

ENTREVISTA A VICENTE PACHECO MAXIMO RESPONSABLE DE TOLDOS PACHECO



Toldos Pacheco, empresa relativamente joven de nuestro sector, pero con unos antecedentes que se remontan a 1925, ha emprendido una nueva etapa en su carrera. La compra de una moderna máquina de coser automática, de origen suizo, es el punto de partida para afrontar con garantías su expansión comercial. El objetivo de Toldos Pacheco, de Tomelloso, es la de vender sus toldos confeccionados a todos los profesionales de nuestro país.

El equipo de la revista TOLDO conversó con Vicente Pacheco Carrasco, hijo del dueño de la empresa y responsable de la confección. A sus 22 años es un claro exponente de la sabia nueva que invade el mercado español.

Toldo: ¿Nos podría explicar el origen de Toldos Pacheco y los antecedentes que dieron lugar a la creación de esta empresa?

Sr. Pacheco: Toldos Pacheco es una empresa relativamente joven, pues tan sólo tiene una existencia de cinco años. Sin embargo, los antecedentes de nuestra familia con el mundo del toldo, y más concretamente con la lona, se remontan, nada más y nada menos, que al año 1925. En esa fecha, mi abuelo, el señor José Tomás Pacheco fundó Almacenes Pacheco,

empresa que almacenaba todo tipo de lonas y tejidos relacionado con el mundo de la agricultura.

Con el paso de los años, y siguiendo las tendencias del mercado, Almacenes Pacheco fué cambiando su principal actividad. La progresiva pérdida de protagonismo de la agricultura traería consigo la primera transformación importante de la empresa. Almacenes Pacheco se convertía en almacenista de todo tipo de tejidos para toldos, macas y para camión. El negocio que empezó mi abuelo tuvo la continuidad de mi padre y actualmente de los hijos.

Toldo: Con el cambio de denominación, al transformarse Industrias Pacheco en Toldos Pacheco, la empresa da un importante salto cualitativo.

Sr. Pacheco: Sí, efectivamente. Hace cinco años, con el nacimiento de Toldos Pacheco, nos convertimos en industriales tolderos. Nos hemos adaptado a las nuevas exigencias que demandaba el mercado y nuestros clientes son, ahora, todos los profesionales del sector.

Pretendemos abastecer las necesidades de un mercado mucho más amplio. Nuestro objetivo será llegar a todos los profesionales de España.

Toldo: ¿Que mercado aspira abastecer Toldos Pacheco con la entrada en funcionamiento de su nueva maquinaria?

Sr. Pacheco: A partir de este año pretendemos abastecer las necesidades de un mercado mucho más amplio. Nuestro objetivo será llegar a todos los profesionales de España. Para ello, garantizamos la máxima calidad y la mayor rapidez posible. Nuestro objetivo, y lo vamos a lograr, pasa por dar un servicio de 24 horas reales durante la campaña fuerte.

Toldo: ¿Son conscientes de que tendrán una dura competencia por todo el territorio español?

Sr. Pacheco: Por supuesto. Queremos ir paso a paso, sin caer en desmesuradas ambiciones. Nuestro lema siempre ha sido ofrecer la mejor calidad y el mejor servicio a los clientes. Con estas tarjetas de presentación, seguro que nos iremos haciendo con un hueco en el mercado nacional.

Toldo: ¿Cómo contempla el futuro del sector del toldo?

Sr. Pacheco: Durante el pasado año, afortunadamente, se fueron despejando muchas dudas

que había en nuestro sector. Es evidente que el nuestro es un mercado en auge. Durante los últimos años, los profesionales tolderos han hecho un importante esfuerzo para adaptarse a las nuevas exigencias del mercado. La mayoría de empresas han hecho fuertes inversiones para mejorar sus instalaciones y ser más competitivas. Ahora estamos recolectando los frutos.

Toldo: ¿Qué aspectos cree que debería mejorar nuestro sector para ser más fuerte todavía?

