

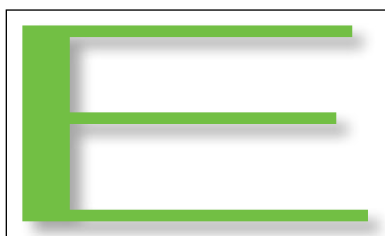


Con un formato más renovado y participativo

Diagnóstico optimista sobre el crecimiento del mercado, mezclado con la necesidad de sumarse a los cambios, de asumirlos y aceptarlos como oportunidades de negocio, han sido algunos de



los mensajes que se han dejado oír en esta segunda edición Grudilec Impulsa que, con un renovado y participativo formato, ha sorprendido muy gratamente a todos los participantes.



El encuentro, que tuvo lugar los pasados 9 y 10 de mayo en un conocido hotel madrileño, reunió a unos 150 profesionales del sector, entre ellos a todo el elenco de distribuidores asociados a Grudilec que acudieron acompañados

por sus clientes preferenciales. En cuanto a los fabricantes, once fueron las empresas que participaron muy activamente en este encuentro, tratando de arrojar luz sobre las cuestiones que más interés suscitan en el sector.

# Buen balance para Grudilec Impulsa II



**ALBERTO GONZÁLEZ, DIRECTOR COMERCIAL, RECIBIENDO A LOS PARTICIPANTES EN GRUDILEC IMPULSA II.**



**UNA DE LAS CUATRO SALAS QUE ACOGIERON A LOS FABRICANTES PREFERENTES, DISTRIBUIDORES DE GRUDILEC Y CLIENTES DEL GRUPO.**

### **Ambiente participativo y de proximidad**

Grudilec, haciendo gala de una exquisita y minuciosa organización, distribuyó en cuatro grupos a los participantes, recibiendo cada uno de esos grupos a los representantes de las once empresas fabricantes en riguroso turno de intervenciones. El objetivo no fue otro que generar un ambiente de proximidad y muy participativo, con el foco puesto en los aspectos clave que permitirán afrontar con éxito los cambios que sacuden ya al sector.

Con las sesiones de networking establecidas con los principales fabricantes del sector, la idea de que instaladores y socios distribuidores percibieran las posiciones y estrategias empresariales sobre cuestiones tan importantes como el liderazgo, la gestión de equipos y la identificación de las necesidades del cliente a la hora de ofrecerles soluciones con mayor valor añadido, ha cobrado fuerza y ha contribuido al éxito de un segundo encuentro de socios y colaboradores que hizo suyo el lema 'Enfócate para ganar'.

Bajo ese planteamiento, Mauricio Sobero, de Prysmian, dejó un claro mensaje de optimismo sobre

la marcha actual del sector que, pese a las caídas del 65% en el periodo de crisis -algo que solo sucede en las denominadas "economías de guerra"- ha sabido sortear esa dura etapa y ahora se enfrenta a unos retos muy interesantes. Posteriormente, Alfonso Canorea, desde Ledvance, puso el acento en los sistemas de control de iluminación, en los Smart, como garantes de eficiencia y eficacia. Citó el responsable de Ledvance que hay estudios que demuestran que en Europa, un 92% de los usuarios no reciben una instalación sin control; además, hay un revelador 60% que tiene en muy alta estima los productos Smart, y esa tendencia se va generalizando. "Son campos que ofrecen un buen recorrido", aseguró Canorea, y en los que el



**ALFONSO CANOREA, DURANTE EL TURNO DE INTERVENCIONES DE LEDVANCE.**

instalador juega un importante papel de asesoramiento y formación ante el usuario. Su recomendación fue apostar por productos de calidad, donde las tasas de fallo disminuyen considerablemente y son evidentes las garantías.

A continuación intervinieron los responsables de Unex, Ángel Nieto y Manuel Vila, que equipararon la estrategia y marcha de su empresa con la de los distribuidores socios de Grudilec, donde está muy arraigado el concepto de "empresa familiar", y poco después, Juan Gómez, de la empresa Simon, focalizó su intervención en las tendencias desde el punto de vista de consumidor, la vivienda y el mercado.

**“Un total de 150 profesionales participaron en este encuentro”**



ROSA FABRA Y  
MANUEL GUERRERO,  
DE LA EMPRESA  
GENERAL CABLE.



