

Juan Alberto Morant Zacarés Gerente de Sucesores de Maxims, SLU

“Sin perder nuestra esencia de especialistas de pinturas con un modelo de negocio basado en el del Mayorista Multimarca, encontramos nuestra vía de especialización a través del Sate, que nos ha permitido ampliar nuestro mercado y nuestra visión del negocio, pasando de ser una empresa local, a tener distribuidores y clientes en distintos puntos de España e incluso en Andorra”.

Defendiendo a ultranza a través de los años, su modelo de negocio de Mayorista Multimarca, Sucesores de Maxims, SLU, crece con un fuerte componente de innovación, formación, comunicación, relaciones de confianza y diversificación hacia la sostenibilidad y la eficiencia energética.

Hoy, este negocio referente en el canal especializado de pinturas en la Comunidad Valenciana, integrado por una plantilla de 20 personas, alcanza una facturación de 3,5 millones de euros, contando 4 establecimientos que ocupan una superficie de más de 2.000 m² y en los que se dispone de 14 sistemas tintométricos.

Entrevistamos a Juan Alberto Morant Zacarés, Gerente de la empresa.



el tiempo pasa, el mercado cambia y él necesitaba gente más joven a su lado. Mi padre era un vendedor nato y de él aprendí lo que era el negocio.

Más tarde, se produjo la escisión, me independicé e inicié un nuevo proyecto en solitario en el año 1996.

- ¿Cuáles son los orígenes de Sucesores de Maxims, SLU?

Tenemos una tradición pinturera en la familia que alcanza tres generaciones. Todo comienza con mi abuelo, que tenía una droguería. Después mi padre abrió su primer negocio en el año 1969. La actual Sucesores de Maxims, SLU, fue constituida en el año 1996 y por lo tanto tiene sus raíces en el primer negocio creado por mi padre. Mi hermano y yo nos incorporamos a la empresa y creo que fuimos una gran ayuda para mi padre porque

Hoy en día, Sucesores de Maxims, SLU, cuenta con dos marcas principales:

- DON COLOR®: tiendas de pintura, impermeabilizantes y SATE en la Comunidad Valenciana.
- SATE FACHADAS Y PINTURAS®: división SATE con presencia en toda España, y que a su vez es el nombre del SATE propio que poseemos (ETE del Instituto Eduardo Torroja 21/0438) con posibilidad de distribución exclusiva.



DON COLOR® y SATE FACHADAS Y PINTURAS® la apuesta por la diversificación y la sostenibilidad de Sucesores Maxim's SLU

- ¿Y qué balance hace de estos últimos 30 años?

Llegamos hasta aquí con mucha ilusión y con la mochila cargada de experiencias positivas y negativas, porque nos hemos tenido que enfrentar como todo el mundo, a coyunturas difíciles como la crisis del 2008, que te enseñan muchas cosas y sobre todo, a valorar la importancia que tiene dedicar hasta el mínimo detalle una atención exhaustiva y permanente a tu negocio y al mercado, ya que por muy bien que hagas las cosas de repente todo puede cambiar.

Hoy en día y después de todo, siento una gran satisfacción porque seguimos aquí, consiguiendo mantener el negocio y la marca, sin cambiar de nombre y sin dejar de pagar, levantándonos todos los días con ganas de acometer nuevos proyectos buscando siempre la innovación y sin abandonar nuestro modelo de negocio de Mayorista Multimarca que es el que nos ha asegurado nuestra pervivencia y crecimiento.

- ¿Por qué potencian en su comunicación y en sus tiendas tanto el concepto de Mayorista Multimarca, en un mercado en el que la distribución especializada tiende a concentrar el número de marcas que comercializa?

