

Memoria Corporativa

2020



AUNA
distribución

Contenidos

— PRESENTACIÓN	3
— CIFRAS AUNA	4
— CIFRAS IMELCO	6
— CIFRAS CLC	8
— PAGO CENTRALIZADO	9
— ENERGÍAS RENOVABLES	10
— AUNA BASE	10
— CABEL NUESTRA MARCA	11
— PUESTA DE LARGO Y PREMIOS AUNA	12
— AUNA+ PLAN DE MARKETING CONJUNTO	14

Presentación

En mi presentación del 2020, el balance del año anterior se basó básicamente en los aspectos más relevantes de la creación de **AUNA**, así como las tareas importantes realizadas, las que se estaban llevando a cabo y los proyectos en los que se iba a trabajar en un futuro inmediato.

En este principio de año ya estamos en la segunda fase de **AunaBase**, en la que nos encontramos completando los campos necesarios para mejorar la calidad de la información con BMEcat y ETIM, imprescindibles para la digitalización de nuestro sector.

Estamos creando un nuevo apartado de información para el sector de las energías renovables a la vez que estamos desarrollando -y dotando de sesiones formativas de calidad- nuestro portal de e-learning, **AUNA Academy**, que esperamos sea una herramienta importante en la formación de socios, empleados y cliente final. Por supuesto con la colaboración de nuestros proveedores.

Es obvio que para valorar este pasado 2020 debemos hablar de las consecuencias que el Covid-19 ha tenido en nuestra gestión. La ralentización en la incorporación de nuevos productos en nuestra plataforma logística (**CLC**) es lo más negativo que hemos sufrido en menoscabo del servicio a nuestros socios.

Efectivamente, la alteración de las prioridades durante los meses de marzo y abril se concretaron en la necesidad de trabajar con los proveedores y minimizar las consecuencias más que previsibles derivadas de las caídas del consumo.

Las cifras en nuestros sectores de actividad han tenido un comportamiento muy parecido: La asociación de fabricante de material eléctrico (AFME) ha comunicado una caída del conjunto de la facturación que se aglutinan bajo esa asociación del 12,55 %. Mejor comportamiento se ha apreciado en la distribución, pues según ADIME la caída ha sido del 8,4%, señal inequívoca de que los almacenes han bajado su nivel de inventario. El comportamiento de **Aúna** ha sido relativamente mejor, cerrando el ejercicio con un retroceso de facturación del 6,9%.

En cuanto al sector de la fontanería y calefacción, sabemos que el volumen de negocio registrado en agua caliente sanitaria y calefacción descendió un 8% en relación con el año anterior y un 4% en unidades, lo cual nos indica que hubo un cambio del mix de producto hacia las opciones más económicas (calentadores y termos) en detrimento de las calderas murales de condensación.

En cuanto al mercado de climatización, se contrajo casi un 6%.

El comportamiento de **AUNA** en el sector de **Fontanería, Calefacción y Clima** también ha sido relativamente mejor que el conjunto del mercado ya que la variación respecto al 2019 fue de un -5,1%. Si tenemos en cuenta que en AUNA la fontanería y calefacción tienen un peso del 79,86% y el clima un 20,14% en el total de lo que denominamos FCC (fontanería, calefacción y clima), la caída ponderada del mercado sería del 7,59%.

Por tanto, con estos datos se confirma que en nuestros dos sectores de actividad se "vive" mejor bajo el paraguas de **AUNA**.

Y por último, aunque el "descubrimiento" de las videoconferencias ha resultado muy eficaz, se echa de menos el contacto humano: Nuestra previsión es celebrar los **Premios AUNA** en el último tramo de este 2021 en Madrid con la participación presencial de socios, prensa, asociaciones y proveedores, habiendo evolucionado el sistema de votación con el objetivo de seguir garantizando que los mejores productos presentados serán los elegidos.

