Lumelco celebra sus seis décadas de historia

Con el claim 'No te haces mayor, te haces mejor', Lumelco celebra sus 60 años. Así se puso de manifiesto en la presentación que se llevó a cabo en el Círculo de Bellas Artes de Madrid. Con motivo de su 60 aniversario, la compañía quiso celebrar esta fecha tan especial con sus clientes embajadores por diferentes zonas de España.

La celebración fue en el Círculo de Bellas Artes de Madrid, donde Raúl Vara, director general de Lumelco desde 2018, dio la bienvenida con unas palabras muy sentidas hacia Lumelco, empresa en la que lleva más de veinte años y con la que se siente muy identificado.

Según palabras de Vara, "me siento muy orgulloso del equipo con el que cuento, de su compromiso y entusiasmo. Sin ellos ni todos vosotros, embajadores de Mitsubishi Heavy Industries, no podríamos haber llegado hasta los 60 con tanta salud y fuerza para afrontar otros 60 más".

Tras él, fue Gerardo Antequera, director comercial, quien repasó las seis décadas de la entidad haciendo referencia a imágenes relacionadas con distintos ámbitos de cada década, lo que logró evocar recuerdos de la infancia de muchos de los asistentes.

En este recorrido, quedó patente la importancia de la constante adaptación de Lumelco al mercado

Durante el evento, se hizo un recorrido por los principales hitos de Lumelco desde su fundación en 1963.

RECORRIDO HISTÓRICO

Antequera hizo además un recorrido por los principales hitos de la compañía: desde su fundación en 1963, su primer contrato en exclusiva para comercializar los quemadores suizos Elco en los años sesenta que los llevó a destacar en la calefacción en España, la firma de exclusividad con Mitsubishi Heavy Industries para comercializar en España sus equipos de aire acondicionado a principios de los ochenta, la compra de parte de las acciones del capital riesgo Diana Capital o sus proyectos internacionales en Portugal y Marruecos, hasta la incorporación al 100% a la multinacional Beijer Ref.

En este recorrido, quedó patente la importancia que Lumelco siempre le ha dado a la búsqueda de productos de primera calidad para poder dar servicio a sus clientes, así como su constante adaptación al mercado, un mercado que ha evolucionado muy rápidamente en las últimas dos décadas.

El Círculo de Bellas Artes de Madrid acogió la celebración del 60 aniversario de Lumelco.

Entrevista

Raúl Vara

Director general | Lumelco | www.lumelco.es

ClimaNoticias.- ¿Cómo ha evolucionado el sector a lo largo de las más de dos décadas que lleva en Lumelco?
Raúl Vara.- En las últimas dos décadas, el sector del aire acondicionado ha experimentado una notable evolución, con avances significativos en eficiencia energética, tecnología y sostenibilidad. Se han introducido compresores de alta eficiencia, intercambiadores de calor mejorados y sistemas de control inteligentes, lo que ha reducido el consumo de energía. Además, los sistemas de aire acondicionado son más compactos, silenciosos y se integran con dispositivos inteligentes. Se han desarrollado refrigerantes de bajo impacto ambiental y se han implementado medidas para reducir las emisiones de carbono. Estos avances han mejorado la eficiencia operativa y la comodidad, reduciendo no solo el impacto ambiental, sino también el impacto económico para el usuario final.

ClimaNoticias.- ¿Cómo cree que lo hará en los próximos 20 años?
R.V.- Indudablemente, se prevé una trayectoria continua de desarrollo tecnológico e integración en sistemas más sofisticados en el sector del aire acondicionado, enfocados en lograr mayor eficiencia energética, conectividad y automatización. Se está realizando un esfuerzo considerable y rápido para alcanzar estas metas, respaldado por nuevas regulaciones a nivel mundial, europeo y local, así como por una creciente conciencia ecológica entre los fabricantes.