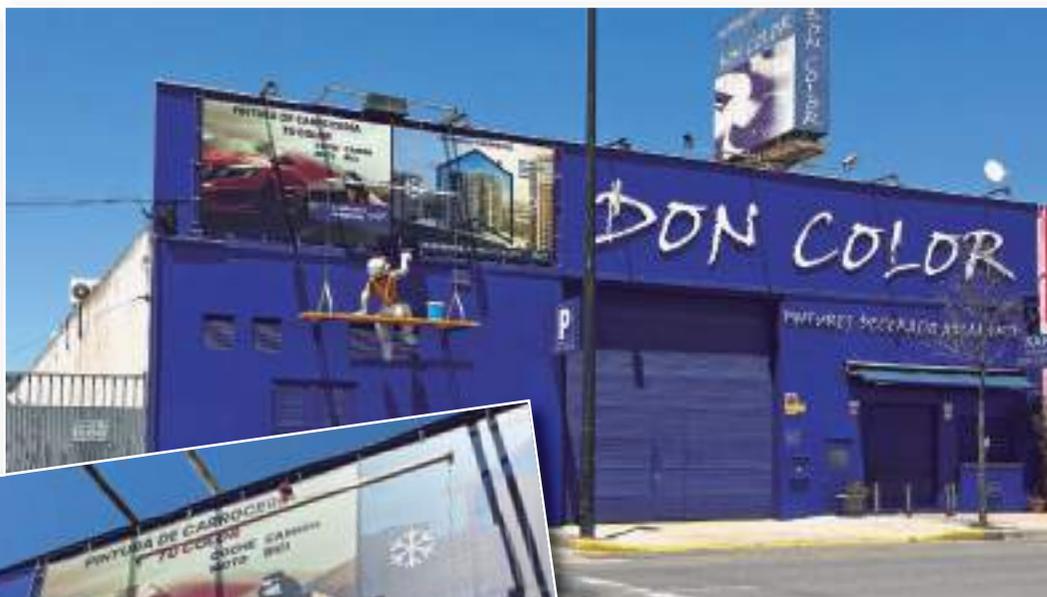
Nosotros no hemos abandonado nunca nuestro concepto como distribuidores de ser un negocio multimarca, somos y lo digo una vez más, un Mayorista Multimarca, a diferencia de la tendencia del mercado en el que canal distribuidor va hacia el concepto monomarca en mayor o menor medida.

Tenemos un amplio espectro de clientes y nosotros debemos ofrecer soluciones para cada necesidad y tipología de bricolador y sobre todo, a las necesidades de la creciente diversidad de clientes profesionales que existe hoy en día en el mercado. No hay que olvidar que muchos de estos últimos son muy fieles a determinados productos de marcas concretas y hay que seguir dando continuidad con nuestro servicio a sus preferencias. Esto no quiere decir que no dejemos de introducir en nuestra oferta las innovaciones que se van produciendo, porque de hecho si por algo somos conocidos es por ofrecer los productos y las tecnologías más innovadoras que salen al mercado.

El hecho de ser multimarca, nos favorece también de cara a nuestros proveedores, porque al ser un Mayorista Multimarca, ellos ven en nuestro negocio una opción abierta para comercializar sus productos, en un mercado que se les va cerrando porque cada vez hay menos distribuidores especializados en pinturas independientes a través de los que puedan llegar al mercado final.

A la derecha algunas de las últimas obras realizadas con el Sate de SATE FACHADAS Y PINTURAS®, en viviendas ubicadas en las localidades valencianas de Betera (imágenes superiores) y Ollería.





Exterior de las instalaciones de DON COLOR® en Gandía, que aparecen coronadas por un totem que gracias a su alta visibilidad, identifica el establecimiento en la distancia.

En la fachada cuelga un "ninot" con la figura de un pintor, diseñado como herramienta de comunicación y de marketing, y que se ha hecho muy popular en la zona.



“El hecho de ser multimarcas, nos favorece también de cara a nuestros proveedores, porque ellos ven en nuestro negocio una opción abierta para comercializar sus productos, en un mercado que se les va cerrando porque cada vez hay menos distribuidores independientes a través de los que puedan llegar al cliente final”.

Comparativamente con otros distribuidores no cabe duda de que nuestra oferta está integrada en cualquiera de las categorías de productos, por un número de marcas que se encuentra por encima de las de la mayoría de los establecimientos, y lo consideramos como un valor añadido, diferenciador y una ventaja respecto a los competidores. Esto nos da además, una imagen de verdadera especialización.

- ¿Cómo se produce la llamada de atención hacia el Sate, que significó el pistoletazo de salida al inicio de su incursión en la comercialización de estos sistemas?

