

## Rexel inyectó en su filial española 63 M€

La compañía ABM Rexel, considerada el número 1 de la distribución de material eléctrico en España, informa haber marcado un giro positivo a sus resultados, a pesar del contexto adverso de mercado. La filial española de Rexel —que relevó hace un año a su director general en España— concluyó el pasado octubre un proceso de reestructuración que le ha permitido una reducción de costes del 33%. A consecuencia de ello, ABM Rexel estima que sus cuentas de 2009 darán como resultado un EBITDA positivo.

Para establecer un nivel de fondos propios adecuados al tamaño y actividad de ABM Rexel, el pasado mes de diciembre, el Grupo Rexel inyectó en su filial española 63 M€, en forma de una ampliación de capital de 26 M€ que incluye una prima de emisión de 12 M€ y una aportación a reservas de 37 M€. Esta importante ampliación de fondos propios ha propiciado que ABM Rexel cierre su ejercicio 2009 con una liquidez disponible de 83 M€ y la total cancelación de su deuda con el Grupo Rexel, lo que permite encarar 2010 con una sólida posición financiera.

### Acuerdo para suministro de ICPs

En la fotografía adjunta, Gonzalo Errejón, director general de ABM Rexel, firma con Emilio José Mier Martínez, Presidente de FAPIE (Fe-



● Firma del acuerdo ABM Rexel- FAPIE

deración Andaluza de Profesionales Industriales Eléctricos y Telecomunicaciones) el acuerdo de colaboración para el suministro de los materiales de rehabilitación de las instalaciones que no se adecuen al Real Decreto 1454/2005, y especialmente, los interruptores ICPs en Andalucía. Como es sabido, los interruptores de control de potencia ó ICPs, se instalan en el cuadro eléctrico para desconectar la instalación cuando la suma de las potencias demandadas por los aparatos conectados a la vez superan la potencia máxima contratada, e incrementan la seguridad de las personas, evitando daños en los electrodomésticos.

Con posterioridad a dicha Ley, la Orden Ministerial 1857/2008 define la obligación de las empresas suministradoras de electricidad de modificar la facturación a aquellos clientes que no tengan instalado Interruptores de Control de Potencia, ICPs. En este caso, la suministradora podrá facturar por una potencia superior a la contratada mientras el cliente no haga la adaptación de su instalación eléctrica.

## Degrá fusiona cuatro de sus sociedades en Andalucía

A partir del 1 de enero de 2010 la sociedad que queda al frente de la gestión de las 13 delegaciones comerciales del grupo Degrá en Andalucía es Degrá Distribuciones Técnicas, SAU. Esta sociedad absorbe a Degrá Costa, SL; Degrá Alameda, SA y Degrá Bahía, SA. Mediante esta operación, queda unificada la gestión comercial de las actividades del grupo en la comunidad andaluza. Tras la fusión por absorción, Degrá Distribución pasa a gestionar las delegaciones repartidas por las provincias de

Cádiz (Jerez y Algeciras), Málaga (Málaga y Antequera), Granada (Pulianas y Motril), Almería (Viator), Córdoba (Córdoba y Lucena), Jaén (Jaén y Úbeda), Huelva (Huelva) y Sevilla (Sevilla).

El grupo Degrá, pues, queda compuesto por Degrá Distribuciones Técnicas, dedicada a las actividades comerciales en Andalucía (con las delegaciones citadas); Kilovatio Galicia, que gestiona las actividades comerciales de sus 6 delegaciones en Galicia (Coruña, Narón, Lugo, Vigo, Ourense y Santiago); Degrá Argentina, que tiene una delegación en la ciudad argentina de Córdoba; Degrá Maroc, con una delegación en Tánger y otra de próxima apertura en Gzennaya, y Degrá Servicios Auxiliares que bajo la enseña Desaux produce edificios prefabricados para centros de transformación y su integración llave en mano y cuadros eléctricos, con sede en Aznalcóllar (Sevilla) y talleres de cuadros en Antequera, Córdoba, Granada, Jerez, Málaga, Sevilla y Cambre (Coruña).



● Sede central del Grupo Degrá

### ● Nueva reunión de grupos con presencia europea

Los grupos nacionales de distribución de material eléctrico con presencia europea, se reunieron el pasado mes de noviembre para compartir su visión de la situación del sector en el pasado ejercicio y las expectativas para 2010. Este nuevo encuentro de grupos, el tercero de esta índole en el mismo año, sirvió para intercambiar impresiones sobre la evolución de la economía en general y del sector de material eléctrico a lo largo de 2009. Con esto, cada asistente pudo ampliar su visión del mercado y ver en que posición se encontraba la distribución al final del pasado ejercicio, tanto a nivel nacional como europeo.

Además, se comentaron las principales soluciones e iniciativas que se están adoptando en el sector, se analizaron las que están dando mejores resultados, y se puntualizaron las que parecen más interesantes para abordar con éxito el 2010.

En este sentido, la amplia cobertura que ofrecen estos grupos de distribución a nivel nacional también es extrapolable al ámbito europeo, y gracias al trabajo en equipo y la comunicación que se da entre todos los miembros, pueden conocer de antemano todas las tendencias de los mercados europeos y ponerlas a disposición de cada uno de sus respectivos socios en el mercado nacional.

Por lo tanto, puede decirse que esta iniciativa tan interesante para mejorar y encontrar nuevas soluciones se ha consolidado, y volverán a producirse nuevas reuniones entre los grupos de distribución de material eléctrico nacionales con presencia europea; Promosa ([www.grupo-promosa.com](http://www.grupo-promosa.com)), Orpissa ([www.orpissa.es](http://www.orpissa.es)), Electroclub ([www.electroclub.com](http://www.electroclub.com)), Grudilec ([www.grudilec.com](http://www.grudilec.com)), y Fegime España ([www.fegime.es](http://www.fegime.es)).

## Fegime Formación se consolida

(viene de la página anterior)

Fegime Formación continuará ofreciendo cursos adaptados a las necesidades de los clientes del grupo y acercándoles las últimas tendencias en cuanto a productos y aplicaciones, gestión comercial y de empresa. Por lo que habrá que estar atento a nuevas convocatorias. Para más información relacionada se puede contactar con Fegime Formación en el mail, [formación@fegime.es](mailto:formación@fegime.es)