

Panasonic ULT desde componentes hasta soluciones de iluminación de gran escala

14-03-2017



Apartir del enfoque de la compañía hacia el mercado B2B, la oferta de productos y soluciones de Panasonic en México se ha fortalecido en los años recientes. Ejemplo de esta variedad son las soluciones de iluminación disponibles a través de **Panasonic ULT**, empresa hermana de Panasonic de México, que se distingue por cubrir todo el espectro de necesidades del mercado, desde productos para el electricista, componentes para la industria OEM, hasta el desarrollo de proyectos a la medida para diversas empresas y organizaciones.

Panasonic ULT se presenta en **ELA Expo Lighting América 2017** con el objetivo de dar a conocer todo su portafolios de productos, componentes y soluciones a los arquitectos, ingenieros, diseñadores y empresas constructoras del país.

Esta compañía forma parte de Panasonic Corporation y nace de la adquisición de tres empresas especializadas, Universal Lighting Technologies, Vossloh Schwabe y Douglas Lighting Controls, cuya experiencia, tecnología y capacidad de manufactura se suman para crear Panasonic ULT.

"La visión de Panasonic Corporation al adquirir estas tres empresas fue clave para competir en el mercado internacional, ya que son más de 200 años de experiencia acumulada lo que ahora ofrecemos a nuestros clientes. Tenemos desde un producto confiable para que el electricista haga una reparación, hasta la capacidad de desarrollar una solución integral OEM para un fabricante o diseñar un proyecto específico para una empresa con necesidades concretas de iluminación y gestión de energía", señala **Jorge Trejo**, Director de Ventas internacionales de Panasonic ULT.

México es un mercado clave para Panasonic ULT, con gran presencia como proveedor de balastos para el canal de distribución y reconocimiento como proveedor de componentes de alta especificación en la industria OEM.

"Tenemos el reto de incrementar nuestra participación de mercado en México con productos y soluciones de iluminación de tecnología LED. Para ello debemos fortalecer nuestra comunicación, ampliar nuestros canales de distribución, generar más vínculos con diferentes sectores empresariales y, ante todo, difundir la nueva cultura de la iluminación entre todos los actores de la industria", puntualiza Jorge Trejo.

La tecnología LED ofrece valores intrínsecos que van más allá de su desempeño como fuente de iluminación. El ahorro directo de energía, que fluctúa entre un 50% y hasta 80%, y la mínima generación de calor, lo que supone una menor necesidad de ventilación y aire acondicionado, que resulta en un ahorro adicional en el consumo de electricidad. "A nivel mundial, los productos LED representan el 65% del negocio de Panasonic ULT, de ahí nuestra confianza para crecer en el



mercado mexicano”, agrega el Jorge Trejo.

