

MEMORIA CORPORATIVA 2021



AUNA
distribución

Presentación



¿Cómo recordaremos desde AÚNA el pasado 2021?

Dejamos atrás un año marcado claramente por la recuperación de las cifras del 2019, cuando aún no había entrado en nuestras vidas el COVID. Una recuperación algo heterogénea; con unos altos crecimientos durante los primeros meses del año, motivados por la incertidumbre derivada de los importantes aumentos de precio de las materias primas y la escasez de las mismas. Datos que motivaron mucho optimismo, durante esos primeros meses, sobre las cifras de cierre que se alcanzarían a final de año. Sin embargo, tras el verano, las compras se contuvieron y ese crecimiento se mantuvo más moderado.

En nuestro Grupo, tal como teníamos previsto a principios de año, afortunadamente, pudimos celebrar la entrega de los Premios AÚNA el 30 de septiembre, justo antes de que una nueva ola de COVID nos sorprendiese. No corrieron tanta suerte las asambleas generales de AÚNA y del CLC, que tuvieron que ser suspendidas justo unos días antes de su celebración en formato presencial, y que, finalmente, tuvimos que desarrollar en formato online.

El éxito de esta velada, tan esperada y valorada en nuestros sectores, fue total y absoluto. Desde nuestras oficinas centrales prepararon un gran *"show"* (nunca mejor dicho, ya que el claim escogido para la gala de este año era precisamente *"The show must go on"*). Con nuestro dúo de responsables de marketing a la cabeza, la gala de este año nos sorprendió a todos; fue un espectáculo ameno, joven, dinámico y rápido, que no dejó a nadie indiferente. Paralelamente, el número de asistentes, dadas las circunstancias, fue otro éxito absoluto, una vez más. Sin duda, el evento del año.

En 2021 tampoco fue posible celebrar los **"Partner Days"**, las ferias de nuestro grupo en las que reunimos a fabricantes, distribuidores y clientes. El COVID tampoco lo permitió. Pero sí que pudimos seguir ofreciendo, tanto a nuestros clientes como a nuestros equipos técnicos, formación e información sobre novedades de producto, que materializamos en 30 webinars formativos, impartidos junto a varios de nuestros proveedores, y con 138 vídeos con diferentes contenidos divulgativos, a través de nuestra plataforma de **e-learning, AÚNA Academy**, en la que este año se han registrado más de 1.100 nuevos usuarios.

Nuestra base de datos, **AÚNABASE**, continúa completándose con **BMEcat** y **ETIM**. Nuestro proceso de digitalización sigue siendo una de las prioridades del Grupo, por este motivo, este año hemos reforzado con dos personas más el equipo de trabajo para esta área. Además de porque, Vicente Vilar, quien lideraba este proyecto, decidió convertirse en "administrador de su tiempo" a partir de 2022, haciendo efectiva su jubilación. ¡Gracias por tanto Vicente!

Para una valoración más lógica de las cifras, nos hemos fijado más en lo que se hizo en el 2019, y no tanto en los resultados de 2020.

En ese sentido, en la **división de material eléctrico**, si nos comparamos con las cifras facilitadas por ADIME, donde el **crecimiento** sobre el 2020 fue del 19,58 % y de un 10,44 % sobre el 2019, estamos en unas cifras muy parecidas con un **18,2% y un 11% respectivamente**.

Sin embargo, AFME se ha quedado alejado de estos crecimientos; con el 13,47% respecto al 2020 y prácticamente igual que en 2019 con el 0,02%.

El comportamiento de AÚNA en el **sector de FCC** (fontanería, calefacción y clima) ha sido más que positivo, con un **crecimiento del 31,4%** respecto al año anterior y del 13,3% comparado con el año 2019. La estimación que manejamos en relación al resto del mercado, según AMASCAL, es del 13% (cifra aún por confirmar).

Todo esto hace que, en conjunto, las **cifras de venta de AÚNA** estén por encima de los **1.500 millones de euros**. Comparado con el 2019, hemos crecido un 12 % y un 27,7% con respecto a 2020.

Y para completar estas cifras, no puedo olvidarme de uno de los proyectos más ambiciosos que se han desarrollado en nuestro sector: nuestro **Centro Logístico Compartido (CLC)**, con la incorporación del sector de "agua". Lo que ha generado una completa reorganización, tanto humana como operativa, en los últimos meses. Y seguimos trabajando en el firme propósito de facilitar las entregas de material en un plazo de 24 horas en los puntos de venta de cualquiera de nuestros distribuidores asociados.

