

# ADIME

FEBRERO 2019

ASOCIACIÓN DE DISTRIBUIDORES DE MATERIAL ELÉCTRICO



Jordi Calvo  
Prysman



Ruth Solozabal  
ABB



3<sup>er</sup> ENCUENTRO ADIME  
DEL SECTOR DEL  
MATERIAL ELÉCTRICO.  
MADRID, 22 de Mayo de 2019

## MONOGRÁFICO El Sector opina



Fernando Flores  
Chint Electric



Eugenio de la Rosa  
Schneider Electric

Las empresas líderes, más allá de su tamaño, tienen siempre la característica de querer compartir y participar activamente en espacios de diálogo y de intercambio de experiencias y puntos de vista sobre todo aquello que acontece en su sector, como una forma más de innovación de sus proyectos empresariales y su relación con el mercado.

Por este motivo, apuestan por generar espacios donde promover sinergias y dinamizar el propio sector ante los cambios que se avecinan.

Con motivo del tercer Encuentro ADIME, cuatro de las empresas patrocinadores de este evento, que es ya todo un referente en el sector por su capacidad de generar nuevos contenidos de valor y avanzar propuestas del futuro de la distribución en España, se citan en estas páginas bajo el título "El Sector opina".

Eugenio de la Rosa, Jordi Calvo, Ruth Solozábal y Fernando Flores, cuatro renombrados ejecutivos de estas empresas nos participan sus opiniones no sólo del encuentro auspiciado por ADIME, sino también de cuál es el estado actual del sector y cómo consideran que se afrontará en los próximos años.

1. ¿Cuál es su valoración del Encuentro ADIME como foro de la voz del sector de la distribución en España?
2. ¿Considera necesario un encuentro presencial donde intercambiar ideas y propuestas de futuro para el sector?
3. ¿Qué temas cree que serán clave para el desarrollo del sector en los próximos años?
4. ¿Qué papel cree que deberá jugar el mundo asociativo para el correcto desarrollo del sector?
5. ¿Cómo afronta su organización el crecimiento en el mercado español?

## Jordi Calvo Rovira CCO- Prysmian Group en IBERIA

### "Un asociacionismo fuerte es clave para el sector"

1. El Encuentro ADIME constituye un evento de referencia para los profesionales de la distribución de material eléctrico, ya que permite intercambiar ideas, compartir experiencias y hacer un diagnóstico del presente y el futuro de esta actividad empresarial. Como proveedor de cables eléctricos, para nuestra compañía es un honor patrocinarlo, puesto que nos da la oportunidad de tener una interlocución directa con nuestros clientes y tomar el pulso a la problemática actual del sector.

2. Por supuesto. Aunque las nuevas tecnologías ponen a nuestra disposición numerosos canales de comunicación online, en ningún caso sustituyen a las relaciones personales. Es cierto que en el día a día todos solemos optar por el e-mail, el teléfono y otras formas de comunicación no presencial, pero el trato directo permite un mejor conocimiento mutuo, algo que sin duda facilita las relaciones entre cliente y proveedor. Así es como se genera la confianza necesaria que permite crear y profundizar en nuevas ideas para que nuestro sector mejore su nivel de eficiencia y competitividad.

3. Dos aspectos claves, la aceleración del proceso de digitalización de nuestro



sector y, sin duda, la evolución del sector energético de nuestro país.

La evolución de nuestro sector se verá influenciado por el creciente peso relativo de la energía eléctrica sobre el resto de energías consumidas, así como la decisión firme del Estado Español de invertir en fuentes de generación limpias, en detrimento de las fuentes fósiles tradicionales.

Un nuevo modelo energético sostenible está emergiendo en nuestro país. La producción energética renovable, junto con la paulatina implantación del vehículo eléctrico, serán vectores de crecimiento para nuestro sector durante los próximos años.

4. Un asociacionismo fuerte es clave para la buena salud de un sector económico. La distribución de material eléctrico no es una excepción, más aún teniendo

en cuenta su atomización. Es evidente que hay muchos ámbitos de gestión en donde se pueden defender mejor los intereses del sector de forma colectiva que individualmente. Las relaciones con las distintas administraciones públicas, la relación con otras asociaciones sectoriales, las normativas que afectan al sector y el combate contra la competencia desleal son algunos ejemplos. De ahí la importancia de contar con una asociación tan consolidada como ADIME.

5. Con optimismo, habida cuenta del buen comportamiento del mercado y con la ambición de aprovechar la ventaja de disponer de las dos marcas líderes en el mercado español: General Cable y Prysmian.

La combinación de ambos equipos nos permitirá sin duda mejorar nuestra competitividad en aspectos tales como innovación, servicio, focalización en nuestros clientes, gama y coste de nuestros productos.

