

## “Nuestro objetivo es crecer un 50% en España este 2019”

*Normativas que no llegan, refrigerantes que aún tienen que calar, inestabilidad climatológica... y, a pesar de todo, Samsung España afronta de manera positiva los meses que vienen y prevé un crecimiento global de dos dígitos en aire acondicionado.*



RAÚL SERRADILLA

Cuando el vicepresidente del negocio global de soluciones HVAC de Samsung, **Wim Vangeenberghe**, habló ante los asistentes al Climate Solutions Day -la jornada anual organizada por Samsung Electronics Air Conditioner Europe (SEACE) que reúne a equipos nacionales y clientes- mencionó a España en dos ocasiones. El mercado español sirvió a Vangeenberghe para ilustrar cómo el clima había afectado directamente, y de mala manera, a las ventas. Las temperaturas tardaron en subir más de lo habitual, un escollo superado por la situación que se vivió posteriormente en el norte de Eu-

ropa, donde subieron más de lo normal. Y todo ello, estando a la expectativa de los cambios en materia de refrigerantes y medidas de sostenibilidad.

### Dejando atrás un año difícil

“Atípico”, así es como define el año 2018 desde la perspectiva del sector y ya con cierta distancia el jefe de Aire Acondicionado de SEACE en España, **Raúl Serradilla**. Diferenciando entre segmentos, el de los productos semi-industriales e industriales salvó la partida de modo satisfactorio. Focalizándose en ellos, el ejercicio puede ser considerado como “bueno”: “Seguimos

## A pesar de la incursión del refrigerante R-32, el mercado sigue actuando pensando en clave de R-410

creciendo a ratios de dos dígitos (...) y llevamos así los últimos cinco años”, relata Raúl. Pero la valoración se tuerce a la hora de abordar el segmento de producto doméstico, en el que “no se registró un año bueno de forma genérica para el sector, ni de forma específica para Samsung”, comenta. “El calor vino mal y tarde”, indica, y culpa a la meteorología de parte de los resultados del mercado remarcando cómo se empezó 2018 con buenas cifras de *sell in*, pero se terminó con un mal *sell out*. A éste se le suma rápidamente la problemática normativa con el refrigerante y cómo el consumidor final sigue anclado en comportamientos de años anteriores. “En el caso del RAC, no logramos recuperarnos de la época precrisis y crisis”, explica Raúl Serradilla, que habla de la dificultad de convencer aún al cliente mediante los conceptos del ahorro “energético” y de “confort”. “El cliente sigue anclado en el cortoplacismo del factor precio”, asegura.

Pero es que, al factor climático que condicionó el mercado global, a Samsung se le añadió en particular lo que se podría llamar “factor refrigerante”. Con el borrador del nuevo Reglamento de Seguridad de Instalaciones Frigoríficas listo por parte del Ministerio de Industria español en diciembre de 2017, se estimaba que la transición hasta éste se realizaría durante el primer semestre del año 2018. Con los precios del R-410 elevados y pensando que el mercado abrazaría masivamente el R-32, Samsung decidió apostar anticipadamente por él. Dicha transición no se produjo, algo que, obviamente, acabó repercutiendo para mal a la compañía. Actualmente, tal y como cuenta el propio Raúl Serradilla, la única parte que queda para la aplicación total del Reglamento es “puramente administrativa” y Samsung espera la aplicación definitiva de éste para poder, por fin, desarrollarse en el mercado con normalidad: “Estábamos más que preparados para los cambios, apostamos por el R-32 antes que otros fabricantes y, a falta de los últimos informes de AFEC, nuestra cuota de mercado ronda el 38% (septiembre de 2018)”, detalla Raúl Serradilla. Y completa: “El problema es que la normativa no acompañó y no pudimos tener una campaña como nos hubiera gustado”.

### Confianza en el 2019

Con todo, 2018 ya es pasado. El 2019 avanza y Samsung lo afronta con optimismo. Y es que, según Raúl Serradilla, el objetivo de Samsung España es crecer un 50% a nivel global en aire acondicionado. Una meta que varía según las familias de productos. En el segmento industrial esperan un crecimiento de entre el 20 y 30%, similar al registrado en años anteriores. Niveles que se prevén también para el segmento semi-industrial y aerotermias; aunque, en estos dos últimos, la predicción convive con la incertidumbre de la elección de refrigerante, esperando que el R410 se imponga aún al R32 en ambos casos. Pero la verdadera incógnita es el sector doméstico, donde les sorprendería una gran salida de equipos con R32, más allá del comportamiento de los habituales *early adopters*. “Aparentemen-

te, todos los fabricantes estamos pensando en plantear la precampaña con R410”, expone.

La notable mejora en el mercado de la construcción, con la vivienda libre aflorando; el condicionante geopolítico y geoestratégico de España en cuanto a dependencia de subministro de gas y la necesidad de poner alternativa a las altas emisiones de los sistemas de calefacción configuran la base de todas estas predicciones. Para el directivo de Samsung, otro punto diferencial de España e ineludible es la convivencia de la demanda tanto de calefacción como de clima, algo que los productos de aerotermia que promueve Samsung permiten cubrir con mayor eficiencia.

En todo este ejercicio de predicción, Raúl Serradilla no olvida mencionar el “reto” que se encuentran en el canal distribución y advierte que aún no están del todo “preparados” para el gran cambio que se vislumbra respecto al consumidor final. “Éste va a demandar lo que está acostumbrado: quiero lo que me apetece, cuando me apetece y como yo digo”, señala. Para concluir, acaba planteando imaginar el panorama del sector cuando en el ámbito de las instalaciones llegue una plataforma al estilo de Amazon.

### La oportunidad del Internet de las Cosas (IoT)

En clave de futuro, una de las soluciones que tuvo especial protagonismo en el Climate Solutions Day 2019 fue el b.IoT. Un ámbito que Samsung enfoca de manera distinta a como lo hacen empresas como Amazon o Google con sus populares sistemas a nivel de consumer electronics. “En Samsung, lo que hacemos es una aproximación de control de la respuesta del sistema a la situación que tiene el cliente y el edificio: si tienes frío, el sistema se podrá calentar; si tienes calor, se enfriará”, concreta. Es decir, la compañía ha preparado un sistema inteligente que aprende del patrón de uso del cliente basado en predicciones a partir de los comportamientos registra-

Las soluciones b.IoT permitirán un mayor control y eficiencia del sistema de climatización

dos y otros factores (insolación directa, coste energético...) y, además, brinda la posibilidad de control remoto.

Entendiendo las maravillas de la aplicación de este sistema a nivel de ahorro energético y confort la pregunta es cuánto tardará en haber una demanda importante en España. Raúl Serradilla opina que puede llegar a ser “mucho más alta de lo que se espera”. “El cliente final busca aquello que ya tiene en su casa. Entonces, en el entorno empresarial, por ejemplo, el gestor de una franquicia de restaurantes va a buscar hacer en ellos lo mismo que hace en su casa”, detalla. El verdadero reto – cuenta – está en que los profesionales instaladores consigan adaptarse a las nuevas tecnologías y no “asustarse” ante los cambios que suponen. Para Raúl Serradilla, la principal carencia del mercado nacional en este sentido son técnicos que sean capaces de conjugar “lo nuevo con lo viejo” y remarca que el principal problema es que, hoy por hoy, “el diseño y la ejecución son compartimentos estancos”. ▀