"Estamos experimentando crecimientos muy fuertes en este primer semestre"

ClimaNoticias.- ¿Cuál es la clave del éxito de Lumelco?, ¿en qué pilares se ha asentado durante sus 60 años de historia?
R.V.- En mi opinión, el éxito de Lumelco se ha forjado en la adhesión inquebrantable a una estrategia fundamentada en tres pilares esenciales. En primer término, la búsqueda de proveedores de renombre, estableciendo con ellos contratos en exclusiva para la distribución de sus productos en España y Portugal. El segundo pilar implica la conformación de un equipo de profesionales de primer nivel, que desarrolle su trabajo con entusiasmo y sentido de pertenencia hacia la empresa. Este aspecto conduce directamente al tercer pilar, que se enfoca en la identificación, retención y crecimiento de una clientela que no solo persigue una oportunidad, sino que busca y valora a un proveedor que los respete y les proporcione no solo unidades de altísima calidad y muy competitivas en precio, sino también todo el soporte técnico y comercial que necesiten.

ClimaNoticias.- ¿Cómo definiría el vínculo de la empresa que dirige con Mitsubishi Heavy Industries?
R.V.- La relación con Mitsubishi Heavy Industries es sólida y altamente profesional. Siempre han mostrado respeto hacia nuestra opinión y criterio, y juntos hemos logrado consolidar el prestigio de sus productos en el mercado. Mantenemos una estrecha comunicación tanto a nivel profesional como personal, y esta conexión se fortalece con el paso del tiempo.

ClimaNoticias.- ¿Con qué otros partners trabaja en la actualidad Lumelco?
R.V.- El proveedor principal y con el que nos identificamos al 100% es sin duda Mitsubishi Heavy Industries, quien supone el grueso de nuestra unidad de negocio. Pero también trabajamos con otros proveedores, algunos de ellos locales, con el fin de complementar nuestra gama de producto y conseguir ofrecer a nuestros

En palabras de Antequera, "continuaremos buscando oportunidades, explorando el mercado y adaptándonos al entorno para mejorar, hasta el infinito y más allá". Tras este recorrido histórico, los asistentes disfrutaron de una divertida experiencia culinaria en la Sala Columnas del Círculo de Bellas Artes que tuvo una gran acogida; en ella, quedó patente el buen ambiente que reinaba en el evento.

Asimismo, el pasado mes de mayo la firma celebró sus sesenta años con sus clientes embajadores de la zona de Andalucía y Extremadura en el hotel Alfonso XIII. En esta ocasión, el señor Kariya, director general de Mitsubishi Heavy Industries Europa, agradeció a todos los asistentes su confianza en la prestigiosa marca y su fidelidad, empresa con la que lleva 10 años trabajando y que supone uno de los *part-*

clientes todos los productos que demandan, como soluciones de aerotermia competitivas y de gran calidad o equipos de tratamiento de aire del fabricante italiano LMF Clima, con el que también tenemos contrato de exclusividad en España y Portugal para comercializar sus sistemas.

El proceso de electrificación es ya una realidad y dará un impulso significativo a nuestro sector

ClimaNoticias.- ¿Qué estrategia y previsiones de futuro baraja la compañía a corto y medio plazo?
R.V.- Hoy en día la contribución a la descarbonización es una de las principales premisas para cualquier fabricante. En este sentido, desde Mitsubishi Heavy Industries se trabaja en un plan muy claro, concreto y objetivado: misión Cero Emisiones. Para ello, ha reforzado su compromiso de lograr una sociedad Carbono Neutral al establecer dos nuevos y ambiciosos objetivos: eliminar todas las emisiones de dióxido de carbono (CO_2) de sus propias operaciones para 2040. Y, en segundo lugar, las emisiones de MHI serán cero en toda su cadena de valor para 2040. Estos objetivos incluyen la reducción de las emisiones atribuidas al uso de sus productos y servicios por parte de sus clientes, y la contribución a la reducción del negocio de captura, almacenamiento y uso de dióxido de carbono (CCUS) de MHI.
Este compromiso mediante la adopción de tecnologías innovadoras y refrigerantes menos contaminantes será un factor determinante en el futuro cercano y a medio plazo. En los próximos años, los productos experimentarán una rápida evolución en términos de calidad, variedad y soluciones ofrecidas.
El proceso de electrificación, que implica reemplazar las fuentes de energía fósil, como el carbón, el petróleo y el gas, con electricidad generada a partir de fuentes renovables, es una realidad y dará un impulso significativo a nuestro sector. Ya el año pasado comenzó a generarse una fuerte incertidumbre tanto por la disponibilidad como por el incremento en el coste del gas. Es por ello por lo que en los últimos diez meses la bomba de calor de aerotermia, que utiliza como fuente de energía la electricidad, ha salido tan reforzada frente a otros sistemas que utilizan gas. Esto es un hecho objetivo que nos ha afectado en positivo a todos los fabricantes de bombas de calor eléctricas. A nivel particular de cada uno el éxito lo habrá tenido quien haya sabido leer esto y anticiparse a un incremento de la demanda tan pronunciado y mantenido en el tiempo.
Ese es nuestro caso, Lumelco ha conseguido mantener el suministro sin apenas roturas principalmente por dos factores: por la solvencia que nos ha dado el habernos integrado en el grupo multinacional sueco Beijer Ref y por nuestra política de aprovisionamientos que gestionamos a nivel local con un grado de detalle que nos da una ventaja competitiva significativa en el mercado. Es por ello por lo que estamos experimentando crecimientos muy fuertes en este primer semestre.
Por lo tanto, es crucial prepararnos y adelantarnos a las necesidades del mercado en este sentido.

