

Gerardo Antequera

Director de Lumelco Maroc

“En Marruecos somos un proveedor de referencia en el sector de la climatización para potentes promotoras, instaladores y prescriptores”



Lumelco, con una trayectoria de más de 45 años en España como importador y distribuidor en exclusiva de Mitsubishi Heavy Industries, Thermomax, Elco, Broad y Spark, decidió en 2008 establecerse en Casablanca con oficina propia, tras un año sondeando el mercado marroquí. Ya han pasado tres años desde su desembarco definitivo en el país vecino y hemos querido conocer de la mano de Gerardo Antequera, director de Lumelco Maroc, cómo ha ido esta experiencia.

El Instalador: ¿Cuales fueron los motivos por los que decidieron abrir esta filial?

Gerardo Antequera: Considerando las oportunidades que ofrece el continente africano con un mercado de climatización y energías renovables menos maduro que el que vivimos en España, Marruecos nos pareció un primer paso adecuado dada la proximidad geográfica, la buena salud económica del país, así como sus atractivos planes de desarrollo de infraestructuras y servicios.

E.I.: ¿Distribuyen las mismas marcas que en España o tienen previsto representar nuevas marcas dirigidas a este mercado concreto?

G.A.: En principio, comercializamos las mismas marcas que venimos distribuyendo en España hasta la fecha, con la misma filosofía que Lumelco ha seguido durante los últimos 45 años. No sólo nos limitamos a comercializar los productos, si no que ofrecemos un servicio integral. Contamos con un departamento de Proyectos y Postventa que ofrecen soporte tanto para el diseño y desarrollo como la puesta en marcha de proyectos de gran envergadura.

El principal objetivo de Lumelco Maroc es ofrecer toda la experiencia, servicio, cualificación técnica y calidad de productos en Marruecos, tanto a empresas locales como a empresas españolas que se están instalando allí. A día de hoy somos el referente de MHI en la rama de climatización en África.

Desde Lumelco Maroc estamos constantemente sondeando las necesidades del merca-

“El principal objetivo de Lumelco Maroc es ofrecer toda la experiencia, servicio, cualificación técnica y calidad de productos en Marruecos, tanto a empresas locales como a empresas españolas que se están instalando allí.”

do para adaptarnos, en la medida de lo posible, a la demanda existente y ofrecer un servicio personalizado a nuestros clientes.

E.I.: ¿Hacia dónde van dirigidos los equipos que distribuye Lumelco?

G.A.: El canal de venta es muy similar al establecido en el mercado español. Si bien los equipos serán siempre instalados por instaladores cualificados, son todas las partes implicadas las que deben ser atendidas por parte de Lumelco Maroc: la propiedad a nivel de garantías, el prescriptor a nivel de diseño y justificación

“Contamos con un departamento de Proyectos y Postventa que ofrecen soporte tanto para el diseño y desarrollo como la puesta en marcha de proyectos de gran envergadura.”

de proyectos y la distribución apoyando la comercialización de nuestros equipos en sus puntos de venta.

E.I.: ¿Qué valor añadido pueden dar desde Lumelco Maroc a sus clientes?

G.A.: Tenemos dos tipos de clientes claramente diferenciados. Por un lado, el cliente local marroquí o extranjero que lleva ya tiempo implantado allí, al cual le ofrecemos una nueva alternativa a otros fabricantes ya existentes en el mercado pero aportándoles una alta flexibilidad, rapidez en la respuesta, precisión y experiencia en el diseño, en definitiva una alta calidad de servicio.

Por otra parte, el cliente español que está comenzando su andadura en el país vecino y al cual le podemos facilitar todo lo necesario para licitar en Marruecos: documentación técnica, planos, esquemas y documentación comercial en francés, cotización en moneda local, posibilidad de llevar material a pie de obra, garantías, etc., todo ello proporcionado por su responsable comercial de confianza en España. Además, contamos con la ventaja añadida, de que nuestro personal en Casablanca domina perfectamente el español.

