

Título del trabajo/ Title of paper

DISTRIBUCIÓN PROFESIONAL, APOORTE DE VALOR EN EL
MERCADO DE LA ILUMINACIÓN

Autor/es/ Author/s

OSCAR GOLDÁRAZ MONZÓN
Coordinador de Iluminación en Grupo Elektra S.A.

Afiliación/es del autor/es/ Affiliation/s of the author/s

Dirección principal/ Mail adress

Pol. Ind. Landaben C/K sn
C.P. 31012
Pamplona (Navarra)

Teléfono, fax, e-mail de la persona de contacto/
Phone, fax number and e-mail adress of the contact person

Telf: 948 28 60 02
Fax: 948 18 85 89
Email: oscar.goldaraz@elektra-sa.es

Tema:

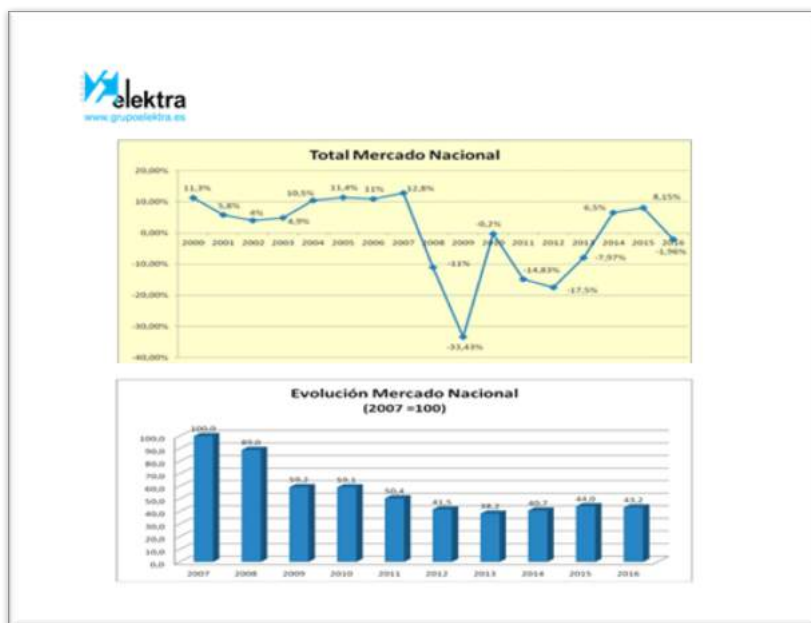
REALIZACIONES PRÁCTICAS



El objeto de éste trabajo es, a través de un análisis retrospectivo y de presente, analizar el papel que ha desempeñado y puede desempeñar la distribución, habitualmente llamada “generalista”, en el mercado de la iluminación tradicional, es decir, excluyendo la iluminación artística o escenográfica.

