



EFICAM

EXPOSICIÓN Y FORO DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS
PLATAFORMAS DE DISTRIBUCIÓN Y FABRICANTES DE LA
Comunidad Autónoma de Madrid

MADRID
2017

UNIDOS POR UN FUTURO

II EDICIÓN

9 Y 10 DE MARZO DE 2017

PALACIO DE CRISTAL DE LA CASA DE CAMPO DE MADRID

WWW.EFICAM.COM

ORGANIZADA POR:



ADIME

ASOCIACION DE DISTRIBUIDORES DE MATERIAL ELECTRICO

ENTREVISTA

a **Eduard Sarto,**



Secretario General de ADIME

“Nuestro objetivo
es impulsar iniciativas
que ayuden a generar negocio
a nuestro asociados”

ADIME, Asociación de Distribuidores de Material Eléctrico y Electrotécnico, es una Asociación Profesional sin ánimo de lucro creada en el año 1995 y tiene como objetivo principal la asistencia, coordinación, representación, gestión y defensa de los intereses legítimos de las empresas que la integran, en el sector del Almacenaje y Distribución de Material Eléctrico, así como el impulso de servicios y proyectos que favorezcan el desarrollo de sus asociados. ADIME es el principal representante institucional del Canal Profesional de la Distribución de Material Eléctrico y Electrotécnico en España, y engloba a cerca de un centenar de empresas y 700 puntos de venta repartidos por todo el territorio.

reto para captar nuevos mercados y mayor negocio. Para conseguirlo, será necesario hacer un esfuerzo para profesionalizarse y reciclarse en conocimiento, y además provocará sin duda un cambio radical en el enfoque del negocio.

P- ¿Qué tipología de empresa responde al perfil de socio de ADIME?

R- Para nosotros todos son importantes. Desde la mayor multinacional hasta el pequeño almacén de material eléctrico situado en el pueblo más pequeño. Todos aportan valor. Todos son sector. ADIME estará siempre al lado de la distribución representando a sus empresarios sean del tamaño que sean. Quiero resaltar que aquellos que comandamos la Asociación hemos sido empresarios del propio sector y conocemos cuales son sus necesidades primordiales.

P- ¿Cómo ayuda la Asociación al negocio de sus asociados?

R- El empresario está trabajando las 24 horas del día pendiente de todas las facetas de su negocio, y le faltan horas. ADIME propone hacer el resto: facilitamos información sectorial vigente de gran valor que afecta a su negocio; le ofrecemos plataformas de bases de datos de productos y comercio electrónico como Electronet; fomentamos el intercambio de ideas, de opiniones

P- ¿Cuáles son los principales retos del sector para el futuro?

R- Sin duda, el cambio de modelo de negocio, motivado en buena parte por el impacto de las nuevas tecnologías digitales. El 92 % de las empresas del sector no disponen actualmente de una estrategia digital consistente, aunque todo apunta que se avecinan cambios radicales que podrían obligar a redefinir e incluso transformar la manera de dirigir el negocio de la distribución en nuestro país, especialmente para pequeñas empresas y Pymes.

P- ¿Cree usted que el sector está superando esta crisis que ha hecho desaparecer más de un 25% de empresas de distribución?

R- Realmente la crisis, derivada principalmente de la caída en el sector inmobiliario, la construcción y obra pública, ha sido muy severa cebándose no solo en las pequeñas empresas de nuestro sector sino incluso en empresas de gran tamaño. Pero a pesar de la desaparición de empresas distribuidoras y que parece que la peor parte ya pasó, aún tenemos muchas dudas que el sector esté fuera de peligro. Los datos actuales señalan con claridad la dificultad para mantener no solo el volumen de negocio sino también el margen, aspectos claves para el correcto funcionamiento de nuestra actividad. Nuestros asociados han tenido que buscar soluciones innovadoras para mantenerse a flote y adecuar sus balances y estructuras a esta nueva realidad.

Precisamente, la irrupción de las nuevas tecnologías y su implementación por parte de los empresarios del sector es un gran

“Queremos conectar con instaladores profesionales y con fabricantes a través de la calidad en el servicio”

“El distribuidor de material eléctrico es una figura clave en la cadena de valor del negocio del sector eléctrico”

y tendencias creando espacios donde practicar el networking y sinergias entre empresas del sector; impulsamos convenios para potenciar su negocio; asistimos jurídicamente y ponemos a su disposición asesoramiento personalizado en múltiples áreas como el marketing corporativo, la morosidad, políticas de sostenibilidad, ventajas financieras.... en fin, un gran abanico de servicios a su servicio.