El objetivo es ser una compañía capaz de dar respuesta en todo momento a las necesidades de nuestros clientes, muchos de los cuales forman parte de ADIME.

Ahora nos sentimos aún más preparados para ello, gracias a todos los valores que aporta el Grupo General Cable a Prysmian Group.

**Ruth Solozábal Jefe Ventas Canal Distribución de ABB**

**“Es esencial compartir y debatir como sector”**

**1.** Bajo mi punto de vista, el nuevo enfoque realizado ya hace dos años, incorporando en la participación del Encuentro también a una parte principal del sector como lo son los instaladores, ha sido francamente positivo. Es realmente importante que en este encuentro podamos compartir y debatir entre los principales fabricantes, el canal de la distribución y la asociación que representa a los instaladores, los temas más relevantes del sector, pero sobre todo compartir cómo vemos el futuro del mismo y en qué, como "cluster", podemos influir para asegurar que este barco en el que nos encontramos todos se dirija a un buen puerto.

**2.** Por supuesto, como estaba comentando, al margen de la función que tenemos cada uno de los agentes en la cadena de valor; fabricantes, distribuidores e instaladores, tenemos como sector el deber de poner en común aquellos temas que nos unen para debatir sobre

los mismos. Debemos también poner sobre la mesa dónde podríamos influir para que las instituciones y gobiernos puedan desatascar ciertos bloqueos que impiden que se pueda avanzar en algunos mercados incipientes, como pueden ser el autoconsumo y la movilidad eléctrica. Para ello, es de vital importancia hacerlo al menos una vez al año de forma presencial.

**3.** Los mercados incipientes, vehículo eléctrico, autoconsumo, automatización de los edificios, etc., y por otro lado, existen aquellos temas que pueden frenar el crecimiento de nuestro mercado, como pueden ser, por ejemplo, la gestión del precio, la venta por páginas web no profesionales.



En todo momento debemos tener siempre presente qué valor aportamos cada uno en la cadena de suministro y si el cliente lo valora y por tanto está dispuesto a pagar por él.

**4.** El papel debe ser protagonista, es decir, debería ser proactivo a la hora de realizar propuesta y de poner en común todos los temas que hemos comentado anteriormente. Esta asociación permitirá poder presentarse delante de las instituciones como un lobby.

**5.** Podríamos hablar del autoconsumo, de la automatización de los edificios, las instalaciones conectadas que permitirán una monitorización de la energía para un consumo más eficiente y responsable y por supuesto la movilidad eléctrica.

**Fernando Flores Martínez, Director de Distribución de Chint Electric**

**“Este foro da voz a todo el sector”**

**1.** El evento organizado por ADIME ha sido enriquecedor, congregando a todos los actores de nuestro mercado. Ha sido una jornada con un formato ágil en el que compartimos experiencias, creando una visión conjunta para toda la cadena de valor del sector eléctrico.



En futuros encuentros sería muy relevante ofrecer datos y previsiones económicas, además de tendencias a nivel europeo, que ilustren a todos los asistentes sobre cómo evoluciona nuestro mercado.

**2.** Necesitamos un diálogo constructivo a todos los niveles para poner el foco en los proyectos e ideas que hagan crecer nuestro sector. El foro transversal celebrado por ADIME da la voz a los clientes, a los fabricantes y a la Distribución, y abre las puertas a colaborar.

La evolución de la tecnología y de las telecomunicaciones nos permiten estar al día de cualquier asunto; sin embargo,

nada puede sustituir la relación humana y los debates que se generan en este tipo de encuentros profesionales.

**3.** Los retos de futuro son grandes, y en poco tiempo vendrán novedades de rápida implantación. La clave esencial será cómo adaptamos en la digitalización, porque influye a todos los integrantes del mercado. Implica un nuevo modelo de comunicación entre partes, nuevos modelos de servicio y de comercialización, y también mejoras en la gestión de la distribución.

Tenemos que evolucionar, y prepararnos para el desarrollo de las energías renovables, la Industria 4.0, el vehículo eléctrico, la implantación del IoT a todos los niveles, etc.

**4.** Las asociaciones tienen una misión estratégica: generar alianzas y ejercer de lobby para llegar con fuerza a los centros de decisión. Trabajar en equipo, en aso-

ciación, es un hábito entre los emprendedores.

Las asociaciones deben adaptarse a este nuevo modelo colaborativo y aprovechar las ventajas que nos da la tecnología para interactuar y generar valor de forma conjunta.

**5.** Somos una firma entusiasta del negocio eléctrico, que se apoya en la Distribución y en la confianza que generamos, ofreciendo el mejor asesoramiento comercial, técnico y postventa a través de nuestro equipo de 50 profesionales.