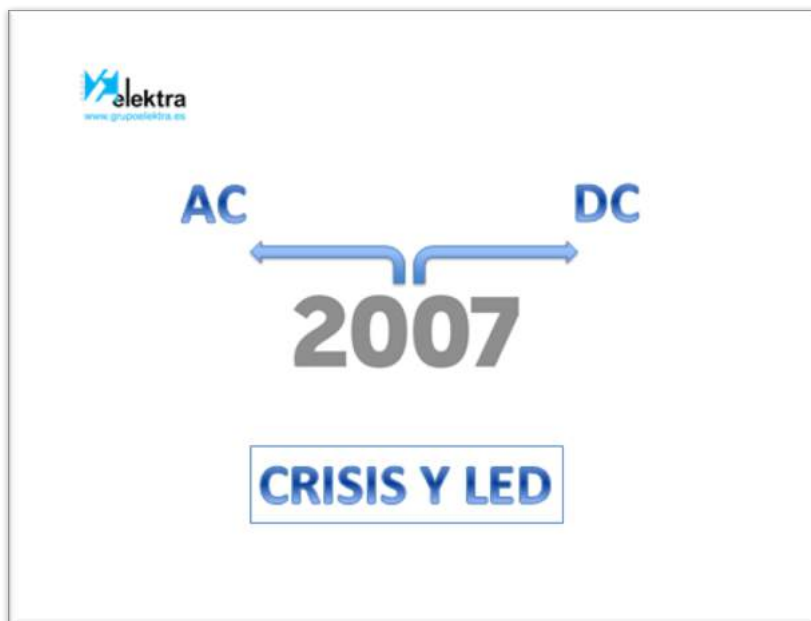


En los últimos años, en muchas de las ponencias realizadas en Simposiums, mesas de debate, los tan actuales *workshops* o talleres de trabajo o *networkings*, hemos podido analizar o escuchar los diferentes puntos de vista de muchos de los actores participantes dentro del sector de la iluminación. Prescriptores, Lighting Designers, usuarios finales, instaladores y por supuesto Fabricantes, nos han podido describir cómo ha cambiado para ellos el sector, que medidas han adoptado en los últimos tiempos, comparativas respecto a años anteriores a la “Gran Crisis”, visión de futuro...pero pocas veces un elemento fundamental de la cadena, la distribución, ha tenido la oportunidad de expresar todos éstos puntos y, tal y como se va a exponer en ésta ponencia, creo ha tenido una gran responsabilidad de la situación actual que se está viviendo dentro de nuestro sector.



La distribución generalista ha sufrido, de la misma forma que muchos otros, una gran transformación, debido principalmente a dos factores clave:

1. La crisis
2. La tecnología LED

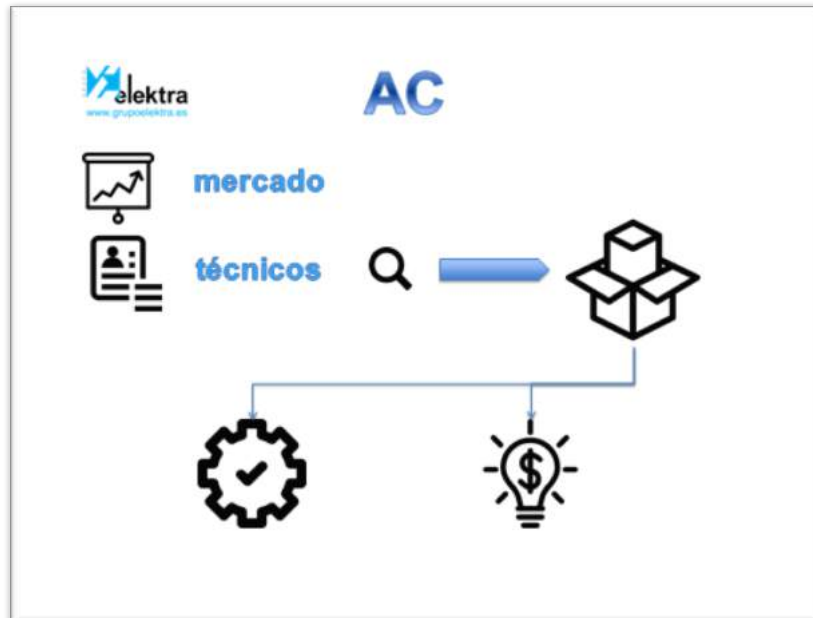


Es por ello que me gustaría realizar un pequeño análisis comparativo entre dos épocas o tiempos, los cuales denominaré como AC y DC.

- AC: Antes de la Crisis (<2007)
- DC: Durante/Después de la Crisis (>2007)

AC

¿Qué tipo de distribución existía a nivel nacional? ¿Cuales eran sus funciones principales? ¿Qué aportaba al sector de la iluminación?



En el contexto de un mercado boluptuoso, boyante, donde faltaba tiempo para atender toda la demanda que los clientes exigían a los diferentes Puntos de Venta de los diferentes distribuidores ubicados a nivel nacional, existían dentro de las empresas Departamentos de Iluminación, con técnicos cualificados. Técnicos que principalmente eran profesiones conocedores de producto y proveedores, los cuales daban soluciones basadas en buscar un producto con ciertas características técnicas y/o de precio,



y en ocasiones (no en todos los departamentos existía ésta figura) capaces de realizar ciertos proyectos con el objeto de justificar una propuesta a una alternativa de proyecto existente o justificar los resultados de un proyecto propuesto de cero para un cliente, pero la inmensa mayoría de las veces de forma reactiva, es decir, bajo

demanda o exigencia de un cliente. Eran pocos los Departamentos de Iluminación dentro de una empresa de Distribución que trabajaban la iluminación de forma activa, generando o colaborando en el proyecto desde la prescripción.

