



Entrevista a Markus Krieg, director del área de semiconductores de Rutronik

«Think green»: una distribución muy ecológica



No se exige conciencia ecológica solamente a la industria productora. Como conexión entre el fabricante y el cliente, la distribución también es parte del «Ecodiseño» y tiene la responsabilidad de actuar con conciencia ecológica y de manera eficiente respecto a la energía. Markus Krieg, director de área de semiconductores, Rutronik Elektronische Bauelemente, resume su compromiso con la protección medioambiental con el lema «Think Green».

Su interés por el medio ambiente no es algo reciente, ¿no es así? ¿Por qué lo presentan en público ahora?

M. K.: La protección del medio ambiente no es nada nuevo para nosotros, pero es un tema que interesa más que antes. La campaña «Think green» resume y llama la atención sobre nuestro compromiso medioambiental. Con ella queremos marcar la pauta sobre este tema a nuestros clientes y llamar la atención sobre la necesidad de la protección medioambiental y climática. Con «Think green», además, les mostramos a nuestros clientes que nosotros mismos predicamos

¿Qué hay detrás de «Think Green»?

Markus Krieg (M.K.): Entendemos que existen cuatro pilares: el asesoramiento para la elección de un producto y su integración en el respeto con el medio ambiente, la gestión medioambiental y de calidad, el reciclaje y la reutilización. A nivel global también vemos una amplia gama de productos como una contribución a la protección del medio ambiente. Cuantos más componentes de un canal se ofrecen, se necesita menos volumen de transporte y se está en mejor situación para combinar los componentes al máximo para el ahorro de energía.





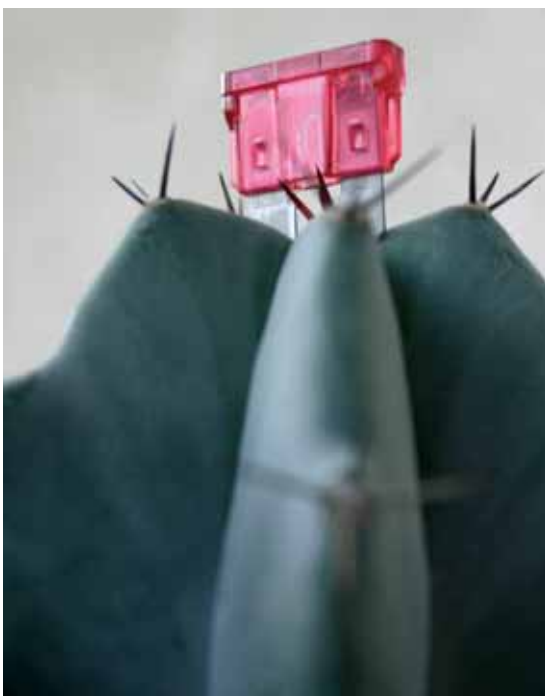
con el ejemplo en nuestra empresa. No podemos asesorar sobre la eficiencia medioambiental y dejar de lado su protección en nuestra casa. Eso no sería creíble.

¿Cómo reaccionan sus clientes ante el tema de la protección medioambiental?

M. K.: Los productores de dispositivos finales reconocen cada vez más que las aplicaciones que producen pocas emisiones y son cuidadosas con la energía promueven las ventas. Los usuarios ya no se dejan engañar y ejercen una presión considerable mediante la demanda. Sin embargo, existe una gran necesidad de información. También los fabricantes de componentes apuestan visiblemente por los productos ecológicos, especialmente a través de la miniaturización.

¿En qué aspecto cree que pueden influenciar positivamente a sus clientes?

M. K.: Como distribuidores tenemos una función de intersección importante en el tema medioambiental. Un distribuidor ejerce una influencia directa sobre la selección de productos de sus clientes y debería utilizar esta posición para reforzar el conocimiento sobre las sustancias nocivas y la eficiencia energética. La transmisión de conocimiento es ideal para, por ejemplo, llevar hacia el camino ecológico la relación de compra de sus clientes, tal como se ha mostrado en el pasado en nuestra serie de seminarios «Sin plomo» y «Power Factor Correction» [corrección del factor de potencia].



Committed to excellence



 **electronica 2008**
components | systems | applications
Please visit us: 11.-14.11.2008, Hall A5 – Stand A5.159

Generadores de reloj 32,768 kHz
Bajo perfil, alta estabilidad
MC-149, Sg-303/40 & SG-3530SA



 **EPSON TOYOCOM**

Know-how. Integrado.
Rutronik y Epson Toyocom

- Cuarzos - Osciladores y TCXO's
- Frecuencia 32,768 KHz
- Rango de temperatura extendido de -40°C a 85°C
- Tolerancias hasta 3,8ppm
- Bajo consumo
- Salida CMOS con función VIO

 **RUTRONIK**
EUROPE

Consult | Components | Logistics | Support

Tfno: +34 91 3005 528

www.rutronik.com



¿Cómo está la legislación?, ¿qué «normas medioambientales» debe respetar el distribuidor?

