

# Cimet: estrategias para comunicar y conducir energía



Ingeniería Eléctrica dialogó con Adrián Rivas, gerente comercial de Cimet

Cimet  
www.cimet.com

*Cimet Optel* es un grupo de empresas de base industrial con más de sesenta años de experiencia en la fabricación de cables y conductores para infraestructura eléctrica y de telecomunicaciones.

La operación consta de dos plantas localizadas en el Gran Buenos Aires, con más de trescientos empleados, maquinaria actualizada, laboratorios de ensayos, gestión de calidad certificada ISO 9001:2015; 14001:2015, OHSAS 18001:2007 por BVQI, y un grupo de especialistas que permiten asegurar el cumplimiento de los requerimientos técnicos apuntalados por normas IRAM.

Los productos ofrecidos por la empresa se pueden resumir en las siguientes categorías:

- » Instalaciones aéreas desnudas: cables de aluminio grado eléctrico para conexiones en estaciones transformadoras, de aleación de aluminio o aluminio con alma de acero para líneas de transmisión de energía; cables de cobre duro o recocido para toma de tierra o líneas de transmisión.
- » Instalaciones de potencia: cables tipo *Durolite* o *Termolite* "contrafuego" con conductores de cobre (hasta clase V) y aluminio (hasta clase II) aislados con PVC o XLPE (pueden poseer protecciones mecánicas de flejes o alambres de acero galvanizado para tensiones nominales hasta 3,3 kilovolts). Cables tipo *Zerotox* con conductores de cobre (hasta clase V) y aluminio (hasta clase II), aislados con XLPE rellenos y con vaina final de un compuesto libre de halógenos, no propagantes de la llama ni el incendio, nula toxicidad y baja emisión de humos opacos, hasta 3,3 kilovolts.
- » Instalaciones de potencia en media tensión: cables tipo *Termolite* "contrafuego" o *Zerotox* con conductores de cobre o aluminio grado eléctrico, aislados con polietileno reticulado, material semiconductor debajo y sobre la aislación aplicado mediante el método de triple extrusión simultánea, apantallados con cintas o alambres de cobre, rellenos de material sintético con o sin armadura de flejes de acero galvanizado con cubierta externa de PVC (para el *Termolite*) o cubierta externa de material libre de halógeno (para el *Zerotox*); especial para redes con tensiones nominales de hasta 35 kilovolts.
- » Instalaciones especiales de baja o media tensión: cables para industria naval (pesquera, comercial y militar), de baja emisión de humos, gases corrosivos y tóxicos; cables con nula emisión de gases halogenados, resistentes a hidrocarburos; cables con bloqueos longitudinales al paso del agua.





Con su gama, la empresa atiende diversos segmentos de mercado, principalmente transporte y distribución de energía con cables de extra alta tensión (500 kilovolts), alta tensión (132/66 kilovolts), media tensión (33/13,2 kilovolts) y baja tensión (hasta un kilovolt); generación renovable; comunicaciones (*Optel*); industria y construcción, y el canal de distribución.

*Ingeniería Eléctrica* entrevistó a Adrián Rivas, gerente comercial de la firma, quien se explayó sobre proyectos de la empresa, tanto como de los planes a futuro y su visión acerca de lo que es y lo que debería ser el mercado.

**En relativamente poco tiempo, los cambios tecnológicos aparejaron al mundo del cableado grandes modificaciones, ¿cómo fue respondiendo Cimet a estos cambios en el mercado?**

Adrián Rivas.— *Cimet comenzó a operar hace más de setenta años. Su negocio inicial fueron los cables de telefonía y las centrales telefónicas. Los cables de energía llegaron poco más tarde, en primera instancia cables domiciliarios, y luego ya se orientó a cables de mayor porte. Hoy en día es una de las pocas fábricas locales capaces de producir cables de media tensión, que requiere una línea de producción exclusiva. Con el correr del tiempo y el avance de la tecnología, los cables telefónicos de cobre perdieron relevancia en el mercado y en el año 2009 la compañía decidió abocarse totalmente a la energía. En 2015, se adquirió la unidad de negocios de Nexans en Argentina, lo que indica que Cimet tomó el control de Indelqui y de*





Optel, reincorporando el negocio de comunicaciones con la fibra óptica. Hoy la empresa opera en dos unidades de negocio: energía y comunicaciones.

#### ¿Cuál cree que es la mejor estrategia para permanecer en el mercado durante tanto tiempo?

Adrián Rivas.— Lo que nosotros “ponemos arriba de la mesa” es al cliente. Este es un negocio muy duro, que implica producción y comercialización simultánea partiendo de materias primas de elevado costo, como lo es el cobre. Nuestra estrategia se apunta en la calidad de nuestros productos y el servicio al cliente; que nunca falte del otro lado alguien que escuche y que brinde respuesta. Resumiría nuestra visión, misión y valores en la satisfacción del cliente y en complacer las necesidades del mercado para permanecer en el tiempo.

#### El rubro también es exigente respecto a la normativa...

Adrián Rivas.— Sí, la calidad es importante. Afortunadamente el producto que fabricamos es reconocido por su calidad, contamos con grandes extensiones de tendidos instalados con más de 40 años y nunca dejamos abierta una consulta. Respecto a normas,

nos apuntamos en IRAM, y por nuestras oficinas comerciales en Chile y en Brasil, complementamos con IEC y NBR. Nuestro equipo de ingenieros tiene muy claro este ámbito y lo desarrolla a diario. Desde la mirada de procesos, gestión y medioambiente, la compañía cuenta con certificaciones ISO 9001:2015; ISO 14.000 y OHSAS 18.000.

#### ¿Qué regiones abarca la acción comercial de la empresa?

Adrián Rivas.— Tradicionalmente hemos sembrado el territorio nacional, pero desde hace unos años expandimos la mirada a la región, entendiendo que no estamos lejos de trascender los límites geográficos que nos vinculan con Chile, Perú, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay.

#### ¿Cómo trabaja la empresa con nuevos mercados como energías renovables, por ejemplo?

Adrián Rivas.— La detección temprana de un nuevo segmento de mercado y la persistencia de nuestro equipo comercial hacen factible la prospección de nuevos negocios. El trabajo matricial de nuestros equipos permite mayor flexibilidad y acentúa la presencia en el mercado; esto acompañado de la calidad del producto facilita los resultados.

#### ¿Cuáles son los planes futuros?

Adrián Rivas.— La empresa apuesta a que habrá un desarrollo fuerte del sector energético, con mejoras en las redes de distribución e interconexiones de transmisión. Cimet-Optel se especializa en cables aéreos y subterráneos, siendo un partner fundamental para acompañar el crecimiento energético y comunicativo en la región. ■