Con **117 proveedores y 15.000 referencias en stock**, el crecimiento ha sido espectacular en los últimos dos años; con ventas por valor de casi 57 M€, que sitúan dicho crecimiento en un 27%, si lo comparamos con 2020, y un trabajadísimo 57%, en comparación con el 2019.

Del mismo modo que finalicé el pasado año esta presentación, os envío mis mejores deseos de salud. ¡A por el 2022!

Juan Andrés Mateo

Presidente de AÚNA Distribución

Siempre, y en cualquier circunstancia, juntos a una

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

Cifras AUNA

El comportamiento de Aúna en el ejercicio 2021 ha sido muy positivo ya que hemos recuperado y superado, aún descontando el efecto del incremento de las materias primas, los valores del año 2019.

Efectivamente, **el conjunto del grupo** ha obtenido una cifra de negocios agregada de **1.509.009.535, -€**, un 10,8% más que en 2019 y un notable 19,4% más que en 2020.

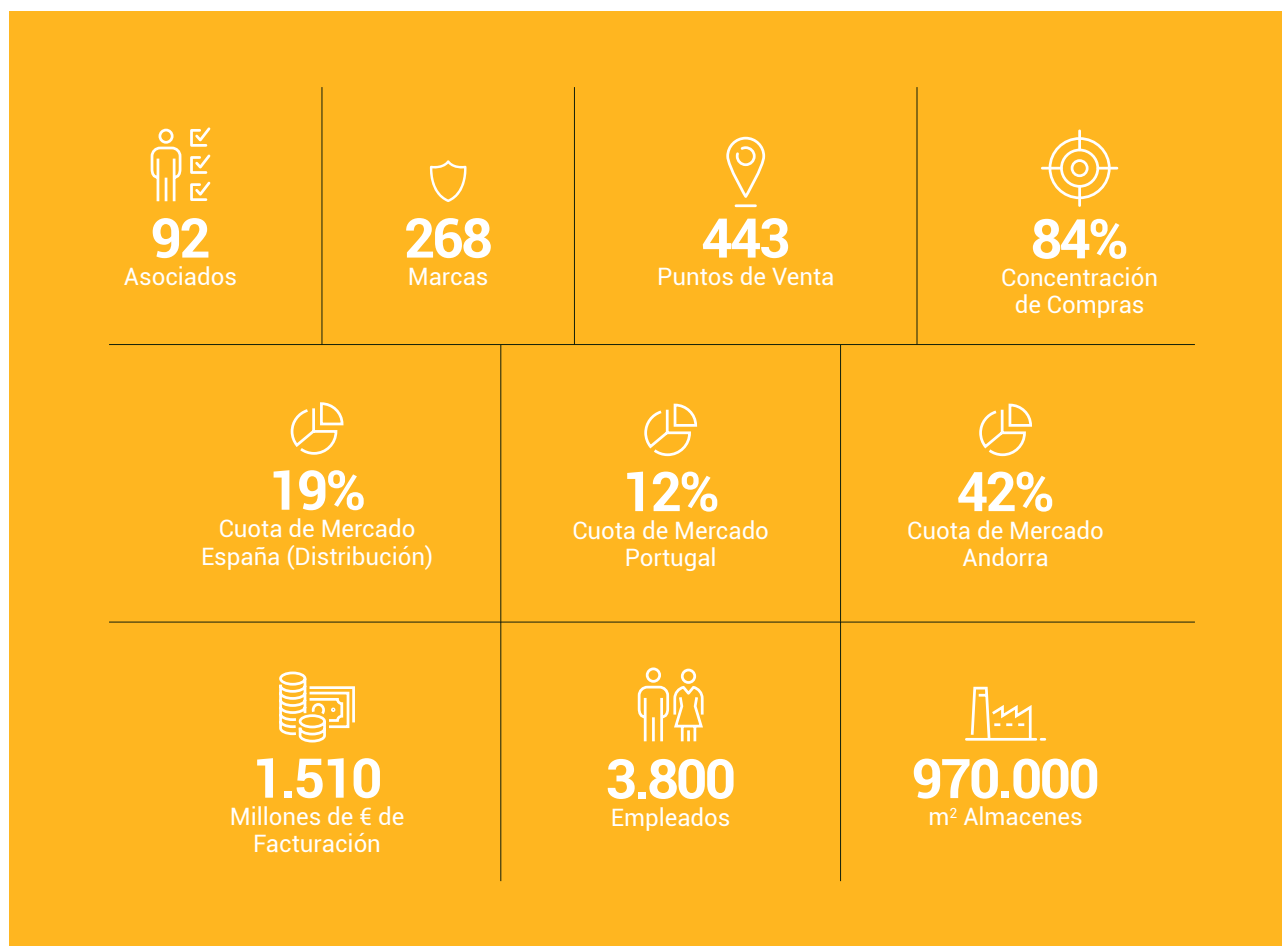
En el **sector Eléctrico**, hemos crecido un 19% respecto de 2020 y un 11,7% comparado con 2019 alcanzando la cifra de **854.225.791, -€**. En este caso, hemos estado muy nivelados con el conjunto del sector, ya que Adime anuncia un crecimiento del 19,58% contra 2020 y un 10,44% comparado con 2019. La asociación de fabricantes AFME ha comunicado, sin embargo, un 13,47% y un -0,02% respectivamente, lo que muestra con claridad que la distribución ha hecho un esfuerzo por optimizar sus inventarios.

