

Ingeniería Eléctrica.—¿Cómo se organiza la marca para estar presente en regiones tan extensas como lo son Centroamérica y, sobre todo, Sudamérica?

Emerson Molina.—Nosotros tenemos canales de ventas. Ni Epcos ni TDK tienen una oficina en cada país, sino que nos apoyamos en canales de ventas. Acá en Argentina, por ejemplo, distribuimos nuestra línea de capacitores a través de Locia y Cía. Desde Brasil, estamos a cargo de Centroamérica y Sudamérica, desde el sur de Argentina y Chile, hasta El Salvador. México, ya en América del Norte, se gestiona con colegas de Estados Unidos.



Emerson Molina, Epcos Brasil

<https://www.linkedin.com/in/emerson-molina-45135b33/>

Ingeniería Eléctrica.—¿Cuáles son las principales líneas de producto de Epcos TDK?

Emerson Molina.—Tenemos muchas líneas de producto. Las que manejamos acá en Argentina no son las mismas que ofrecemos en otros países. Aquí, enfatizamos sobre todo las líneas de corrección de factor de potencia y capacitores chicos, para motores de lavarropas o de bomba. En líneas generales, es todo lo que entra bajo el gran paraguas de “corrección del factor de potencia”.

Ingeniería Eléctrica.—¿Por qué es importante la corrección del factor de potencia?

Emerson Molina.—Creemos que para que un país se desarrolle se necesita energía e infraestructura de electricidad. La corrección de factor de potencia sirve a ese fin, es una solución a favor de la eficiencia energética también. Epcos brinda productos de alta calidad y rendimiento. En Argentina, creemos que podemos crecer con la corrección del factor de potencia, tanto en baja, como en media tensión.

Ingeniería Eléctrica.—¿Dónde están las plantas de producción de los productos que se comercializan en Argentina?

Emerson Molina.—Hoy, Epcos tiene alrededor de 54 fábricas alrededor del mundo. Para esta línea

en particular, de corrección de factor de potencia, tenemos una fábrica en Gravataí (Brasil) y otra en India.

Ingeniería Eléctrica.—¿Qué puede mencionar acerca de la seguridad eléctrica?

Emerson Molina.—Todos nuestros productos cuentan con los sellos de seguridad que exige cada país. En Argentina, solo se comercializan con sello IRAM; en Estados Unidos, con UL. Desde la planta de Brasil, exportamos capacitores hacia todo el mundo y nos aseguramos de que estén avalados por la norma IEC correspondiente y también por las exigencias particulares de cada región.

Ingeniería Eléctrica.—¿Qué los diferencia de otras opciones disponibles en el mercado?

Emerson Molina.—La calidad en primer lugar. Trabajamos para tener un precio competitivo, pero siempre sin perder calidad. Podemos entregar al cliente realmente lo que figura en nuestra hojas de datos. Las características eléctricas que ponemos en nuestros folletos son las que luego efectivamente tiene los productos que damos a los clientes. Tenemos calidad, tenemos buen precio, tenemos inventario local a través de nuestro canal de ventas.





Trabajamos para tener un precio competitivo, pero siempre sin perder calidad. Podemos entregar al cliente realmente lo que figura en nuestra hojas de datos.

Locia y Cía. comercializa la línea de capacitores para baja y media tensión. La amplia gama disponible en Argentina se fabrica en Brasil o en India, y cada dispositivo presenta una tecnología particular pensada para cada aplicación. Capacitores Phi Cap, capacitores Phase Cap, entre otros, son dignos de conocer. Cada uno se fabrica con tecnología patentada de la empresa, que le permite ofrecer modelos cilíndricos o rectangulares; con aceite o con gas nitrógeno.

Ingeniería Eléctrica.—¿Cómo puede definir la relación comercial con Locia y Cía.?

Emerson Molina.—Nuestra relación comercial con Locia y Cía. tiene quince años, aproximadamente. Un punto positivo es la confianza que tenemos. Nosotros nunca buscamos una venta única, queremos algo duradero, y eso también vale con nuestros canales de venta. Queremos que crezcan y tengan ganas de desarrollar más el mercado. Locia y Cía. es una gran oportunidad que tenemos nosotros acá en Argentina, sin dudas es una empresa con todo lo que buscamos en un canal de ventas: personas que saben negociar, tenemos inventario local, política comercial afín a la nuestra. Creo que no es

Locia y Cía. la que necesita agradecer a Epcos TDK, sino al revés, Epcos TDK está agradecida de trabajar con Locia y Cía.

Ingeniería Eléctrica.—¿Cuáles son los planes a futuro?

Emerson Molina.—Epcos TDK no solo tiene capacitores, fabrica un amplio rango de productos. A la hora de proyectar una solución nueva, siempre piensa cuáles van a ser las tecnologías que se necesitarán en el futuro y qué dispositivos llegarán para reemplazar los actuales. Argentina es un país grande con mucha posibilidad de crear nueva infraestructura. Es un país donde podemos crecer mucho. ■

Nuestra relación comercial con Locia y Cía. tiene quince años, aproximadamente. Un punto positivo es la confianza que tenemos.

