

DOCUMENTO DE RESPALDO · MARZO 2026

Inteligencia Competitiva Multimedia

Auditoría de **28 competidores** en YouTube, Instagram y TikTok · **AACORE SUPPLY**

- ❏ Este análisis contiene la data cruda de competidores y las estrategias de ataque. El resumen y presupuesto están en la **Propuesta principal**.

Matriz Completa de Presencia Multimedia (28/28)

Leyenda: [-] = No detectado · Global = Cuenta corporativa matriz, no local España

#	Empresa	YouTub e	Shor ts	Instagram	Reel s	TikTok	Tipo de Contenido
1	FrigoPartners	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]	SEO/Web internacional
2	Suner	Activo (4k)	✗	Activo (~313)	✗	[-]	Catálogo visual tradicional
3	Danfoss España	Global	✗	Global	✗	[-]	Institucional LinkedIn
4	DAC Grupo	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]	Ventas directas y ferias
5	Casamayor	Activo (>3 años)	✗	Inactivo	✗	[-]	Educativo anticuado, abandonado
6	VVA Industrial	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]	Invisible
7	Jose Bernad	Activo	✗	Muy Activo (1.5k)	✓	Activo (~93)	Instalaciones reales en obra
8	Bitzer	Global	✓	Global	✓	[-]	Corporativo premium
9	MG Asociados	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]	Consultoría sin marca visual
10	CTA Refrigeración	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]	Solo LinkedIn
11	Salvador Escoda	Líder (11k)	✗	Líder (8.5k)	✓	Activo (~450)	Tutoriales para instaladores
12	Climatec Food Serv.	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]	Cero presencia
13	Kuari	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]	Marketing relacional
14	Tewis Smart	Activo	✗	Inactivo (~46)	✗	[-]	Renders y eventos
15	Arneg	Global	✓	Global (~10k)	✓	[-]	Eventos/I+D corporativo
16	Recoal Europa	Activo (Reciente)	✓	[-]	[-]	[-]	Compresores abiertos y reparados
17	ACOFRI	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]	Foco local sur
18	Friavi	[-]	[-]	Inactivo (~375)	✓	[-]	Tutoriales abandonados
19	Ralco/Coreco	[-]	[-]	Activo (~850)	✓	[-]	Fotos maquinaria premium
20	Zelsio	[-]	[-]	Activo (~15)	✓	Activo	Instalaciones sin impacto
21	Sotec	Activo (Feb 2026)	✓	Activo (~760)	✓	[-]	Eventos internos + promos
22	Centrosur	Activo (Dic 2025)	✗	Inactivo (~130)	✗	[-]	Eventos esporádicos
23	SCOTTFRIO	Activo (Ene 2026)	✓	[-]	[-]	[-]	Piezas de cobre B2B crudo
24	Sumin. Climafrío	[-]	[-]	Activo (1.1k)	✓	[-]	Stock visual: almacén y unboxings
25	Alfrima	Activo (1.9k)	✗	[-]	[-]	[-]	Webinars técnicos
26	Compresores Ortiz	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]	100% ventas directas
27	TEBYC	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]
28	GES	Activo (Mar 2026)	✓	Líder (2.5k)	✓	[-]	Branding multinacional

Scoring Numérico — Ranking de Presencia Digital (0–50)

Evaluación ponderada por plataforma. **AACORE hoy: 0/50.** Con ejecución competente → **Top 3 en 90 días.**

#	Empresa	YouTub e	Shorts	Instagram	Reels	TikTok	TOTAL	Nivel
1	Salvador Escoda	9	0	8	7	7	31	Líder
2	GES	7	6	8	7	0	28	Fuerte
3	Jose Bernad	5	0	8	7	4	24	Activo
4	Arneg (Global)	5	4	6	4	0	19	Corpor ativo
5	Bitzer (Global)	6	4	5	4	0	19	Corpor ativo
6	Sotec	5	4	5	4	0	18	Interme dio
7	Recoal Europa	6	7	0	0	0	13	Nicho
8	Climafrio	0	0	7	6	0	13	Nicho
9	Ralco/Coreco	0	0	5	4	0	9	Bajo
10 – 28	Resto (19 empresas)	0–4	0	0–3	0–3	0	0–7	Mínimo