Desde el año pasado hemos diseñado un espacio de conocimiento que representa nuestro ADN y valores, en el que dar a conocer nuestra marca. El showroom y el aula formativa son dos áreas excepcionales en nuestras oficinas de Madrid donde atendemos a nuestros clientes y donde hemos expuesto toda la tecnología que Chint puede ofrecer al mercado eléctrico.

Con el aula formativa, apostamos por la formación de los jóvenes estudiantes de FP e ingenierías en un espacio abierto al conocimiento y a mejorar destrezas profesionales.



## Eugenio de la Rosa, VP de Distribución de Schneider Electric

# “Las claves para el desarrollo del sector son la especialización y la digitalización”

**1.** Es un espacio muy necesario y, además, creo que ADIME es quien más autoridad tiene para liderar un encuentro de esta naturaleza. Me parece muy acertado contar con un espacio periódico de forma anual como este, manteniendo también el formato que se ha venido haciendo en los últimos años.

**2.** Sí, es esencial. En estos momentos todo el sector es consciente de que se van a producir cambios y, para adaptarnos y afrontarlos de la mejor manera posible, son necesarias transformaciones. En este marco, la distribución juega un papel primordial. Un espacio en el que poder intercambiar ideas, experiencias y compartir propuestas y en el que también proveedores y clientes puedan exponer sus necesidades e iniciativas a los distribuidores, me parece clave.

**3.** Para el desarrollo del sector, la especialización y la digitalización serán clave. Como fabricantes con cierta posición de liderazgo en nuestro sector, en Schneider Electric entendemos la digitalización como una herramienta para ayudar a la especialización. El objetivo a medio plazo es especializarse, pero la digitalización resulta imprescindible para liberar recursos y energía, para hacer más fáciles todos los procedimientos y para hacer más sencillas y ágiles las relaciones con todos los actores del sector – proveedores y clientes, venta online, negocio electrónico, etc.



Una vez que todos esos esfuerzos, recursos, personas y energías se hayan liberado, pueden emplearse de manera más focalizada y acertada para especializarse. Aquí es dónde vamos a encontrar muchísimas oportunidades –que van a crecer de forma exponencial en el tiempo, me atrevería a decir- y los mayores beneficios para nuestro negocio.

**4.** Su papel será primordial. En un mundo que se transforma, que va hacia la especialización, que es tan global y en el que los actores, que hasta ahora trabajaban en compartimentos estancos, cada vez se interrelacionan más los unos con los otros, el mundo asociativo es la clave. Tanto dentro de un mismo sector, ya que le ayuda a ser más fuerte y a avanzar de forma eficiente, como entre sectores. Si hablamos del mundo asociativo entre distribuidores, es evidente su importancia para ayudar a realizar la transformación de forma más fácil y eficiente, pero si hablamos de la colaboración entre fabricante y distribuidor, por ejemplo, lo es todavía más.

**5.** En Schneider Electric, aparte de fijarnos en los indicadores económicos globales, disponemos de un Instituto Económico que transforma y adapta todos esos indicadores en los segmentos de mercado en los que nos movemos – residencial, terciario, infraestructuras, industrial, etc.- Desde un punto de vista técnico, creemos que podemos ser optimistas, preveemos que los próximos años tendrán crecimientos moderadamente positivos.

En Schneider Electric hace ya tiempo que apostamos por enriquecer el sector, por vender cada vez más productos conectables, para conectarlos, controlarlos y tener un software que nos permita elevar todos esos datos a la nube para poder crear patrones de comportamiento, analíticas y diseñar servicios que todo el sector puede acabar prestando. Si unimos los productos de nuestro sector eléctrico en los distintos segmentos del mercado con la gran avalancha de conectividad – y, por tanto, de datos que se pueden tratar -, las oportunidades pueden ser enormes. Además, llevamos años dedicando un 5% a inversión en I+D, lo que este año se ha traducido en más de 1.200 millones de euros.

Por todo ello, cuando hablamos de crecimiento de mercado, estamos viendo claramente un potencial mucho mayor. Somos optimistas y ambiciosos y, en los próximos años, buscaremos crecimientos muy por encima de los que, aparentemente, tendrá el mercado.



**3<sup>er</sup> ENCUENTRO ADIME  
DEL SECTOR DEL  
MATERIAL ELÉCTRICO.**

MADRID, 22 de Mayo de 2019





No son más **grandes** por su tamaño,  
si no por su **potencia.**



### Soluciones Salicru SAI/UPS Profesionales

On-line

De 4 kVA a 1.500 kVA

Monofásicos y trifásicos

Stand-alone / Paralelos / Modulares



Síguenos en:



@salicru\_SA



[www.linkedin.com/company/salicru](http://www.linkedin.com/company/salicru)

¡PROTÉGETE! PALABRA DE EXPERTO.