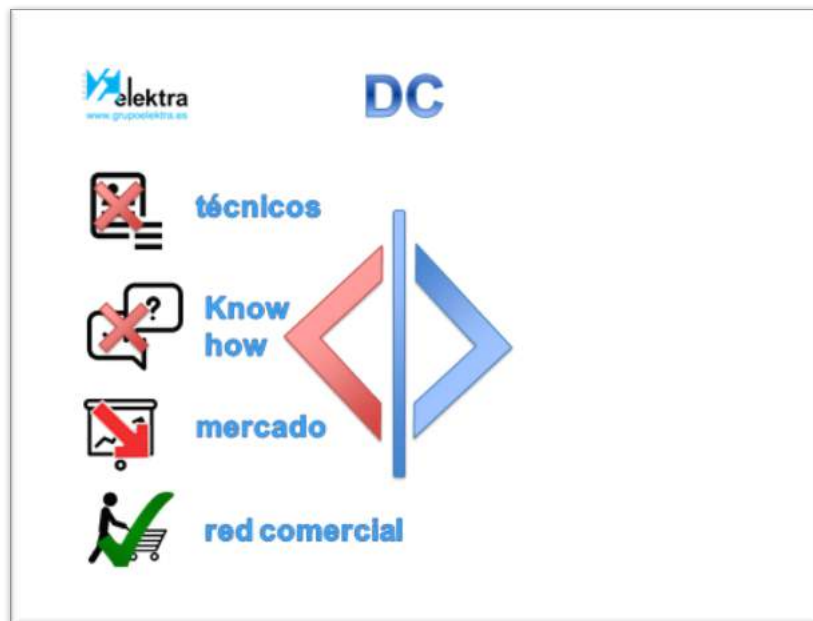


La distribución siempre ha servido como elemento capilarizador o multiplicador, haciendo a un fabricante de iluminación más visible en el mercado y capaz de llegar a clientes o usuarios que, con la red comercial propia, era incapaz de llegar.



Por otro servía como pulmón, tanto logístico como financiero, ya que acercaba el producto a los clientes y otorgaba inmediatez en la entrega y, desde el punto de vista financiero, gestionaba una gran cantidad de clientes, creando ese efecto multiplicador.

DC



En éste momento la distribución diverge hacia dos caminos muy diferenciados. Una parte de la distribución empieza a prescindir de esos técnicos cualificados, considerando más importante una red comercial más extensa, con mayor presencia en la calle y no tan técnica.



Ésta parte de la distribución, la cual ha perdido buena parte del *know how* del mercado, sumado a una serie de variables o condicionantes de éste “nuevo” mercado, provoca una intromisión absoluta de material de muy baja especificación, de baja calidad, de dudosas garantías y hace que se diluyan dos tipos de negocio que antes estaban bien diferenciados; el mercado profesional y el NO profesional o *Do It Yourself*.

Esas variables o condicionantes son:

- Aparición de la tecnología LED de alta potencia
- Desconocimiento técnico de la misma
- Necesidad de venta
- Proliferación de Importadores o Seudo-fabricantes
- Mala o nula legislación respecto a exigencias de fabricación de luminarias y lámparas de LED
- Lenta reacción de los fabricantes “tradicionales”



La suma de todo ello ha hecho cambiar el mercado, hasta el punto de cambiar ciertos roles. Antes, ciertos fabricantes marcaban las tendencias del mercado, destinaban grandes esfuerzos en la evolución de nuevos productos y el resto de competidores y actores dentro del sector intentaba adaptarse y seguirles los pasos. De un tiempo a ésta parte todos los esfuerzos se han centrado en intentar sacar del mercado a todos esos importadores o seudo-fabricantes a base de sacar un producto similar, bajo la premisa de “el mercado lo demanda”.

