



entrevista

Gerardo Antequera

Director Internacional de Lumelco.



“Tras la creación de Lumelco Gaupel, nuestro principal objetivo es consolidar Portugal como una filial de peso en Lumelco, así como ser la puerta de entrada a nuevos mercados africanos”

Recientemente Lumelco ha adquirido la licencia de distribución en exclusiva de Mitsubishi Heavy Industries en Portugal. Este hecho hace que se haya convertido en el único distribuidor de MHI con presencia en tres países: España, Marruecos y Portugal. Hablamos con Gerardo Antequera, Director Internacional de Lumelco, de las perspectivas que este nuevo negocio supondrá para el desarrollo de la firma española.

El Instalador: ¿Qué supone para ustedes tener en exclusiva la importación y distribución de Mitsubishi Heavy Industries en toda la Península Ibérica?

Gerardo Antequera: Para Lumelco, en primer lugar, ha supuesto afianzarnos definitivamente como el primer importador de Mitsubishi Heavy Industries (MHI) en Europa, no solo por volumen de negocio sino por ser el único en tener dos países representados en el viejo continente. Respecto a nuestro modelo de negocio, supone un ahorro importante de costes al centralizar actividades. El caso más representativo es el del almacén central que se sitúa en Madrid y da servicio a toda la Península Ibérica.

Otro factor interesante son las sinergias halladas en la actividad comercial entre ambos países ya que hay un gran número de compañías operando en ambos territorios. Combinando las gamas de producto, la red de ventas de ambas compañías y su experiencia en el sector, Lumelco Caupel ofrecerá un mejor servicio tanto al canal de venta como a los usuarios finales en pro de un crecimiento conjunto en un futuro cercano.

E.I.: ¿Van a llevar a cabo el desarrollo del negocio directamente desde aquí o van a abrir delegación propia, como ya ha ocurrido en Marruecos?

G.A.: Hemos seguido la misma filosofía que con Lumelco Maroc, dados los buenos resultados que estamos teniendo, por este motivo decidimos abrir una filial propia en Portugal con sede en Oporto.

Desde el día 2 de enero estamos funcionando con la denominación comercial Lumelco Caupel con la intención de atender las demandas del mercado portugués y, además, realizar exportaciones a países africanos de habla portuguesa (PALOP).

E. I.: Caupel cuenta además con otros productos afines al mercado de Lumelco. ¿Se han quedado también la distribución de esas marcas?

G.A.: Al igual que en España y Marruecos, en Portugal comercializamos las mismas marcas que venimos distribuyendo en Lumelco hasta la fecha, con la misma filosofía que hemos seguido



“Lumelco Caupel ofrecerá un mejor servicio tanto al canal de venta como a los usuarios finales en pro de un crecimiento conjunto en un futuro cercano”

durante los últimos cuarenta y cinco años. Pero contamos, además, con marcas que históricamente ha comercializado Caupel en Portugal y que son muy afines a nuestro sector. En este sentido, dado que disponemos del mismo equipo comercial y técnico y que es muy buena oportunidad para ampliar negocio, ya se han llevado a cabo los primeros acuerdos con el resto de proveedores.

E.I.: ¿Qué cuota de mercado tiene MHI en el país vecino? ¿Qué objetivos de crecimiento se han marcado?

G.A.: A principios de los 80 Caupel firmó un acuerdo de exclusividad con MHI para llevar la distribución de sus equipos de aire acondicionado en Portugal. Desde entonces, Caupel ha seguido una trayectoria similar a la de Lumelco, atendiendo a todos los posibles canales, adaptando su oferta al mercado, introduciendo nuevos productos para poder satisfacer la demanda y ampliando su estructura, creando un departamento de Proyectos y Postventa que ofrece soporte tanto para el diseño y desarrollo como la puesta en marcha de proyectos de gran envergadura.

Gracias a todo este trabajo y a la labor realizada por Caupel durante más de treinta años, la cuota de MHI en Portugal es del 7%.

Nuestro principal objetivo es consolidar a Portugal como una filial de peso en Lumelco, así como ser la puerta de entrada a nuevos mercados africanos.

E.I.: ¿A qué segmentos se dirigen los productos MHI en Portugal? ¿Van a



“Para nosotros es muy importante diversificar la cartera de productos y los mercados objetivo, disminuyendo, con esta estrategia, el riesgo de caída en ventas”

comercializar más gamas que las que se ha venido haciendo hasta ahora?

