

LED There Be Light!
Con brillantes ideas de EBV LightSpeed

EBV LightSpeed
Find Out More!

light+building

Quienes somos | Tarifas publicitarias | Suscripción newsletter | RSS | ES | EN

smart LIGHTING
INFORMACIÓN Y NEGOCIOS PARA NUEVOS TIEMPOS

Inicio | Agenda | Eventos | Gente | Videos | Directorio de Empresas | Blogs | Editorial | Negocios / Mercado

Alumbrado público | Automatización | Eficiencia energética | Electrónica | Láser | LED | Nanotecnología | Óptica | Otras tecnologías

Inicio > Gente > La innovación y propiciar que sus clientes sean los primeros en conseguir los ahorros entre las prioridades de HILED

La innovación y propiciar que sus clientes sean los primeros en conseguir los ahorros entre las prioridades de HILED

11 de marzo de 2014

Pedro Fuentes Rollón, director general y fundador de HILED ha invitado a SmartLIGHTING a visitar sus instalaciones en Zamora, y nos ha ofrecido una entrevista en exclusiva en la que nos desvela como la tecnología de su firma permite a sectores tan diversos como el industrial y de alumbrado público encontrarse con unos resultados que superan las promesas ofrecidas en una simple hoja de cálculo. Nos interesa saber que hace diferente a su oferta, en un mercado en el que emergen cada día nuevos y más prometedores productos.

Experiencia en tecnología y electrónica

Para comprender que diferencia a esta compañía de otras, hay que situarse en los orígenes de HILED que nace como una compañía dedicada a las tecnologías de la información. Fuentes entiende que la iluminación LED es algo totalmente nuevo para el sector de la iluminación tradicional, "cuando la iluminación irrumpe dentro de nuestro sector tecnológico, el de la electrónica, es cuando, apoyados en nuestra capacidad de diversificación y flexibilidad, trasladamos nuestra experiencia a la iluminación y así tenemos hoy los mejores sistemas de control y de alimentación". Y nos pone un ejemplo importante en el que numerosas compañías a menudo fallan, como son la estabilidad de fuentes, el control de procesos o la disipación térmica. "En pastas térmicas por ejemplo, somos especialistas, diseñando centenas de ellas para procesadores. Lo que hicimos es investigar más aun para aplicar estos conocimientos a la tecnología de iluminación". Lo único que faltaba para completar el producto era encontrar un buen sistema de reflexión para difundir la luz así, el sistema de lentes "nos lo han proporcionado unos buenos ópticos, que fabrican todo en España y siguiendo las especificaciones de nuestro diseño propio".

Pequeñas luminarias, alta eficiencia

De la tecnología de HILED, sabemos que es una tecnología propia basada en años de experiencia en electrónica pero que más... Fuentes nos explica que permite utilizar LEDs de alta potencia con encapsulado COB lo que reduce los tamaños de las soluciones lumínicas, "usando un LED de 100 a 150 vatios con tamaño de 4 x 4 cm frente a los 30, 40 cm que necesitarían otras tecnologías, podemos fabricar luminarias muy pequeñas y altamente eficientes". Si

unimos a lo anterior un sistema de control de diseño propio fabricado específicamente para

Lo + Leído

- Breves de Alumbrado Público
- ¿Se convertirán las instalaciones d...
- La innovación y propiciar que sus C...
- Cortos Alumbrado Público, adjudicac...

Lo + Visto

- Smartlighting, información y negoci...
- Fabricación de lámparas mediante im...
- El Mundo de la Iluminación OLED por...
- Coreografía con LED

http://smart-lighting.es/gente/la-innovacion-y-propiciar-que-sus-clientes-sean-los-primeros-en-con...

funcionar con LEDs, "no es una fuente de alimentación que hemos adaptado" estamos frente a unas luminarias listas para funcionar los siguientes 10 a 16 años. Se trata en definitiva de "soluciones súper rentables, alcanzando ahorros en torno al 75%, unos plazos de amortización de poco más del año". Por otra parte la luminaria funciona mejor de lo que la compañía presenta "esto es mejor de lo que nos habíais contado, es la expresión de nuestros clientes" afirma Fuentes añadiendo "Y este es el motivo por el que estamos triunfando".