Deseando mis mejores deseos de salud para todos

D. Juan Andrés Mateo Morales
Presidente de AUNA Distribución

Juntos, A UNA, seguimos creciendo

ACCESSORIS SENCOR	JARAMA
AELVASA	LEONARDO AZPIRI
AEMSA	LUJISA
ALEVISAL	MAFONSA
ALFONSO JIMÉNEZ E HIJOS	MAPRISE
ALMACEN HERMANOS GARCÍA	MATAS RAMIS
ANTONIO CABOT	MAYPE
ARISTOS	MORALES
ARMASUL	MUNIELLO
ASIFER	NAVARRO - EXCLUSIVAS ZABALETA
BELLACER	NAVASOLA
CADIELSA	NOUSUMAPE
CALSI	PRODELEC
CALVO Y MUNAR	ROALEX SANEHOGAR
CALYGAS	RODRIGUEZ VALERO FCO.
CEI	SAN FRANCISCO CALEFACCIÓN
CELL	SANCHEZ PLA
CEOSA	SANEAMIENTOS ARCHANDA
COMATEL	SANEAMIENTOS CRUZ
COMERCIAL FONTGAS	SANEAMIENTOS EMILIO HDZ.
COMERCIAL GAMA	SANEAMIENTOS GARRY
DIEGO DIAZ	SANEHOGAR
DIELCA	SANITARIS MARESME
EDUARD SEGUÍ	SEALSA
ELECAM	SECORSA
ELECTRO BERMA	SEHUSOL
ELECTRO MERCANTIL	SEMAEL
ELECTRO TESLA	SESAELEC
ELEKO GALICIA	SETALDE
ELPRISA	SINDEL
EUROCASA SUMINISTROS	SOELCA
FERRETERÍA UBETENSE	SUAREP Y LLADÓ
GABYL	SUMELGRA
GOBESA	SUMICAR PROPIBSA
GÓMEZ MAQUEDA	SUMINISTROS CALEFON
GRUPO MEYRAS	SUMINISTROS GARY
GRUPO RIAS	SUMINISTROS IZARD
HERBELCA	SUMINISTROS TAYMON
HIDRÁULICA TINERFEÑA	SUPPLAID SUB.ASSISTIT.
HIDROCANTABRIA	SYG
HIERROS Y ACEROS DE	TECNILUM
SANTANDER	TERMIAGRUP
HISEMAR	TUBESAN
INDASA ALMERIA	TUVAIN
JAB	ZABALETA EXCLUSIVAS SANITARIAS
J. ABAD	

Cifras AUNA



90

Asociados



268

Marcas



420

Puntos de Venta



84%

Concentración de Compras



19%

Cuota de Mercado
España (Distribución)



12%

Cuota de Mercado Portugal



42%

Cuota de Mercado Andorra



1.355

Millones de € de Facturación



3.800

Empleados



950.000

m² Almacenes

Las magnitudes económicas que ha registrado nuestra red de distribución en el ejercicio 2020, es una obviedad, han estado marcadas profundamente por la crisis sanitaria causada por la pandemia del virus **SARS-CoV-2** y sus efectos que se han derivado en la actividad económica.

No obstante, lo anterior, el conjunto de las empresas que integran AUNA han tenido un comportamiento sensiblemente mejor, no tan sólo en comparación a la caída del PIB español (-10,8%) sino también en relación con los mercados donde opera.

Efectivamente, si la actividad global de la construcción en España cayó un 12,5% respecto al año 2019, la facturación agregada de AUNA retrocedió sólo un **5,8%** respecto al mismo periodo generando un valor de **1.355 millones de €**.

Una inteligente gestión de los stocks, en la que nuestro Centro Logístico Compartido tuvo un papel determinante, propició una menor caída del "sell out" en referencia al "sell in".

Las expectativas para el ejercicio 2021 son, lógicamente, mejores, confiando en que la vacunación avance y que, en consecuencia, se vuelva, esperemos que después del verano, a una cierta normalidad.

Nuestro objetivo es volver a las cifras del año 2019, si bien estimamos que el mix de producto será sensiblemente diferente debido, justamente, el impulso que la reforma de los hogares está tomando con los confinamientos que la pandemia ha obligado.

Cifras IMELCO



26.000

Millones de € de Facturación
Material Eléctrico



5.500

Puntos de Venta



1.137

Distribuidores



22

Países



16

Asociados

Las noticias más destacables en el entorno IMELCO:

1_ Expansión con nuevas Organizaciones Nacionales miembros **CHORUS** en Rumanía; Este año 2020 se ha incorporado a IMELCO este Grupo proveniente de Rumanía, todo y que las negociaciones para su incorporación empezaron un par de años antes.

En Rumanía confluyen con la presencia de Mentavill grupo fundamentalmente Húngaro, pero con cierta presencia en dicho país. Oosterberg en The Netherlands, incorporación también materializada en 2020, como en el caso anterior confluirá con el ya miembro de IMELCO Imagro Netherlands.