Nuestra filosofía es ofrecer el mismo servicio de calidad que venimos ofreciendo en España hace ya más de 45 años, teniendo en cuenta los matices propios del mercado marroquí.

E.I.: Desde esta nueva oficina, ¿trabajan sólo con el mercado marroquí o piensan expandirse a países vecinos?

G.A.: Desde la sede de Casablanca, y apoyándonos en

nuestros partners locales, por el momento sólo atenderemos la totalidad del territorio marroquí. Desde 2010 existe un proyecto en firme de dar el salto a otros países del norte de África, pero lamentablemente y hasta la fecha, la ausencia de un clima político estable en otros territorios como sí existe en Marruecos, no lo ha hecho posible.

E.I.: ¿Qué peculiaridades encuentran en este mercado con respecto al español?

G.A.: Como ya hemos comentado, hay muchas cosas en común entre el mundo de la distribución de equipos de climatización en España y Marruecos. El canal y proceso de venta son casi idénticos, los principales fabricantes son los

mismos aunque con distintos actores protagonistas, al igual que la prescripción y el servicio postventa son vitales.

Como principales diferencias, merece la pena destacar dos: aún existe una fuerte demanda de equipos de tecnología no Inverter (prácticamente obsoletos en España); en segundo lugar, y esta sí es una



Zara en el Morocco Mall de Casablanca

Completamos la entrevista con la descripción de la instalación de equipos VRF Mitsubishi Heavy Industries generación KX6, que climatizan la nueva Boutique de Zara situada en el Morocco Mall de Casablanca, inaugurado el pasado 5 de diciembre de 2011. La instalación la realizó Spie Maroc, la filial marroquí con sede en Casablanca, de la conocida multinacional francesa Spie.

Necesidades de la instalación de climatización

La zona a climatizar consta de 2 plantas destinadas a uso comercial con una carga térmica muy elevada debido, principalmente, al alto grado de iluminación y densidad de ocupación variable. La tienda dispone de 1100 m² en planta baja y 450 en la primera planta. Por tanto, era necesario un sistema que permitiese adaptarse a la demanda de manera progresiva y, a la vez, proporcionar un alto grado confort a pesar de la variación de carga térmica. Otros requisitos del proyecto eran: alta eficiencia energética y facilidad de instalación.

En cuanto a la difusión de aire se utilizaron difusores lineales que aseguran una buena distribución de aire a bajas velocidades por lo que fue necesario elegir unidades interiores compactas de conductos de alta presión.

importante barrera tecnológica, en Marruecos aún se pueden comercializar equipos que funcionen con gas R22 lo cual en España hace años que está terminantemente prohibido.

A pesar de estos dos fuertes matices, el catálogo que presenta MHI en Marruecos es 100% Inverter, utiliza refrigerantes R-410 y es clasificación energética A, demostrando la

apuesta de Lumelco Maroc por la eficiencia energética y cuidado del medio ambiente.

E.I.: ¿Qué objetivos se han marcado a corto-medio plazo?

G.A.: Desde su constitución el principal objetivo de Lumelco Maroc ha sido posicionarse como un proveedor de alta calidad, no sólo en el segmento de productos que

“2011 ha sido el año de nuestra consolidación.”

distribuye sino también en el servicio que aporta a sus clientes; tal y como ha conseguido Lumelco en España a lo largo de muchos años.

El sistema de climatización elegido fue el VRF bomba de calor de Mitsubishi Heavy Industries: KX6 por garantizar un nivel de eficiencia energética A en ambos ciclos de refrigeración y calefacción y permitir tratar cargas térmicas variables.

Distribución en planta

Los difusores lineales se encuentran distribuidos longitudinalmente al plano de planta pudiendo llegar hasta 33 mts de distancia entre unidad interior y punto más alejado del difusor.

