



“Destacaría los logros alcanzados en estos últimos ocho años por la Asociación, que son muchos y muy importantes para la distribución”



¿Qué ventajas les reporta el estar asociado a ADIME y cómo valoran desde su posición las actividades de esta entidad?

Pertenece a ADIME desde el año 1995 en que se constituyó la Asociación, algo que nos llena de satisfacción y orgullo, destacando especialmente los logros alcanzados en estos últimos ocho años, que son muchos y muy importantes para la distribución. Por ese motivo, animo al resto de colegas que no pertenecen a la Asociación a que se incorporen para que, de forma conjunta, podamos defender mucho mejor los intereses del colectivo al que representa.

¿Cuál es la situación actual del mercado en el que desarrollan su actividad? ¿Mantiene un comportamiento y problemática similar al de otras comunidades del país?

Aunque estamos asentados en una comunidad pequeña, tenemos que soportar la misma problemática que las demás, es decir, convivir en un sector con exceso de oferta y una demanda contenida, y con una actividad que no termina de arrancar.

En el entorno actual, desde la distribución se echa en falta mayores niveles de inversión, tanto en la faceta pública como en la privada, con su efecto de proporcionar un mayor impulso al sector.

El permanecer más de dos décadas activos ¿qué esfuerzo y capacidad de recursos les supone?

En los últimos cuatro años, y con el fin de dar una mejor atención a nuestros clientes, hemos asumido una fuerte inversión en trasladar la ubicación de la central de Santander y el punto de venta de Torrelavega a unas instalaciones nuevas, modernas y más cómodas para los clientes. Un esfuerzo que el cliente ha entendido y valorado de forma positiva.



Las nuevas tecnologías están marcando un antes y un después en el mercado, ¿cómo se están adaptando desde esta empresa?

Hemos incorporado un ingeniero informático a nuestra plantilla con el fin de dar apoyo y soporte a todo lo referente a las últimas soluciones que nos conducen tanto a esa evidente progresión interna como a la capacidad de ofrecer la solución precisa en las áreas de electrónica y domótica que demanda el mercado, además de prepararnos para ese avance de la Industria 4.0.

¿De qué forman contribuyen a apoyar al instalador en este nuevo entorno? ¿Y qué hay de los fabricantes? ¿Cuál es su grado de implicación?

En HidroDiselec contamos con un departamento técnico capacitado para prestar el apoyo y soporte que precisa el cliente, tanto en el área industrial como en la de iluminación, así como en las actividades antes citadas de electrónica y domótica.

¿Qué objetivos tienen pensado cubrir en este ejercicio?

Atendiendo a la mayor demanda que se está generando en torno a las nuevas oportunidades de negocio que se le brindan al sector, confiamos y mantenemos claras expectativas de crecer en torno a los nuevos sectores de la movilidad eléctrica y las energías renovables en el campo del autoconsumo.