2_ Refuerzos en Organizaciones Nacionales con nuevos distribuidores miembros. Ahlsell, el miembro Noruego, Finlandés y Sueco incorpora a **Vent Group Nordic ab**, con ello fortalece su posición en los países nórdicos. Elex, el potentísimo miembro italiano incorpora a: **Elcom S.r.l. /Elettrosud S.p.a. / Fabbi S.r.l. / Fogliani S.p.a. / Giovannini S.r.l. Group**, con ello fortalece su liderazgo en el país transalpino.

3_ 2020 fue el primer año en toda la historia de IMELCO que decreció su sell-out.

MEMBER	FV (%)
AHLSELL (NO)	1,6
AHLSELL (SE)	4,5
AHLSELL (FI)	6,4
ANEW (GB)	-9,9
AUNA (ES)	-5,9
AUNA (PT)	0,0
CHORUS (RO)	23,2
ELEX Italia (IT)	-6,5
GEMCELL (AU)	4,4
GIBED (BE)	-0,7
GRUDILEC (ES)	-9,5
GRUDILEC (PT)	0,4
IMAGRO (NL)	9,5
IMARK (US)	-3,6
IMARK (CA)	-1,1
INTER-ELECTRO (PL)	0,9
MENTAVILL (HU)	13,0
MITEGRO (DE)	9,5
OOSTERBERG (NL)	8,7
RAEC (RU)	7,4
SOCODA (FR)	-6,8
IMELCO Total	-2,2

4_ Diferencias importantes en cuanto al comportamiento de los miembros de IMELCO según áreas a nivel mundial según el efecto del COVID19.

Fuertes diferencias zonales:

- Fuertes caídas en: US, UK y sur de Europe.
- Ligero crecimiento en Europa Central.
- Fuerte crecimiento en Norte y Este de Europa, así como Australia y N Zelanda.

Fuerte diferencias en función del área:

- Caídas en área industrial y para los fabricantes englobados.
- Crecimientos en Residencial y terciario.

Fuerte diferencias en las distintas fases del año:

- Primera mitad el año se concentran caídas en casi todas las organizaciones
- Fuerte repunte de las cifras en la segunda mitad del 2020

5_ Presentación de la Convención de celebración de los 30 años de IMELCO en Dubrovnik.



Cifras CLC



44,36

Millones de € de Facturación



13,75

Crecimiento de Facturación



9,72

Millones de € de Facturación



113

Marcas en Stock



23.000

Artículos Disponibles



10.000

m² Almacenes

El volumen de negocio conseguido en el año 2020 alcanza los 44.36 M€, lo que ha supuesto un crecimiento global del 13.75 %. El análisis de las ventas indica que:

- Las ventas en el sector eléctrico crecen un 8.6%
- En el sector de la fontanería y calefacción las ventas crecen un 576 %.

El sector de electricidad continúa liderando las ventas, con 36.91 M€, que suponen el 83.20 % del negocio global, seguido por el sector de fontanería y calefacción, con un negocio de 4.73 M€, que representan el 10.6 % del negocio total, y el 6.2 % restante corresponde a los 2.70 M€ generados fundamentalmente por el negocio de clima.

El número de proveedores ha alcanzado la cifra de 106, 16 más que el año precedente, alcanzando el número de 113 marcas disponibles. Las incorporaciones a lo largo del año han supuesto un incremento de 3 proveedores en el sector eléctrico y 13 proveedores en el resto.

El volumen de stock disponible alcanzó, a cierre de ejercicio, la cifra de 9.72 M€, lo que supone un incremento en un año de 2.57 M€, cifra récord en la historia del **CLC**. El reparto de stocks, a cierre de ejercicio, fue del 75% para el sector eléctrico, 17% para fontanería y calefacción y 8% para el sector mixto.

El equipo humano de **CLC** se sitúa como promedio del ejercicio en 44 personas, lo que supone un incremento de 11 % respecto al año anterior.