En la división de **Fontanería, Calefacción y Clima** (FCC), el repunte ha sido similar, creciendo un 20% respecto al año 2020 y un 9,6% comparado con 2019. La facturación agregada en esta división ha alcanzado los **654.783.744, -€**.

En definitiva, nuestras expectativas de alcanzar los niveles el año 2019, último "prepandemia", se han visto alcanzadas y superadas.

El año 2022 se presenta de nuevo lleno de incertidumbres: ¿cómo se comportará la pandemia en este periodo? ¿seguirán las alzas de precios? ¿podrá soportar la demanda el continuo encaramiento de los materiales?

Sea cual sea el escenario, seguimos invirtiendo para que Aúna sea "puerto seguro" para nuestros socios y nuestro partners.



Cifras IMELCO

Ampliación de IMELCO con nuevos miembros

IMELCO ha dado la bienvenida a dos nuevos miembros de Grecia: **Meidanis** (fundada en 1983) y **Teknomat** (1994), las cuales, a su vez, ya constituyen un Grupo en Grecia actualmente.

Entre las dos tienen 38 puntos de venta distribuidos por todo el territorio griego, aunque la mayoría de ellos están en Atenas, en primer lugar, seguida de Salonika.

Entre ambas alcanzan una facturación de 80M€ y compran anualmente unos 33M€ a proveedores con acuerdo en IMELCO.

Anunciamos también la inminente salida del miembro holandés Oosterberg, que dejará de ser miembro de IMELCO a partir del 1 de enero de 2022 (de lo que ya han sido informados los proveedores con acuerdo).

Grandes incorporaciones dentro de los miembros existentes

Como ya anunciábamos en la memoria del año pasado, el potente miembro italiano Elex ha terminado de incorporar durante este 2021 a 5 empresas distribuidoras más: Elcom S.r.l., Elettrosud S.p.a., Fabbi S.r.l., Fogliani S.p.a., y Giovannini Group S.r.l.

El equipo de IMELCO crece

La plantilla de IMELCO ha crecido en 2021 con la incorporación del especialista en marketing Wayne Mikkelsen.

Cifras 2021 y Panorama cierre 2021 y 2022

Muy buenas cifras generales y estables en 2021 para todos los miembros de IMELCO.

Todos los miembros mostraron un crecimiento de las ventas de dos dígitos y pronostican, sin excepción, un buen 2022.

Segmentos

Recuperación de segmentos industriales y comerciales en 2021, así como un fuerte crecimiento en segmentos residenciales.

Otros

2021 ha sido otro año sin reuniones presenciales con proveedores como consecuencia de la situación provocada por el COVID-19. Todas ellas se han tenido que sustituir por encuentros en formato online.



25.000
Millones de € de
Facturación
Material Eléctrico



5.500
Puntos de Venta



1.200
Distribuidores



25
Países



16
Asociados

Cifras CLC

¡UN AÑO EXCEPCIONAL!

