

AENER ENERGÍA ha cumplido 15 años este 2009 que ahora finaliza. Para conocer la evolución de esta importante compañía española especializada en el ahorro y la calidad de la energía, Tribuna Eléctrica ha mantenido una entrevista con su gerente, Ángel Barranco, quien a través de sus respuestas desvela las claves de la progresión y expansión –nacional e internacional– que ha experimentado el Grupo en estos años, así como los pilares básicos en los que sustenta su filosofía empresarial y las previsiones de Aener de cara al futuro más inmediato.

Ángel BARRANCO

GERENTE DEL GRUPO AENER ENERGÍA



“AL SECTOR ELÉCTRICO
LE ESTÁ **AFFECTANDO**
LA **COYUNTURA ECONÓMICA**
Y **FINANCIERA**”

te: Grupo Aener ha cumplido 15 años este 2009 ¿Qué balance cabe hacer de esta andadura? ¿Considera que la compañía ocupa hoy el lugar que le corresponde conforme a las previsiones iniciales?

A.B.: El balance es altamente satisfactorio. Como empresario estoy satisfecho y como persona he podido crecer enormemente al lado de mis compañeros, proveedores y clientes en estos 15 años.

Hemos cumplido perfectamente el primer objetivo planteado tanto en expansión y rentabilidad como en fortaleza empresarial. Se ha formado un grupo de profesionales altamente cualificados que atienden las demandas de nuestros clientes y somos una empresa reconocida que compite en un mercado global con grandes multinacionales.

te: ¿En qué medida se ha visto afectado el Grupo Aener por la crisis económico-financiera que atravesamos? ¿Se ha adoptado alguna medida concreta para afrontarla?

A.B.: Nos hemos visto afectados en tanto en cuanto nuestros clientes han reducido enormemente su facturación y algunos de ellos han o están pasando dificultades financieras. La política de Aener de reinversión de dividendos durante estos años ha producido que ahora tengamos una fortaleza económica que nos permite afrontar esta gran crisis de una manera correcta.

Los bancos confían en nosotros y nuestros proveedores saben de nuestra seriedad empresarial. Ahora, cuando me entrevisto con un posible nuevo cliente, lo primero que hago es decirle que tiene delante a una empresa que estará viva después de la crisis.

Hace más de año y medio empezamos a adoptar una batería de medidas que han tenido un efecto positivo, pero fundamentalmente ha sido nuestra política empresarial de base lo que ha producido que podamos afrontar esta situación de manera positiva.

te: De forma breve y resumida, ¿qué gamas de productos ofrece el Grupo, qué tipos de aplicaciones y necesidades se cubren, y cuáles son sus clientes objetivo?



“HA SIDO NUESTRA POLÍTICA EMPRESARIAL DE BASE LO QUE HA PRODUCIDO QUE PODAMOS AFRONTAR ESTA SITUACIÓN DE MANERA POSITIVA”

“LAMENTABLEMENTE, LA REDUCCIÓN DE VENTAS HA SIDO GLOBAL Y LOS MERCADOS INTERNACIONALES ESTÁN IGUALMENTE AFECTADOS POR LA CRISIS QUE CONDICIONA EL MERCADO NACIONAL”

A.B.: Tres líneas de producto dentro de nuestro objetivo empresarial, que es fabricar equipos de alta calidad para el control y ahorro de energía eléctrica:

- 1) Equipos para corrección del Factor de Potencia.
- 2) Sistemas de Alimentación Ininterrumpida.
- 3) Estabilizadores de voltaje.

Disponemos de la certificación ISO 9001 por BBQI no solo en fabricación y diseño, sino también en servicio técnico, mantenimiento e instalación de los equipos que fabricamos. Pienso que somos la única empresa española, y quizá europea, que lo engloba.

te: ¿Cuáles diría que son las principales fortalezas de Aener frente a sus competidores? ¿En qué aspectos específicos se concreta el ‘elemento diferenciador’?

A.B.: La atención personalizada a los clientes, la apuesta por la calidad —y no por el bajo precio— y un potente servicio técnico pre venta y post venta.

También nuestra gran experiencia en el mercado del ahorro y la calidad de la energía crean un ambiente de confianza entre los profesionales y nuestra compañía.

te: Tras el ambicioso programa de expansión internacional iniciado en 1999, ¿cómo responden los mercados exteriores a la pro-



15 años de AENER Energía

AENER Energía, S.L., nace en Madrid (España) en 1994 como fabricante de condensadores de potencia, baterías automáticas de condensadores y equipos de calidad de red como SAIs y estabilizadores de tensión.

Desde el comienzo de su actividad, Aener ha aportado al mercado valores técnicos y comerciales que hasta ese momento no ofrecían sus competidores, consolidando un efecto distintivo que les ha permitido crecer con rapidez y solidez.