La línea de gestión 2020, ha sufrido un impacto negativo por la situación pandémica, durante el primer semestre, lo que ha retrasado algunos proyectos identificados que, con el cambio en la Dirección General, se han tratado de relanzar y acelerar en la segunda parte del año. Todo ello, ha supuesto un ejercicio especialmente complicado para el equipo de **CLC**, que ha conseguido culminarlo con éxito, destacando las siguientes líneas de actuación:

- 1_ Inversión y transformación de zonas de almacenamiento, incrementando el número de ubicaciones disponibles. Pequeño material (+2.127 ubicaciones), Volumen (+126 ubicaciones) y palets (+975 ubicaciones).
- 2_ Lanzamiento del proyecto de preparación de líneas de pedido, en flujo continuo. Proyecto para completar en 2021.
- 3_ Integración progresiva de los equipos de **CLC y AUNA** para acelerar los procesos de incorporación del sector de fontanería, calefacción y energías renovables fundamentalmente
- 4_ Reorganización y consolidación de estructuras organizativas a nivel de operaciones y aprovisionamiento.

Para el año 2021, **CLC** afronta retos históricos, con una evolución en la gestión de los pedidos que supone el mayor cambio organizativo desde su puesta en marcha, con un desafío de futuro para dar el salto digital en su gestión interna y para sus socios, con una transformación estratégica y de mentalidad, pasando de ser un centro de compras a un promotor activo de las ventas, con el objetivo irrenunciable de mejorar nuestro servicio y como reto número uno, impulsar y conseguir la incorporación de todos los proveedores y productos del sector de fontanería y calefacción, que satisfaga a los socios y que nos permita vernos como el grupo que somos, todos **AUNA**.

Pago Centralizado



270

Millones de € Gestionados



54

Días de Media de Pago



85

Proveedores



150

Clientes



215.000

Documentos

El pago centralizado de **AUNA Distribución**, es un circuito administrativo de gestión de pagos que asegura una comunicación clara y fiable, así como una mediación directa entre proveedores y clientes en la resolución de incidencias de todo tipo que pudieran surgir.

Año tras año, las cifras van en aumento; en el pasado 2020 se gestionaron un total de 270.000.000 de euros (aumento del 36% con respecto a 2019), con más de 250.000 documentos, habiendo aumentado el número de proveedores participantes de 83 a 85.

En cuanto al número de clientes, este pasado año se ha llegado a los 150 (un 61% más que en 2019), debido principalmente a la reciente fusión entre Almacenistas Agrupados y Electroclub, con la incorporación al sistema de los clientes llegados de la parte de fontanería, clima y calefacción.

Durante este ejercicio 2021, está previsto que incorporemos también diversos proveedores más de la parte de FCC.

Este sistema de pago aporta a nuestros proveedores varias ventajas, entre las que destacan las siguientes:

- Seguridad en el día de cobro
- Recepción de transferencia bancaria única al vencimiento
- Posibilidad de giro bancario
- Seguimiento puntual y resolución de posibles incidencias



Energías renovables

Tras finalizar el año 2020, y a pesar de lo complicado que ha sido, hemos podido observar un gran avance en el campo de las Energías Renovables. Podríamos decir que la pandemia ha acelerado todo aquello que tiene algo que ver con políticas medioambientales.

En **AUNA Distribución** también hemos aprovechado estos últimos meses para darle un fuerte impulso a nuestro **Plan AUNA Renovables**, afianzando la atención del departamento de servicio técnico y reforzando las formaciones; con el “boom” de este pasado año de las videoconferencias, hemos mejorado nuestro plan anual de formación online en general, y muy especialmente en el sector de las renovables.

Destacar que durante el 2020 se han realizado a través de nuestro departamento técnico 723 proyectos, con 1.352 consultas de soporte realizadas, un 80% en preventiva y un 20% en postventa.



También hemos aumentado la información al respecto en la **web de AUNA** (<https://www.aunadistribucion.com>), con un apartado específico de contenidos sobre energías renovables; con noticias, novedades, artículos técnicos relacionados, etc., así como incluyendo un útil simulador de presupuestos, a través del cual el usuario puede calcular de forma fácil y rápida cuánto podría ahorrar con su instalación solar.

Asimismo, hemos puesto a disposición de nuestras empresas asociadas otro programa de cálculo de instalaciones fotovoltaicas para que puedan realizar presupuestos de una manera más ágil, sencilla y rápida para sus clientes.

