

Peisa celebra sus 40 años de trayectoria como empresa familiar y, al mismo tiempo, emprendedora y comprometida con su realidad y entorno, pero **¿cómo calificaría la evolución de la compañía en todo este tiempo y qué acontecimientos destacaría en ese recorrido?**

Ante todo me gustaría manifestar que nos sentimos orgullosos como empresa familiar de poder celebrar este aniversario, pues no es fácil llegar hasta aquí, y menos con las circunstancias que se han dado en nuestro mercado en los últimos años.



En cuanto a la evolución, me remito al mensaje en nuestra web del 40 aniversario. Durante estos años no hemos dejado de evolucionar, adaptándonos a las exigencias del mercado y ofreciendo siempre lo mejor de nosotros mismos.

La evolución la calificaría de adaptativa, atentos siempre al entorno, intentando anticiparnos a las circunstancias y estando siempre al día de todo lo que sucede. Mi padre ya se adelantó, allá por los años ochenta, con el tema de la formación, siendo Grupo Peisa pionera en disponer de aulas de formación en sus instalaciones.

“Nuestro claim de ‘Siempre contigo’ refleja nuestra intención de compromiso serio y duradero con nuestros clientes”



¿Cuáles son los pilares o valores sobre los que se asienta la filosofía de la empresa?

Grupo Peisa es una empresa ante todo seria y comprometida. Me ha gustado ver esa afirmación en la primera de las preguntas, porque nos identificamos totalmente con estos valores. De hecho nuestro claim principal es “Siempre contigo” desde hace mucho tiempo, y refleja esa intención de compromiso serio y duradero con nuestros clientes, nuestros proveedores y, cómo no, con nuestros equipos. Dar importancia a las personas es la base, nuestro valor fundamental.

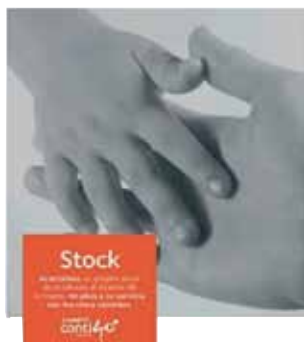
Creo, además, que somos una empresa prudente, que mantenemos la calma ante las situaciones, como por ejemplo la terrible crisis económica que hemos pasado, y que además logramos transmitir esa calma, esa confianza tanto externa como internamente. Es algo que he oído decir bastantes veces a lo largo de los años pasados, cuando muchas empresas de distribución importantes -grandes y pequeñas- echaban el cierre y los despidos se sucedían. Al visitar Peisa nos decían que aquí se respiraba sosiego y tranquilidad, aunque evidentemente también nosotros reestructuramos y tuvimos que prescindir de personal.

Valencia es la zona en la que Peisa está más asentada, sin embargo también tienen delegaciones en otras provincias, ¿cuáles son y a qué obedece esa implantación más allá de esta Comunidad?

El origen del grupo se sitúa en la localidad valenciana de Gandía, convirtiéndose Castellón en el segundo de los puntos que se inauguró a los pocos meses. A partir de ahí, fuimos creciendo e implantando nuevos Peisas alrededor de ambos centros en la Comunidad Valenciana, subiendo a Barcelona y bajando al sur, concretamente a Lorca, para cubrir hasta la provincia de Almería.

También percibimos que Madrid, como capital, era un enclave y una plaza de interés en nuestra estructura, y por ello nos establecimos allí.

La última de nuestras aperturas, Peisa La Mancha, nos pareció de interés dado que se encuentra en una zona de gran importancia en el desarrollo de las energías renovables, como es Castilla La Mancha,



No cabe duda que las nuevas tecnologías han redefinido el mercado, ¿ha sabido Peisa mantenerse a la altura de ese ritmo y despegue? ¿Cómo de costoso está resultando el tránsito y adecuación? ¿Es percibido y valorado ese esfuerzo por los clientes a los que, suponemos, implicarán con actuaciones formativas?

Cada día nos esforzamos en ese objetivo, recurriendo a nuestro equipo de expertos, integrado en estos momentos por cuatro personas, especialistas en el área de IT que están muy al día en todas estas cuestiones.

Como le he comentado anteriormente, nuestra evolución adaptativa abarca también este campo, adelantándonos incluso con varias iniciativas de digitalización que resultaron ser demasiado tempranas. Así, está la iniciativa

el alta del cliente y el que se encarga de esa formación en el sistema PeisaNet, aunque es realmente intuitivo y dispone también de tutorial de ayuda.

¿Les está ayudando en este proceso el formar parte de Grudilec y ADIME?

Es una ayuda importante, ya que estamos firmemente convencidos del poder del asociacionismo, tanto por parte de ADIME, que es la patronal del sector de la distribución eléctrica, como de Grudilec.

Desde ADIME se impulsan, mantienen y consolidan proyectos de gran envergadura, como Electronet / E-commerce o la aplicación del ETIM, tan necesario para la correcta clasificación de artículos.

En cuanto a Grudilec, como miembros fundadores que somos, decirle que nos

“Deberían existir mecanismos que ejerzan más control en el mercado sobre las importaciones de productos de baja calidad”



aporta un aprendizaje continuo, derivado de la convivencia con el resto de empresas que lo componen y de concebirlo como un foro idóneo para desarrollar constantes iniciativas

del año 2008 relativa a la vinculación de nuestros albaranes -una vez generados con un programa del sector que usaban la mayoría de los instaladores. Pese a que en esa acción invertimos bastantes recursos, no conseguimos un uso masivo, pues se seguía solicitando el papel.