Estos difusores quedan integrados estéticamente en el falso techo de la instalación y permiten una buena distribución del aire a baja velocidad sin producir corrientes de aire molestas.

Circuito 1

Unidad exterior	FDC960KXE6
Potencia frigorífica	96 KW
Potencia calorífica	108KW
Unidades Interiores	FDU224 -FDU112 (conductos alta presión)

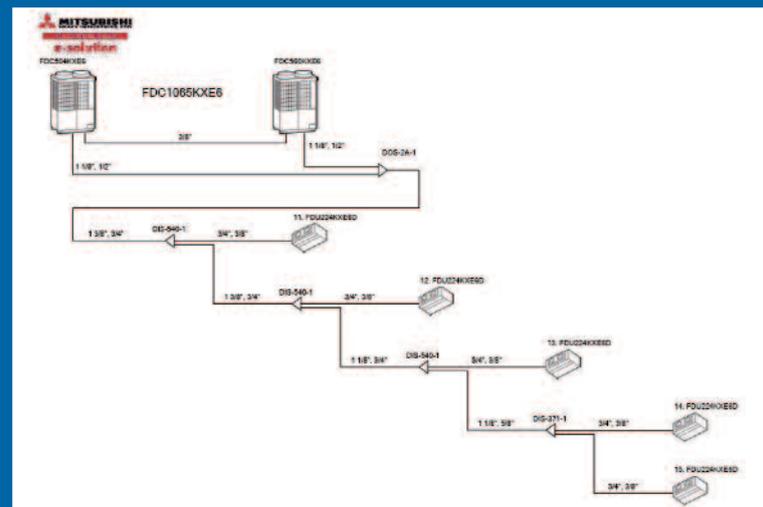
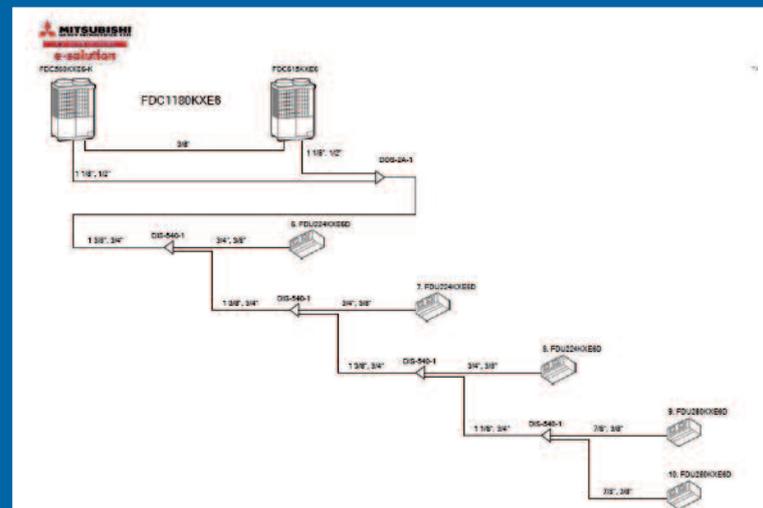
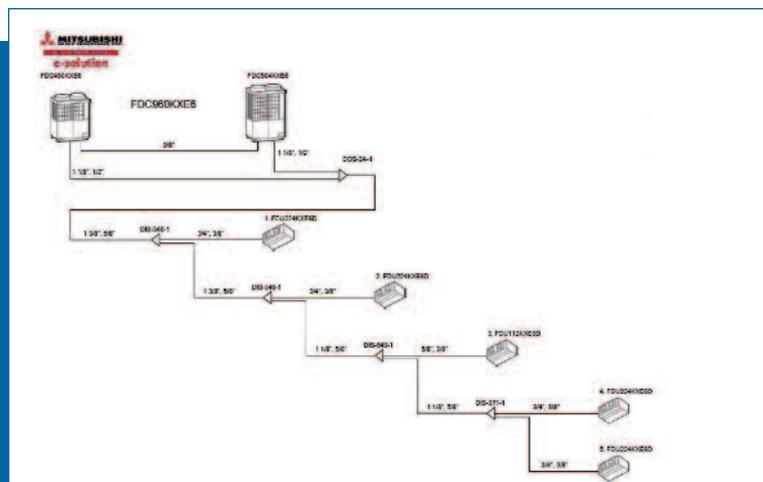
Circuito 2

