



Grupo Cadielsa nace en Valladolid en el año 1990 en un entorno empresarial carente de almacenes dentro del sector eléctrico que fueran capaces de satisfacer las necesidades de un amplio grupo de profesionales que demandaban productos y servicios de calidad. En los últimos años Grupo Cadielsa ha diversificado sus negocios con la creación de Cadielsa Calor y Agua, Cadielsa Energía Limpia y Cadielsa Interiorismo.

Carlos Martín de la Cruz, director comercial



“Nuestra principal actividad es la distribución de material eléctrico aunque en los últimos años hemos diversificado”

– **Cadielsa nace en el año 1990, ¿cómo surgió el proyecto?**

Este proyecto surge entre un equipo de personas jóvenes que pertenecíamos a una empresa que formaba parte de un grupo nacional. En 1982 el grupo nacional se escindió y quedamos en nuestra empresa de Valladolid el mismo equipo de trabajadores. Con el paso de los años, nos dimos cuenta de que nosotros éramos un equipo que podía aportar muchas cosas novedosas al sector y entonces decidimos trabajar por nuestra cuenta y poner en marcha el proyecto de Cadielsa.

– **¿Cómo ha sido su evolución?**

Comenzamos cuatro socios en el año 1990. Más adelante uno de ellos falleció y otro decidió abandonar la empresa y al final nos hemos quedado dos de los socios fundadores de la empresa.

– **¿Por qué se definen como una empresa de marcado carácter regionalista?**

Sí, y lo hacemos porque principalmente estamos en la región. No tenemos presencia a nivel nacional. Cadielsa comenzó a realizar su actividad en Valladolid y poco a poco nos fuimos introduciendo en otras localidades de la región como Palencia o Zamora. Ha sido una labor complicada porque hemos tenido que ir formando diversos equipos para poder adaptarnos a las diferentes circunstancias de la región. No nos ha gustado la aventura de adentrarnos a nivel nacional, aunque hace dos años sí que nos decidimos comenzar a trabajar en Marruecos.

– **¿Y cómo ha sido esa inserción internacional?**

Por el momento nos va bien. Vamos poco a poco porque es un mercado bastante diferente a lo que hasta la fecha habíamos conocido, pero la verdad es que estamos bastante satisfechos.

– **En Castilla y León, ¿cuántos puntos de venta posee?**

Dentro de la Comunidad ahora mismo contamos con siete puntos de venta. Además, disponemos además de una división de fontanería que abrimos hace cuatro años y que por el momento funciona muy bien.

– **¿Cuántas personas conforman el equipo humano de Cadielsa?**

Contando con la plantilla que trabaja en Marruecos en estos momentos, somos un equipo de 111 personas. Hemos llegado a disponer de una plantilla más amplia con 125 trabajadores, pero por las circunstancias de la crisis que sufrimos ahora hemos tenido que reducir nuestra plantilla. Nos hemos ido adaptando a las circunstancias y por desgracia este año hemos tenido que prescindir de empleados más que ningún otro año. De todas formas tampoco hemos realizado un recorte drástico en nuestro capital humano.

– **¿Podría definir de una manera concreta a qué se dedica Cadielsa?**

Nuestra principal actividad es la distribución de material eléctrico, desde productos destinados a la media tensión a otros que tiene que ver con la domótica y todo lo que ese campo conlleva.

“

Somos una empresa regionalista, aunque hace dos años decidimos comenzar también a trabajar en Marruecos

Nuestras ventas van destinadas al sector profesional como pueden ser aplicadores, instaladores, fabricantes...