La gestión integrada de producto y servicio, así como un permanente trabajo en I+D+i, han sido las principales aportaciones de la empresa. En un mercado globalizado, como el actual, la compañía ha conseguido adaptarse a los factores tecnológicos variables y, con ello, disponer de un producto de alta calidad y un servicio cercano al cliente.

puesta de Aener? ¿De alguna forma están permitiendo las exportaciones compensar la caída de ventas en España?

A.B.: Difícil; la exportación es muy difícil. Se le deben dedicar muchos recursos humanos y económicos. Después de diez años tenemos clientes/distribuidores en más de 20 países del mundo. En todos los países donde estamos presentes desarrollamos una red de servicio técnico para atender a los clientes finales.

EXPANSIÓN INTERNACIONAL Y DESARROLLO EN ESPAÑA

La aparición de Aener Energía en los mercados internacionales, en 1999 y con un ambicioso proyecto de implantación, la ha catapultado como una compañía de referencia mundial con clientes en cuatro continentes, compitiendo con empresas multinacionales de primerísimo nivel.

AENER dispone de un amplio y especializado departamento de comercio exterior y mantiene presencia permanente en las principales ferias internacionales: Hannover (Alemania), Buenos Aires (Argentina), México D.F. (México), Lisboa y Oporto (Portugal), Malasia, Beijing y Shanghai (China), etc.

A escala nacional, la compañía está presente en todas las provincias de nuestro país —tanto a nivel comercial como técnico—, con una amplia red de servicios técnicos oficiales que ofrecen un servicio rápido y eficiente a los clientes.

En este sentido, la apertura de la delegación en Cataluña ha constituido también un paso cualitativo importante.



Vendemos un producto listo para ser instalado y utilizado, y no una parte de un producto. Por tanto, requiere una estructura importante. La implicación de nuestros clientes internacionales es total y eso nos lleva a estar bien posicionados en países tan difíciles y variados como México, China, Polonia, Marruecos, Cuba, Guatemala, Indonesia, Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita, Rumania, etc.



GAMA DE PRODUCTOS

Aener Energía ofrece al mercado una extensa y completa gama de baterías de condensadores, estabilizadores de tensión, fuentes de alimentación y SAIs.

Las series de baterías de condensadores incluyen unidades para pequeñas, medianas y grandes instalaciones,

compuestas por modelos para corrección del factor de potencia en redes con bajo o medio contenido armónico (THD < 30%), y alta (THD < 60%) o muy alta distorsión armónica (THD > 60%).

Los estabilizadores de tensión, por su parte, proporcionan una alimentación estable de forma automática y precisa. Existen modelos para entradas monofásicas y trifásicas, que se agrupan en las series SBW y ZTY. La primera comprende estabilizadores de control fase a fase (20 - 150 kVA) y control único (50 - 320 kVA), mientras que la segunda la conforman unidades 1/1 (0,5 - 30 kVA) y 3/3 (3 - 50 kVA).

Finalmente, la línea de SAIs de Aener aporta equipos de línea interactiva y on-line, con potencias que van desde 0,5 - 1,5 kVA hasta 10 - 400 kVA y que cubren todo tipo de aplicaciones, desde redes informáticas de tamaño pequeño/mediano y redes LAN, hasta centros de servidores centralizados, control de redes y centros informáticos.

POLÍTICA DE CALIDAD

Aener ha obtenido la certificación ISO9001-2000. En estos años, la calidad ha sido una herramienta de trabajo perfecta para el personal de Aener y ello ha contribuido directamente en la calidad del producto y servicio al cliente. Sistemas de control total en los equipos con pruebas en carga, un magnífico procedimiento de trazabilidad de producto y una elección cuidadosa de los componentes Aener son una base sólida para la seguridad de los mismos y las instalaciones donde se ubican.



SERVICIO DE ASISTENCIA TÉCNICA

La adquisición de una batería de condensadores Aener Energía es sólo el primer paso para mejorar la calidad y el ahorro de energía de una instalación. El siguiente paso es la conservación del equipo a través de un servicio técnico cualificado.

Para ello, la empresa ofrece experiencia y profesionalidad al alcance de sus clientes a través de Aener SAT, su departamento de asistencia técnica, compuesto por técnicos altamente cualificados y especializados capaces de ofrecer, con seguridad y profesionalidad, un eficiente soporte técnico y servicio post-venta.

Aener SAT dispone de los más avanzados equipamientos para la realización de sus servicios, así como de laboratorio propio para pruebas y ensayos.

Aener SAT está presente en todo el ámbito nacional e internacional y pone a disposición de los clientes los servicios de centro de atención telefónica, servicio pre-venta, puesta en marcha, SAT, contratos de mantenimiento y cursos de formación técnica.