M. K.: Los legisladores tienen trabajo pendiente en este aspecto, a nivel legal todavía hay poca cosa a parte de la norma RoHS.

Con la directiva EUP (energy using products), «diseño ecológico aplicable a productos que utilizan energía», se creó un marco legal para favorecer la integración de aspectos medioambientales en el desarrollo y el diseño de productos que utilizan energía y con ello la mejora del impacto medioambiental de estos productos. Pero este reglamento todavía no está vigente en Europa.

Tomemos la palabra clave «perfil medioambiental»: asumimos que en el futuro habrá más exigencias sobre la reducción de los perjuicios sobre el medio ambiente de los componentes y piezas electrónicos. Los fabricantes tendrían que estar en la posición de poder dar información sobre el perfil medioambiental de sus productos. Eso requiere que los fabricantes de equipos originales (OEMs) y los proveedores tengan una buena preparación para poder estar a la altura de los nuevos retos.

Pero todavía no se han establecido normativas legales que definan o prescriban un perfil medioambiental y energético uniforme de los productos. Se nos exigirá, que como con la norma RoHS, ofrezcamos información desde nuestra posición de intermediarios entre fabricante y cliente. A través de nuestra plataforma de eCommerce Webg@te tenemos preparada información medioambiental sobre los productos, tras registrarse en el mismo. Sin embargo el contenido informativo por parte del fabricante todavía es diferente.

¿Qué puntos de partida concretos ve en el asesoramiento para la protección medioambiental?

M. K.: La alimentación de corriente de las aplicaciones es un punto de partida esencial para la protección medioambiental. En la «función standby» de los aparatos electrónicos vemos un punto de conexión decisivo con los clientes gracias a un asesoramiento y sensibilización intensivos. Desde nuestro punto de vista se puede incidir justamente donde se convierte la energía: en la conversión de tensión. Ya son muchos los clientes que disponen de información sobre la cantidad de energía que debe ser utilizada. Naturalmente el grado de rendimiento deberá ser lo más alto posible y al mismo tiempo contar con un consumo de corriente lo más bajo posible, especialmente cuando se trate de aparatos con pilas o baterías. Otros tienen que utilizar componentes que ahorran energía por motivos de gestión térmica. Paralelamente, nos esforzamos en llevar a nuestros clientes por el buen camino, es decir, por el «camino verde»: debatimos ampliamente por qué es una ventaja para la aplicación que se



diseño según aspectos «verdes» y se ofrezcan kits de ahorro energético.

Rutronik también sigue activamente estas indicaciones sobre gestión medioambiental y calidad. ¿Cómo se debe entender eso?

M. K.: La gestión de la calidad (QMS) es obligatoria, la gestión medioambiental según la normativa ISO 14001 es voluntaria y para muchas empresas aún no es un estándar. La gestión medioambiental juega un papel especialmente importante en sectores como por ejemplo, de eliminación y reducción de residuos y de supervisión estricta en la utilización de los recursos. Pero también se produce reducción de las emisiones gracias a la utilización de un menor número de empresas transportistas colaboradoras, una planificación más eficiente de las rutas de transporte de los camiones y una unificación de las rutas de transporte dentro del mismo servicio de clientela exterior. La gestión de la calidad (QMS) repercute directamente, por ejemplo en el caso de la normativa RoHS, sobre la protección del medio ambiente. Nos hemos anticipado a la entrada en vigor de la directiva RoHS y hemos implantado una clara separación del artículo mediante la utilización de nuevos números de artículo, que garantizan un desarrollo normalizado de los pedidos.

¿Ayudan a sus clientes en el reciclaje de materiales de embalaje?

M. K.: En Alemania no existe ninguna obligación legal sobre la devolución de materiales de embalaje en los negocios B2B. Rutronik, no obstante, en el caso de distintos clientes de Alemania se hace cargo como proveedor de servicios, según la necesidad, con porte gratuito de la devolución de los materiales de embalaje plástico producidos. El cliente acumula, por ejemplo, varillas de CI y bobinas. Los materiales sintéticos son clasificados en cuatro grupos y enviados a las empresas de reciclaje que colaboran con nosotros. Una parte de nuestros clientes (con una tendencia al aumento) se benefician también de nuestros sistemas de valor añadido. Los materiales de embalaje utilizados aquí consisten fundamentalmente en cajas de cartón. Éstas son reciclables y se pueden someter al proceso de reciclaje. Es fundamental unificar la estructura de envases retornables utilizados del cliente y evitar realizar cambios innecesarios de embalaje.

«Como distribuidores tenemos una función de intersección importante en el tema medioambiental. Un distribuidor ejerce una influencia directa sobre la selección de productos de sus clientes y debería utilizar esta posición para reforzar la comprensión sobre las sustancias nocivas y la eficiencia energética.»