

Con una presencia cada vez más real e importante

La distribución de material eléctrico 'en clave mujer'

Hace aproximadamente un año y medio que Anna Deza, vigente coordinadora del grupo Grumelec, sustituyó al que hasta entonces había desempeñado el cargo de gerente del grupo. Por su parte, África González, titulada en económicas, ejerce de gerente en una empresa propia de carácter familiar. Ambas son emprendedoras y están cualificadas para trabajar en un sector copado tradicionalmente por hombres; por eso, a partir de sus impresiones se ha intentado llevar a cabo una aproximación en 'clave de mujer', tratando de averiguar por dónde pasa el futuro de la distribución eléctrica según su particular punto de vista.

Reflexionando acerca del grado de integración de la mujer en el ámbito de la dirección del sector eléctrico, África González, gerente de Tecnytran, aclara que "la sociedad sigue percibiendo las carreras técnicas como áreas masculinas, de ahí que exista un componente social que impulsa a las mujeres a eludir estas titulaciones. La incorporación de la mujer al sector de la distribución de material eléctrico es reciente e irá cambiando a medida que más mujeres se interesen por una formación de tipo más técnico". Y, en este sentido, Anna Deza comenta que "En el ámbito de la distribución de material eléctrico, la presencia de la mujer es una realidad desde hace unos años y, de hecho, se está integrando bastante bien, asumiendo cargos de importancia. Algo impensable veinte años atrás. Ahora incluso se

da el caso de fabricantes que muestran su predilección por trabajar con mujeres, y podemos observar cómo esas mujeres van escalando posiciones en la estructura de la empresa”.

Aun siendo patente el posicionamiento de la mujer en este segmento del sector, surge curiosidad por saber cómo es esa presencia a nivel tanto cuantitativo como cualitativo. Se trata de una cuestión a la que África González aporta su particular enfoque: “Actualmente la problemática creo que es la misma que en otros sectores. Yo me encuentro con mujeres, pero en los departamentos comerciales, o de compras y, en algún caso excepcional, en los técnicos, pero en direcciones comerciales o como responsables de departamentos existen muy pocas. El famoso techo de cristal también existe en este sector. Ya a



nivel de direcciones generales o gerencias el caso es más llamativo: desconozco el dato concreto y puede que me equivoque, pero que ejerzan como gerentes creo que somos pocas, muy pocas. No obstante, estoy segura de que en la sombra hay muchas ‘mujeres de’ o ‘hermanas de’ que están altamente capacitadas para llevar el negocio, pero

que trabajan a la sombra de sus maridos, hermanos e incluso socios. Una tendencia en positivo se irá viendo en breve, con la irrupción de la siguiente generación, sobre todo en almacenes pequeños y familiares. La concienciación sobre la conciliación laboral es fundamental para que el desarrollo profesional de la mujer pueda ir en paralelo al de sus compañeros varones. Sin embargo, en estos tiempos de crisis las palabras conciliación e igualdad han quedado relegadas a un segundo plano”.

Adecuarse a las nuevas circunstancias

En términos generales, estas profesionales del sector opinan que, en la actualidad, la distribución eléctrica se caracteriza por su empeño por adecuarse a las nuevas circunstancias.

Tal y como señala África González “En estos momentos el sector está nadando contracorriente para adaptarse al nuevo entorno económico. Es necesaria una reconversión de ideas. Es preciso hablar con el cliente de más soluciones en términos de valor añadido y menos de precios. El cliente busca una especialización y una cercanía y nosotros, los distribuidores, tenemos que estar a la altura”. Anna Deza va más allá y explica que “aunque desde hace un tiempo Grumelec se encuentra inmerso en un contexto general desfavorable, lo cierto es que ha avanzado y se ha convertido en más grande, tanto en número de miembros como en facturación y, por tanto, se está llevando a cabo una buena tarea. Sus miembros, debido a que disponen de instalaciones dotadas de estructuras ajustadas y personal familiar, han tendido a recortar en gastos y aprovechar al máximo todos los recursos de que disponen antes que echar gente a la calle. Se trata de perfiles de empresarios que contemplan el negocio como algo más que un medio de subsistencia, dado que se trata de un proyecto largamente desarrollado, a veces por más de una y de dos generaciones. Esa actitud de hormiguita es la que he captado y la que he decidido emular a la hora de organizar y coordinar el grupo, con toda la sutilidad y diplomacia de la que he sido capaz”.

