



ENTREVISTA CON VICENTE PACHECO DE TOMELLOSO

Las empresas tolderas de las que nos ocupamos habitualmente desde nuestras páginas son negocios en su mayoría de carácter pequeño o mediano, con rancio abolengo familiar. Son empresas fundadas hace ya bastantes años gracias al empuje de los primeros que se atrevieron a dar los primeros pasos en este difícil mundo de los toldos. Hombres que fueron dejando en herencia sus empresas y transmitiendo su ilusión, su vocación y su amor por el trabajo bien hecho. Probablemente una de las más antiguas sea la empresa de VICENTE PACHECO iniciada por su padre allá por el 1925. Hace la friolera de 64 años. Pero mejor que sea él mismo, Vicente Pacheco hijo quien nos explique la historia del negocio toldero familiar.

TOLDO: ¿Cómo empezó usted en este mundo?

V.P.: Bueno, como mucha gente en este mundillo de los toldos, la historia de nuestra empresa es una historia que pasa de padres a hijos intentando primero crear y luego mantener una empresa de carácter familiar. Esta empresa de la que ahora me ocupo la comenzó mi padre, don JOSE TOMAS PACHECO allá por el año 1925, hace de eso 64 años.

TOLDO: Desde luego no fue ayer que empezó

V.P.: No, claro, por aquél entonces lo que se consumía, de todas todas, eran las llamadas lanas crudas de algodón que cu-

brian una función específica. Se compraban para cuando llegaba la vendimia. Eso era lo que se compraba más. Alguna vez se vendía algún toldo, pero era bastante raro, la verdad. De eso hace muchos años y la vida, afortunadamente, ha ido evolucionando de tal manera que todo aquello se ha quedado en una simple anécdota. Y creo que ha evolucionado para bien de todos.

TOLDO: De todas las fibras que usa, ¿cuál es la que le ha dado mejor resultado?

V.P.: Mire, hay algunas fibras tintadas que dan solidez al color. Son fibras tintadas en masa, pero tengo que decir, por experiencia propia de muchos años, que la que me ha dado mayor seguridad y calidad es el DRALON. La prueba es que yo la vengo consumiendo ya desde hace bastantes años y nadie se ha quejado. Le aseguro que ese es el mejor indicativo de que un producto funciona. Si no fuese de calidad los consumidores se quejarían. Así que el dralon es para mí lo mejor.

TOLDO: Suponemos que su trabajo le llena mucho

V.P.: Sí, sin lugar a dudas. Mi trabajo me llena por completo. Es más, yo soy un entusiasta de mi trabajo. Vivo en la Mancha y desde hace muchos años me he convertido en distribuidor de esta zona. Puedo decir que cuento con un muestrario muy completo y amplio. Un muestrario que consta de tejidos lisos

y listados. Por supuesto, todos son garantía de calidad que es algo básico en cualquier negocio que se pueda emprender. Sí, creo que puedo estar satisfecho de mi trabajo porque es algo que me gusta. Yo, fundamentalmente, me dedico a la venta de piezas metreadas y también a la fabricación de toldos para tolderos industriales. Esas son las actividades principales de la empresa que dirijo.

TOLDO: ¿Cree que su empresa podrá afrontar el reto que supone el reto de 1992?

V.P.: Estoy convencido de que podemos afrontar sin miedo la llegada de la fecha mágica de 1992. Yo, personalmente creo estar preparado para lo que tiene que llegar con la unificación del mercado europeo. Y creo que lo estoy por dos razones muy claras. La primera porque trabajo con una empresa con una clara visión de futuro que estará preparada para competir con las mejores empresas del sector. Y, en segundo lugar, porque trabajo con uno de los mejores productos que se fabrican en el país. Yo pienso que esas dos razones bastan para dar confianza a cualquiera. No me asusta el reto y creo que estaré preparado para mejorar o, cuando menos, mantenerme.

TOLDO: ¿Qué le pediría desde la revista TOLDO a los tolderos?

V.P.: Yo me atrevería a pedirles a todos los tolderos españoles que de una vez por todas valoraran el producto. Pero que lo valorasen no sólo por el precio que marcan, que la mayor parte de las veces es lo de menos. Que lo valoraran en relación a la calidad. Y también, porque creo que es importante, que tuvieran en cuenta, a la hora de efectuar sus críticas o hacernos llegar las quejas, que no todos los acrílicos son iguales y ellos deben aprender a distinguirlos. Con todo esto que estoy diciendo, no me parece estar diciendo nada que ustedes ya no sepan o conozcan de sobras. Pero nunca está de más decirlo. Sobre todo, sería bonito que este negocio del toldo, del que vivimos muchas familias en España, fuera valorado desde dentro y desde fuera como se merece. Eso sólo hay una forma de conseguirlo. Una forma que, sin duda, lleva directamente al éxito, utilizando los mejores productos del mercado. Porque será la única manera de ofrecer al consumidor también el mejor producto.