Lamentablemente, la reducción de ventas ha sido global y los mercados internacionales están igualmente afectados por la crisis que condiciona el mercado nacional.

te: ¿Qué tipo de dificultades afrontan a la hora de vender un producto altamente tecnológico de fabricación española? ¿Persisten aún los clásicos condicionantes y prejuicios, o se van superando?

A.B.: La 'marca' España no vende. Nuestros competidores son Italia, Francia y/o Alemania, y ellos tienen una mayor tradición industrial. Se hacen esfuerzos de promoción por parte de las administraciones, pero no se emplean recursos en potenciar la marca "España Industria y Tecnología".

El liderazgo internacional de nuestro país en energías renovables o en líneas de alta velocidad en ferrocarriles, quizá empiece a permitir dentro de unos años que nuestras empresas industriales sean reconocidas internacionalmente.

te: ¿Cuál es la posición de Aener ante la tendencia generalizada de apostar por productos energéticamente eficientes y respetuosos con el medio ambiente? ¿Qué esfuerzos dedica el Grupo en tal sentido?

A.B.: Nuestros productos son utilizados precisamente para reducir el consumo de energía y, por tanto, son básicos en las obtenciones de reducciones de emisiones contaminantes.

En cuanto a la construcción propia, tomamos todas las medidas medioambientales exigidas y/o recomendadas por las administraciones, y colaboramos con nuestros clientes en el tratamiento de los equipos antiguos que se sustituyen encargándonos en muchos casos del traslado a puntos de reciclado.

te: Habitualmente, los usuarios que demandan una energía de calidad también requieren de una asistencia completa y garantizada. ¿Cuál es la aportación en este contexto? ¿Qué peso tiene Aener SAT dentro del Grupo y hasta dónde llega la cobertura que se ofrece al cliente?

A.B.: En varios momentos de la entrevista he comentado este aspecto y realmente es fundamental como planteamiento empresarial para nosotros. Ofrecemos el producto de manera tradicional al mercado; es decir, sólo suministro o, incluso, si el instalador y el distribuidor nos lo solicitan, llegamos a ofrecer un servicio "llave en mano".

El servicio técnico profesional es fundamental tanto para la buena rentabilidad de la inversión como para el control de la gestión y ahorro de la energía. Nuestros clientes nos valoran por eso.

te: ¿Qué previsiones contempla para el próximo ejercicio? ¿Cree que hay lugar para un razonable optimismo o prevé un ejercicio similar al que ahora se cierra?

“DISPONEMOS DE LA CERTIFICACIÓN ISO 9001 POR BBQI NO SÓLO EN FABRICACIÓN Y DISEÑO, SINO TAMBIÉN EN SERVICIO TÉCNICO, MANTENIMIENTO E INSTALACIÓN DE LOS EQUIPOS QUE FABRICAMOS”

“QUIZÁ EN EL SEGUNDO SEMESTRE DE 2010 PUEDA INICIARSE UNA RECUPERACIÓN BASADA EN UN GRAN NÚMERO DE OFERTAS QUE SE ESTÁN LANZANDO Y QUE SON PROYECTOS QUE SE DEBERÍAN AFRONTAR”

A.B.: La verdad es que es muy difícil prever qué va a ocurrir, pero mi experiencia e intuición me dicen que tendremos uno o dos trimestres de 2010 muy difíciles, con empresas que tendrán muchas dificultades para continuar y más pérdida de empleos. Quizá en el segundo semestre de 2010 pueda iniciarse una recuperación basada en un gran número de ofertas que se están lanzando y que son proyectos que se deberían afrontar.

Lo cierto es que al sector eléctrico le está afectando mucho la coyuntura económica y financiera.

te: Por último y de forma más genérica, ¿cuáles son ahora los objetivos prioritarios más inmediatos para Grupo AENER?

A.B.: Claramente, salir de la crisis lo antes posible junto a nuestros clientes y proveedores. Mantener los puestos de trabajo y, de inmediato, iniciar la internacionalización con la apertura de fábricas en países donde ya estamos consolidados.

te: ¿Desea añadir algo?

A.B.: Si; pedir al mercado eléctrico -compradores básicamente- que opten por una opción de producción nacional. Que cuidemos nuestra industria, nuestros puestos de trabajo y nuestro futuro.

Como todos saben, estamos muy implicados en AMEC-AMELEC, que es una de las asociaciones de fabricantes de material eléctrico de nuestro país, y puedo decir que el esfuerzo realizado por los empresarios fabricantes del sector es enorme y vale la pena que los responsables de compra lo tengan en cuenta en sus elecciones.

Los alemanes lo hacen, los franceses también, los italianos por supuesto, los norteamericanos más y los argentinos incluso lo publicitan con fondos públicos.

“Comprende producto nacional” y yo añado.... O no lo compren si las condiciones técnicas o económicas no lo merecen, pero valoren el esfuerzo.

Gracias por la entrevista y suerte **te**