EL ENCUENTRO  
FINALIZÓ  
CON UNA PONENCIA  
A CARGO  
DEL COMUNICADOR  
VICENTE GUTIÉRREZ.

de los responsables de General Cable, ha de poner el acento en el servicio y la calidad.

### Un mañana más eléctrico

Cuatro responsables de Hager, con Luis Garriga a la cabeza, reflexionaron conjuntamente sobre el sector, bajo la percepción clara de que “el mañana será eléctrico”, mientras que Ainhoa Ochoa y Juan Carlos Alabort, de Gewiss, pusieron el foco en el vehículo eléctrico, cuyo auge es incuestionable, bien por temas medio ambientales o decisiones políticas. Se trata de una revolución en la que España ocupa posiciones intermedias, pero en la que tiene que involucrarse por su fuerte impacto. De hecho, mientras Alabort apuntó a que la compra de vehículos eléctricos ha pasado del 0.16% de todo 2017 a un 0,65% en lo que va de año, Ochoa, explicó que Europa exige un punto de recarga por cada 10 vehículos y mencionó algunos de los requisitos que se estipulan actualmente para la instalación de estos punto de recarga.

A Roberto García y Ángel Luis López, de Normagrup, les correspondió la última intervención de esta intensa pero fructífera jornada, en la que la totalidad de los ponentes evidenciaron su clara apuesta por el canal de la distribución. García destacó “la gran profesionalidad” y buenas relaciones con el colectivo de instaladores, a quienes se les brinda una magnífica oportunidad de negocio una vez las CC.AA. hagan firme los acuerdos para dotar a las instalaciones de alumbrado de emergencia autotest. Existe un mercado de unos 20 millones de unidades obsoletas que hay que reponer. Y eso es una buena noticia para el canal.

Al día siguiente Grudilec Impulsa incluyó una atractiva jornada formativa que, bajo el slogan ‘Enfócate para ganar’, fue impartida por el buen comunicador Vicente Gutiérrez, quien fue desgranado en su intervención las claves para ser competitivos bajo un liderazgo eficaz.

### Más valor añadido

Desde Aiscan, Antonio Manresa y Javier López, apostaron por el aporte del valor añadido para generar mayor rentabilidad al negocio, asegurando que es una idea que “encaja a la perfección con el papel del distribuidor”. De partida, explicaron que la recuperación del mercado anima a seguir incidiendo en ese camino del valor, aportando los ponentes una fórmula muy efectiva, consistente en que ante esa demanda en alza, con un canal de la distribución que apoya valor, se han de sumar criterios relacionados con la certificación, garantías y transparencia. El resultado conduce a un crecimiento y éxito del negocio para todos los agentes.

Eugenio de la Rosa y Xavi Palau, de Schneider Electric, comentaron que el mercado eléctrico, cambiante y en continua evolución, se mul-

tipicará por dos en los próximos años, mientras que los dispositivos se van a conectar cada vez más, lo que redundará en ese crecimiento exponencial que va a generar negocio. Y más tarde, Rosa Fabra y Manuel Guerrero, de Grupo General Cable, tras mencionar las ventajas y mejoras de los cables tras la aplicación de la normativa CPR, hablaron del moderado crecimiento del sector doméstico y el más evolutivo de la fibra óptica, más potente a la hora de hacer realidad los proyectos de llevarla a los hogares, aludiendo a las fuertes inversiones que se esperan en el campo de las renovables, ante la construcción de nuevas plantas fotovoltaicas y eólicas, adjudicadas tras las últimas subastas, así como la mayor incidencia del autoconsumo y el vehículo eléctrico, algo que supone un mayor negocio para la cadena de valor que, a juicio

# UNA PARA TODO

La nueva engastadora frontal

Nueva prensaterminales CIMCO FLEXI-CRIMP PRO, con un selector de dos posiciones: 0,5-6mm<sup>2</sup> y 6-16mm<sup>2</sup>.

- Cierre frontal cuadrado, ideal para la tecnología de los terminales
- Amplio rango de aplicación de 0,5mm<sup>2</sup> a 16mm<sup>2</sup>
- El perfil de crimpado de alta precisión evita el bloqueo de los terminales engastados
- Mango ergonómico de 2 componentes para un trabajo sin fatiga
- Nueva tecnología de muelle para una máxima durabilidad con alta calidad