0

AACORE Hoy

Puntuación actual sobre 50
posibles

31

Líder del Sector

Salvador Escoda —
benchmark a superar

90

Días al Top 3

Con ejecución competente y
consistente

19

Empresas en Cero

De 28 competidores, 19
tienen presencia mínima

Fichas del Top 5 — Análisis de Competidores Clave

Perfiles detallados de los actores con mayor presencia multimedia en el sector HVAC/Refrigeración en España.



 #1 LÍDER

Salvador Escoda

YouTube

11K subs · cada 2
semanas

Instagram

8.5K · publicación
consistente

TikTok

450 seguidores activos

Formato: Tutoriales educativos para instaladores

✓ **Fortaleza:** Entienden que el técnico joven quiere
APRENDER

⚠ **Debilidad:** Contenido genérico de distribuidor, sin
personalidad de fundador. No explotan Shorts.

🎯 **Amenaza:** Media. Son generalistas (electricidad +
fontanería + clima).

 #4 NICHOS

Recoal Europa — El Hierro Crudo

YouTube: Activo con Shorts — compresores abiertos,
rebobinados, reparaciones.

✓ **Fortaleza:** Miles de views con cero producción. **Prueba
que el formato funciona.**

⚠ **Debilidad:** Solo YouTube. Calidad visual mínima.

 #2 FUERTE

GES

YouTube

Activo con Shorts

Instagram

2.5K con Reels

Formato: Cobertura de eventos, entrevistas, patrocinios

⚠ **Debilidad:** Frío y corporativo. Cero autenticidad.

🎯 **Amenaza:** Baja. Juegan en PR, no conversión.

 #3 ACTIVO

Jose Bernad

IG: 1.5K, muy activo con Reels. **TikTok:** 93 seg.

Formato: Instalaciones reales en obra. Fotos y vídeos de
cámaras montándose.

⚠ **Debilidad:** Empresa pequeña local, no escala. Sin
edición profesional.

🎯 **Amenaza:** Baja directa. **Alta conceptual: es el formato
que AACORE debe superar en calidad.**

 #5 NICHOS

Sumin. Climafrio — El Stock Visual

Instagram: 1.1K con Reels — paseos por almacén,
unboxings, estanterías.

✓ **Fortaleza:** Confianza instantánea: "estas piezas están
aquí, ahora"

🎯 **Amenaza:** Media. **Hacen exactamente lo que AACORE
debería hacer, pero con menor stock.**

Insight Clave: AACORE vs. Gigantes en Search

Dato nuevo (SimilarWeb Pro): AACORE compite en posicionamiento de búsqueda directamente contra los portales corporativos de **Danfoss** (store.danfoss.com) y **Daikin** (b2b.daikin.com.sg).

1

En Search

AACORE ya compite contra gigantes globales con presupuestos millonarios

2

En Vídeo

Los gigantes son **lentos**: producción cara, aprobaciones internas, contenido genérico

3

La Ventaja

Un Short informal del almacén AACORE supera a un vídeo corporativo de Danfoss para el técnico que busca soluciones rápidas

La estrategia de Shorts/Reels informales ataca justo donde los portales globales **no pueden competir**.



Las 4 Brechas Explotables

Oportunidades estratégicas identificadas en el análisis competitivo que AACORE puede capitalizar de forma inmediata.

BRECHA 1

Factor Recoal — Hierro Crudo vs Corporativo

A los frigoristas les gusta ver el aceite negro de un compresor roto. Recoal sube Shorts rudimentarios sobre rebobinado y tiene miles de horas de visualización.