El día a día de un grupo de compras va más allá de puramente su gestión. Anna Deza apunta algunos de los aspectos a tener en cuenta con sus palabras: “Se consideran importantes aspectos como, por ejemplo, que las negociaciones con cada uno de los fabricantes sean



“En el ámbito de la distribución de material eléctrico, la presencia de la mujer es una realidad desde hace unos años y, de hecho, se está integrando bastante bien”

(Anna Deza),
coordinadora del grupo Grumelec



España tiene una gran dependencia energética del exterior y hay que cambiar hábitos y modelos. Desde nuestro departamento técnico se trabaja estrechamente con los clientes para asesorarles en la mejora de sus procesos productivos, mejorando su automatización”.

Algo más escéptica se muestra Anna Deza al comentar que “a la eficiencia energética le quedan años porque existe desconocimiento por parte de los instaladores. Podría ser una salida, y para ello es preciso formarse. A veces pasa que se ofrecen una serie de productos que no se sabe bien la acogida que tendrán y, además, no se sabe asesorar en su instalación y, al final, el cliente se siente engañado. Ahí es donde el distribuidor debe implicarse más,

No cabe duda que la sociedad sigue percibiendo las carreras técnicas como áreas más masculinas..

beneficiosas, de algún modo, para el grupo. Por tanto, es vital la tarea que consiste en recopilar todos los datos que permitan llevar a cabo esa negociación y, para ello, es imprescindible la transparencia. Una vez superada una primera etapa en la que la persona se gana la confianza de prácticamente todos los miembros del grupo se produce un cambio a positivo. Para que un grupo como Grumelec funcione es preciso que haya una buena relación entre el fabricante y la coordinadora del grupo porque, si se produce un cambio en nuestra relación y existe fluidez en la comunicación, podemos ayudarnos entre nosotros. Es por ello que mi tarea no se limita a puramente la negociación una vez al año, sino que se basa en fomentar el mantenimiento de una relación más continuada, sobre todo con aquellos proveedores importantes para el buen funcionamiento de Grumelec”.

esencialmente en formación. Algo muy importante en un sector donde la cuota de mercado es la que es”.

En cuanto a los aspectos a solucionar o reconducir para asegurarse un lugar en el futuro, se reitera la vital importancia de una adecuada formación. África González se muestra muy explícita en este sentido al creer que “uno de los retos a los que tenemos que hacer frente es el vinculado a la cualificación de las personas que trabajamos en este sector. Durante años de bonanza el crecimiento del sector eléctrico se basó en la construcción con un modelo de mucha rotación y poco margen. En los tiempos actuales este modelo es insostenible. Debemos reconducirnos hacia modelos en los que se prime el conocimiento, la especialización y, en definitiva, se aporte valor añadido a los clientes. Las perspectivas a corto plazo no son buenas:

Cambio de hábitos

Considerando la incidencia de la eficiencia energética en el mercado de la distribución eléctrica, opinan que “Es importante,” según África González, “contar con productos eficientes, pero es más importante contar con profesionales cualificados, que hagan ver al cliente o usuario final la importancia de invertir en este aspecto. En un entorno en el que prima la cuenta de resultados, la correcta gestión energética es una de las medidas fundamentales para el ahorro y la mejora de la productividad. Desde Tecnytran lo tenemos claro, creemos que este es un sector en el que se puede crecer.



Medidor de Irradiancia

Optimiza el rendimiento solar



MFT1835



COMPROBADOR MULTIFUNCION

PVK320



PVK330



KITS FOTOVOLTAICOS

PVM210 Identifica problemas de conexión y el porqué de los bajos rendimientos de una instalación solar

- El PVM210 le ofrece lecturas precisas sobre la irradiancia que reciben los paneles solares antes y después de la instalación.
- Compacto, fácil de usar y con un rango de medición 1.999 W/m².
- Comprobador Multifunción MFT1835 para mediciones de resistencia de aislamiento, diferenciales, impedancia de bucle, etc.
- Kits adicionales al MFT, el PVK320 con Multímetro AVO410 con lecturas reales CA/CC y el PVK330 con Pinza Amperimétrica DCM340 de alta sensibilidad.

