

Rutronik, en el pódium europeo del mercado de la distribución de componentes electrónicos

Si hay un nombre que resuena con fuerza en el mercado de la distribución de componentes electrónicos es el de Rutronik, una compañía de origen alemán que se ha convertido en el tercer distribuidor de Europa y el décimo a nivel mundial. ¿Cuál es la clave de su éxito? La libertad que le da ser una empresa familiar, sin ataduras de ningún tipo, y su relación con Intel, uno de sus pilares fuertes. Y es que tal y como comenta Marc Guinovart, director general de Rutronik España, “con esta alianza a Intel se le abre la puerta del mercado industrial y a Rutronik la de la informática”.

Inma Elizalde

La historia de Rutronik es la de una empresa familiar fundada en el siglo XX, en la década de los 70, que no solo ha logrado sobrevivir hasta nuestros días sino que se ha convertido en uno de los mayores distribuidores de componentes electrónicos de Europa. Un éxito en el que su fundador sigue a la cabeza, con el relevo generacional a su lado, y la libertad que les da depender de ellos mismos como organización familiar porque, tal y como Marc Guinovart subraya: “para Rutronik no prima tanto el resultado económico como apostar por lo que creemos, aunque eso implique tardar más tiempo en obtener resultados”. Esta filosofía les ha ayudado a superar mejor los periodos de crisis pasados y supone un valor añadido porque pueden disponer de un mayor *stock*. Pero este no es su único valor diferencial. La estabilidad también les define en un mercado tan competitivo como el de la distribución de componentes electrónicos. Algo que les permite prestar una mejor atención a sus clientes, apunta Guinovart.

Una de las iniciativas que la organización ha puesto en marcha en los últimos tiempos es su proceso de descentralización en España. “Formamos parte de la región sur de Europa, junto con Italia y Portugal y estamos ampliando el equipo para aportar una mayor cercanía al cliente en



Marc Guinovart, director general de Rutronik España

cuanto a atención, ayuda al diseño, soporte...”, revela el directivo. Y todo ello junto a otro de sus grandes valores: “estamos atacando al mercado de manera diferente a como lo hace nuestra competencia”, subraya. “Somos un distribuidor que no se centra simplemente en mover cajas a bajo coste, nos estamos enfocando en el desarrollo y crecimiento sostenible”, avanza.

Oportunidades de negocio de la mano de Intel

¿Qué oportunidades de negocio les ofrece el mercado español? Todo lo relacionado con el IoT, la automoción y el mercado industrial, responde. Sin olvidar, por supuesto, su alianza con Intel, a través de la que pretenden impulsar sus productos y soluciones para algunos de los mercados mencionados.

Una alianza en la que se han creado importantes sinergias. Rutronik se ha convertido en socio distribuidor autorizado de componentes por parte de Intel, reforzando una relación de seis

"Guinovart reconoce el gran impulso que la compañía está obteniendo gracias a Intel, sobre todo en el sur de Europa"

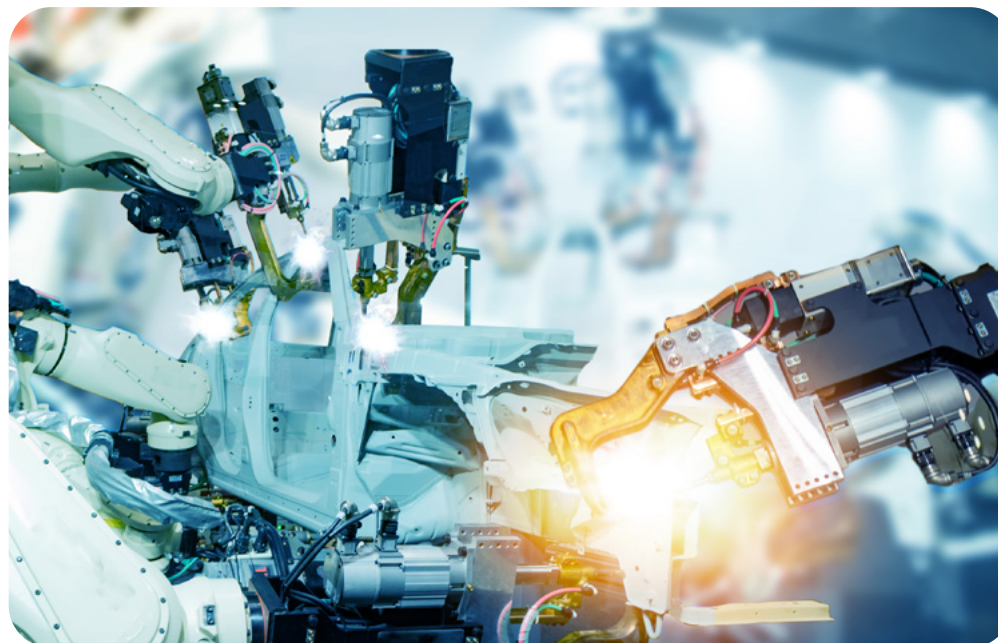
años que le permite garantizar la mejor disponibilidad de productos y la originalidad de los componentes. Por su parte, el fabricante de microprocesadores ha logrado ser uno de los proveedores más importantes dentro de la amplia gama de Linecard de Rutronik.