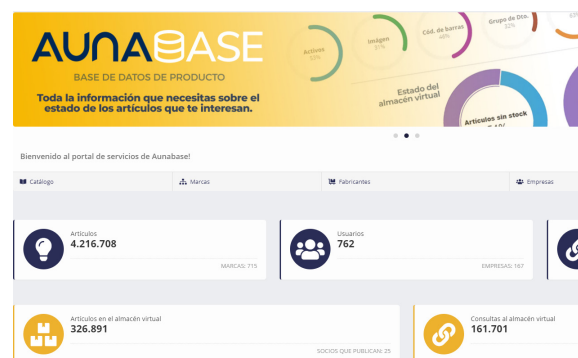
Todo esto apoyado por una nueva sección en nuestras newsletters quincenales llamada “El Rincón de Renovables”, a través de la que deseamos mantener informados y actualizados a todos los clientes de nuestros socios. Así como por una newsletter bimestral exclusiva con contenidos sobre esta temática.

Por último, a finales de año se presentó el **nuevo catálogo-tarifa AUNA Energías Renovables**, en el que podemos encontrar las últimas novedades y tendencias de productos, con enlaces a nuestra web para poder ampliar toda la información con documentaciones complementarias.

AunaBase

Este año ha sido de consolidación de nuestra base de datos **AunaBase**. Meses en los que hemos reprogramado nuestra API a la versión 2, desde la que nuestros socios podrán descargar información ampliada sobre artículos, basándonos en la información enviada por nuestros proveedores en formato BMEcat.

Paralelamente hemos incluido los campos necesarios para ETIM e introducido una búsqueda complementaria a través de dicha información. Todo ello con el ánimo de mejorar la calidad de la información para nuestros distribuidores asociados.



CABEL

CABEL, de referencia exclusiva de nuestra central, con más de 25 años de trayectoria, nace para ofrecer una alternativa al profesional que aúna calidad y un precio altamente competitivo.

Nuestro firme compromiso con el canal profesional se basa en atender y dar respuesta a nuestros clientes, ampliando y desarrollando constantemente nuestra amplia gama de producto, siempre respaldada por las máximas garantías, asesoramiento técnico y por el prestigio de los principales fabricantes del mercado.

Las líneas de producto, que abarcan nuestro portafolio, se centran en 5 grandes categorías:

- **Climatización (Calefacción y Aire acondicionado):** Calderas, Quemadores de gasóleo, Chimeneas PPH Condensación, Estufas de Pellets, Radiadores, Emisores, Toalleros y Suelo radiante, apoyado por un programa de cálculo para su diseño, configuración e instalación.
- **ACS:** Termos eléctricos, acumuladores e interacumuladores, vasos de expansión y energía solar térmica.
- **Instalaciones:** Pressfitting, valvulería (bola, grifo curvo, mezcladora temostática, reductora de presión, de zona y de escuadra), desfangadores, conexiones flexibles, descalcificadores, osmósis doméstica, tratamiento para piscina, bombas de agua de uso doméstico (circuladoras, electrobombas, autoaspirantes y de piscina), bombas de uso industrial, disolventes, colas, soldadura y aislamiento térmico.
- **Baño: Sanitario,** mueble de baño, platos de ducha, mamparas, grifería y accesorios, hidroterapia y accesorios, así como una gama más técnica como son las colectividades y ayudas técnicas.
- **Cocina:** Grifería especializada y vanguardista. Cuenta con 12 referencias disponibles, 10 de ellas con sistema ECOcabel, para un mayor ahorro energético y de agua.

Año tras año, CABEL, se consolida y adquiere mayor peso y relevancia en nuestro Grupo y es que sus cifras así lo avalan. En 2020 ya representó más del 7% de la cifra de gestión del grupo, con unas compras totales de 17M€.

CABEL®

Nuestra marca



Premios AUNA



Puesta de largo

Encuentro AUNA y Gala de entrega de los Premios AUNA

Anualmente, el Grupo celebra un **acto de encuentro y networking** con todos nuestros partners y colaboradores. En este evento de tarde-noche, se realiza una presentación corporativa, en la que se repasa la evolución del Grupo durante los últimos meses, se celebra la entrega de los anhelados Premios AUNA y se ofrece una cena cóctel.

En 2020, debido a la pandemia del Covid-19, este acto se tuvo que llevar a cabo en formato online. En 2021 esperamos poder retomar su celebración de forma offline, en el último trimestre del año, en algún enclave innovador, cosmopolita, sofisticado y único de la capital, como venía siendo habitual en los últimos años.