En nuestro camino hacia la especialización, vimos que desde nuestro ámbito como suministradores de pinturas y recubrimientos que al fin y al cabo son materiales de construcción, había que apostar por la eficiencia energética en el sector de la edificación que es en el que nos movemos.

Estamos hablando de hace más de 25 años, cuando el Sate que representa nuestra especialidad hoy en día a través de nuestra división SATE FACHADAS Y PINTURAS®, era un sistema prácticamente desconocido. Sinceramente, era luchar contra molinos de viento, porque no existían apenas marcas de Sate en el mercado, no había entrado el nuevo CTE, había muchas reticencias hacia la instalación del sistema e incluso, muchos de los “pintureros” que hoy están en el mercado del Sate y lo defienden a ultranza, no creían en la eficacia del sistema y lo despreciaban de cara a sus clientes, lo que tampoco favorecía a su imagen y credibilidad. Todo esto creaba barreras que había que





Las instalaciones de DON COLOR® en Gandía, se encuentran divididas en tres espacios interiores: una primera zona con amplio espacio para aparcamiento, oficinas y en la que el visitante se encuentra con unas estanterías y expositores que dan una primera impresión de la especialización en Sate de esta empresa; una superficie de exposición; y la zona de almacenes.



La historia de los grandes especialistas en pinturas, se ha construido en base al trabajo y la ilusión de hombres sencillos que han hecho historia desde cada rincón de nuestra geografía.

Tras ellos, ha venido una nueva generación que con orgullo, mayores medios y una renovada ilusión, manteniendo la naturaleza familiar de la empresa, han tomado el relevo y siguen contribuyendo a que el canal especializado siga avanzando, liderando el mercado, frente a otros modelos de distribución de pinturas.

En el establecimiento de DON COLOR® en Gandía, se hace un homenaje al fundador de Sucesores de Maxims, SLU, Máximo Morant Barrachina, recordando que en 1967, "con su visión comercial, espíritu de lucha y servicio al cliente, ha marcado el camino a seguir para muchos, situando a DON COLOR®, entre las mejores empresas del sector".



El espacio interior de exposición que cuenta con más de 500 m² de superficie, es completamente diáfano, lo que potencia la sensación de amplitud del establecimiento.

Al no poseer barreras arquitectónicas en el interior, el cliente tiene una visión completa del espacio, facilitando su circulación por los diferentes pasillos en los que a través de lineales se muestra la oferta organizada por especialidades, que por encima de todo transmite la sensación de amplitud de gamas y especialización.

romper a través de una gran labor de mucha información y explicaciones.

Nosotros decimos que fuimos de los primeros en introducir el sistema por eso utilizamos el slogan "Pioneros y Especialistas en Sate".

En Sucesores de Maxims, SLU, siempre hemos sido muy inquietos, buscando novedades y como he dicho, caminos hacia la especialización, visitando ferias europeas y acudiendo a todo tipo de eventos, y así comenzamos en el Sate con Caparol, luego con Ivas y posteriormente ampliamos la oferta con otras marcas, pasando a desarrollar nuestra marca propia: SATE FACHADAS Y PINTURAS®.