Intel valora el conocimiento especializado y el conocimiento del mercado de Rutronik. Para Johann Olteanu, Intel Line manager de Rutronik, uno de los puntos fuertes de este distribuidor es que no se abastece de componentes en el mercado libre. Cada pieza se suministra directamente del fabricante, ofreciendo a cada cliente una ventaja en cuanto a la calidad y disponibilidad de los componentes electrónicos.

Guinovart reconoce el gran impulso que la compañía está obteniendo gracias a Intel, sobre todo en el sur de Europa. "Este año vamos en la misma línea, con un programa de crecimiento muy agresivo de futuro con ellos", asegura. "Los dos últimos años nos hemos focalizado en industria

y automoción pero ahora podemos complementarlo con otros mercados adicionales. Nos aporta un gran empuje para atacar todo lo relacionado con el IoT y el Internet del todo, en general", especifica. Y es que, tal y como señala, Intel les permite dar una solución completa.

"El microprocesador es el corazón del sistema", dice, "sin él no funcionamos. Intel tiene una gama muy amplia y reconocida a nivel mundial y junto con otros fabricantes tenemos otro tipo de componentes como los sensores que están en el corazón de cualquier sistema IoT. Al final lo que se pretende es poner inteligencia en máquinas que están diseminadas. O en campo abierto. Y necesitas sensores para saber qué



información estás recopilando y cómo procesarla. Por ello el microprocesador, el almacenamiento de datos, la sensorización y las comunicaciones son importantes”, reflexiona. “Estamos hablando de cubrir grandes superficies con comunicaciones inalámbricas. Otro gran problema pasa por solucionar el consumo en grandes extensiones. Ese consumo limita la vida útil o el mantenimiento que tienes que dar al sistema. Para todo ello tenemos muy buenos proveedores que pueden dar soluciones, aunque la idea es dar una solución completa”, prosigue. Por ello cuando sus ingenieros de aplicaciones visitan a un cliente, preguntan qué aplicación van a desarrollar y qué prestaciones desean. En función de eso llevan a cabo una propuesta con la idea de salir al mercado lo antes posible.

Marc Guinovart manifiesta que Intel les permite atacar mercados nuevos, por lo que están investigando la parte más de informática y de medicina en una apuesta por diversificar el negocio. Para ello también han creado una nueva divi-

A tener en cuenta

- **En la actualidad Rutronik España cuenta tres oficinas: Barcelona, Madrid y San Sebastián en las que trabajan 30 empleados, aunque están en proceso de ampliación. Su equipo, muy focalizado en el cliente, cuenta con profesionales del marketing, departamento financiero, ingenieros de aplicaciones, comerciales y soporte interno para ventas.**
- **Presentes en alrededor de 30 países, la plantilla, a nivel mundial, está formada por unos 1.900 empleados.**
- **En los últimos años el número de trabajadores ha crecido casi un 100 %.**
- **Su base de clientes cuenta con 30.000 empresas.**
- **La compañía siempre ha vivido acorde con las tendencias que impone el mercado. Esto implica una transformación digital que ven como un desafío pero también como una oportunidad.**
- **Su filosofía pasa por alcanzar siempre un crecimiento sostenible.**
- **En el acuerdo que mantienen con Intel la estrategia se fija a nivel global, aunque la implementación se lleva a cabo país a país.**
- **Rutronik tiene cuatro gamas de producto: semiconductores, pasivos, electromecánicos y *embedded* y *wireless*.**
- **En este momento están muy enfocados en el mercado del IoT, en el de los procesadores, el de las cámaras con RealSense con Intel...**