Probablemente, esta es la mejor descripción del ejercicio 2021 en CLC. Con unas ventas que han alcanzado los 56.5 millones de euros, se ha conseguido un **crecimiento en ventas del 27.3%**. Nuestros dos grandes sectores llevan una evolución diferente. Por un lado, el sector eléctrico, con mayor trayectoria y más estabilizado, ha experimentado un crecimiento del 16%, y por otro lado, el sector de fontanería y calefacción, prácticamente ha duplicado su cifra de negocio, con un crecimiento del 97%.

Por cifra de negocio, el **sector de electricidad** continúa liderando las ventas, con 42.9 M€, que suponen el 76 % del negocio global, seguido por el sector de fontanería y calefacción, con un negocio de 9.3 M€, que representan el 16.5 % del negocio total. El 7.5 % restante, corresponde a los 4.2 M€ generados en nuestro sector mixto, que engloba el negocio común a los dos sectores principales.

Parte del éxito del incremento de ventas, en el **sector de fontanería y calefacción**, se debe al incremento en la gama de proveedores y referencias disponibles en el centro logístico. A lo largo del ejercicio, se han incorporado a CLC 11 nuevos proveedores en este sector, lo que aporta mayor atractivo a la compra a través del centro logístico.

Por otro lado, a nivel de **stocks**, se ha crecido ligeramente respecto al ejercicio anterior, con un incremento de 1 millón de euros a cierre del ejercicio. Este incremento se focaliza en su totalidad en nuestro sector en desarrollo de fontanería y calefacción, y se mantienen los niveles de stock en el sector eléctrico, en el que se han realizado numerosas racionalizaciones, para conseguir la correcta salud de nuestro stock. No obstante, a lo largo del ejercicio, se han realizado importantes operaciones de acopio, con el objetivo de maximizar el beneficio de las operaciones, llegando a alcanzar un máximo de 14 millones de euros en nuestro inventario.

El equipo humano de CLC se sitúa como promedio del ejercicio en 47 personas, lo que supone un incremento del 7 % respecto al año anterior.

Como resultado de un profundo análisis estratégico, en el ejercicio 2021 se han puesto en marcha varias iniciativas, encaminadas a enfocar el nuevo futuro de CLC. Entre las más destacables:

1. Digitalización: se aprueba la implantación de un nuevo ERP, Microsoft Dynamics 365 Business Central, conectado a una nueva web basada en NopCommerce. El proyecto está en marcha y se espera su culminación en 2023.

2. Excelencia operacional: en mayo de 2021 se pone en marcha la nueva operativa para preparar pedidos con un flujo continuo. Esto cambia radicalmente la forma de trabajo interna, y nos abre nuevas posibilidades de mejora, como la ya conseguida con una mejora en la calidad del servicio facilitado a nuestros socios, y una apuesta por una velocidad creciente de nuestro proceso global.

3. Excelencia en la gestión comercial: supone apostar con determinación, para que el centro logístico sea un promotor activo de las ventas, para lo que hemos reforzado la estructura comercial a lo largo de 2021.

Los retos continúan en CLC. Para 2022, y continuando con el plan estratégico definido, vamos a diseñar el centro logístico que necesitamos para los próximos 10 años. Queremos anticiparnos a las necesidades futuras, para dar el mejor servicio posible a nuestros socios, que les permita ofrecer a sus clientes la calidad, el servicio y la competitividad que sólo un gran grupo puede ofrecer, y donde estamos todos. AUNA.



Pago Centralizado

El sistema de pago centralizado de **AUNA Distribución** que se inició en el año 2019 por el grupo Electroclub, S.A., es un circuito administrativo de gestión y control de pagos que asegura una comunicación clara y fiable, así como una mediación directa entre proveedores y clientes en la resolución de incidencias que se producen en la operativa diaria.

Desde el pasado año 2019 se ha conseguido un aumento muy considerable en el número de clientes en el sistema al llegar a los 150, el motivo ha sido la fusión entre Almacenistas Agrupados y Electroclub, y por tanto la incorporación al sistema de los clientes llegados de la parte de fontanería, clima y calefacción.

Las cifras que gestiona el sistema de pagos aumentan cada año por la adhesión de nuevos proveedores; en el pasado 2021 se gestionaron un total de 325.000.000 de euros (aumento del 20% con respecto a 2020), con más de 270.000 documentos gestionados.

A partir de la fusión se está trabajando para que, año tras año, se vayan incorporando nuevos proveedores del sector de FCC.

