



Climatización eficiente (I)

■ Entrevista

Máximo Alejandro

Country Manager de España para la división de Sistemas de Calefacción y Climatización de Panasonic

“Nuestras previsiones para 2013 son seguir consolidando el crecimiento en la gama industrial y mantener la posición de liderazgo en el canal doméstico”.



Uno de los retos de Máximo Alejandro cuando se hizo cargo de la división Sistemas de Calefacción y Climatización de Panasonic en 2011 era potenciar la gama industrial, objetivo que se está consiguiendo gracias al trabajo del equipo de Panasonic en España y el desarrollo de importantes innovaciones. Si a esto se añade la excelente posición de esta marca en el segmento doméstico, podemos pensar que Panasonic afrontará el 2013 con buenas perspectivas a pesar de las dificultades del mercado. La clave, nos comenta Alejandro, es la colaboración con sus partners.

El Instalador: En los últimos tres años la división de Climatización en España ha registrado crecimientos superiores al 10% anual. ¿Podemos hablar ya de resultados del 2012? ¿Y las previsiones para este 2013?

Máximo Alejandro: El crecimiento del 10% tiene en cuenta el producto enfocado al canal profesional gracias a innovaciones en la gama industrial con productos como el sistema GHP (VRF con motor accionado a gas) o la ampliación de la gama VRF de ECOi y Aquarea, la bomba aire-agua de Panasonic. En el canal doméstico ocupamos, por quinto año consecutivo, la posición de liderazgo según GFK. Nuestras previsiones para este 2013 es seguir consolidando esta tendencia en la gama industrial y mantener la posición en el canal doméstico. En cuanto al mercado, creemos que seguirá habiendo ciertas dificultades, por ello seguiremos confiando en una política de colaboración con nuestros partners, tanto distribuidores como instaladores.

E.I.: ¿Qué papel juega el mercado español dentro de la multinacional japonesa?

M.A.: España es un país clave dentro de la división europea de calefacción y climatización de Panasonic. Incluso el modelo europeo replica el modelo de colaboración con partners que inició Panasonic España en su momento. Además, uno de los aspectos fundamentales para nuestra división, la eficiencia energética, va a ser en el futuro uno de los campos donde nuestra compañía va a centrar su actividad para poder maximizar su potencial de crecimiento en la categoría B2B, orientada a empresas. Precisamente, el presidente de nuestra compañía, Kazuhiro Tsuga, redefinió a Panasonic, en la pasada edición de CES en Las Vegas, como una empresa de eco-ingeniería capaz de brindar soluciones innovadoras, ecológicas e inteligentes con el propósito de lograr un mundo mejor.

E.I.: ¿Panasonic es una de las empresas líderes en climatización doméstica en nuestro país. ¿Cuáles son los últimos desarrollos introducidos en esta área?

M.A.: Las innovaciones de Panasonic para la gama doméstica se centran en el diseño de equipos cada vez más eficientes

energéticamente. Por ello, nuestra compañía desarrolla para la gama doméstica de Etherea, por ejemplo, un sistema de sensores inteligentes, el Econavi, capaz de ajustar automáticamente la potencia del equipo en función de la intensidad de la luz, la presencia o ausencia, e incluso la posición y nivel de actividad. De esta forma, se ahorra energía disfrutando de un máximo confort.

Otras prestaciones de los equipos Etherea son el sistema de purificación Nanoe-G, capaz de neutralizar y desactivar el 99% de las bacterias y virus que se encuentran en el aire y adheridos en las superficies, o el sistema de control remoto, IntesisHome, que permite gestionar la temperatura del sistema de climatización mediante un Smartphone, Tablet o PC. Además la gama Etherea ha sido la ganadora, en su categoría, del Product IF Award 2013, uno de los galardones con más prestigio en Europa.

E.I.: En este segmento la puesta en marcha de Planes Renove en diferentes comunidades autónomas ha ayudado a mantener el mercado de equipos domésticos. ¿Cómo les ha afectado a ustedes estas iniciativas?