P- ¿Qué iniciativas en concreto se ofrecen a los asociados?

R- Son varias y orientados a distintos fines. Plataforma Electronet está orientada a aumentar la productividad en nuestros negocios, con una base de datos que permite consultar más de 230 marcas y más de 780 mil referencias con un margen de error cero garantizado por los propios fabricantes, y una plataforma de comercio electrónico entre distribuidores y fabricantes que en la actualidad transacciona al año cerca de los 2 millones de documentos mercantiles y que pretende incorporar también al instalador profesional.

En la misma línea se encuentra ETIM, una plataforma de base de clasificación de productos con una lista de las características técnicas más importantes de cada clase para describirlos y encontrarlos, que ofrece innumerables ventajas para toda la cadena profesional del sector.

El Barómetro de Tendencias y el Libro Blanco del Sector son productos innovadores orientados a facilitar información clave de datos relevantes del sector para la toma de decisiones. Desde las Zonas Territoriales fomentamos el intercambio de ideas y las sinergias entre empresas del sector. Asesoramos y defendemos al asociado en la aplicación de la normativa RAEE sobre Reciclaje de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos. Defendemos y representamos a nuestros Asociados en las acciones legales que puedan surgir con motivo de su actividad empresarial.

Por otra parte hemos transformado nuestra web tradicional en una plataforma de gestión de información que nos permite interactuar con los usuarios mediante encuestas directas, campañas de e-mailing, noticias y publicaciones, así como recibir feedback en tiempo real publicado por nuestros miembros más activos.

P- Un aspecto relevante es como afronta el sector la política de reciclaje de los productos que se generan en el mercado.

R- Si, esta ha sido siempre una apuesta firme de ADIME no sólo con el medio ambiente, sino en la defensa para que cualquier asociado pueda beneficiarse de compensaciones a las que le da derecho la Ley por el hecho de destinar una parte de su trabajo a reciclar productos del sector. Hemos firmado a lo largo de estos años múltiples convenios y acuerdos de colaboración orientados a este fin. Este conocimiento nos permite asesorar, informar y gestionar en materia de reciclaje. En este sentido nuestro colectivo tiene un gran reto por delante puesto que en el año 2018 se incorporarán muchos más



productos afectados por el reciclaje, y las normativas actuales no dejan duda sobre nuestras responsabilidades pero si sobre nuestros derechos en dicha materia, por lo que será necesario aunar esfuerzos para no vernos perjudicados.

P- Desde su Asociación han impulsado la creación de un Libro Blanco del propio sector. Es poco habitual que una Asociación presente una obra de estas características en nuestro país.

R- Ciertamente ha sido un esfuerzo y una inversión más que considerable, pero creemos que merece la pena por todo el valor que aporta a todos y cada uno de sus asociados. Poner al alcance de todos ellos esta información que les ayudará sin duda a tener una visión más amplia del sector y a enfocar el negocio.

Precisamente el referente previo a esta iniciativa fue el Barómetro de Tendencias del Sector con información trimestral cualitativa y cuantitativa.

ADIME presenta la nueva edición del Libro Blanco de la Distribución de Material Eléctrico en España

El pasado mes de septiembre se presentó en Barcelona la segunda edición del Libro Blanco de la Distribución del Material Eléctrico en España 2016, una iniciativa pionera en el sector promovida por ADIME, la Asociación de Distribuidores de Material Eléctrico y Electrotécnico, y elaborado por Telematel Expertise, la división de conocimiento de la empresa de soluciones de gestión empresarial.