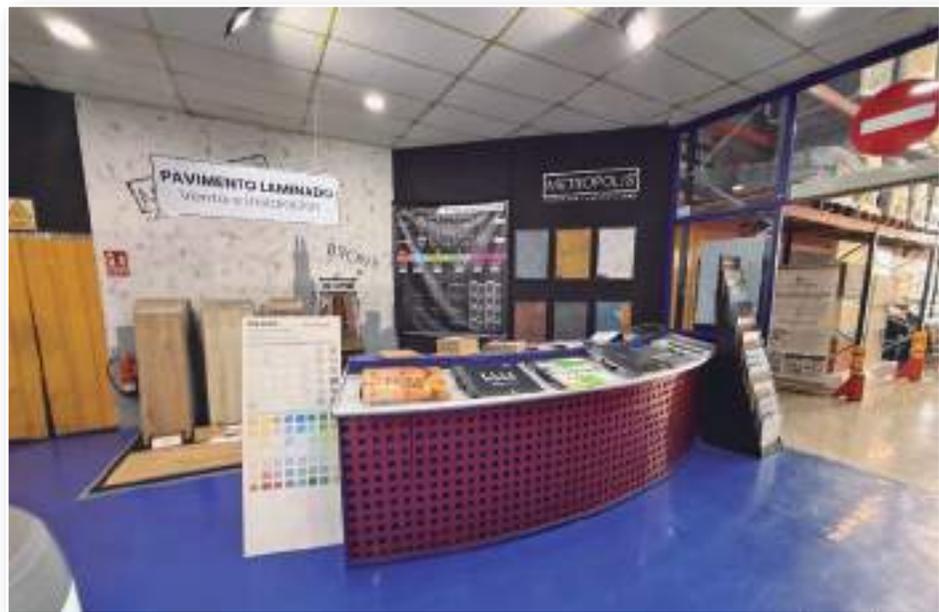
Hoy podemos decir, que el Sate nos ha dado un gran impulso como empresa, de ser "pintureros" hemos pasado a ser además "Sateros", ambas líneas de negocio son complementarias y con ambas seguimos creciendo, sin embargo el Sate se lleva un porcentaje cada vez mayor de nuestra facturación, en concreto hoy representa aproximadamente el 33% de nuestro negocio, permitiendo que la empresa siga experimentando crecimientos de dos dígitos desde hace 7 años; y lo hacemos en una zona en la que existe un gran número de fábricas, entre éstas algunas que representan un referente a nivel nacional, que realizan venta directa y que cuentan con un gran número de tiendas propias.

El Sate igualmente, nos ha brindado la posibilidad de ampliar nuestro mercado y nuestra visión del negocio,





Arriba espacio dedicado a la tintometría, con sistemas para decoración, industria y carrocería, lo que permite ofrecer cualquier solución de color en cualquier especialidad de producto, incluyendo colores para Sate a través del sistema SATEMIX. A la derecha sección de pavimentos, papeles pintados, revestimientos de todo tipo para paredes y suelos. El diseño del mostrador facilita la consulta de las colecciones de revestimientos. En un lugar destacado, se hace referencia a Metropolis de Ivas, una amplia línea de pinturas, ciclos decorativos y acabados de resina de pared y suelos, inspirados en las superficies de los ambientes exteriores metropolitanos.



hemos pasado de ser una empresa local, a tener distribuidores y clientes en diferentes puntos de España e incluso en Andorra.

-¿Es necesario para un especialista en pinturas como ustedes, que ha pasado hoy en día a tener una importante presencia en el mercado del Sate, cambiar el modelo de negocio para convertirse en distribuidores de Sate?

Por supuesto, desde el concepto de espacio y organización de los almacenes ya que el Sate requiere un stock de mucho volumen, hasta el tema logístico, ya que los pintureros siempre hemos uti-



“En nuestro camino hacia la especialización, vimos que desde nuestro ámbito como suministradores de pinturas y recubrimientos que al fin y al cabo son materiales de construcción, había que apostar por la eficiencia energética en el sector de la edificación que es en el que nos movemos”.

lizado las furgonetas para el servicio de reparto a los clientes, mientras que aquí son necesarios vehículos grandes dado que se transportan muchos kilos e igualmente mucho volumen.

Se necesita igualmente contar con un equipo profesional que entienda de Sate y de las complejidades que conlleva el proyecto de realización de una obra con este tipo de sistemas, que requiere el conocimiento de una gran variedad de detalles y lo que es todavía más importante hoy en día, hay que realizar una gran labor de formación para atraer a los potenciales aplicadores (fachadistas, obreros de la construcción, multitareas, profesionales de la tabiquería seca, etc.), ya que existe un “cuello de botella” respecto a la disponibilidad de mano de obra, que hace que realmente sea difícil realizar obras en las condiciones y los tiempos que se exigen en un mercado que no

SATE FACHADAS Y PINTURAS® cuenta con vehículos de 16 toneladas con plataforma elevadora para el suministro de sus sistemas Sate.





Diferentes perspectivas de la sección de almacén, con dos niveles para el stock de producto. En la imagen inferior derecha aparece el espacio de la sala APQ (Almacenamiento de Productos Químicos), con capacidad para 15 m³ de material inflamable, revisada y certificada anualmente por la Consellería de Industria.





