

“Para llevar a cabo operaciones con éxito, necesitamos la información que el seguro de crédito nos proporciona sobre clientes y empresas”

Ángel Peña, Administrador de Cadielsa Valladolid



SOLUCION: ¿Podría hacer una breve presentación de la trayectoria de Cadielsa?

Ángel Peña: Grupo Cadielsa comenzó su andadura hace 25 años, en plena crisis de los noventa, para satisfacer las necesidades de un amplio grupo de profesionales que demandaban productos y servicios de calidad en el mercado de material eléctrico. Siempre hemos tenido clara nuestra vocación de servicio, aportando a nuestros clientes soluciones técnicas, logísticas y de todo tipo, con alto valor añadido.

Cadielsa comercializa sus productos mediante un equipo humano profesional. A lo largo de los años, hemos ido mejorando e incrementando nuestra oferta, y podemos manifestar con humildad que somos un referente de la distribución de material eléctrico, en la zona de Castilla y León. En esta Comunidad Autónoma contamos con 7 puntos de venta, lo que nos permite cubrir las necesidades de los profesionales eléctricos y de la industria de esta zona.

Paulatinamente, hemos ido incrementando el Departamento Técnico y de Ingeniería con profesionales cualificados, y especializando a cada uno de ellos



La vida profesional de Ángel Peña siempre se ha centrado en la distribución de material eléctrico y solo se ha desarrollado en dos empresas, “cosa rara en los tiempos en que vivimos”, expresa el Administrador de Cadielsa Valladolid. En 1990, con un grupo de compañeros y ante la crisis que estaban sufriendo, decidieron lanzarse al emprendimiento empresarial, y poner en marcha esta compañía que el pasado año cumplió 25 años de antigüedad y afronta un futuro prometedor.

en un sector: automatismos, iluminación, telecomunicaciones y demás necesidades que nos demandan nuestros clientes.

S: ¿Cuál es el posicionamiento actual del grupo en el sector de la distribución de material

eléctrico? ¿Cómo ha evolucionado este sector durante los últimos años?

A.P.: En la zona en la que desarrollamos nuestra actividad (Castilla y León), somos uno de los distribuidores principales por cifra de negocio y por

ofrecer servicios muy especializados, lo que nos permite el reconocimiento de los profesionales eléctricos y de la industria de nuestra zona. Nuestro amplio stock, ubicado en unos 15.000 m² de almacenes, y un marcado perfil ‘multiespe-

cialista', hacen posible cubrir toda la demanda de producto existente en la actualidad en este mercado.

En cuanto al sector, me atrevo a decir que en los últimos 10 años la evolución ha sido tal y los cambios producidos tan importantes que han superado con creces los ocurridos en los 50 años anteriores.

Estamos presentes en el sector energético, en el ámbito de la electricidad, en el cual toda la sociedad es consciente de los cambios que se están produciendo. Nos hemos visto obligados a respetar la naturaleza, a consumir menos energía, a ser menos derrochadores de energía, etc. En definitiva, a ser más eficientes si queremos tener futuro, para lo cual las nuevas tecnologías tienen que propiciar el cambio que en cuestión de energía necesitamos. En este panorama, resultan imprescindibles nuevos productos, mayor control del consumo y una nueva mentalidad ante todos los cambios que se están produciendo y que se producirán en un futuro inmediato. "Lo único que no cambia es el cambio", vivimos en un cambio constante.

S: A su juicio, ¿cuáles son los principales retos en 2016?

A.P.: A día de hoy esta pregunta tiene una fácil respuesta: el reto político. Necesitamos estabilidad para que la sociedad pueda seguir trabajando y, fruto de este trabajo, progresar.

S: ¿Qué papel juega la innovación dentro de la compañía?

A.P.: En nuestra compañía vivimos en constante cambio de productos tecnológicos, de nuevos materiales y tecnologías, de adaptación a las normativas legales... Todo esto no se puede superar si no podemos aplicar la innovación en todos los procesos que son necesarios para el desarrollo de nuestro trabajo.

A lo largo de nuestros 25 años de historia hemos ido definiendo nuestro perfil multiespecialista e incorporando de forma continua productos y



servicios innovadores, anticipándonos a las exigencias de nuestros clientes.

Trabajamos siempre bajo la óptica de la calidad y de la mejora continua, siguiendo los procedimientos establecidos, y aspirando a la excelencia en todo lo que hacemos. Como consecuencia de este proceso de mejora continua que preside nuestra política, Cadielsa ha renovado su Certificado de Calidad, adaptándolo a la nueva Norma ISO 9001:2008, el pasado 26 de septiembre.

S: ¿Qué es lo que más valora Cadielsa de un seguro de crédito?

A.P.: Sin lugar a duda, la información que nos proporciona de la situación del crédito de los clientes. En los tiempos ac-

tuales, el ritmo del cambio en las sociedades es vertiginoso: aparecen y desaparecen, se producen uniones de empresas... El mundo empresarial ha cambiado mucho en poco tiempo: cambian las personas, quién dirige la compañía, los lugares donde desarrollan el trabajo, etc. Para llevar a cabo operaciones con éxito, necesitamos la información que el seguro de crédito nos proporciona sobre clientes y empresas.

S: ¿Qué les aporta contar con SOLUNION en el desarrollo de su actividad comercial?

A.P.: Nos proporciona la seguridad y tranquilidad de disponer del asesoramiento correcto para la toma de decisiones en el tema de la concesión de crédito, cuestión que en estos momentos cobra vital importancia.

S: ¿Cuáles son sus principales líneas estratégicas de crecimiento para los próximos años?

A.P.: Nuestra visión es ser líderes en los mercados donde tengamos presencia, ofreciendo el servicio de mayor calidad a nuestros clientes. Para ello, tenemos que disponer de los técnicos necesarios que aporten valor añadido y así ofrecer un servicio de calidad.

Otra de las líneas estratégicas de crecimiento es contar con proveedores punteros en tecnología, que inviertan cada año en el desarrollo de nuevos productos que ofrezcan eficiencia y economía tanto a los profesionales de la electricidad como a las industrias que sean consumidoras de sus productos. Y todo ello con un objetivo claro de mantener a nuestros clientes.

“A lo largo de nuestros 25 años de historia, hemos ido incorporando de forma continua productos y servicios innovadores, anticipándonos a las exigencias de nuestros clientes”