

# “2022 HA MOSTRADO LA IMPORTANCIA DE PLANIFICAR MEJOR LA DEMANDA CON RELACIÓN A LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN”



**A**bordar la instalación de todos los MW fotovoltaicos previstos supone uno de los mayores desafíos de la tecnología solar en la actualidad. La disponibilidad de equipos, la logística y el factor humano son prioridades para asegurar el avance de la transición energética. Pablo Sarrasín, de Suministros Orduña, nos explica en esta entrevista exclusiva cómo está actuando la empresa para asegurar el desarrollo de los numerosos proyectos que están llevando a cabo.

## Pablo Sarrasín

Director de Desarrollo de Soluciones y Nuevos Productos

*Suministros Orduña nació en 2006 y ha estado creciendo de manera constante hasta llegar a ser hoy uno de los mayores distribuidores especializados en material fotovoltaico de alta calidad en España y Portugal.*





## ¿Qué tipo de proyectos están demandando más volumen de equipos FV?

Orduña, actualmente, está presente en los mercados español y portugués. En España, con presencia de 3 delegaciones (central en provincia de Toledo, Gran Canaria y Tenerife), y en Portugal, con una delegación técnico-comercial en Oporto. Cada mercado muestra demandas específicas, pero, en general se está viendo **un crecimiento en los proyectos**, tanto residenciales como industriales, **con acumulación y gestión energética**.



## ¿Cómo se adapta la empresa al “boom” de proyectos de autoconsumo?

El crecimiento de la demanda genera tensiones a todos los niveles de la cadena de valor del sector. La **anticipación** y la **sistematización**, gracias a procesos de gestión, son las **herramientas utilizadas por Orduña para minimizar posibles efectos no deseados**.

Por otro lado, la **formación continua del equipo humano**, con un claro enfoque de servicio al cliente, es imprescindible para dar una respuesta adecuada a las necesidades de los instaladores en este contexto de crecimiento. Por último, aunque no menos importante, las **relaciones a largo plazo y de confianza** con nuestros fabricantes y con nuestros clientes facilitan la anticipación y planificación necesarias por parte del distribuidor para alinear lo mejor posible la oferta con la demanda.



## ¿Está tensionada la cadena de suministro?

El año 2023 se ha iniciado con limitaciones puntuales en la cadena de suministros, más acentuadas en gamas industriales, especialmente de fabricantes de inversores fotovoltaicos. La experiencia vivida el pasado año 2022 ha mostrado a toda la cadena de suministro la **importancia de planificar mejor la demanda con relación a la capacidad de producción**.

A esta mejora en la gestión de la cadena de suministro, se suma el aparente **final de la crisis de los precios logísticos** y de **disponibilidad de contenedores**, así como el incremento de capacidad de algunos fabricantes del sector. A nivel general, podemos decir que observamos un inicio de año con menos tensiones en este aspecto, que esperamos se normalice totalmente a partir del segundo semestre.

## ¿Qué valor añadido ofrece Orduña a los clientes?

Nuestra ya **larga trayectoria** en el sector de más de 16 años nos proporciona un amplio conocimiento de las necesidades de nuestros clientes.

Un **servicio integral al cliente**, desde la definición de propuestas hasta la puesta en marcha y evaluación del rendimiento de las instalaciones entregadas, es esencial como valor añadido, máxime en un sector en constante evolución como el fotovoltaico.

Para ello, consideramos imprescindible estar bien posicionados como **distribuidor especialista**, con un gran conocimiento técnico-comercial de productos y soluciones para nuestro mercado, y tener alta capacidad de escucha de las necesidades de nuestros clientes para asegurar la mejora continua de nuestra propuesta de valor.



## ¿Qué espera la empresa para este 2023?

Nuestro principal objetivo y reto al mismo tiempo es conseguir mantener un **alto grado de crecimiento** sin menoscabo de los valores que defendemos, en particular nuestro enfoque y compromiso con cliente, y para ello es fundamental **mantener un equipo de colaboradores motivado por el proyecto de Orduña.**

Estas dos líneas de actuación básicas en 2023, íntimamente relacionadas, nos permitirán ofrecer un **apoyo más cercano y depurado a nuestros clientes** que se concreta en nuevas herramientas que facilitan el desarrollo de su negocio y distintas soluciones que integran otras tecnologías con la generación fotovoltaica de manera inteligente en particular en el sector residencial (aerotermia, monitorización, carga de vehículos eléctricos,..)

