

FERMAX

“HABLEMOS DE CONECTIVIDAD”

Una serie para [hablar sin rodeos.](#)



[Inicio](#) / [Noticias](#) / [Distribución](#) / La distribución profesional pone el foco en la geopolítica, la especialización y el relevo generacional



La distribución profesional pone el foco en la geopolítica, la especialización y el relevo generacional



Por [Sara Portillo](#)

Redactora del Área de Material Eléctrico

09/04/2026 • [Distribución](#), [Distribuidores](#)

El sector mantiene el crecimiento, aunque con señales desiguales, y afronta el impacto de la guerra, la presión en costes y el reto del relevo generacional.

Compartir:



La **distribución profesional** de material eléctrico afronta un 2026 marcado por la **incertidumbre internacional**, la **evolución** desigual del mercado y la necesidad de adaptación a **nuevas tendencias**, como la especialización o la digitalización.

En este escenario deben atender, entre otras cuestiones, la **crisis causada por el conflicto en Oriente Medio** o el **relevo generacional**. Así lo expusieron **Grupo Unase** y algunos de sus asociados (**CEF**, **Galieli Material Eléctrico** y **Jamisa Material Eléctrico**) en declaraciones para *C de Comunicación* tomadas [durante la última convención de la central de compras.](#)



Este contenido es exclusivo de C de Comunicación
y forma parte del área PRO

Uno de los factores que más preocupación causa en el sector es el impacto de la situación geopolítica, especialmente el conflicto en Oriente Medio. En este sentido, **David Barrera, CEO de Grupo Unase**, advierte de que esta situación ya tiene efectos directos: “El impacto en la distribución se materializa en subidas de costes de la energía, fletes en transportes y, a más largo plazo, subidas generalizadas de materias primas y productos terminados”.

Esta visión es compartida por **Christian Reid, director de Grupo Andalucía – I. Baleares en CEF Almacén de Material Eléctrico**. “Tenemos una alta dependencia de productos que viene de países afectados directa o indirectamente por el conflicto”, lo que puede traducirse en “problemas de disponibilidad y un alza de precios en nuestros costes por subidas de transporte y materia prima”. Como respuesta, apunta a la necesidad de “invertir en un stock saludable pero cortoplacista” para poder cubrir las necesidades diarias de los clientes “ya que históricamente, después de subidas muy agresivas pueden venir regulaciones a la baja”.

Crecimiento sostenido, aunque con señales desiguales

Con respecto a la **evolución del mercado**, el sector mantiene en líneas generales una tendencia positiva, aunque existen diferencias según zonas y perfiles de empresa. Desde Grupo Unase, David Barrera, asegura que “aún no se nota desaceleración alguna” y que **la distribución independiente ha registrado un buen comportamiento en 2025**, con continuidad en los primeros meses de 2026, si bien “no tanto en los márgenes”.

Algunos asociados confirman este dinamismo. Es el caso de **Jamisa Material Eléctrico**, cuyo fundador, **Francisco Javier Ruiz**, afirma que “la previsión es seguir creciendo alrededor de un 12 %”, descartando por el momento algún signo de frenazo.

En contraste, **José Luis Galiana y Elisa Amorós, fundadores de Galieli Material Eléctrico**, señalan que en su caso están “manteniendo cifras; ni incremento, ni decrecimiento”. Asimismo, reconocen que no están percibiendo el crecimiento general del que hablan otros actores del sector.

Por su parte, desde CEF apuntan a una evolución dispar según el territorio. “Nosotros somos afortunados porque nuestras delegaciones están en zonas costeras donde actualmente hay mucha demanda y nuestro ritmo de crecimiento viene siendo más alto que en otras zonas geográficas”, explica Christian Reid. Del mismo modo, advierte que puede que “no sea una perspectiva acertada a nivel nacional” e indica que **muchos proveedores ya hablan de “estancamiento o incluso desaceleración en ciertas zonas”**.

Especialización y nuevas áreas de negocio como respuesta
Ante un entorno tan competitivo como es el de la distribución de material eléctrico, **la especialización se perfila como una palanca de diferenciación**. “Sin duda, es la gran ventaja competitiva, aporta diferenciación y margen”, afirma David Barrera.

En la práctica, esta tendencia se traduce en una **redefinición del mix de negocio**. Desde Galieli Material Eléctrico destacan el creciente peso del segmento industrial: “Estamos intentando enfocarnos cada vez más en la industria”, afirman José Luis Galiana y Elisa Amorós. Del mismo modo, áreas como la movilidad eléctrica comienzan a ganar tracción. “Cada vez más cargadores”, matiza Galiana, quien reconoce que el crecimiento está siendo progresivo tras una fase inicial marcada por la consulta.

En el caso de CEF, **la fotovoltaica ya supera el 10 % de la facturación**, mientras que la movilidad eléctrica muestra un crecimiento destacado. No obstante, esta evolución no es homogénea en todo el sector. Por ejemplo, desde Jamisa indican que estos segmentos aún no tienen peso relevante en su negocio, más allá de los cargadores de vehículos eléctricos.

La digitalización como “must” de la distribución profesional
Otro de los grandes vectores de transformación es la **digitalización**, aunque su desarrollo sigue siendo **desigual**. Para David Barrera, “la digitalización debe ser una *must* en la distribución” e insiste en la necesidad de seguir invirtiendo, más allá de que la venta presencial continúe siendo mayoritaria.