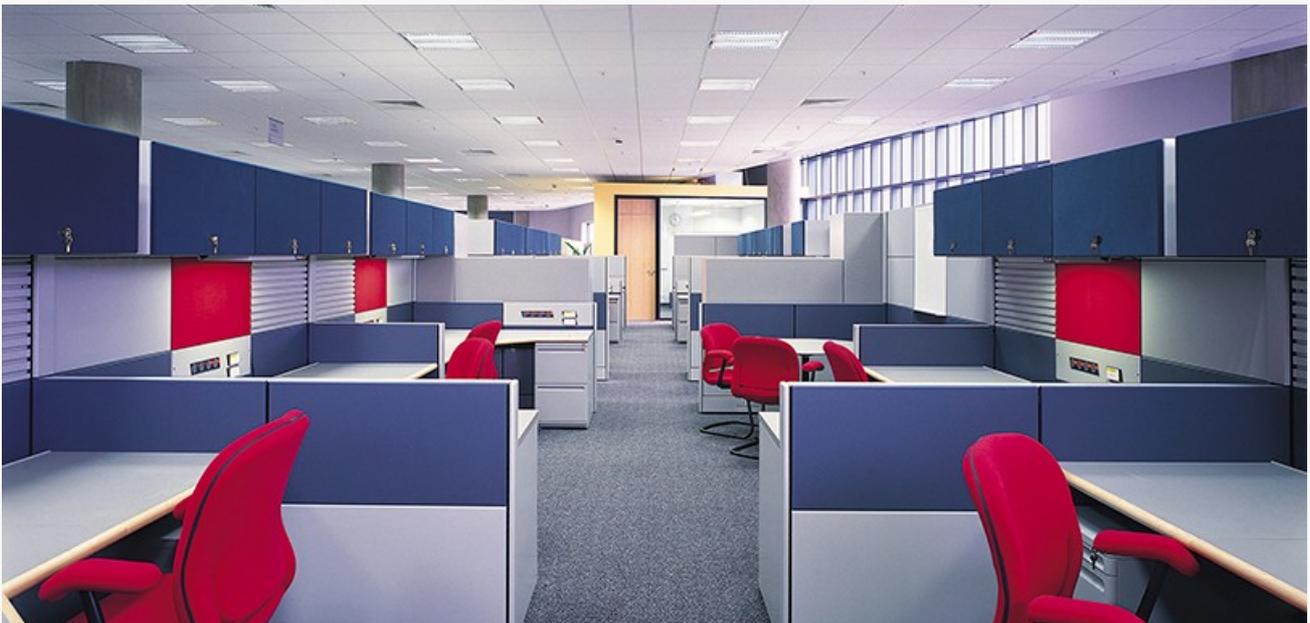


Composición del negocio de Panasonic ULT en México

La presencia de Panasonic ULT en el mercado nacional se divide de la siguiente forma:

- **Canal de distribución minorista:** a través del cual se tiene una gran penetración de mercado. Los electricistas y empresas de mantenimiento adquieren productos para realizar reparaciones o mantenimiento preventivo en diferentes instalaciones.
- **Proveedor OEM de los fabricantes de luminarias:** con una oferta de componentes de alta calidad y la capacidad para desarrollar componentes a partir de necesidades específicas del productor.
- **Soluciones B2B:** de la mano de Panasonic de México y su División de Soluciones Integrales B2B, Panasonic ULT genera proyectos de iluminación que van desde la consultoría, diseño, desarrollo de productos e instalación de una solución a la medida.
- **Industrias paralelas:** en conjunto con compañías constructoras se desarrollan soluciones para satisfacer la demanda de grandes proyectos.
- **Agentes para venta a gobierno:** los proyectos para gobierno se atienden mediante empresas especializadas en trabajar con este sector. Panasonic ULT colabora de la mano con estos agentes para concursar en licitaciones.

“Actualmente, el mercado más importante en México es el OEM, somos uno de los líderes del sector. Los ingenieros que desarrollan luminarias nos buscan con necesidades muy claras, pues saben que tenemos la capacidad de combinar diferentes especificaciones en un mismo producto, somos muy flexibles y respondemos con gran versatilidad”, comenta Jorge Trejo. “También hemos ganado terreno con soluciones B2B en las que el cliente nos presenta necesidades de la operación de su negocio que deben ser resueltas a partir de un proyecto de iluminación. Por ejemplo, los requisitos de una empresa productora de huevo que desea aumentar su productividad mediante un rediseño de sus sistemas de iluminación”, añade el directivo de Panasonic ULT.



Planes inmediatos

Como se mencionó líneas arriba, uno de los mayores retos para el crecimiento del negocio de Panasonic ULT en México es la difusión de la nueva cultura de iluminación y gestión de energía. “El mercado está acostumbrado a comprar únicamente lo que el fabricante ofrece, por lo que nuestra tarea debe ser explicarle que hay una infinidad de combinaciones posibles si se solicitan productos y soluciones hechas a la medida. Las necesidades de iluminación de un hospital son muy distintas a las de una universidad o un conjunto residencial. En consecuencia, los fabricantes debemos adaptarnos a estas necesidades y no el cliente a un catálogo limitado de productos”, agrega Jorge Trejo.

En los dos años recientes, Panasonic ULT ha presentado un crecimiento promedio del 30% en sus negocios en México. Pero la empresa vislumbra una gran oportunidad en la penetración de la tecnología LED, nuevos productos, más eficientes y compactos como las líneas EVERLINE o STREET LIGHT, además de la innovación tecnológica que ofrece al combinar la experiencia de su personal.

“Tenemos avances muy concretos, como el uso de Bluetooth para controlar un driver desde una tableta o Smartphone. La tecnología cambia y con ella, las necesidades de los clientes. Estamos preparados, tanto para responder a requisitos específicos, como para marcar nuevas tendencias de iluminación y gestión de energía. La experiencia de las empresas que forman Panasonic ULT, en conjunto con el conocimiento del mercado de Panasonic de México y el respaldo global de Panasonic Corporation, resulta en una oferta sólida, confiable y muy atractiva para el mercado”, concluyó Jorge Trejo.