Innovación es HILED

Nos preguntamos si una experiencia ya tan añeja no podría hacerse dormir en los laureles a la firma, y cual es el significado que dan a la innovación a lo que Fuentes afirma con rotundidad "La innovación es HILED", y añade "nosotros o ponemos en el mercado un producto innovador o no lo ponemos. Buscamos soluciones alternativas a problemas existentes". Y nos ilustra con un ejemplo de luminaria que "es un éxito". Se trata de la "bombilla" que se utiliza en las farolas tipo Fernandina o Villas o Zamoranas, donde "conseguimos cubrir interdistancias enormes, de 30 metros con un alto rango de iluminación" y sobre todo subraya "y muy importante, sin quitarles los cristales ni poner cristales transparentes".



Iluminación pública e industrial principales mercados

Los productos de HILED están dirigidos al alumbrado público "aunque ahora estamos en iluminación monumental". Para la industria señala "tenemos una de las mejores soluciones LED para campanas industriales". El enfoque principal de este fabricante radica en solucionar los problemas que se están produciendo en la iluminación pública donde hay instalaciones "no destinadas a ella" que están resultando muy poco rentables. De ahí señala jocoso, ante ese dicho tan español que reza de noche todos los gatos son pardos "no es eso, lo que ocurre es que tenemos una luz amarilla que hace que todo se vea grisáceo y eso nosotros lo solucionamos iluminando mejor y consumiendo menos".

De la iluminación pública eficiente

Fuentes define una iluminación pública eficiente, como la "que esté encendida, que sea homogénea, que transmita seguridad, que sea sostenible y no sea un despilfarro". Respecto a la seguridad, se refiere a las luminarias de baja altura y sin cristales, una práctica que preocupa a esta organización ya que "pueden producir problemas de mácula a los niños". En este sentido insiste en que el hecho de poner LED no implica necesariamente mejoras en el alumbrado. En un proyecto "bien implantado", lo primero que notará el ciudadano es una mejora de la sensación de seguridad. Pero lo que además es notorio, insiste Fuentes, "es que si el proyecto está bien implantado y desarrollado, desde el minuto cero van a notar una rebaja en su factura". Y los números no mienten, "municipios que anualmente pagaban en el entorno de los 2 millones de euros, con soluciones HILED no llegan a pagar 300.000, un ahorro bastante superior al 70%".



Penetración del LED en el mercado lenta pero segura

Para Fuentes en cuanto a la penetración de esta tecnología en el mercado "hay mucho ruido y pocas nueces". "Ha habido mucha entrada de sectores ajenos y estamos otras empresas que vamos haciendo las cosas despacito y con buena letra y a las que por cada cliente nos surgen 7 u 8 nuevos". En este sentido, está aumentando de forma significativa su base de "clientes rebotados, insatisfechos con los ahorros que les habían prometido" y que vienen

reticentes, pero que al comprobar sus facturas vuelven a confiar. En una situación de crisis, en un entorno de mala praxis y de desconocimiento por lo novedoso del producto aunque con muchas soluciones en el mercado y métodos de financiación, hay que ayudar a tomar la decisión ya que "generará ahorro pero primero hay que pagarlo". Entonces, ¿qué determina que un ayuntamiento decida que ahora es el momento? Para ello este apasionado de las tecnologías de la información hace el símil con la informática en que cada dos meses sale una novedad, "si decidiéramos siempre esperar estaríamos sin informatizar" y añade "será más rentable en un año y medio pero si no nos cambiamos ya estamos perdiendo rentabilidad, y la oportunidad de recuperar la inversión en un año y poco, y la de tener los 4 o 5 años siguientes de rendimiento 100%". Y puntualiza "lo importante no es estar siempre a la última sino ser el primero en conseguir los ahorros".