Sr. Pacheco: Fundamentalmente, nuestra relación con los constructores. En nuestro caso, poco a poco hemos ido convenciendo a algunos constructores para que abandonen su resistencia a instalar toldos en las nuevas viviendas. Lo estamos logrando gracias a visitarles al pie de las obras, ofreciéndoles nuestros artículos e insistiéndoles en las muchas ventajas que comporta la instalación de un toldo en cualquier vivienda.

No debemos caer en el pesimismo. El ejemplo más claro lo encontramos en el mundo de las persianas. Hace años, los constructores tampoco colocaban persianas.

Esta fue la entrevista que mantuvimos con el señor Pacheco Carrasco. El primer paso que dió Toldos Pacheco para iniciar su expansión comercial fue hace dos años con la compra de una moderna nave industrial. El equipo llegó a principios del 95 con la compra de una moderna máquina de coser automática. Este debe ser la punta de lanza de una empresa con clara vocación de futuro y que aspira a satisfacer las necesidades de todos los profesionales de nuestro país.

Compra de una moderna máquina de coser industrial. Es de una prestigiosa casa suiza, Jentschmann, mide siete metros y se basa en un cabezal móvil.

Toldo: Pese al cambio, la empresa continua teniendo un marcado carácter familiar.

Sr. Pacheco: Sí. Somos una empresa familiar en la que todos hacemos lo humanamente posible para mejorar y ampliar el negocio. En la temporada fuerte, no obstante, cogemos personal de fuera para ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes. Al incorporar cada campaña las nuevas tecnologías que van surgiendo en el mercado, año tras año hemos doblado nuestras ventas a los profesionales tolderos.

Toldo: ¿De qué instalaciones dispone Toldos Pacheco?

Sr. Pacheco: Desde hace dos años, disponemos de una moderna nave industrial de 1.000 metros cuadrados, situada en el polígono de To meloso. Antes teníamos una pequeña nave en pleno centro de la población, pero era imprescindible ampliar nuestras instalaciones si queríamos llegar a todos los profesionales. Desde hace dos años, por lo tanto, estamos totalmente preparados para afrontar el futuro con las máximas garantías.

Toldo: ¿Qué balance haría del pasado ejercicio que marcó la recuperación de nuestro sector?

Sr. Pacheco: El 94 fue un año estupendo. Afortunadamente, en Toldos Pacheco hemos vivido siempre una tendencia al alza, pero no es menos cierto que el año pasado nos hizo concebir el futuro con grandes expectativas. Prueba de ello es la fuerte inversión que hemos realizado a principios del 95 para ser una empresa todavía mucho más competitiva y profesional.

Toldo: ¿Nos podría explicar en que ha consistido esta fuerte inversión que han realizado?

Sr. Pacheco: Sí, por supuesto. Consiste en la compra de una moderna máquina de coser industrial. Se trata de una máquina única en España. Es de una prestigiosa casa suiza, Jentschmann, mide siete metros y se basa en un



cabezal móvil. Cuando entre en funcionamiento, que tenemos previsto sea durante el mes de marzo, habremos dado un importante salto hacia el futuro al disponer de una máquina de coser automática. Al automatizar la confección, ofreceremos a todos nuestros clientes una calidad perfecta. Ahora bien, estas, solamente, la primera de una serie de inversiones con el fin de automatizar totalmente la confección de toldos.

Toldo: ¿Cuál es el mercado que abarca en estos momentos Toldos Pacheco?

Sr. Pacheco: Hasta finales del 94, Toldos Pacheco ha dado un servicio completo a todos los profesionales de Castilla-La Mancha. En estos últimos meses, hemos potenciado el almacenamiento de lonas y accesorios para toldos, con una importante gama de colores, lacados, automatismos, etc. Nuestro auge ha sido constante, puesto que apenas hace dos años tan solo cubríamos toda la provincia de Ciudad Real.

Toldo: ¿Cuáles son las principales características que definen al mercado manchego del toldo?

Sr. Pacheco: El mercado de Castilla-La Mancha es bastante limitado porque, desgraciadamente, se trata de una zona en la que los profesionales todavía anteponen mucho el precio a la calidad, trabajando con empresas punteras en el sector de la lona y esto hace que a partir de ahora iniciemos una importante expansión comercial.