

Ana Isabel Sánchez del Hoyo Export sales Manager Luymar www.luymar.com

“El mercado de la climatización es altamente competitivo”

Entrevistamos a Ana Isabel Sánchez, responsable de Ventas de Exportación de Luymar, quien destaca cómo la nueva Directiva Europea de Eficiencia Energética ha fortalecido su posición en mercados internacionales, ya que, a pesar de los desafíos regulatorios y competitivos, la compañía apuesta por la sostenibilidad y la innovación para seguir expandiéndose globalmente.



ClimaNoticias.- ¿Cómo ha afectado la nueva Directiva Europea de Eficiencia Energética a la estrategia de exportación de Luymar?

Ana Isabel Sánchez.- La nueva Directiva Europea ha tenido un impacto positivo en la estrategia de exportación de Luymar, ya que ha impulsado la demanda de productos eficientes y que contribuyan a la reducción del consumo energético en hogares, industrias e infraestructuras comerciales. La empresa ya estaba comprometida con la fabricación de productos de bajo consumo energético, por lo que la nueva normativa ha reforzado nuestra posición competitiva en los mercados internacionales.

C.N.- ¿Cuáles son sus principales mercados de exportación y qué estrategias han implementado para penetrar en ellos?

A.I.S.- Principalmente países de la Unión Europea, Latinoamérica y Norte de África. Estos mercados son muy exigentes y nuestros productos se adecuan a la perfección, además de ser muy apreciados por su relación calidad/precio. Hemos puesto en marcha una

“Cada país tiene sus propias regulaciones y requisitos de importación, lo que puede representar un desafío para la entrada de productos en nuevos mercados”

“Hemos penetrado en mercados mediante ferias, alianzas y adaptación a regulaciones locales”

serie de estrategias para penetrar en estos mercados, incluyendo las siguientes:

Participamos regularmente en las principales ferias internacionales del sector de la climatización, lo que nos permite dar a conocer nuestros productos a una amplia audiencia de compradores potenciales, aumentar nuestra visibilidad y generar oportunidades de negocio.

Desarrollamos alianzas estratégicas que nos permitirán ampliar la red de distribución y aumentar nuestra presencia en cada mercado. Y adaptamos los productos a las regulaciones locales con la intención de cumplir con las regulaciones específicas de cada mercado, así como las normas de eficiencia energética.

C.N.- ¿Qué desafíos han encontrado en dicha expansión?

A.I.S.- Uno de los principales desafíos ha sido la diversidad de regulaciones y estándares técnicos en cada mercado. Para abordar este reto, hemos realizado inversiones significativas en investigación y desarrollo para adaptar nuestros productos y procesos de fabricación a las normativas locales, asegurando el cumplimiento en cada país donde operaremos. Además de dificultades en materia de regulación, hemos encontrado algunos retos relativos a:

Competencia global: el mercado de la climatización es altamente competitivo, con numerosos actores internacionales y locales que ofrecen productos y soluciones similares. Luymar debe diferenciarse por su calidad, innovación y servicio al cliente para destacar en este entorno.

Barreras arancelarias y no arancelarias: cada país tiene sus propias regulaciones y requisitos de importación, lo que puede representar un desafío para la entrada de productos en nuevos mercados. Debemos estar al tanto de estas barreras y cumplir con todos los requisitos legales y técnicos para facilitar la comercialización internacional de nuestros equipos.

Diferencias culturales: las diferentes culturas y preferencias de los consumidores en cada mercado pueden requerir adaptaciones en la comunicación, el marketing y el diseño de los productos. Debemos realizar investigaciones de mercado y adaptar nuestras estrategias para satisfacer las necesidades y expec-

tativas específicas de los clientes en cada región.

Falta de mano de obra cualificada: este es un problema generalizado en el sector. Nosotros colaboramos a nivel local para solucionar esta dificultad, pero a nivel internacional nos enfrentamos al mismo problema.

C.N.- ¿Cómo han adaptado sus productos y procesos de fabricación para cumplir con esas regulaciones internacionales?

