

NUMERO

28

SEPTIEMBRE 2007

Coface *al día*



Shanghai
Maravillas y demonios

CHINA: SI, PERO...

ENTREVISTA A:
ANGEL BARRANCO, GERENTE DEL GRUPO AENER

PROCEDIMIENTOS PUBLICOS:
EL ACUERDO OCDE SOBRE LOS AVIONES CIVILES

coface 

LOS RIESGOS COMERCIALES BAJO CONTROL

Entrevista a Ángel Barranco

Gerente del Grupo AENER

« El principal obstáculo en los mercados extranjeros es la falta de reconocimiento internacional de la marca "España" en los productos industriales y tecnológicos »



Ángel
Barranco

AENER ENERGIA S.L. nace en Madrid en 1994 como fabricante de condensadores de potencia y baterías automáticas de condensadores.

Desde el comienzo de su actividad, AENER ha aportado al mercado de la corrección del factor de potencia matices que hasta este momento no ofrecían sus competidores consolidando un efecto distintivo que les ha permitido crecer con rapidez y solidez.

En 1999 y después de una amplia experiencia en otros productos relacionados con el control y ahorro de energía (estabilizadores de voltaje y UPS's) se decide formar una nueva sociedad llamada AENER SISTEMAS DE CONTROL S.L.

La formación de esta nueva sociedad fue el primer paso para lo que ahora es el Grupo AENER, un grupo que próximamente inaugurará su primera planta productiva fuera de España en la línea de internacionalización que mantiene la sociedad.

También en 1999, AENER comienza un ambicioso proyecto de expansión internacional programada en base a un importante estudio de mercado. Dentro del plan estratégico internacional se presentan diferentes alternativas en cuanto a mercados y oportunidades.

AENER es una de las pocas compañías españolas y europeas dentro del sector de la Corrección del Factor de Potencia, Sistemas de Alimentación Ininterrumpida y Estabilizadores de Tensión que disponen de una gestión integrada de producto y servicio.

Coface al día (C): Actualmente, el sector de Bienes de Equipo en España goza de buena salud. ¿Ve nubarrones en el horizonte por la reciente crisis financiera desatada en Estados Unidos y alguna posibilidad de extensión a los países europeos, destino de la mayoría de exportaciones españolas?

Ángel Barranco (AB): Son varios los factores que están influyendo en que la balanza comercial de nuestro país sea tremendamente negativa, por ejemplo la fortaleza del euro frente al dólar, o la subida de las materias primas y la dificultad para trasladar ese incremento al mercado, o el incremento del precio del crudo en casi un 400% desde la intervención en Irak.

No creo que la crisis financiera – hipotecaria de Estados Unidos influya en los productos industriales, ya suficientemente castigados. Por el contrario, sí puede notarse en las cantidades que las familias destinen al consumo, ya que su economía se ajustará tremendamente con los incrementos producidos en el precio del dinero en Europa, como ocurrió hace algunos años en Estados Unidos, y que ha producido la crisis hipotecaria.

En cualquier caso, en una economía globalizada las consecuencias de una crisis hipotecaria como la estadounidense no puede ser prevista con claridad como reconocen los principales especialistas mundiales. A los empresarios nos toca tener preparadas nuestras empresas para las diferentes posibles coyunturas.



A e n e r

C: ¿Cómo se está desarrollando vuestro proyecto de expansión internacional? ¿En qué mercados exteriores estáis creciendo?

AB: Nuestro proyecto internacional se va desarrollando de manera muy firme pero a la vez muy despacio. Empezamos en 1999 y aún hoy la exportación es "sólo" el 20% de nuestra facturación. Los recursos destinados a este propósito son muchos y estamos orgullosos de ello, AENER es una compañía reconocida a nivel internacional.

Afrontamos mercados diversos pero, sobre todo, países en vías de desarrollo donde el aseguramiento del suministro eléctrico y el ahorro de energía son factores fundamentales para su crecimiento.

América Central y Caribe, países de reciente ingreso en la UE o próximo ingreso, África del Norte y algunos países de África Central, países de Oriente Medio y países Asiáticos principalmente del lejano Oriente son algunos de nuestros mercados objetivo.

Para nosotros Oceanía, América del Norte o países del G-8 no son, en principio, mercados interesantes por su alto desarrollo tecnológico ya implantado.

C: ¿Cuál es el mayor obstáculo con el que os encontráis en los mercados extranjeros?

AB: El principal obstáculo es la falta de reconocimiento internacional de la marca "España" dentro de los productos industriales y tecnológicos. Las instituciones españolas deberían hacer un esfuerzo mayor en la proyección de este tipo de producto, a la vez que continúan desarrollando la cultura y el arte, los vinos, la moda y el turismo. España debe ser un país industrial con alto valor tecnológico que aporte al mundo lo bueno de nuestros desarrollos.

C: En este número dedicado a China, ¿qué nos podéis contar sobre vuestras relaciones comerciales con este país?

AB: Se remontan a hace ya 5 años. Iniciamos una presencia comercial en un país difícil para nosotros por la gran diferencia cultural, de idioma y de cumplimiento de los compromisos sociales con los trabajadores. Aportamos al mercado chino equipos de corrección del factor de potencia de alta calidad y están siendo muy bien acogidos, tanto por los compradores como por los organismos

certificadores, ingenierías y clientes finales.

También hemos aprendido en este tiempo que tenemos que ir paso a paso prestando nuestra atención no sólo a la venta, sino también al conocimiento de la cultura y tradiciones chinas, a conocer el mercado y a investigar en cómo puede ser el futuro chino. Digamos que sólo invertimos un 5% de nuestro tiempo en intentar vender en China.

C: La existente preocupación por el cambio climático y la necesidad de hacer más eficaz la utilización de energía, ¿os beneficia como empresa relacionada con la industria energética? ¿Aportáis alguna novedad en este campo?

AB: Evidentemente es uno de nuestros objetivos clave. El ahorro de energía eléctrica es una de las llaves para la sostenibilidad del planeta. La generación de la energía consume recursos naturales y, a la vez, genera emisiones perjudiciales y, por tanto, conseguir reducir el consumo es uno de los objetivos globales del protocolo de Kyoto. Aener Energía fabrica desde hace 14 años equipos de corrección del factor de potencia clave para el ahorro de energía eléctrica y nos sentimos orgullosos de poner nuestro pequeño granito de arena en este sentido.

C: ¿Cómo os ayuda Coface en vuestra gestión del crédito? ¿Habéis tenido alguna experiencia digna de mención al respecto?

AB: Estamos muy tranquilos desarrollando nuestra actividad empresarial ya que sabemos que tenemos a nuestro lado un "socio" que se preocupa por nuestros recursos económicos. Coface nos permite mantener nuestra atención completa en nuestros clientes, nuestros productos, nuestros nuevos desarrollos, nuestras inversiones, nuestros proveedores, nuestros empleados, etc.. Coface nos ayuda a vigilar la solvencia y seguridad de nuestros cobros y eso nos hace dormir tranquilos.... ¿hay algo mejor que dormir tranquilo para al día siguiente poder seguir desarrollando un proyecto empresarial?.

Envío desde aquí un saludo a todos los lectores de Coface al día y agradezco a Coface su trabajo y esfuerzo por ayudarnos en nuestra compañía. [n](#)