“Nos estamos enfocando en el desarrollo y crecimiento sostenible”

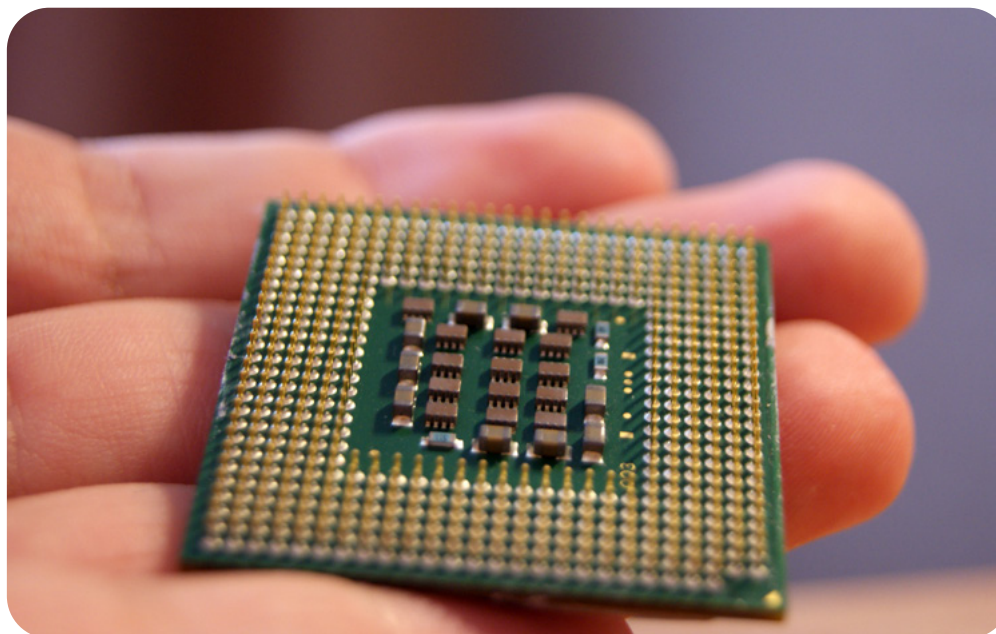
sión dirigida a las startups y a las empresas de ingeniería.

El IoT y el IoE

Desde Rutronik, centrado en el mundo de la industria, han descubierto que los clientes demandan inteligencia artificial no solo para tener a diferentes sistemas comunicados, también para que aprendan y puedan reaccionar ante eventualidades. Más allá de esto les interesa todo lo relacionado con la batería. Rutronik cuenta con una gama de sensores, una gama de aplicaciones de baterías... En este sentido proponen a los clientes soluciones lo más integradas posibles de varios fabricantes para que puedan tener la solución completa.

Crisis

El mercado de componentes electrónicos presenta un comportamiento cíclico, sufriendo, cada cuatro o cinco años problemas en la cadena de suministro. Momento que estamos viviendo en la actualidad con la crisis de suministro de componentes electrónicos que están



poniendo en jaque a muchas industrias. Desde Rutronik transmiten a los fabricantes, con quienes están en continuo contacto, la problemática que tienen los clientes sobre las fechas en las que necesitan los componentes, al tiempo que van informando a los clientes de cada país de las novedades que reciben al respecto. Incluso proponen alternativas entre fabricantes y clientes porque, tal y como certifica Guinovart, “la situación no es fácil para ninguna de las partes, pero en especial para el cliente que no cuenta con las piezas que necesita para fabricar”. Parece que hasta 2024 el problema no se va a solucionar. Por ello están pidiendo a sus clientes que en lugar de pasar pedidos sobre necesidades, planifiquen un poco más a largo plazo.