A.I.S.- Nos hemos adaptado mediante el uso de materiales sostenibles, la optimización de nuestros procesos de producción para reducir el consumo de energía y minimizar el impacto ambiental, uso de energías renovables (placas solares) en la ampliación de nuestras instalaciones. Además, hemos establecido sistemas de gestión de calidad rigurosos para garantizar el cumplimiento de las regulaciones internacionales en todas las etapas del proceso de fabricación.

C.N.- ¿Cuál es la visión de Luymar respecto a la colaboración con socios de ámbito internacional?

A.I.S.- En Luymar, creemos firmemente en la colaboración con socios internacionales como una parte integral de nuestra estrategia de crecimiento. Nuestro propósito es colaborar estrechamente con distribuidores, instaladores y otros actores del sector HVAC de todas las nacionalidades para ofrecer soluciones innovadoras y de alta calidad que satisfagan las necesidades de los mercados. Consideramos que esta colaboración es esencial para el éxito en el mercado global. La empresa busca socios que compartan sus valores y su compromiso con la calidad, la sostenibilidad y la innovación. La colaboración con socios locales nos permite acceder a nuevos mercados, desarrollar nuevos productos, ofrecer un mejor servicio al cliente y compartir conocimiento y experiencia.

C.N.- ¿Qué estrategias de han utilizado para aumentar la demanda de sus productos en el extranjero?

A.I.S.- Hemos utilizado una variedad de estrategias para aumentar la demanda de nuestros

“La nueva Directiva Europea ha impulsado la demanda de productos eficientes y reforzado nuestra posición competitiva”

PREGUNTA DESTACADA

C.N.- ¿Qué oportunidades y desafíos prevén en el futuro cercano en cuanto a la comercialización internacional de sus equipos?

A.I.S.- Luymar se encuentra en una posición favorable para aprovechar oportunidades en el futuro cercano en cuanto a la comercialización internacional de sus equipos. Dentro de las oportunidades que se nos plantean en el panorama internacional, hemos identificado como estratégicas las siguientes:

Crecimiento de la demanda de productos que favorecen la eficiencia energética. La tendencia hacia la adopción de prácticas sostenibles y la lucha contra el cambio climático impulsan la demanda de productos eficientes energéticamente en todo el mundo. Esto representa una oportunidad significativa para Luymar, ya que la empresa se destaca por la fabricación de equipos para la alta eficiencia energética, como recuperadores de energía y sistemas de ventilación optimizados.

Aumento de la inversión en infraestructuras. El crecimiento de las economías emergentes y el desarrollo de infraestructuras en estas regiones generan nuevas oportunidades para Luymar. La empresa puede enfocarse en la provisión de sus equipos para hospitales, escuelas, edificios comerciales y otros proyectos de infraestructura que requieren soluciones de

climatización eficientes y de alta calidad.

Mayor conciencia sobre la importancia de la calidad del aire interior.

La pandemia de COVID-19 ha incrementado la preocupación por la calidad del aire interior en espacios públicos y privados. Luymar puede aprovechar esta tendencia ofreciendo sus sistemas de filtración y purificación de aire, que contribuyen a mejorar la salud y el bienestar de las personas en entornos interiores.

Implementación de nuevas tecnologías. La industria de la climatización está en constante evolución, con la incorporación de nuevas tecnologías como la domótica y la inteligencia artificial. Luymar puede posicionarse a la vanguardia al integrar estas tecnologías en sus equipos, ofreciendo soluciones más inteligentes, automatizadas y personalizables para sus clientes.

Adaptación a distintos mercados. Como sabemos, en Europa todos trabajamos con unos parámetros muy similares, legislaciones parejas, que a simple vista puede parecer fácil, pero la competencia es grande y hacerse con un lugar en el mercado no es tan sencillo. Si hablamos de otros mercados no-europeos, la adaptación a las normativas, certificaciones y modus operandi es lo más complicado a la vez que lo más motivador. En cuanto a los desafíos a los que prevemos

enfrentarnos, además de los mencionadas anteriormente como la competencia y las barreras arancelarias hemos identificado otros desafíos a futuro como:

- **Fluctuaciones en los precios de las materias primas.** La industria de la climatización depende de diversas materias primas, cuyos precios pueden fluctuar debido a factores económicos o geopolíticos. Luymar deberá gestionar de manera eficiente su cadena de suministro y optimizar sus costes de producción para minimizar el impacto de estas variaciones.