M.A.: Los Planes Renove siempre son buenos incentivos para la venta de unidades de la gama doméstica aunque serían mucho más efectivos si se pudiera mejorar la planificación y los timings de aplicación en cada una de las Comunidades Autónomas.

E.I.: Precisamente desde el 1 de enero es de aplicación la nueva directiva europea ErP 2013 que exige un mayor ahorro energético a los nuevos sistemas de climatización. ¿Ya tienen adaptada su producción a esta nueva exigencia? ¿Cómo está afectando a los fabricantes en general y en concreto a Panasonic la puesta en marcha de esta directiva?

M.A.: Nuestra gama se adapta perfectamente a las especificaciones de la nueva directiva europea, e incluso en la gama doméstica adquiere la clasificación de A++ y A+. Para Panasonic disponer de una normativa exigente le es satisfactorio puesto que nuestros productos ya se fabrican siguiendo altos estándares de diseño y eficiencia energética. A los fabricantes que disponen de un producto de gama más básica la nueva normativa les puede suponer un problema porque les será más difícil adaptarse a



Climatización eficiente (I)

“Para Panasonic es satisfactorio disponer de una normativa exigente, puesto que nuestros productos ya se fabrican siguiendo altos estándares de diseño y eficiencia energética”

estas fuertes normativas significando incluso una amenaza para su supervivencia.

E.I.: La aerotermia todavía no es suficiente mente conocida como energía renovable en nuestro país. Desde Panasonic, ¿están llevando a cabo acciones tanto de información como de formación hacia los profesionales para fomentar ese conocimiento y, por consiguiente, su demanda?

M.A.: Sí, desde hace algunos años. Esa es nuestra estrategia para dar a conocer Aquarea, la bomba aire-agua de Panasonic, ofreciendo información y formación a partners e instaladores y desarrollando acciones destinadas al canal de prescripción. Esta tecnología de energía renovable, que utiliza el aire exterior como fuente de energía, permite ahorros de hasta el 78%. Además para nuestra división es un producto clave que sigue la línea estratégica de las ECO Ideas de la compañía.

E.I.: Uno de los propósitos cuando accedió al cargo en 2011 era reforzar el sector industrial. ¿Cómo se está desarrollando este plan de crecimiento?

M.A.: Se está desarrollando según lo diseñado el año pasado; consolidando los buenos pasos realizados hasta el momento y trabajando fuerte y de la mano de nuestros partners para crecer en las categorías estratégicas para la división y la compañía. Este año, gracias a eso y a nuestra amplia gama de productos de gama industrial estamos realizando proyectos muy interesantes como el CRC de León (el nuevo centro de control del AVE zona Norte) o el nuevo Parque Científico de Huelva.

E.I.: ¿Qué oferta tienen para este segmento de mercado?

M.A.: Destinada al mercado industrial Panasonic dispone de una gama muy extensa



para poder cubrir cualquier tipo de instalación. Disponemos para este segmento de importantes innovaciones como el ECOg, el VRF con motor accionado a gas, que puede proporcionar un ahorro medio del 20% respecto a otros sistemas, con la enorme ventaja de poder recuperar el calor residual del motor. El ECOg es ideal para instalaciones donde existen problemas de suministro eléctrico, donde hay una importante necesidad de agua caliente sanitaria o donde el corte de fluido eléctrico puede ser un factor crítico como en el caso de hospitales, geriátricos u hoteles. También citaría otras innovaciones como el control de la temperatura de impulsión y la nueva gama TCAP de Aquarea. Esta bomba aire-agua es la que mejor garantiza, en zonas extremadamente frías, una elevada eficiencia con un COP de 4,74 con una temperatura exterior de 7°C, o un COP de 2,54 con temperaturas extremas de hasta -15°C. Panasonic, además, dispone de grandes innovaciones respecto a los sistemas de control remoto. En este sentido, ha sido la primera compañía en España en introducir IntesisHome, una aplicación para gestionar el sistema de calefacción y climatización