En mi opinión hemos permitido que el mercado demande ésta tipología de producto y es posible que se hubiera podido evitar, no en su totalidad, pero sí en buena parte si la gran mayoría de la distribución nacional hubiera optado por mantener y enriquecer departamentos de iluminación cualificados, opción que alguna distribución si ha escogido.



Es éste el tipo de distribución que quiero defender, el que aporta valor al mercado, el que sigue en constante formación, el que apuesta por una marcas o fabricantes reconocidos y reconocibles, en definitiva el que genera negocio e intenta preservar los valores más tradicionales del sector de la iluminación.

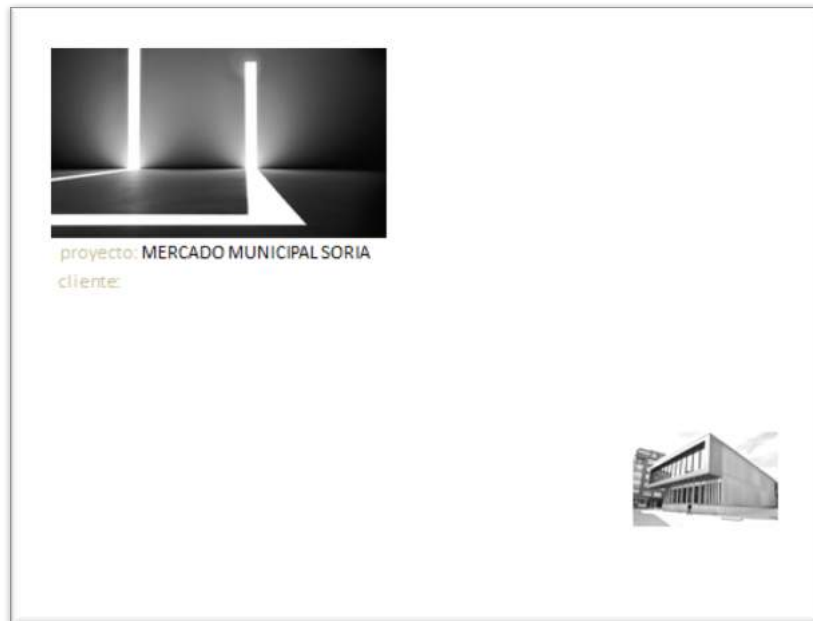
¿Y qué aporta o puede aportar éste tipo de dsitribución?



A parte de seguir siendo un buen elemento capilarizador, pulmón logístico y financiero, puede ayudar al mercado a conseguir cierta estabilidad, respecto a niveles mínimos de calidad se refiere, puede ser un excelente canal informativo y formativo, colaborando con prescriptores y usuarios finales a desarrollar proyectos con Valor añadido, no solo en lo que a luz se refiere, sino también, gracias al perfil “generalista” “quasi especialista”, en otros sectores como puede ser el control, voz y datos, clima o control de accesos, por ejemplo, ofreciendo así una solución muy completa en cada proyecto.

Ejemplos de proyectos realizados

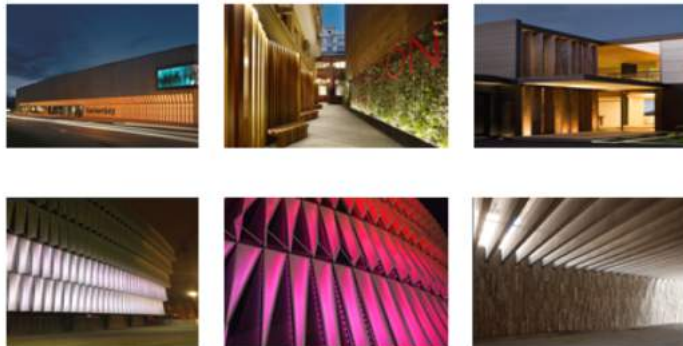
Ejemplo 1: Fachada Mercado Municipal Soria



Imágenes del estado actual y fase de “tormenta de ideas” para propuesta a cliente