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

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



Energías Renovables

Tras finalizar el año 2021, podemos constatar la continua expansión de las energías renovables, más aún, cuando este sector aglutina gran parte de las ayudas europeas dirigidas a paliar los efectos del COVID19.

En este contexto y con el objeto de afrontar los nuevos retos que depara la transición energética, en la segunda mitad del año 2021, AUNA distribución incorpora al **proyecto AUNA Renovables**, un nuevo equipo técnico con el fin de consolidar, reorganizar y potenciar los servicios de soporte técnico y comercial vinculados a esta área de negocio, que sin duda será uno de los ejes del desarrollo económico en el futuro.

Esta iniciativa se enmarca en el **nuevo Plan AUNA Renovables**, que tiene por objeto afianzar la atención del servicio técnico, con una clara intencionalidad de doblar o triplicar la prestación de servicio a los socios, que en el año 2021 no llegó a alcanzar las 1500 consultas (un 80% en preventa y un 20% en postventa), en este mismo sentido, el nuevo plan de renovables, contempla reforzar la formación y visibilidad del grupo con acciones como la presencia compartida con SOFARSOLAR, en la feria GENERA 2021 de Madrid (más de 20.000 visitantes profesionales) que reportó visibilidad y notoriedad al grupo en este negocio.

Por último, como parte de la estrategia del nuevo Plan AUNA Renovables, en el año 2021, se inicia un proceso de actualización de la propuesta comercial aglutinada en el **catálogo-tarifa AUNA Energías Renovables**, con el objeto de mejorar la competitividad de la propuesta y facilitar la accesibilidad por parte del asociado, potenciando al CLC como canal preferente de acceso a los productos adscritos a esta propuesta común.

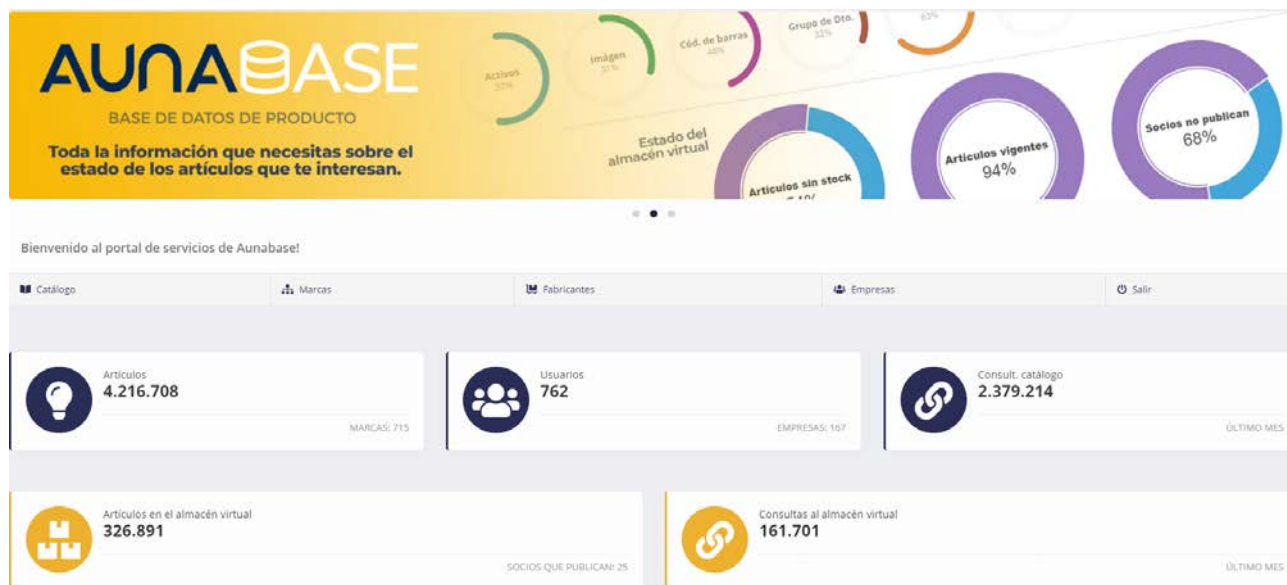


AunaBase

AunaBase sigue creciendo en producto y en información adicional. Durante este año hemos estado trabajando para mejorar la información y la calidad de la misma, hemos ampliado campos para incorporar el Cross-selling y Up-selling en los artículos, pudiendo indicar así mismo el tipo de relación, si es accesorio, recambio o un artículo para montaje.

