

CEMEVISA nació el año 1963 en Vizcaya. Hoy, 60 años después, cuenta con 9 plataformas por toda España y es líder en la distribución de electrodomésticos, con una facturación de 76,5 millones de euros y 105 trabajadores.

Cemevisa: “ofrecemos ventajas exclusivas a los estudios de nuestro Club Kc”



CEMEVISA es un referente en la distribución de electrodomésticos en el canal kitchen, con presencia en Aragón, Asturias, Baleares, Cantabria, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Cataluña, Galicia, La Rioja, Levante, Madrid, Murcia, Navarra y País Vasco, y parte de Portugal. Entre las marcas de gama blanca que distribuye figuran AEG, Amica, Balay, Bosch, Cata, De Dietrich, Edesa, Electrolux, Fagor, Falmec, Hisense, Hotpoint, LG, Liebherr, Lux-May, Mepamsa, Nodor, Poalgi, Roca, Samsung, Siemens, Smeg, Teka, Whirlpool, o Zanussi. Nos cuentan más detalles sus responsables.

• ¿Cómo definiría a su empresa?

CEMEVISA es una empresa con más de 60 años de experiencia y líder en la distribución de electrodomésticos en el canal especialista del mueble de cocina. Con 9 plataformas repartidas por toda España y más de 40.000m², ofrecemos el mejor servicio a nuestros clientes con las mejores condiciones y buscando siempre su mayor rentabilidad. Distribuimos marcas líderes en el mercado, las que aportan un valor añadido y diferencial al sector y las que más demanda el consumidor.

• ¿Cuáles han sido sus últimos lanzamientos?

Recientemente, hemos lanzado nuestro propio catálogo físico “PREMIUM KC”, con una selección de referencias y marcas de segmento medio-medio/alto para que nuestros asociados puedan preparar un equipamiento de electrodomésticos para la cocina de una forma más visual para el cliente. También está en formato digital interactivo.

Además, acabamos de trasladar nuestra sede de Aragón a unas nuevas instalaciones en la Plataforma Logística PLAZA, el centro logístico más importante de España y uno de los mayores de Europa. Y estamos implantando un software logístico con el que los clientes podrán conocer el estado de los pedidos en tiempo real, que ya está operativo en nuestra plataforma de Cataluña y que paulatinamente lo estará en el resto de plataformas.

• ¿Qué servicios, plazos y garantía ofrecen?

El servicio es nuestro principal motor de motivación y por el que constantemente buscamos herramientas para mejorar nuestro día a día con nuestros clientes y asociados. Entre los servicios que ofrecemos, destaca nuestro amplio catálogo de electrodomésticos de Gama Blanca, Gama Marrón, PAE y Confort; nuestro servicio personalizado de atención al cliente y nuestro equipo de más de 30 comerciales, que realizan alrededor de 180 visitas diarias a clientes. También, el gran stock de productos de marcas de primera calidad que ponemos a disposición de nuestros clientes y el servicio de reserva y almacenaje de estos en nuestras propias plataformas, además de promociones exclusivas, para aumentar la rentabilidad de nuestros clientes.

Igualmente, disponemos de una intranet, muy valorada en el sector, a disposición de nuestros clientes, a través de la cual pueden realizar y gestionar sus pedidos, confeccionar presupuestos personalizados con el margen que estime el cliente en cada momento, consultar información actualizada del stock disponible en cada plataforma con esquemas y características de todos los artículos/marcas que trabajamos, información actualizada de todas las novedades del sector, etc. En definitiva, una gran herramienta de trabajo que les facilita la búsqueda y selección de lo mejor de cada marca en todo momento.

Y hemos creado el Club Kc, formado por un selecto grupo de estudios y tiendas especialistas en mobiliario de cocina a los que distribuimos, principalmente, electrodomésticos de encastre. El club tiene más de 700 asociados y todos ellos cuentan con la distinción del Sello Kc y una serie de promociones y ventajas exclusivas. Tenemos capacidad para entregar un pedido en menos de 24h o reservarlo en nuestro almacén hasta 8 semanas, para garantizar al cliente la entrega en el momento del montaje de la cocina.

• ¿En qué canales tienen más presencia?

Nuestro principal canal de distribución es el mueblista de cocina, pero cada vez ganamos más presencia en el retail y la construcción. Disponer de 9 almacenes con un gran stock permanente y dar servicio de entrega en menos de 24h hace que seamos una muy buena opción para el canal retail. Atendemos a más de 7.000 puntos de venta y más de 700 asociados en toda España.

• ¿Cuál es su política de expansión?

Nuestra perspectiva es seguir mejorando en todos los campos en los que estamos trabajando, tanto en servicio como en la expansión, si fuera necesario. También en la continua formación de los equipos y, sobre todo, seguir dándole una importancia muy grande al desarrollo tecnológico, que es lo que nos va aportar las herramientas necesarias para llevar a buen puerto nuestros proyectos.

• ¿Cómo les fue 2022 y qué esperan de 2023 y 2024?

El 2022 se cerró con unas ventas de 76,4 millones. Este 2023 lo cerraremos con un leve incremento, pero muy por encima de los datos de mercado nacional, la previsión ronda los 78 millones. A pesar del notable parón general que está habiendo por parte de consumidor, los datos, de momento, siguen siendo positivos. De cara a 2024, seguiremos apostando por nuestros clientes para que puedan seguir ofreciendo las mejores condiciones y el



mejor servicio, y de esta manera, podamos seguir hablando de resultados positivos.

• ¿Por qué han decidido asociarse a AMC y qué esperan de la asociación? ¿Qué creen que pueden aportar ustedes a AMC?

AMC es la asociación referente del sector del mueble de cocina. Como asociado, estás informado y actualizado sobre las noticias y novedades del canal. En estos últimos años han demostrado que unidos, este sector tiene mucho que decir, con grandes cifras de crecimiento. Con la colaboración de todos los asociados que la formamos, nuestro objetivo tiene que ser conseguir que se hable de España igual que de Alemania o Italia, posiblemente, los dos países más importantes en mobiliario de cocina.

Desde CEMEvisa podemos aportar el conocimiento de 60 años trabajando conjuntamente con más de 7.000 clientes, que nos transmiten cada día sus necesidades y sus experiencias con el usuario.

• ¿Cómo valoran la pasada edición de Espacio Cocina-SICI y qué esperan de la futura edición de 2024?

Aunque las últimas ediciones de SICI han sido muy positivas y va cogiendo fuerza, aún falta compromiso por parte de los fabricantes de mueble de cocina. Nuestro sector necesita una feria que no sólo tenga una gran repercusión a nivel nacional, sino que también sea atractiva para los profesionales de otros países de Europa. Para 2024, esperamos que siga creciendo, tanto en metros como en expositores, y estamos seguros que AMC pondrá todos los esfuerzos para ayudar a que así sea.