BRAINSTORMING

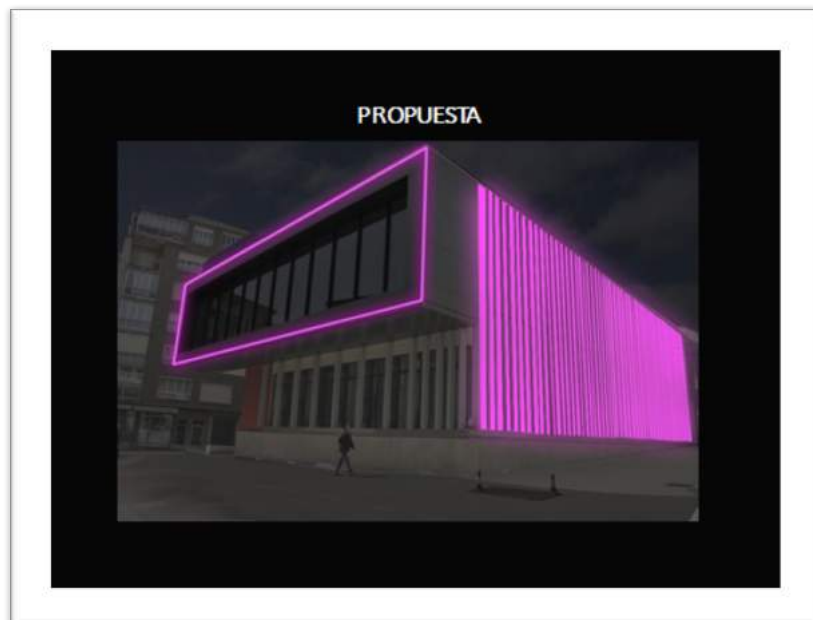


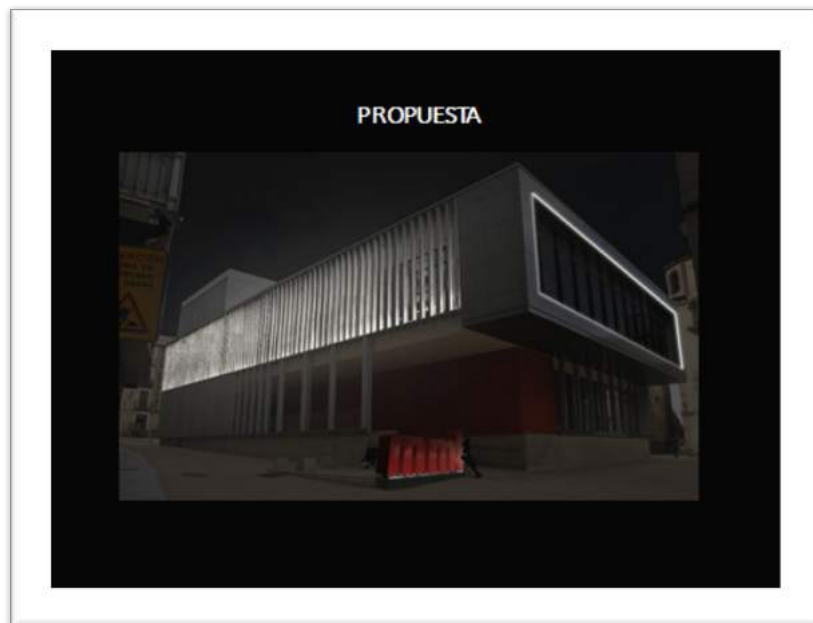
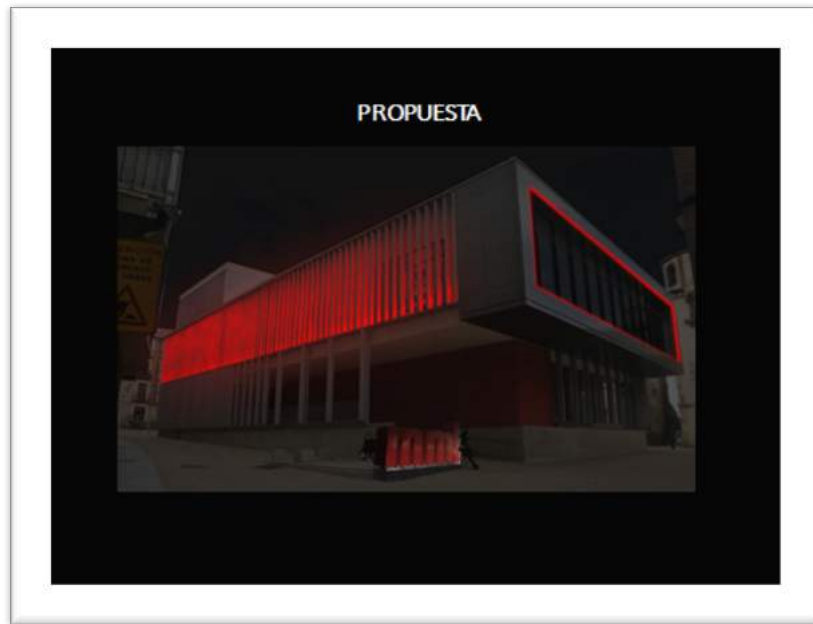
BRAINSTORMING