“Hoy en día, hay que realizar una gran labor de formación cara a los potenciales aplicadores (fachadistas, obreros de la construcción, multitareas, profesionales de la tabiquería seca, etc.), ya que existe un “cuello de botella” respecto a la disponibilidad de mano de obra en la especialidad de Sate”.



deja de crecer y en el que hay que competir también en términos de servicio. Gracias a nuestra labor de formación atraemos a los profesionales hacia el Sate.

- Ustedes hablan mucho de la innovación. ¿No está realmente todo inventado en el Sate?

Todo lo contrario. Si bien se conocen perfectamente todos los principios físicos en los que se basa la eficacia de los sistemas frente al frío y el calor, frente a los agentes de la intemperie, etc., todavía hay un amplio campo para la innovación especialmente en el tema de las placas, por lo que representa una especialidad verdaderamente apasionante para empresas como la nuestra, que desean participar activamente de esa innovación.

Nosotros continuamente intentamos innovar por nosotros mismos o buscando la innovación a través de nuestros proveedores y creo que venimos dando muestras de ello, aportando cosas verdaderamente nuevas.

De hecho, gracias a este espíritu por la búsqueda de la innovación, contamos con nuestro propio sistema denominado SATE FACHADAS Y PINTURAS® que posee todas las certificaciones cumpliendo con todos los ensayos del Instituto Eduardo Torroja.

Y al igual que en pinturas decimos que somos Mayoristas Multimarca, también lo somos en Sate, y llevamos soluciones verdaderamente innovadoras,

como CandiWall que es un sistema cerámico específico con acabado de cara vista, además de las soluciones de Revetón y de otras marcas, entre las que se encuentra en un lugar destacado Ivas. Con esta empresa tenemos una relación especial, porque destaca sin lugar a dudas como italianos que son, por el diseño aplicado a sus soluciones de Sate y por sus acabados decorativos; creo que en esto llevan mucha ventaja a la mayoría de las marcas de Sate.

-¿Y cuáles son las innovaciones más recientes?

Tenemos varias novedades.

Estamos introduciendo la placa DUOCORE, que aún a todas las ventajas del Eps blanco con su característica estabilidad dimensional y resistencia a la exposición solar, con las ventajas del grafito que tiene una mejor conductividad térmica ya que bloquea la radiación.

El grafito es muy interesante pero tiene el handicap de su menor resistencia en su exposición al sol, ya que ante la misma, genera un polvillo que puede producir problemas en la adherencia al soporte. Aunque se informa a los clientes de esto, bien sea porque no puedan tapar los andamios en la obra o porque dejan el material al sol, se genera este inconveniente, además de los problemas que puede producir esta exposición respecto a la estabilidad dimensional de la placa, que puede verse afectada por el calor.



■ **Estamos introduciendo la placa DUOCORE, que aún todas las ventajas del Eps blanco con su característica estabilidad dimensional y resistencia a la exposición solar, con las ventajas del grafito que tiene una mejor conductividad térmica ya que bloquea la radiación.**

■ **Otra novedad, es un Sate realmente ecológico que denominamos BIOSATE, con dos alternativas: BIOSATE Wood y BIOSATE Suro. Es un sistema que responde los requerimientos que plantea hoy la sociedad hacia las soluciones de mayor sostenibilidad y mayor reciclabilidad.**



Todos estos problemas se eliminan, uniendo las mejores características de ambos materiales en una misma placa, consiguiendo una conductividad térmica como la del grafito. La placa es un 80% grafito en la cara en contacto con el soporte y la cara superficial es de Eps blanco.

Otra novedad, es un Sate realmente ecológico que denominamos BIOSATE, con dos alternativas: BIOSATE Wood y BIOSATE Suro. Es un sistema que responde los requerimientos que plantea hoy la sociedad hacia las soluciones de mayor sostenibilidad y mayor reciclabilidad.