Arma: Vídeos de repuestos reales, crudos pero bien iluminados.

BRECHA 2

Oasis Vertical — Vacío en TikTok

Los distribuidores creen que "su cliente B2B no está en TikTok". El técnico de 22–35 años pasa +80 min/día allí. Solo Escoda tiene presencia.

Arma: Videos hiper-cortos (30s) respondiendo problemas reales.

BRECHA 3

Almacén Infinito — Patrón Climafrio

Climafrio graba Reels paseando por el almacén para probar stock real. El almacén de AACORE es 10x más grande.

Arma: Cada vídeo empieza o acaba en el pasillo infinito. Es la prueba social definitiva.

BRECHA 4

Redistribución — Fatiga de YouTube

El 80% publica clips de 5 min horizontales cada 8 meses. YouTube inyecta tráfico orgánico gratuito en Shorts.

Arma: Una grabación → 4 plataformas simultáneamente.

Mapa de Oportunidad por Plataforma

Evaluación de competencia real, dificultad de entrada y potencial de oportunidad para AACORE en cada canal.

 TikTok Competencia:  Casi vacío Dificultad: Baja Oportunidad: MÁXIMA Primer distribuidor HVAC serio en la plataforma	 YouTube Shorts Competencia:  Solo Recoal + SCOTTFRIO Dificultad: Baja Oportunidad: MÁXIMA Shorts técnicos bien editados sin rival real	 Instagram Reels Competencia:  Escoda, GES, Climafrio Dificultad: Media Oportunidad: ALTA Split-screen + edición premium diferenciadora
 YouTube Long Competencia:  Escoda líder, Alfrima webinars Dificultad: Alta Oportunidad: MEDIA Reservar para vídeo Hero de alto impacto	 LinkedIn Video Competencia:  Saturado de texto Dificultad: Media Oportunidad: ALTA Reciclar mejores Reels para audiencia B2B	

Recomendaciones Tácticas Priorizadas

Plan de acción ordenado por impacto y esfuerzo para posicionar a AACORE en el Top 3 del sector en 90 días.

#	Acción	Plataforma	Esfuerzo	Impacto	Prioridad
1	Crear TikTok AACORE + 4 Shorts/semana × 30 días	TikTok	Bajo	🔥 Alto	★★★
2	Grabar 1 sesión 4h almacén (8 clips split-screen)	Todas	Medio	🔥 Alto	★★★
3	Abrir canal YouTube + subir como Shorts	YouTube	Bajo	🔹 Alto	★★★
4	Crear IG profesional + Reels 3x/semana	Instagram	Medio	🔹 Medio	★★★
5	Producir 1 vídeo Hero cinematográfico (45s)	Web	Alto	🔹 Alto	★★★



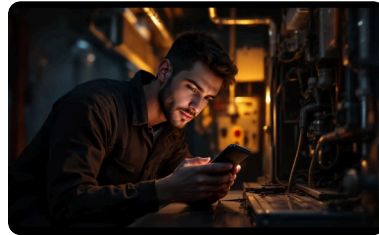
Conclusión Estratégica

AACORE parte de 0/50 en un mercado donde el 68% de los competidores tiene presencia mínima o nula. La ventana de oportunidad es ahora.



El Almacén como Arma

El activo más poderoso de AACORE es su stock. Ningún competidor local puede igualar la prueba social de un pasillo infinito de repuestos reales.



El Técnico como Audiencia

El instalador de 22–35 años busca soluciones rápidas en TikTok y YouTube Shorts. Nadie en el sector le habla en su idioma todavía.



90 Días al Top 3

Con ejecución consistente en TikTok y Shorts, AACORE puede superar a competidores con años de ventaja en menos de un trimestre.

📄 **Análisis de Inteligencia Competitiva Multimedia · AACORE SUPPLY · Marzo 2026** — Ver Propuesta Principal para resumen ejecutivo y presupuesto detallado.