Una vez realizada ésta fase se plantea al cliente una iluminación lineal, realzando algunos de los elementos o paramentos más destacables del edificio, otorgándole una mayor definición a la volumetría del mismo.

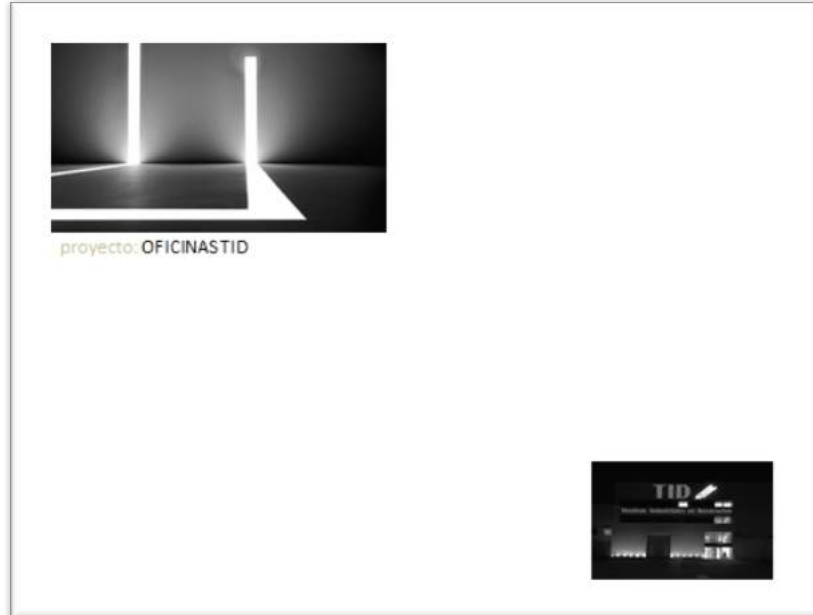
Además se propone que la iluminación sea dinámica, optando por luminarias RGBW, iluminación que no solo servirá para modificar la apariencia del edificio a gusto del cliente, sino que, al tratarse de un edificio público, a través del color podrá solidarizarse con los diferentes días significativos que existen en el calendario.