Valor añadido de productos HILED frente a competidores

Fuentes resume la ventaja competitiva que ofrece su grupo en "no somos los únicos en hacer nada pero si somos los únicos en hacerlo todo". Concretamente HILED ofrece una garantía extendida mínima de 10 años y "ninguno de nuestros competidores la da", la compañía se precia además investigar el producto y "adaptamos la tecnología actual del mercado para solucionar la problemática real". Según señala algún competidor "puede que haga alguna cosa mejor pero

lo difícil es encontrar uno que lo hiciera todo a la vez como hacemos nosotros".

Fuentes está convencido de que los clientes que prueban la tecnología HILED son clientes satisfechos, "nuestro mejor cliente es el que antes ha probado la tecnología de otra empresa. Nunca se va a separar de nosotros". Si se presenta cualquier problema los clientes no quedan desprotegidos nunca y "tenemos problemas como todo el mundo, los solucionamos de manera urgente y procuramos que sean poquitos". Así, toda la organización está al servicio del cliente preparada a desplazarse donde y cuando sea necesario y no solo buscando soluciones nuevas sino buscando problemas nuevos para aplicar nuevas soluciones.



Dos productos estrella

Los productos más vendidos son dos: la solución lumínica para los faroles decorativos tipo Villa, Fernandina o Zamorana y la luminaria "micro urban" de 2,5 kg y hasta 80 vatios en potencia. Todas las soluciones de la compañía son regulables en potencia, como señala Fuentes "tenemos un hasta y no un desde", lo que implica que pueden sustituir cualquier luminaria sin necesidad de adaptaciones en los soportes con el consecuente ahorro y además añade "Somos, creo, el único fabricante que tiene la

luminaria de este peso ya que lo siguiente son 6 kg". Por otra parte señala, "Nuestros sistemas de alimentación y de gestión (gestión remota) son propios y compatibles con cualquier lámpara existente en el mercado".

Sello de calidad de productos hechos en España

Numerosas empresas dicen fabricar en Europa cuando en realidad traen un producto de Asia y le aplican un mínimo cambio aquí. "Nosotros- dice Fuentes- "que si diseñamos en nuestro departamento de I+D nacional y fabricamos todo en España, a excepción de muy pocos componentes. Nos sometimos a una exhaustiva auditoria de todos nuestros procesos y obtuvimos una puntuación de 95 sobre un máximo 100 obteniendo el sello de Origen Español Certificado".



Presencia internacional

HILED está trabajando en prácticamente todo Latinoamérica, Norte de Africa, principalmente Marruecos con bastante aceptación y buena penetración, y en general en Europa y "estamos intentando desembarcar en Rusia y en China ya tenemos algunos acuerdos". En China y Perú están con oficinas propias.

Nuevos desarrollos

Fuentes explica que la compañía está ahora utilizando un LED diseñado y fabricado bajo sus especificaciones "que marca la diferencia por su elevada potencia lumínica frente a otras tecnologías COB y SMD que anuncian rendimientos muy elevados". Actualmente la compañía está trabajando en una solución de telegestión con unos costes extremadamente reducidos, "posiblemente la más barata que se encuentre en el mercado y con un control absoluto sobre el funcionamiento de las luminarias". También están investigando en un sistema propio de antirrobo de cable, uno mecánico y otro electrónico, cuya patente está en proceso de aceptación, y ya tienen patentado un sistema antirrobo de luminarias y fluorescentes de costes que llegan a ser inferiores al euro.



Noticias sugeridas



Nuevos downlights



Ahorros de energía en



24 municipios sevillanos



Breves de Alumbrado

Leave a Reply

Your email address will not be published. Required fields are marked *

Nombre *

Correo electrónico *





Código CAPTCHA *

Comment

Post Comment



Todos los derechos reservados | [Smartlighting](#) 2013

Utilizamos cookies propias y de terceros. Al continuar con

la navegación entendemos que acepta la política de cookies [Más Info](#)