"En este punto, el consumidor final adquiere un papel de suma relevancia"

ClimaNoticias.- ¿Cómo elegir las soluciones más eficientes en materia de climatización?
R.V.- Si lo que se persigue es una solución eficiente y, me atrevería a afirmar, más inteligente, es imperativo seleccionar productos con altas clasificaciones energéticas, tecnología avanzada, empleo de refrigerantes más ecológicos y un adecuado dimensionamiento acorde a las necesidades.
En este punto, el consumidor final adquiere un papel de suma relevancia. Aunque es innegable que en una sociedad cada vez más tecnológica y mejor preparada es fácil acceder a herramientas que brindan la información necesaria para realizar una elección acertada, considero que el asesoramiento proporcionado por un profesional continúa siendo fundamental a la hora de optar por un producto más eficiente, más adecuado y que a la larga supondrá un ahorro significativo.
Al tener en cuenta estos factores, será posible seleccionar soluciones de climatización más eficientes, que brinden un mayor nivel de confort, ahorro de energía y beneficios tanto para el medio ambiente como para el bolsillo del consumidor.

Lumelco es el importador en exclusiva de los equipos de climatización y aerotermia de la multinacional japonesa MHI en España y Portugal desde hace 40 años

*ner*s estratégicos más importante de la compañía japonesa en Europa.
Lumelco es el importador en exclusiva de los equipos de climatización y aerotermia de la multinacional japonesa Mitsubishi Heavy Industries en España y Portugal desde hace 40 años. ■

MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES

CONSUMO EFICIENTE
menos de 1€ al día*
A+++ Máxima EFICIENCIA Energética

WIFI integrado de serie

Nueva Gama
GLOBAL R32
Climatización todo el año

7 POTENCIAS desde 1,5 kW hasta 7,1kW

Nueva potencia **1,5kW** para **pequeñas estancias**

Muy Silencioso **19dB**

Unidad **exterior** más **ligera**

Amplia gama, incluso para **pequeñas estancias**, que se ajusta a las necesidades de su hogar **sin desperdiciar energía.**

Clase A+++ · Movimiento Horizontal y Vertical de los álabes · 3D Auto · Filtro Alergénico · AutoClean · Allergen Clear · Sistema Anti Corrosión · Hasta 4 programas · Programador Semanal · Modo de Operación Silenciosa · Modo Nocturno · Bloqueo infantil del mando · Ajuste del brillo del LED · Sleep

Dos modos de **Funcionamiento Silencioso** para **reducir el ruido** de la unidad exterior.

Función **3D Auto** para una mejor distribución del aire.

Filtro alergénico: ayuda a minimizar los problemas respiratorios capturando y eliminando partículas como pelo de animales, virus, moho, polen...

Mayor **confort**: puede **ajustar** la **temperatura a intervalos de 0,5ºC.**

Tecnología Japonesa

*Consumo medido para las siguientes condiciones: exteriores de 7ºC con 87% HR e interiores de 20ºC en modo calor.
Y condiciones en modo frío: exteriores de 35ºC con 40% HR e interiores de 27ºC con 47% HR. Precio energía eléctrica: 0,15 Euros/kWh. Funcionando durante ocho horas.