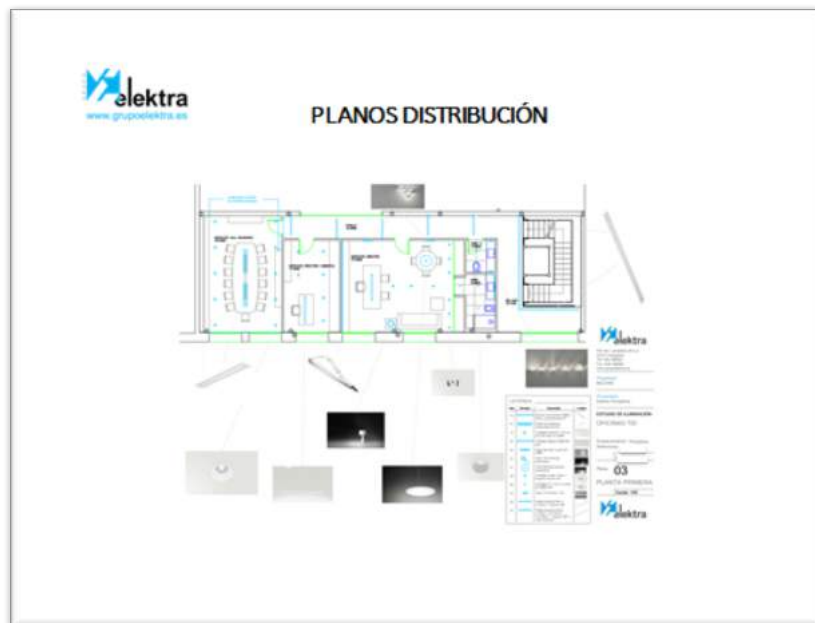
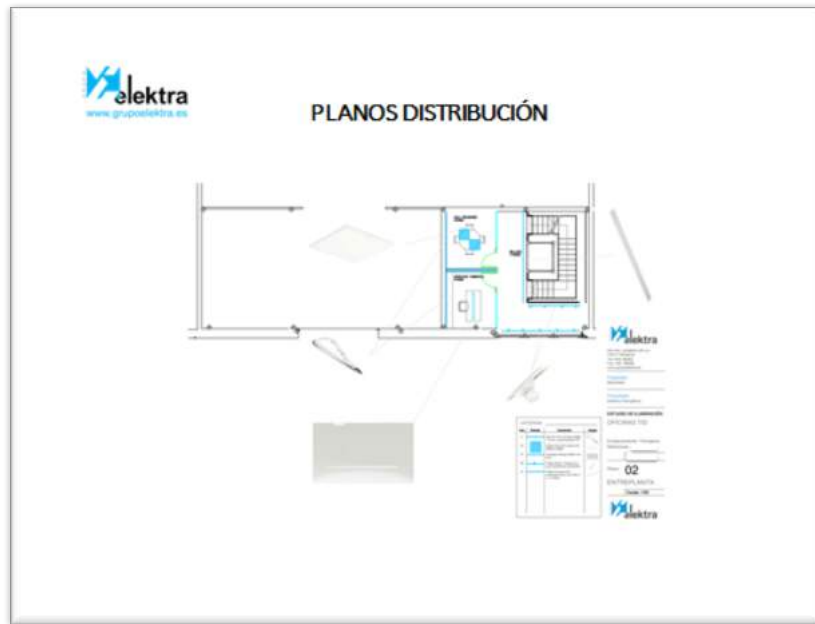




Ejemplo 2: Oficinas TID

Remodelación integral de oficinas de la empresa TID







REALIZACIÓN



Elementos circulares en techo, integrados en la arquitectura, con una distribución asimétrica pero uniformidad lumínica en el espacio. Regulación por aporte de luz natural y presencia.
Además sistema de marketing dinámico en pantalla LED de 56" con gestión de datos remoto.



REALIZACIÓN



Iluminación de zonas comunes basada en perfilera trimless integrada en la arquitectura, con tecnología LED, creando, a parte de una iluminación uniforme, un efecto visual de guiado a través del espacio. Toda esta iluminación se regula bien por el aporte de luz natural o por presencia.



REALIZACIÓN



Realice de los paramentos verticales, bien por iluminación puntual o por iluminación lineal, para otorgar una percepción de mayor espacio.



REALIZACIÓN



Oficinas combinando iluminación técnica y decorativa, potenciando la iluminación en zonas de trabajo y generando un confort en el resto de la sala. Todo con posibilidad de crear diferentes escenas ajustables en función de las necesidades o exigencias del usuario. Mecanismos personalizados para el cliente.





REALIZACIÓN



Sala de juntas con iluminación regulable, todo bajo protocolo KNX, donde integramos también audio y video, todo ello controlable desde una pantalla táctil.



REALIZACIÓN

Sala de juntas con iluminación regulable, todo bajo protocolo KNX, donde integramos también audio y video, todo ello controlable desde una pantalla táctil.