El BIOSATE se compone de morteros (adhesivo y de enfoscado) libres de cemento, ya que son base cal; la placa se puede elegir, entre el corcho natural tostado y vaporizado o de fibra de madera prensada; ambos son dos recursos vegetales y por lo tanto no minerales. El proceso se puede acabar con imprimación de silicato y acabado de silicato, o con una novedad muy importante que presentamos al mercado, como es una imprimación y un revoco en diferentes granulometrías formulado con gránulos de corcho y resina polisiloxánica, que además en su composición lleva aerogel, un material considerado como uno de los mejores aislantes que existen en la actualidad.

Jornada de formación en las instalaciones de Gandía, realizada por la empresa RTS (Revestimientos Técnicos Sostenibles), en la que entre otros productos, se concedió una atención especial a las soluciones termoaislantes a base de corcho vaporizado y/o esferas cerámicas + aerogel.

En las aplicaciones se demostró a través de aplicaciones con llama sobre materiales pintados con este producto, la altísima capacidad aislante del aerogel, que puede incluso con las llamas, de tal forma que el calor no pasa a través del material, por lo que la otra cara del mismo se puede tocar, sin quemarse durante la proyección de la llama.

De esta forma se continúa con la transpirabilidad total del sistema, aportando además en el acabado, un aislamiento térmico y una función acústica muy importante, haciendo que por ejemplo desaparezca ese efecto hueco en el sonido que se produce al golpear con los nudillos sobre la superficie de un Sate convencional.

ConBIOSATE aportamos unos aislantes que se encuentran a la a la de las exigencias ecológicas que demanda cada vez más el mundo de la edificación.

Presentamos igualmente nuestro sistema tintométrico SATEMIX, que dispone de dos cartas: carta exterior fachadas y carta ASF.

Los colores de ambas cartas se pueden elaborar para la gama de pinturas, impermeabilizantes, revocos y morteros SATE FACHADAS Y PINTURAS®, incluyendo los acabados base corcho SATESURO®, así como silicatos y siloxánicos fotocatalíticos. En total son 445 colores.

Hay que mencionar que SATESURO®, es el primer Sate convencional con corcho proyectado, que incrementa los niveles de aislamiento térmico y acústico, además de ser anti-fisuras. Desde su lanzamiento hace 2 años ha significado un gran éxito y ahora se presenta en una extensa gama de colores.



SATETERM DUOCORE

Panel termoaislante de aplicación específica para Sistemas de Aislamiento Térmico por el Exterior (SATE/ETICS) en fachadas de obra nueva o para rehabilitar. Fabricado mediante moldeo con poliestireno expandido (EPS). Una cara color blanco para protección solar. Segunda cara en grafito para mayor aislamiento.

Características:

- Ranurado en la cara externa para la absorción de las tensiones superficiales creadas por los ciclos térmicos.
- Superficie de encolado gofrada para mejorar la adherencia con respecto a los paneles lisos tradicionales.
- Alta resistencia térmica declarada.
- Perfectamente ortogonal gracias a su fabricación mediante moldeo.
- Una cara blanca para protección solar y otra cara grafito para mayor aislamiento.
- Dimensiones: 100 x 50 cm.
- Espesores: entre 8 y 30 cm dependiendo de las necesidades de cada aplicación.
- Conductividad térmica declarada: $\lambda = 0,032 \text{ W/m}^\circ\text{K}$.
- Resistencia a la compresión: 80 kPa.



CONFORMIDAD

- Conforme con la norma europea UNE-EN 13163:2013+A1:2015: "Productos aislantes térmicos para aplicaciones en la edificación. Productos manufacturados de poliestireno expandido (EPS)", según ensayos realizados por LGAI Technological Center S.A. Applus® (organismo notificado n° 0370).
- Reglamento (UE) n° 305/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo para la comercialización de productos de construcción
- Certificación de conformidad europea CE.
- Reacción al fuego Euroclase E.



SISTEMA TINTOMÉTRICO SATE FACHADAS®

El sistema SATEMIX, exclusivo de SATE FACHADAS Y PINTURAS® permite una disponibilidad inmediata, en una amplísima gama de colores con una alta estabilidad al exterior.

Este sistema responde a los requerimientos cada vez más variados que en materia de color, se presentan en proyectos de SATE, un sistema que desde la envolvente de las fachadas, se suma a las tendencias cromáticas de la arquitectura moderna.

SATEMIX dispone de dos cartas: carta exterior fachadas y carta ASF.