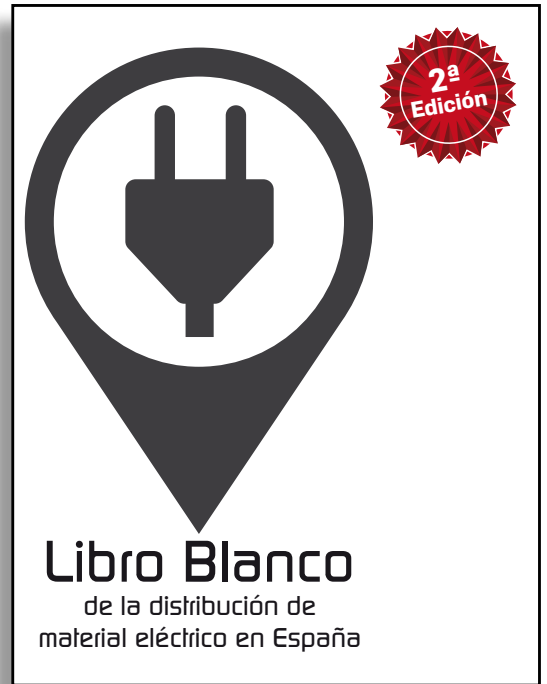
Esta segunda edición se ha llevado a cabo gracias a la excelente acogida que tuvo la primera edición de esta iniciativa – se agotó la edición - dirigida a los profesionales del sector.

El Libro Blanco presenta tres áreas de interés para el sector:

1. Primera radiografía del mercado, con datos y dinámicas
2. Estudio de Prospectiva: ¿qué dicen los agentes que ocurrirá mañana?
3. Conclusiones en Gestión de la Empresa Distribuidora: claves de competitividad

Una completa radiografía del mercado de la distribución en nuestro país.

Esta nueva edición actualiza el apartado llamado "radiografía del mercado", trasladando los datos más recientes sobre la visión global del



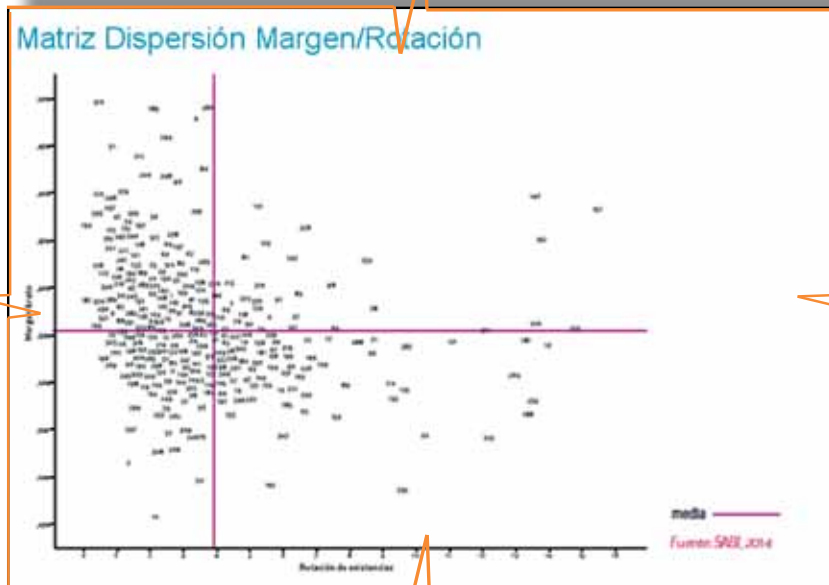
mercado de la distribución de material eléctrico. En este apartado se valora el importe total de la oferta y la demanda de material eléctrico en todo el país, consolidando datos a partir del censo de empresas instaladoras viendo su distribución dentro del territorio nacional.

Nueva área de conocimiento. Análisis de la posición competitiva.

Esta nueva edición incorpora un apartado con interesantes datos que permiten identificar la posición competitiva de cualquier empresa del sector, mediante la identificación de patrones de rendimiento tras el análisis exhaustivo de más de 300 empresas, se establecen los principales ejes de rentabilidad.

Cruzando información de distintos ratios se establecen clusters de empresa con métricas para que cada empresa pueda evaluar en qué clúster está compitiendo y de esta forma adaptar su estrategia al entorno de mercado.

Con esta nueva edición del Libro Blanco se amplía su uso práctico como herramienta de análisis para conocer los principales vectores de funcionamiento del sector, y por tanto, ayudar a las empresas distribuidoras de material eléctrico a ser más competitivas.



RETELEC

CALIDAD • INNOVACIÓN • RESULTADOS

Visítenos en el Sal3n Internacional
de Soluciones para la industria El3ctrica y Electr3nica

MATELEC 2016

25-28
OCTUBRE

Le esperamos en nuestro stand

STAND 3C07
PABELL3N 3



MATELEC

Sal3n Internacional de Soluciones para la
Industria El3ctrica y Electr3nica

Descargue su invitaci3n en:
www.retelec.com