Otro ejemplo lo tenemos en el tema de la digitalización, del que tanto se habla ahora, ya que preparamos nuestros PeisaNet en el año 2008, e incluso recibimos un reconocimiento por ello en el año 2010. Se trataba del premio a la Gestión Innovadora del Comercio que nos concedió la Federación del Metal Valenciana.

Entiendo que los clientes perciben esa inquietud nuestra apuesta por estar al día y ofrecerles un sistema muy flexible, capaz de adaptarse muy rápidamente a sus necesidades. Y así nos lo hacen saber.

En cuanto a las formaciones, en el momento del lanzamiento se hicieron consultas en todos nuestros puntos de venta para centrar las temáticas que más interesaban a los clientes, así que actualmente es el comercial el que propone

a nivel nacional. Además, se completa con la pertenencia a Imelco que nos aporta la experiencia y posibilidad de medirnos desde una perspectiva global, dado que es la mayor sociedad de distribución de material eléctrico a nivel mundial.

¿Siguen apostando por la unidad a la hora de contrarrestar las malas prácticas del mercado?

Por supuesto, nos permiten tener voz ante los organismos oficiales. La capacidad de influir viene dada por el número de empresas/ personas que se representa. Es muy necesario hacer frente a estas prácticas y los avances contra ellas cuestan mucho..

¿Echan en falta, como otros distribuidores, que existan mecanismos que ejerzan un control más riguroso sobre aspectos relacionados con la calidad, seguridad y requerimientos de ciertos productos, casi siempre importados, y que pueden deteriorar la imagen del mercado?

Nosotros trabajamos únicamente con primeras marcas, de reconocido presti-

gio, por tanto no encontramos problemas de calidad o seguridad como tal en el producto. Apostamos por un nivel de distribución muy profesional y no entramos en inventos. Al hilo de esto me viene a la mente cuando comenzó el boom de la fotovoltaica, hace unos diez años, y en el mercado aparecieron empresas que importaban placas sin control, muy baratas, con unos costes increíbles cuando en aquel momento estaba el material a precios muy elevados debido a la gran demanda. Recuerdo las quejas de los comerciales porque en ocasiones no podíamos competir contra ellas con las placas de calidad que nosotros vendíamos, y les argumentaba que esas empresas no iban a estar cuando fallaran, pero que nosotros sí... Y así ha sido... Aquellas empresas que vendieron esas placas de mala calidad, baratas y aparentes, pero sin garantía y que hoy no cumplen con el rendimiento prometido, ya no existen... Pero Grupo Peisa sí, y lo que nosotros vendimos hace diez años sigue funcionando. Y aquí estamos para dar seguridad a nuestros clientes.

Deberían existir mecanismos que ejerzan más control en el mercado sobre las importaciones de productos de baja calidad contra los que competimos o las malas imitaciones.

Al hilo de esta pregunta, ¿cuáles son los indicadores de calidad y certificaciones que manejan en Peisa?

Siempre nos ha preocupado mucho este tema, de hecho tenemos el Sistema de Gestión de Calidad de Grupo Peisa certificado por una prestigiosa entidad como es AENOR desde el año 1999. Además, en el año 2007 se certificó también la Gestión Medioambiental y se Integraron ambos Sistemas.



¿Cómo está resultando el ejercicio actual para el Grupo?, ¿se están cubriendo objetivos?

En efecto, estamos cumpliendo objetivos, pero permanecemos muy atentos a un entorno inestable y cambiante, ya que precisamente es esa sensación de incertidumbre lo que provoca que estemos tan alerta. Hay ya algunos síntomas de leve empeoramiento, tanto en actividad como en niveles de morosidad, pero esperemos que la situación se reconduzca. Económicamente hablando, creemos que estamos ante una recuperación que pierde fuerza por no tener base, y no estar asentada en ningún parámetro identificable como soporte suficiente de la misma

¿Qué acciones han previsto para celebrar estos 40 años de vida?

Básicamente acciones desarrolladas conjuntamente con nuestros equipos,

ya que cuando este año hagamos las tradicionales entregas de los Premios de Gestión de Calidad, Sugerencia y los reconocimientos a las antigüedades realizaremos también una celebración más especial en cada Peisa.

A nivel de comunicación en RRSS hemos preparado una campaña basada en los 5 sentidos y modificado nuestro "Siempre contigo" adaptándolo al aniversario, sustituyendo la G y la O por el número 40 para conmemorar la efeméride.

Con la nueva campaña de comunicación queremos transmitir la idea de que ponemos toda nuestra atención, nuestros cinco sentidos, en cubrir las necesidades de nuestros clientes.

Para finalizar me gustaría destacar que me siento orgullosa de que cumplamos 40 años de empresa gracias al gran equipo de hombres y mujeres Peisa. Ahora, la idea es seguir con fuerza, más y mejor ¡¡ Y vamos a por otros 40 más!!

Con la nueva campaña de comunicación queremos transmitir la idea de que ponemos toda nuestra atención, nuestros cinco sentidos, en cubrir las necesidades de nuestros clientes.

Para finalizar me gustaría destacar que me siento orgullosa de que cumplamos 40 años de empresa gracias al gran equipo de hombres y mujeres Peisa. Ahora, la idea es seguir con fuerza, más y mejor ¡¡ Y vamos a por otros 40 más!!

“Estamos firmemente convencidos del poder del asociacionismo, tanto por parte de ADIME, que es la patronal del sector de la distribución eléctrica, como de Grudilec”