Los colores de ambas cartas se pueden elaborar para la





BIOSATE



Sistema de Aislamiento Termo-acústico Exterior de máxima sostenibilidad y prestaciones a base de fibra de madera y corcho natural, con acabado que favorece el aislamiento térmico y la amortiguación acústica.

Componentes BIOSATE:

1. Aislante: Corcho Natural / Fibra de madera
2. Adhesivo: Biocal mortero a la cal libre de cemento
3. Armadura: Satemalla
4. Enfoscado: Biocal mortero a la cal libre de cemento
5. Imprimación: Satesuro Primer / Sateprimer Silicat
6. Acabado: Satesuro® Silox / Satesilicat.



Características:

- Proporciona aislamiento y protección acústica.
- El acabado favorece el aislamiento térmico.
- Ecosostenible y ecológico. (Corcho natural y Fibra de madera).
- Súper transpirable. Mejora la habitabilidad.
- Resistente a la fisuración y al impacto.
- Alta durabilidad.
- Anticarbonatación.
- Reacción al fuego Bs1d0. (Acabado corcho).
- Impermeable e Hirrepelente
- Cumplimiento Certificación Ambiental.
- Excelente comportamiento frente al calor. Mayor inercia térmica y calor específico.



gama de pinturas, impermeabilizantes, revocos y morteros SATE FACHADAS Y PINTURAS®, incluyendo los acabados base corcho SATESURO®, así como silicatos y siloxánicos fotocatalíticos. En total son 445 colores.





“Estamos presentando con la marca Dokapi como novedad para fachadas, una membrana híbrida de poliuretano y acrílico, con la que trasladamos a las fachadas, es decir a los paramentos verticales, las excepcionales cualidades y ventajas de esta tecnología tradicionalmente aplicada en terrazas”.

Como se puede observar, somos muy proactivos buscando siempre innovaciones que tienen que ver con la eficiencia energética y el aislamiento, en particular con los sistemas Sate. Estamos atentos a incorporar cualquier solución que no solo permita mejorar la eficiencia energética de los edificios, sino que además reduzca los gastos de mantenimiento a largo plazo.

Y saliendo fuera de lo que es el Sate, lanzamos en nuestra oferta de productos Dokapi, perteneciente al Grupo de compras Decomar al que pertenezco, la membrana híbrida de poliuretano y acrílico para superficies verticales.

Actualmente esta membrana está ganando participación frente al elastómero acrílico en paramentos horizontales como terrazas. Lo que hacemos es trasladar a una fachada esa experiencia positiva que se comprueba que tiene este tipo de membranas aplicadas en terrazas, manteniendo la tixotropía, blancura, cubrición, etc., características de las mismas, aportando ventajas como tiempos más cortos de repintado, gran adherencia, resistencia a las condiciones meteorológicas más adversas y a los rayos UV, etc.

Representa una verdadera novedad que amplía nuestra oferta de soluciones para fachadas con la que cubrimos cualquier tipo de tecnología concebida



Tienda DON COLOR®, ubicada en la calle Filipinas nº 29, en la ciudad de Valencia. Como se observa en las imágenes, las tiendas se encuentran situadas en esquinas de las manzanas, lo que les da una extraordinaria visibilidad.

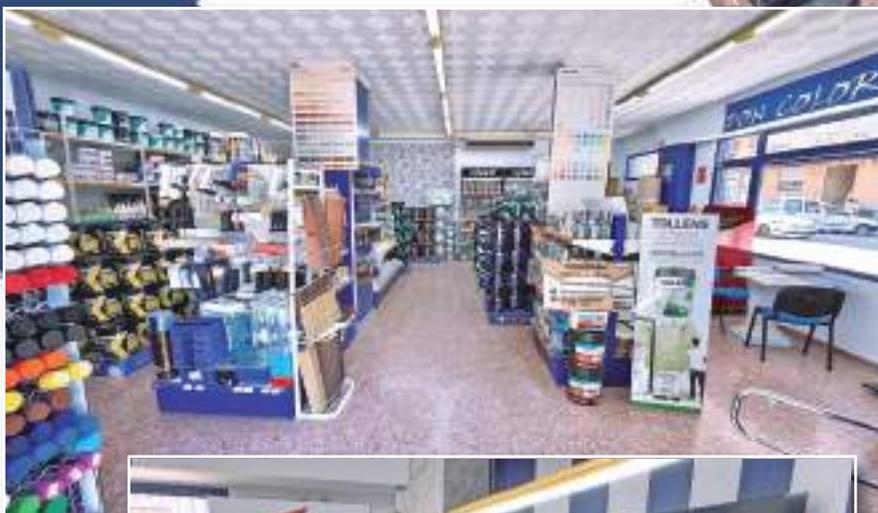
En todas las tiendas se realiza en la fachada en lugar preferente, su modelo de comercialización como establecimiento Mayorista Multimarca, que se acompaña con los logotipos de marcas que comercializa.