Fue un acierto el crear el **"Premio a la Calidad de la Información"**, como nueva categoría en los Premios AUNA 2021, ya que nos ha ayudado a que los proveedores se interesasen totalmente sobre cómo está su información en el mercado de la distribución. Para poder analizar el estado de toda esa información, hemos dado acceso a nuestros proveedores con acuerdo de Grupo, a los datos de su marca dentro de AunaBase y eso nos ha servido para poder solucionar posibles errores y aplicar las mejoras que el propio proveedor nos ha podido aportar.

En estos momentos, estamos dándole forma a una estructura de grupos/familias/subfamilias que sea equivalente para todos nuestros socios y así poder tener una información mucho más acorde a la realidad actual.



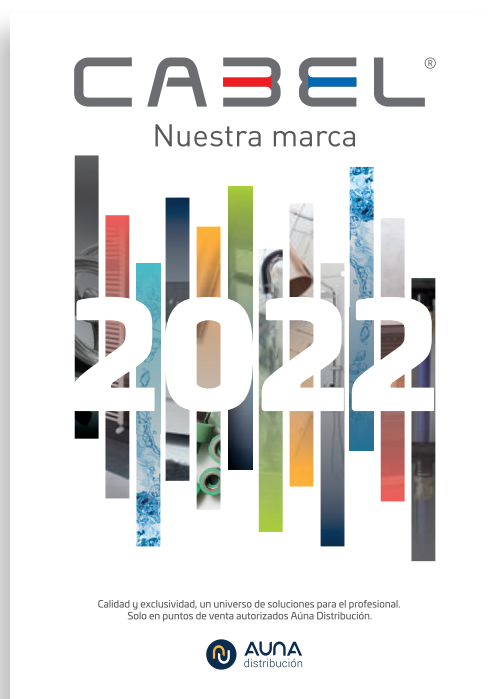
CABEL

CABEL, es la marca propia y exclusiva de nuestra central, nacida hace más de 25 años para ofrecer un portafolio alternativo al profesional, llevando a su máxima expresión el binomio calidad-precio. Nuestro firme compromiso con el canal profesional está basado en atender y dar respuesta a todos nuestros clientes, desarrollando y mejorando, 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 6 grandes categorías:

- **AGUA CALIENTE SANITARIA:** Termos eléctricos, acumuladores e interacumuladores, vasos de expansión
- **BAÑO:** Muebles de baño, grifería, hidroterapia, platos de ducha, mamparas, hidrosanitario, colectividades y accesorio.
- **CLIMATIZACIÓN:** Calderas, quemadores de gasóleo, radiadores y emisores (agua y eléctricos), regulación y control, así como suelo radiante, apoyado por un programa de cálculo para su diseño, configuración e instalación (Ver software en apartado "Multimedia" o pulsando aquí).
- **COCINA:** Grifería (extraíble, para osmosis, abatible)
- **ENERGÍAS RENOVABLES:** Energía solar térmica y estufas de pellets
- **INSTALACIONES:** Instalación de agua (pressfitting, colectores, etc.), valvulería, conexiones flexibles, control y tratamiento del agua, higienizante, bombas de agua y componentes de fontanería (accesorios, soldadura y aislamiento térmico).

En este ejercicio 2021, las compras agregadas de Cabel se han incrementado en un 19,64% respecto del ejercicio anterior, alcanzando la cifra de 21M€ cifra de compra gestionada.



Los Premios AUNA, los galardones más esperados



La Gala anual AÚNA se consolida como punto de encuentro multisectorial

- **La nueva distinción a la más alta Calidad de la información digital abrió la entrega de los Premios AUNA 2021.**
- **El premio a los mejores productos del año fueron para las calderas ecoTEC plus y ecoTEC exclusive Smart de Vaillant y para el sistema de control doméstico Living Now de BTicino-Legrand.**

La esperada gala que celebra Grupo AÚNA anualmente, en la cual se entregan su ansiados Premios AÚNA, pudo volver al formato off line en 2021, con una espectacular puesta en escena, donde el dinamismo y el positivismo, que tanto caracterizan al Grupo, fueron los principales ejes de este evento que ya se ha consolidado como uno de los principales puntos de encuentro de los sectores en los que opera Grupo AÚNA.

