

Álvaro Blanco, socio de ElectDivision

“La domótica nos ha abierto puertas”

Creada en 2008, en el inicio de la crisis económica, con el objetivo de ofrecer servicios en el ámbito de las instalaciones, su apuesta por la eficiencia energética y la diversificación, le ha permitido ganar cuota de mercado a través de diferentes tipologías de clientes.

¿Por qué se han especializado en ámbitos tan diferentes de las instalaciones?

Nuestra idea era ofrecer un servicio total, que integrara todos los campos de actuación de las instalaciones y para los sectores: doméstico, oficinas, hoteles y en general todo el sector terciario, comercial e industrial partiendo desde nuestra dilatada experiencia en el sector industrial que es el que requiere más exigencia y tiene más dificultad a nivel técnico y ejecutivo de obra

Creemos y apostamos en acercar esa experiencia al resto de sectores donde nuestra empresa cubre la demanda de forma global para nuestros clientes. Hemos apostado por ello y podemos dar una solución a aquellas empresas o personas que requieren un servicio ante la gestión integral de los proyectos de forma personalizada



“Dar a nuestros clientes que nos confían sus proyectos, un carácter y enfoque personalizado, y con un seguimiento de la post-venta que garantiza su satisfacción”

da para su gestión, que pueden llegar a abarcar, desde el estudio y diseño inicial, a la ejecución global de las instalaciones. Debido a la demanda de nuestros clientes, nos ha llevado a crear una empresa de construcción para la gestión integral de la obra civil.

¿Y en qué ámbito tienen más demanda?

Le diré la que tiene más expansión; la eficiencia y gestión energética. Partiendo de la idea y verdad de que el mayor ahorro energético está en evitar los consumos innecesarios. Damos a nuestros clientes la optimización de sus recursos energéticos a través del control de sus instalaciones y equipos de última generación. La especializa-

ción en este sector de la domótica nos abre las puertas a toda tipología de instalaciones dando un salto de calidad y un valor añadido a nuestra empresa. Poseemos certificado partner de KNX que es uno de los principales protocolos de comunicaciones para la gestión domótica de las instalaciones inteligentes.

Como empresa instaladora mantenedora actuamos en los oficios de electricidad, climatización, telecomunicaciones, fontanería, contra incendios, gas. Que pueden llegar a interactúan directamente con la domótica de gestión KNX.

¿Cómo se sobrevive habiendo nacido en plena crisis?

A través de la diversificación y la especialización para dar a nuestros clientes que nos confían sus proyectos, un carácter y enfoque personalizado, y con un seguimiento de la post-venta que garantiza su satisfacción.

¿Qué ventajas generan contratar a una empresa de servicios integrales?

Gracias a la coordinación interna agilizamos la gestión, los costes y tiempos de ejecución de la obra.

Operarios de más de 40 años

Desde **ElectDivision** comentan que uno de los pilares de la firma es el grado de especialización de sus trabajadores. Por eso, Álvaro Blanco explica que “seleccionamos a **operarios que tengan una formación dilatada**, de forma que nos garanticen una experiencia laboral y una formación profesional basada en la **maestría industrial**”. Con esas credenciales, se presentan ante sus clientes como especialistas técnicos en instalaciones.

Los servicios integrales se han convertido un sector emergente. Por eso, en la empresa trabajamos como *partner* del sistema domótica KNX, que ayuda a complementarnos como empresa integral de servicios y da un valor añadido a las instalaciones convencionales.

www.electdivision.com
Tel. 933 506 984