- **Adaptación a las nuevas tecnologías.** La rápida evolución tecnológica en la industria de la climatización exige que nos mantengamos a la vanguardia de los avances en el sector y nos adaptemos rápidamente a los cambios. Debemos invertir en investigación y desarrollo, capacitar a nuestro personal y adoptar nuevas tecnologías para mantener nuestra competitividad en el mercado global.

En definitiva, Luymar tiene un horizonte prometedor en la comercialización internacional de sus equipos. Para aprovechar las oportunidades y superar los desafíos, debemos continuar enfocándonos en la innovación, la calidad, la eficiencia energética, la adaptación a las necesidades de cada mercado y la construcción de relaciones sólidas con nuestros clientes y socios internacionales.



“Nos adaptamos con materiales sostenibles y sistemas de gestión de calidad rigurosos”

C.N.- ¿Podría compartir un caso de éxito destacado en el proceso de expansión internacional de la compañía?

A.I.S.- Destacar que Luymar lleva desde 1990 en el mercado nacional. En dicha trayectoria, un caso de éxito podría ser, entre otros, el suministro de 200 recuperadores de calor para TORRE TITANIUM en Santiago de Chile. Competimos con varios proveedores internacionales y Luymar fue seleccionada por su propuesta, que incluía productos de alta eficiencia energética, un diseño personalizado y un servicio postventa de calidad. El proyecto se completó con éxito y el cliente quedó satisfecho con el resultado.

C.N.- ¿Qué papel juega la sostenibilidad en la estrategia de exportación de Luymar?

A.I.S.- La sostenibilidad junto con la eficiencia energética y la innovación juega un papel fundamental en nuestra estrategia de exportación. Nos comprometemos a fabricar productos respetuosos con el medio ambiente, a optimizar el consumo energético en el proceso de fabricación y a promover prácticas comerciales sostenibles en todos los aspectos de nuestra operación. Esto nos permite diferenciarnos en el mercado y satisfacer las crecientes demandas de los consumidores y reguladores en materia de sostenibilidad.

Para cumplir con nuestro compromiso con la sostenibilidad, hemos implementado una serie de medidas, incluyendo el desarrollo de productos de alta eficiencia energética, ya que nuestros equipos están diseñados para reducir el consumo de energía y las emisiones de CO2, y la implementación de procesos de fabricación sostenibles que minimizan el impacto ambiental.

La empresa también colabora con sus proveedores para garantizar que cumplan con sus estándares de sostenibilidad.

ClimaNoticias.- ¿Qué programas o iniciativas han implementado para capacitar a su red de distribuidores internacionales?

A.I.S.- Principalmente destacaríamos la actualización de las documentaciones a tres idiomas; personal competente para darles apoyo desde nuestra central de Madrid; catálogos; videoconferencias explicativas con los clientes finales, así como distribuidores y agentes etc. ■

productos en el extranjero, incluyendo: publicidad (la empresa ha realizado campañas publicitarias en revistas especializadas y en medios digitales), Marketing digital (tenemos presencia en internet, con página web y perfiles en las redes sociales), participación en eventos (participamos en distintos eventos, como ferias y conferencias), relaciones públicas y creación de herramientas de marketing y ventas personalizados para cada mercado. En breve dispondremos del software de selección de productos, que permitirá a los clientes elegir el producto más adecuado para su aplicación particular, alcanzando un mayor dinamismo y ahorro de tiempo simplificando la búsqueda. Nuestra estrategia se centra en destacar las ventajas competitivas de nuestros productos, como su eficiencia energética, calidad, innovación tecnológica y sostenibilidad.

“Creemos en la colaboración con socios internacionales como clave para el éxito global”, según nuestra entrevistada.

“El desafío principal es la diversidad de regulaciones y estándares técnicos en cada mercado”

Garantía de
Aire Limpio