Un encuentro que logra generar una aportación comunicativa y de imagen de marca de alto valor y que, sin duda, es **una cita a la que ninguno de nuestros partners puede faltar**.

PREMIOS AUNA

Los Premios AUNA, son un **gran referente en el sector** de material Eléctrico y FCC. Los Premios AUNA se desarrollan en el canal online, acompañados por una intensa campaña de comunicación digital, que este 2021 se reforzará con una nueva web de votaciones, webinarios de los productos semifinalistas, y muchas otras novedades que multiplicarán la visibilidad de los productos y marcas participantes, y que os explicaremos en detalle en el mes de marzo.

En la web de los Premios AUNA se recogen todas las candidaturas de producto, tanto de FCC como de Eléctrico, presentadas por nuestros proveedores partners. Una vez están cargados todos los productos participantes, se abre el periodo de votación que, este año pasado, empezó en junio y finalizó en octubre, habiendo dos fases eliminatorias que dieron lugar a **5 finalistas (5 de Electricidad y 5 de FCC)** por cada categoría de producto.

Los niveles de interacción, seguimiento y participación en esta acción son muy altos. En la edición de 2020 se recogieron más de **158.000 votos** en total.

En los Premios AUNA se premia al **"Mejor Producto del Año"** de ambos sectores (Eléctrico y FCC) del grupo AUNA, seguidos de otras tres subcategorías: producto con **"Mejor Diseño"**, producto **"Más Sostenible"** y el producto **"Más Innovador"**, también para cada uno de los dos sectores.

Estos premios **se entregan presencialmente en una gran gala** a la que asisten todos los proveedores del Grupo (como hemos explicado en el punto anterior).

Los Premios AUNA, así como su gala de entrega, se han convertido ya en acciones muy valoradas que dan lugar a una sana competición por este ansiado galardón. Son un referente en el sector y **gozan de un merecido prestigio y reconocimiento**.



AUNA+ Plan de Marketing Conjunto

AUNA+ es el **Plan de marketing de AUNA Distribución** destinado a aumentar la visibilidad de marca de los fabricantes participantes y sus productos, tanto de cara al cliente final, como para nuestros distribuidores asociados.

La principal máxima de las acciones que integran nuestro plan es **reforzar la vinculación e identificación de AUNA con sus proveedores** preferenciales como principal grupo distribuidor del mercado nacional.

A través de la oferta de nuestras acciones diferenciadoras, pero a su vez consolidadas y muy apreciadas en el sector, conseguimos **aportar un alto valor añadido** en línea con los máximos estándares de calidad, competitividad y servicio de los sectores en los que desarrollamos nuestra actividad.

Somos herramienta facilitadora y agilizadora de los procesos de comunicación para nuestros colaboradores; **ofrecemos herramientas** para llegar de forma sencilla y directa a los departamentos de compras de nuestros distribuidores; **ampliamos el alcance** de las campañas de lanzamiento, promociones, formaciones, etc., de nuestros fabricantes partner, a través de los distintos soportes disponibles, de nuestras bases de datos y de las de nuestros distribuidores.

Nuestros objetivos principales siguen siendo:

Maximizar la digitalización de todos los procesos

Poner nuestro foco de acción en las energías renovables, ámbito en el que estamos trabajando desde hace años, en el que nos hemos especializado y para el que somos ya un referente en el sector.

Además, contamos con una herramienta imprescindible para el desarrollo de nuestros equipos: **AUNA Academy**, plataforma e-learning desde donde ofrecemos una extensa oferta formativa de calidad, enfocada a nuestros equipos técnicos y al cliente final.

En definitiva, perseguimos lograr el compromiso y unidad de acción como grupo, potenciando en el mercado la marca de nuestro proveedor y de AUNA, de forma conjunta, como elemento competitivo diferenciador. Siguiendo y reforzando el mensaje de nuestro eslogan **"TODOS A UNA"**.





INFORMACIÓN

Maximizar la difusión de noticias, novedades y campañas de promoción de producto tanto del sector FCC, como del sector Eléctrico



VALOR AÑADIDO

Te aportamos nuestra experiencia, liderazgo y conocimiento del mercado para orientar de forma más eficiente tus recursos



PROMOCIÓN

Enfocar y dar conocimiento de tu marca con campañas promocionales y ofertas



AUNA
distribución

www.aunadistribucion.com