G.A.: El planteamiento y estrategia comercial son los mismos que en España. La filosofía de Lumelco, desde sus inicios, ha sido ofrecer el mejor servicio y cubrir las necesidades de sus clientes con productos de primera calidad. Nuestro valor añadido, además de estar posicionados dentro de la gama alta, es ofrecer un servicio integral, es decir, no quedarnos en la mera entrega del producto, si no dar soporte tanto para el diseño y desarrollo de las instalaciones como para la puesta en marcha de grandes proyectos.

Contamos con parte del equipo de Caupel que conoce a la perfección el mercado portugués y el producto y, como hemos dicho anteriormente, tiene una visión y filosofía de trabajo muy similar a la de Lumelco. Esto nos sitúa en una posición muy ventajosa y privilegiada para comenzar nuestra actividad en el país vecino.

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 de Mitsubishi Heavy Industries serán siempre instalados por instaladores cualificados, son todas las partes implicadas las que deben ser atendidas por parte de Lumelco Caupel: la propiedad a nivel de garantías, el prescriptor a nivel de diseño y justificación de proyectos y la distribución apoyando la comercialización de nuestros equipos en sus puntos de venta.

E.I.:¿Qué importancia tiene el mercado ibérico en la multinacional japonesa?

G.A.: Para Mitsubishi Heavy Industries siempre hemos sido su distribuidor de referencia en Europa gracias a nuestro volumen de ventas, muy por encima de nuestros homólogos europeos. Pero al adquirir la licencia de venta en Portugal y ser los distribuidores en exclusiva de la Península Ibérica, no sólo nos convertimos en el distribuidor clave en Europa si no que somos la llave para el continente africano, tanto por cercanía física y política, como por contar ya con oficina propia en Marruecos y tener ahora la oportunidad de abordar a todos y cada uno de los países del PALOP; de hecho, en el primer mes de vida de Lumelco Portugal ya hemos comercializado con Angola, Cabo Verde y São Tomé.

E.I.: ¿Que supone para Lumelco, en estos momentos donde el mercado interno no se mueve todo lo que sería deseable, abrir nuevos mercados en el exterior, gracias a esta operación?

G.A.: El objetivo de Lumelco, como el de toda empresa, es crecer tanto en el mercado nacional como en el internacional. A nivel nacional estamos incorporando nuevos productos de primera calidad para llegar a más actores dentro de nuestro sector y a nivel internacional cubriendo más mercados. Para nosotros es muy importante diversificar la cartera de productos y los mercados objetivo, disminuyendo, con esta estrategia, el riesgo de caída en ventas aunque tengamos que realizar grandes esfuerzos,



Lumelco, más de cuarenta y cinco años ampliando horizontes

La empresa española Lumelco, con más de cuarenta y cinco años en España, es el importador y distribuidor en exclusiva de equipos de aire acondicionado de la marca japonesa Mitsubishi Heavy Industries (MHI) y de energía solar térmica de tubos de vacío Thermomax. En 2011, analizando las tendencias del mercado, incorporó a su cartera de productos equipos de absorción del fabricante Broad, sistemas de microcogeneración y bombas de calor a gas de Aisin, del grupo Toyota, y quemadores alemanes Giersch.

Tras estos años Lumelco ha logrado estar presente con estructura propia en España, Marruecos y Portugal; y mediante colaboradores comerciales en países del PALOP como Angola, Cabo Verde, São Tomé o Mozambique.

países del PALOP como Angola, Cabo Verde,

São Tomé o Mozambique.^z

económicos y humanos, pero siempre con el foco de atención puesto en nuestros clientes actuales y potenciales.

Para Lumelco es una clara oportunidad de crecimiento. Como he indicado anteriormente, no miramos sólo al mercado ibérico o Marruecos, si no que vamos más allá, queremos diversificar mercados, tanto por presencia geográfica como incorporando nuevos productos, y consolidarnos en África.

Además, dadas las condiciones actuales del mercado español, queremos ir de la mano de aquellas empresas que están saliendo al exterior; les ofrecemos soporte técnico y comercial y les facilitamos al máximo la labor de gestión y suministro en el campo de la climatización. Así estamos funcionando con empresas españolas que están trabajando en Marruecos y representando para ellos un partner de referencia.

E.I.: Por tanto, a partir de ahora, ¿en qué países está presente Lumelco?

G.A.: Desde 2013 Lumelco está presente en España, Marruecos y Portugal de manera directa y con estructura propia; y tenemos presencia mediante colaboradores comerciales en otros