En esta edición, abrieron la gala **Mariana Barrado y Nerea Orduña**, responsables respectivamente de marketing de Electricidad y FCC, quienes agradecieron la presencia a los más de 400 profesionales asistentes al acto. Seguidamente, cedieron la palabra a la actriz, bailarina y cantante, **Camino Miñana**, que ejerció de maestra de ceremonias durante toda la velada, la cual estuvo amenizada por el grupo cómico y percusionista **Töthem Company**. Este último amenizó la entrega de cada galardón, además de poner en apuros a algunos de los premiados.

El claim **"Show must go on"** ("El espectáculo debe continuar") fue el hilo conductor de toda la gala. Fue además entendido por todos los participantes como el deseo irrenunciable de recuperar el tiempo perdido, retomar los proyectos que la pandemia dejó aparcados y emprender otros nuevos que respondan a las nuevas necesidades de la sociedad.

En este contexto se entregó un nuevo galardón en los Premios AUNA otorgado a la **Calidad de la información digital**. Fue presentado por el director de Proyectos TIC, **Vicente Vilar**, quien justificó su creación en la importancia que unos datos fiables y suficientes tienen para toda la cadena de valor, "pero especialmente para los instaladores, que son quienes más los utilizan" afirmó. Así, la distinción a la más alta Calidad de la información digital abrió la entrega de los Premios AUNA 2021, cuyos dos primeros ganadores en esta categoría fueron para las empresas **Unex** y **Standard Hidráulica**, en las áreas de material eléctrico y FCC (fontanería, calefacción y climatización), respectivamente.

Seguidamente, se encargaron de desvelar a finalistas y ganadores del resto de categorías los Product Managers en AUNA Distribución de las áreas de Calefacción, Climatización y desarrollo CABEL, **Jordi Luna**; de Electricidad y Energías Renovables, **Alejandro Martí**; y Fontanería, Baño y desarrollo CABEL, **Francisco Ortega**.

En primer lugar, el premio al **Producto con mejor diseño** fue para la **Colección 270 de Simon**, que ejemplifica la mayor apuesta por el hogar conectado del fabricante de mecanismos eléctricos. Asimismo, en el área FCC, el galardón al mejor diseño se lo llevó **Polygon Eléctrico de IRSAP**, un radiador de acero controlable mediante smartphone o los asistentes vocales Alexa, Google Assistant y Apple Homekit.

Los premios en la categoría de **Producto más innovador** fueron para la solución de carga **Terra AC de ABB** para vehículos eléctricos en el hogar, así como para la serie de cambiadores de pañales con ionizador y aditivo antimicrobiano **BabyMedi de Mediclinics**.

A continuación, se entregaron los premios al **Producto más sostenible** a las luminarias viales **Viasol de Roblan**, alimentadas exclusivamente por energía solar, y al **Minitherm de Polytherm**, un sistema para suelo radiante frío/calor específicamente diseñado para rehabilitaciones.

Pusieron el broche de oro a los Premios AUNA 2021 los galardones al **Mejor producto del año**. En esta edición fueron para la nueva generación de calderas **ecoTEC plus y ecoTEC exclusive Smart de Vaillant**, así como para el sistema de control doméstico **Living Now de BTicino-Legrand**.

Destacar, de la edición de 2021, el entusiasmo y la extraordinaria participación en las votaciones, que se desarrollaron desde mayo hasta septiembre, superando, en total, los **120.000 votos** de profesionales de los sectores del material eléctrico y FCC.

En 2022 volveremos con una nueva edición de los Premios y su gala de entrega, más sorprendente e innovadora, si cabe. **¡Mantente atento!**

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 y de marketing 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 toda la documentación y procesos del Grupo y sus asociados.**
- **Poner nuestro foco de acción en las energías renovables**, ámbito en el que estamos trabajando desde hace años, en el que nos hemos especializado, para el que tenemos un departamento dedicado en exclusiva y para el que somos ya un referente en el sector.
- **Mantener a nuestros equipos formados y actualizados.** Para ello contamos con **AUNA Academy**, plataforma de e-learning a través de la que ofrecemos una extensa oferta formativa de calidad, enfocada a nuestros equipos técnicos y al cliente final, con formaciones propias y también de la mano de nuestros proveedores partner.

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"**.







AUNA
distribución

www.aunadistribucion.com