para decorarlas estéticamente y protegerlas desde el punto de vista físico como térmico.

-Ahora que menciona Decomar, ¿es importante para un distribuidor independiente estar integrado en un grupo de compras?

Para nosotros es una experiencia claramente positiva. En el panorama actual del mercado, en el que la competencia es creciente a nivel de fabricantes con venta directa, cadena de tiendas de fabricantes, nuevos formatos de distribución moderna como las

grandes superficies, grupos de ferreteros y de materiales de construcción, etc., el independiente no puede estar solo, porque si lo hace se encuentra en inferioridad de condiciones. Tiene que estar integrado junto a otros distribuidores para ser más competitivo.



Establecimiento DON COLOR® en la calle Verge de Lluch nº11, en la localidad de Alzira.



El Grupo no solo nos aporta las mejores condiciones de compra que podemos negociar con un proveedor, sino que nos permite a través de ellos, conocer novedades, tendencias de mercado, etc. Además, a través del Grupo establecemos una relación con otros distribuidores que desarrollan su actividad en el mismo mercado y quienes viven día a día la misma realidad que nosotros, lo que promueve un intercambio muy útil, de ideas, conocimientos y experiencias.

Al estar integrado en un Grupo como Decomar, no se pierde la independencia, ni significa tener que vender exclusivamente los productos que llevan la marca del Grupo, sino que se pueden comercializar otras marcas, bien sea porque se negocie a través de la central de compras del Grupo o porque lo decida el propio socio distribuidor de forma independiente.

De igual forma, unidos, somos capaces de desarrollar una mayor comunicación de cara al mercado, ya que la capacidad de comunicación es uno de los principales handicaps que tiene el distribuidor independiente frente a las grandes superficies.

Mire, llega un momento en el que comprar mejor es muy difícil, por lo que la comunicación pasa a ser un valor competitivo importante, y la unión nos permite comunicar bien y mejor a través de una web corporativa, de redes las sociales, de la edición de folletos y publicaciones, de material de merchandising, etc.

En la actualidad, Decomar está buscando nuevos asociados para cubrir la zona norte de España, por lo que animo a los interesados a que se sumen a nuestro Grupo Decomar y aprovechen esta oportunidad.



Establecimiento DON COLOR® en la calle Carrer Joanot Martorell, nº 15, en la localidad de Oliva.



■ **“En la actualidad, Decomar está buscando nuevos asociados para cubrir la zona norte de España, por lo que animo a los interesados a que se sumen a nuestro Grupo Decomar y aprovechen esta oportunidad”.**

res de pinturas buscan fórmulas para seguir adelante mirando la rentabilidad.

Lo que creo que no se puede hacer es caer en el inmovilismo y seguir haciendo lo de siempre; o te mueves y te adaptas a un mercado que se transforma porque es un reflejo de lo que pasa en la sociedad, o el futuro es verdaderamente incierto.

- Sintetizando todo lo hablado en esta entrevista, ¿cómo ve el futuro del distribuidor?

Si asume que tiene que integrarse manteniendo su independencia y sobre todo, si es capaz de especializarse, como en nuestro caso hemos hecho con la eficiencia energética y el Sate, creo que el futuro se puede ver con optimismo. Los resultados para nosotros están siendo claramente positivos.

Todos sabemos que el crecimiento de las ventas del canal de la distribución especializada en pinturas, se encuentra estancado frente a la venta de pinturas en otros canales que parece crecer, por lo que los distribuido-