Estamos preparándonos para potenciar el autoconsumo a través de la energía fotovoltaica y minieólica

– **En el año 2008 nació Cadielsa Solar, ¿la creación de esa empresa fue el resultado de su concienciación dentro del campo de la eficiencia energética?**

La denominación de Cadielsa Solar sí que tiene algo que ver con la concienciación que en aquel momento existía con respecto a la eficiencia energética. Sin embargo, la razón de fondo de la creación de Cadielsa Solar tiene que ver con nuestra pertenencia a nivel nacional a un grupo de empresas dedicadas a la distribución de material eléctrico y fontanería. Vimos que a través de ellos existía una posibilidad de introducirnos en el campo de la fontanería y por eso surgió Cadielsa Solar. Con el paso de los años hemos derivado nuestros esfuerzos a través de esta empresa a potenciar el campo de la energía fotovoltaica y la eficiencia energética. Además, este año queremos potenciar el autoconsumo de energía eléctrica, ya que consideramos que puede ser una actividad con buena capacidad de explotación.

– **¿Cuál es su principal cliente?**

La mayor parte de nuestras ventas van destinadas al sector profesional como pueden ser aplicadores, instaladores, fabricantes...

– **Debido al cambio climático, se ha marcado el objetivo de alcanzar un ahorro del 20 por ciento para el año 2020, ¿confía en que sea posible conseguirlo?**

Como distribuidores, poco podemos decir al respecto. Eso sí, desde hace algún tiempo nos estamos posicionando y preparándonos para potenciar el campo del autoconsumo.

Cadielsa diversifica sus productos en 4 divisiones



En estos últimos años, el Grupo Cadielsa, debido a la crisis en la que están sumergidas la economía y las empresas españolas, ha decidido diversificar sus negocios impulsando otros tres sectores adyacentes en los que a día de hoy está trabajando habitualmente.

Por tanto, está repartiendo sus productos en 4 divisiones, que son las siguientes:

– La distribución de material eléctrico se ha denominado **“Cadielsa Eléctrica”** y ésta a su vez se subdivide en 18 sectores de productos: Automatismos; Medición, Control e Instrumentación; Electrónica de Potencia; Conductores Eléctricos; Canalización; Envolvertes; Material de Instalación; Herramientas; Maquinaria eléctrica, Motores y

Bombas; Mecanismos, Series; Domótica; Sonido e Intercomunicación; Telecomunicaciones e ITC; Seguridad e Incendios; Equipos de Alimentación; Media Tensión; Baja Tensión; Iluminación Técnica).

– Con la creación en 2008 de Cadielsa Solar inicia su especialización en la distribución de clima, fontanería y riego, división que se ha denominado **“Cadielsa Calor y Agua”** y que se subdivide en 8 sectores de productos: Baños y Grifería; Calefacción, Solar Térmica; Climatización; Bombas Presión y Riego; Estaños, Pegamentos y Fijaciones; Tubería, Cobre, Plásticos, Accesorios; Válvulas; Herramientas.

– En Cadielsa Solar, también se han ido especializando en la distribución de energías renovables,

división que se ha denominado **“Cadielsa Energía Limpia”**, y ella a su vez se subdivide en 5 sectores de productos: Solar Fotovoltaica; Solar Térmica; Eólica; Geotermia; Biomasa.

– Durante 2011, Cadielsa apuesta por la mejora en las instalaciones y en las viviendas, centrándose en las últimas tecnologías y tendencias decorativas y en el aparataje. Por ello creó su Show Room (Vivienda Domótica y Sala exposición Iluminación) en Valladolid, que queda englobado en la nueva división **“Cadielsa Interiorismo”**, esta división está compuesta por los sectores de productos: Imagen y Sonido; Electrodomésticos; Pequeño Electrodoméstico (P.A.E); Mobiliario de Cocina; Mobiliario Baño; Domótica; Iluminación Decorativa.

Con la idea de potenciar las tecnologías eficientes que se deben aplicar para alcanzar a ese 20 por ciento, nosotros vamos a aprovechar la vía del autoconsumo a través de la energía fotovoltaica y minieólica. Para ello vamos a contratar a una persona que se dedique a este campo y, por otro lado, vamos a realizar diversos estudios y auditorías de eficiencia energética en edificios. Por ejemplo, con la tecnología LED se puede reducir el consumo y, de esta manera, amortizar esa inversión en un corto periodo de dos o tres años.