Megger

Realizando pruebas desde 1897



Megger Limited
Severo Ochoa 27 Parque Tecnológico de Andalucía
Málaga España

T 902 54 92 10

F 951 04 37 93

E info.es@megger.com

W www.megger.es



“El cliente busca una especialización y una cercanía y nosotros, los distribuidores, tenemos que estar a la altura”
África González,
gerente de Tecnytran

este año ha repuntado el problema de la morosidad y de los impagados, y la Ley de Morosidad no se está aplicando con rigor. Y el problema de los cobros y la desconfianza que genera están haciendo mucho daño. En esto los pequeños seguimos estando en desventaja frente a los grandes. A medio plazo, los distribuidores, clientes y fabricantes de material eléctrico tendremos que evolucionar hacia una cooperación total, en la que las relaciones se basen en el concepto tú ganas, yo gano”.

Anna Deza cree que “el sector eléctrico debe posicionarse para tirar hacia adelante. Pasaron los años en que se vivía de la construcción. En estos momentos ya no se está construyendo obra nueva y, por tanto, lo que más está resultando es la rehabilitación y el hecho de abrirse a segmentos del sector que muchos empresarios no se habían planteado ni siquiera abordar y que ahora hay que ir a contactar. Es preciso buscar alternativas y ello implica invertir en formación, puesto que las dinámicas de trabajo han cambiado porque, si bien hasta ahora se vendía todo y era el cliente quien venía a tu establecimiento a comprar, ahora, a parte de que ya no se trabaja con stock, es preciso conocer más el producto y su evolución de manera que en cada momento se pueda ofrecer la mejor relación calidad precio. Asimismo, la propia evolución del mercado en tiempos tan difíciles ha propiciado que se haya producido una limpieza, de manera que solo van quedando aquellos que saben vender, que ya no se limitan a servir una referencia y, así, es preciso buscar la rentabilidad rompiendo, si es el caso, la inercia del instalador por pedir lo mismo de siempre. Eso significa que hay que reconducir el discurso, argumentando el porqué de otra opción, contribuyendo a cambiar las inercias de los instaladores. Ahora hay que salir a la calle para convencer y vender: y ésta es una tarea muy difícil, sobre todo si nunca la has llevado a cabo”.

Confianza fabricante y almacén

Al fin y al cabo, como concluye Anna Deza, “una coordinadora debe ser hábil y saber lanzar al vuelo ideas y recursos que los miembros del grupo tendrán a bien recoger o no para aplicar en sus respectivos negocios. El grupo de compra tiende a desaparecer si únicamente se limita a presionar al proveedor o fabricante, es por eso que se han establecido compromisos de compra con los proveedores y fabricantes. La coordinadora dispone de una perspectiva distinta – un particular sentido común, una lógica, una facultad de observación, ... – que ayuda al funcionamiento del grupo. Si todo el mundo está contento, las negociaciones no son tan duras. En definitiva, un grupo de compra no es un grupo de presión, si no que debe establecer una confianza entre fabricante y almacén: querer más, pero también aportar más.”



EFAPEL®

www.efapel.pt

LOGUS⁹⁰



CRYSTAL



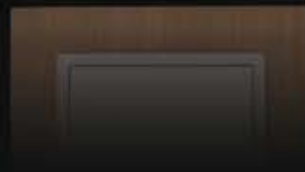
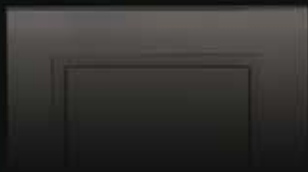
METALLO



ARBORE



PETRA



PARA MAS INFORMACIÓN CONTACTE CON NUESTRO DEPARTAMENTO COMERCIAL,
ATRAVÉS DE LOS SIGUIENTES CONTACTOS:

E-mail: export@efapel.pt | Tel: +351 239 970 135 | Fax: +351 239 970 139