Unidad exterior	FDC1180KXE6
Potencia frigorífica	118 KW
Potencia calorífica	132 KW
Unidades Interiores	FDU280 – FDU224 (conductos alta presión)

Circuito 3

Unidad exterior	FDC1065KXE6
Potencia frigorífica	106 KW
Potencia calorífica	119 KW
Unidades Interiores	FDU224 (conductos alta presión)

Para soportar la pérdida de carga del conducto se han seleccionado unidades interiores de conductos de alta presión modelo FDU Mitsubishi Heavy Industries, con una presión estática disponible de hasta 200 pascales.



2011 ha sido el año de nuestra consolidación, ya que hemos trabajado y colaborado con importantes empresas del país. Podemos decir orgullosos que somos un proveedor de referencia en el sector de la climatización para potentes promotoras, instaladores y prescriptores.

E.I.: ¿Cuáles han sido los últimos proyectos de Lumelco Maroc?

G.A.: Entre los últimos proyectos de climatización en los que hemos participado con nuestros equipos MHI, podemos destacar las tiendas de Zara y New Look del nuevo megacentro comercial y de ocio Morocco Mall en Casablanca; la oficina más antigua del Banco Credit du Maroc, las oficinas del grupo AXAL en Casablanca, el hangar de DHL en el Aeropuerto Mohamed V o el Hospital de Oncología de Meknes.

E.I.: ¿Qué acciones de marketing están realizando?

G.A.: Consideramos que es muy importante ofrecer todas las herramientas necesarias para que nuestros clientes conozcan nuestros productos, sus ventajas, características técnicas, etc. y por tanto, les resulte fácil poder prescribirlas e instalarlas. Por este motivo, disponemos de toda la documentación técnica y comercial en francés y acabamos de actualizar nuestra página web: www.lumelco.ma donde, además de encontrar información sobre producto, marcas representadas y sobre la empresa, se puede descargar toda la documentación en francés: manuales de usuario, catálogos comerciales, referencias de instalaciones, etc.



“Es muy importante ofrecer todas las herramientas necesarias para que nuestros clientes conozcan nuestros productos, sus ventajas, características técnicas, etc. y por tanto, les resulte fácil poder prescribirlas e instalarlas”

Para poder facilitar el diseño de las instalaciones de climatización con sistemas VRF (KX6), MHI desarrolló un software, e-solution, muy intuitivo y fácil de utilizar. Le permite realizar un estudio completo de una instalación de VRF y exportarlo a diferentes formatos (Autocad, PDF, Excel) para poder integrarse fácilmente en los proyectos. Este programa puede descargarse a través de nuestra web y le permite seleccionar el idioma que desee, entre ellos, francés.

Este año, vamos a participar en la primera Feria CLIM 2012, Salón Internacional de Climatización, Calefacción, Refrigeración y Ventilación que se celebrará en Casablanca del 16 al 18 de mayo. Pen-

samos que tener presencia en CLIM 2012 es una buena oportunidad para crear y fortalecer nuestras relaciones comerciales y para detectar oportunidades de negocio. Invitamos a todos los que se acerquen a la feria, a visitarnos en el stand D1-2.

E.I.: Ya para finalizar ¿cómo resumiría qué es Lumelco Maroc?

G.A.: Podríamos decir que nos hemos posicionado como un referente a tener en cuenta en Marruecos en el sector de la climatización, con una filosofía de trabajo totalmente enfocada al cliente y con un equipo realmente ilusionado e implicado que transmite a la perfección los valores de Lumelco. ■