– **¿Los particulares y las empresas están concienciados a este respecto?**

Hemos realizado algunos trabajos en hoteles, empresas y hasta bodegas, aunque quizá algunos sectores sí que sean reacios a la eficiencia energética. Personalmente creo que las razones para que sean reacios son el alto coste de este tipo de instalaciones y que en estos momentos no hay mucho dinero. En el caso del alumbrado vial con LED, por ejemplo, se proporciona un cambio muy sustancioso en cuanto a ahorro, pero que al principio cuesta mucho.

– **¿En qué consisten sus acuerdos de colaboración con Schneider Electric, Phillips y Círculo?**

En Castilla y León somos un importante distribuidor de Schneider. En lo que respecta a la eficiencia energética, tiene variadores de frecuencia para que los motores consuman menos. También trabajan con reguladores para la energía fotovoltaica y están elaborando productos para el autoconsumo.

Grupo Cadielsa, gran oferta de productos

A lo largo de más de 20 años Grupo Cadielsa ha ido definiendo su perfil multispecialista incorporando de forma continua productos y servicios innovadores anticipándose a las exigencias de sus clientes tanto actuales como potenciales de su zona de influencia.

Grupo Cadielsa se ha identificado siempre por ser una empresa de marcado carácter regionalista y en base a esta premisa ha llevado a cabo la apertura de 7 nuevos puntos de venta en Castilla y León.

Grupo Cadielsa se dedica a la comercialización de productos y servicios para los profesionales e industrias en aquellos mercados rentables, utilizando como ventajas competitivas la profesionalidad, la excelencia de los procedimientos internos, la diferenciación y la innovación.

Nuestra colaboración básicamente consiste en distribuir esos productos por nuestra región. Con Phillips, también somos distribuidores oficiales de fuentes de luz y luminarias. La eficiencia hacia la que se está dirigiendo esta marca es el desarrollo de la tecnología LED.

– **¿Cuál es la responsabilidad del grupo como agente económico interviniente en la cadena de valor de cada uno de sus productos?**

En la estructura de Cadielsa siempre hemos tratado de intentar ver cuáles son las necesidades que tiene el cliente para tratar darle una respuesta eficaz. Para lograrlo contamos con una ingeniería que ofrece soporte a los clientes, ayudándoles a desarrollar entre otras cosas los esquemas de los cuadros u ofrecerles alternativas a situaciones de desarrollo de aplicaciones en la industria. Ese es el principal valor que ofrecemos. Además, buscamos atender a diario a cada cliente con la intención de dar soluciones a todas sus necesidades.

– **¿Hacia dónde han encaminado sus esfuerzos en estos tiempos de crisis?**

Yo creo que la razón de que nuestra plantilla se haya visto reducida en estos dos últimos años tiene que ver con que no tomamos una decisión en el momento en que la teníamos que haber tomado. Lo que sí que hemos hecho para evitar una caída mayor es ir adentrándonos en otros nichos de mercado en los que no teníamos presencia y los hemos ido potenciando poco a poco. Nos hemos introducido en el mundo

de las telecomunicaciones. Contratamos a un ingeniero, estudiamos el mercado y al final nos salió muy bien la apuesta ya que hemos logrado trabajos que no teníamos antes. También hemos abordado otras actividades como los circuitos cerrados de televisión. En suma, todos estos movimientos nos han aportado más negocio. Un negocio que no teníamos.

– **¿Y qué dificultades se están encontrando?**

Creo que entre todos debemos conseguir que la Ley de Pagos se lleve a cabo. Hasta el momento no se está haciendo efectiva y aquí tiene mucho que decir la Administración, que es quien marca la pauta. Al final podemos decir lo que queramos, pero si las constructoras y las grandes empresas no la aplican, las empresas pequeñas quedan muy perjudicadas porque en economías como la nuestra notamos mucho esa carencia.



Polígono Industrial San Cristóbal
C/ Plomo, nº 1
47012 Valladolid
Ventas (Atención al cliente): 983 21 77 44
Administración: Tel. 983 21 77 46
www.cadielsa.com