Algunos actores reconocen que **el sector aún tiene mucho recorrido**. Desde Jamisa apuntan que “la distribución de material eléctrico está todavía un escalón por debajo”. Por su parte, CEF admite que está en proceso de mejora: “No vemos una demanda clara por parte de nuestros cliente en este entorno”, destaca Christian Reid.

A pesar de esto, la percepción general es que **se trata de un cambio inevitable**. “Es el futuro y está ahí”, resume José Luis Galiana, quien confirma que su empresa está valorando la implantación de la venta online.

La importancia de formar parte de un grupo
Otra de las claves en un contexto de competitividad es la **pertenencia a una central de compras** y servicios, como Grupo Unase. Según Javier Ruiz (Jamisa), “es importante formar parte de grupos más grandes para hacer más fuerza ante los fabricantes”.

Más allá del aspecto comercial, los asociados también destacan **el valor del intercambio de conocimiento**. “Nos relacionamos con gente que tiene los mismos problemas que nosotros”, explica Galiana (Galieli), subrayando la importancia de compartir experiencias y soluciones.

Desde CEF, Reid pone en valor tanto la **vertiente humana como la estratégica**: “Cada llamada es un aprendizaje”, afirma. Del mismo modo, destaca el papel del grupo en la generación de sinergias entre asociados y proveedores.

Por su parte, Barrera recuerda que el objetivo de Grupo Unase es “**optimizar márgenes** y aportar valor añadido a los puntos de venta”, así como fortalecer la relaciones comerciales dentro del ecosistema del grupo.

...

Únete a la comunidad de líderes del sector y mantente al día de las tendencias

Suscríbete al newsletter

ORBITIS

energía inteligente

Módulo avanzado de telegestión de alumbrado público.

XEO LUM +

TGW

LOGISTICS

Robótica móvil inteligente

para operaciones logísticas exigentes

Con TGW Logistics, it's possible!

Compartir:



[Notificar nuevos comentarios](#)



¡Sé el primero en comentar!

1000

Si quieres estar al día de lo que pasa en el sector del material eléctrico, únete a los líderes

[Suscríbete al newsletter](#)

Más noticias sobre...

- CEF
- distribución
- distribuidores
- Galieli Material Eléctrico
- Jamisa Material Eléctrico
- Pro

Noticias relacionadas



Grupo Unase supera los 275 millones de facturación en 2025



Estrategia y expansión: la distribución profesional deja nuevas aperturas, compras y nombramientos



Destacado



Hikvision Masters vuelve para avivar el espíritu competitivo de los profesionales de la seguridad

06/04/2026

Lo más leído



Estrategia y expansión: la distribución profesional deja nuevas aperturas, compras y nombramientos

Distribución



Licitaciones y concursos públicos de esta semana en el sector eléctrico

Noticias



Ofertas de empleo en el sector eléctrico

Centros de Datos



Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM): plazos, obligaciones y sanciones económicas

Sector eléctrico



Grumelec y Grupo Fyce constituirán una nueva sociedad bajo la marca Conecta Distribución

Distribución



Más sobre Distribución



Estrategia y expansión: la distribución profesional deja nuevas aperturas, compras y nombramientos



Ofertas de empleo en el sector eléctrico



Elektra Aragón integra a Suministros Eléctricos Huesca (Schusol)



Suministros Coto prepara la apertura de una nueva delegación en Granada



Saltoki da el salto a Málaga con la apertura de una nueva delegación



Cadielsa Grupo anuncia una nueva estructura organizativa

Tendencias en C de Comunicación



Licitaciones y concursos públicos de esta semana en el sector eléctrico

Noticias



Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM): plazos, obligaciones y sanciones económicas

Sector eléctrico



C de Comunicación organiza la 'III Jornada sobre vehículo eléctrico: una visión realista de la electromovilidad'

Movilidad eléctrica



“No debemos caer en los estereotipos; no quiero que se cierren puertas a mentes brillantes”

Entrevistas



Forestalia obtiene 410 MW en Terror para un nuevo centro de datos en Calatayud (Zaragoza)

Centros de Datos

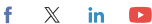


Wallbox reduce pérdidas un 32 % mientras negocia la refinanciación de una deuda de 170 millones

Movilidad eléctrica



© 2026 - Grupo **C de Comunicación** Interprofesional, S.L.



[CdeC PRO](#) [Publicidad](#) [Trabaja en C de Comunicación](#) [Quiénes somos](#) [Servicios](#) [Aviso legal](#) [Política de privacidad](#)

[Política de privacidad – Redes Sociales](#) [Política de cookies](#) [Contacto](#)

[Noticias](#) [Distribución](#) [Iluminación](#) [Instaladores](#) [Proveedores](#) [Sectoriales](#)

[Opinión](#) [Alfonso Viejo](#) [Antoni Ruiz](#) [Antonio Molina](#) [Desireé Fraile](#) [Emilio J. Díaz](#) [Ignacio Mártil](#) [José Luis Herrero](#) [Juanjo Catalán](#)

[Lola Sánchez](#) [Sara Portillo](#) [Pilar Vázquez](#) [Ricardo Abellán](#) [Ricardo Pomatta](#)

[C de Comunicación](#) [Ferretería y Bricolaje](#) [Logística](#) [Cárnica](#) [Material Eléctrico](#) [Climatización y Confort](#) [Construcción](#) [Eventos y Formación](#)

[Consultoría Digital](#)