

# VICENTE PACHECO DA UN SALTO CUALITATIVO AL CONVERTIRSE EN INDUSTRIAL TOLDERO



**D**entro de nuestra campaña de visitas a los profesionales del sector, nos desplazamos en esta ocasión hasta Tomelloso para presenciar in situ la apertura de una nave de 1.000 metros cuadrados por parte de la empresa Vicente Pacheco, hasta ahora almacenista de lonas para toldos y tejidos industriales. Con esta nueva reestructuración, Vicente Pacheco da un importante salto cualitativo hacia el futuro al convertirse en industrial toldero para cumplir así la aspiración de confeccionar todo tipo de toldos para los tolderos. Este nuevo departamento correrá a cargo del nieto del fundador, también llamado Vicente Pacheco. El objetivo prioritario en un primer momento será el de ofrecer un buen servicio a toda la Comunidad de Castilla-La Mancha.

**¿Qué le ha impulsado a ampliarse en el sector del toldo de fachada como industrial toldero?**

En primer lugar ha sido una creciente demanda de mis clientes. Esto me ha hecho pensar en la posibilidad de ofrecerles un servicio aún más completo. Por otro lado, toda empresa necesita una ampliación de mercado y

creo firmemente en el viejo lema de «renovarse o morir».

**¿Con esta ampliación, a qué zonas de España aspiran llegar?**

Por el momento lo que pretendemos es dar un servicio inmejorable a toda Castilla-La Mancha. Pero esperamos que en un plazo medio podamos ampliarnos a cualquier zona de España. En cualquier caso, hoy por hoy ya contamos con la instalación adecuada para atender los pedidos que nos puedan llegar desde cualquier punto de la Península.

**¿Qué servicios pueden encontrar los tolderos españoles en su empresa teniendo en cuenta la gran cantidad de industriales existentes en el mercado.**

Les puedo garantizar un servicio de 48 horas. Y una impecable confección. Mención especial merece el servicio de metreado, que lo hemos mejorado aún más si cabe,

dando 24 h. en cualquier punto de España e incluso 1/2 día en algunas zonas.

**Además de industrial toldero, ¿se dedicará a montar toldos?**

No, por supuesto. Esta industria que he montado está enfocada a ayudar al toldero y hacerle más fácil la tarea, pero en ningún caso hacerle la competencia.

**En esta andadura, ¿Qué tipo de lona y herrajes tiene previsto utilizar para sus toldos?**

En cuanto al tejido, voy a continuar trabajando con la firma SAULEDA, S.A. cuya vinculación es desde hace muchos años, yo soy la tercera generación, y desde mi abuelo ya trabajábamos con ellos. De esta empresa dispongo de todo el muestrario en stock, con unas existencias mínimas de 40.000 m<sup>2</sup> en cualquier época del año.

En cuanto al accesorio, contamos con una completa gama, tanto de aluminio anodizado, como de lacados, así como un completo surtido de motores y automatismos lo suficientemente extensa para estar en todo momento a la altura del mercado.

**¿Qué acogida espera encontrar entre los profesionales del toldo?**

La acogida, por el momento no puede ser mejor, de hecho, había entre mis clientes más allegados una gran expectación, ya que incluso tenían pedidos retenidos a la espera de la puesta en marcha de las instalaciones. En cuanto a mis futuros clientes espero que me acepten como un colaborador más, y que vamos a estar a su servicio para todo lo que haga falta.

**¿Cómo ve la presente campaña en el sector del toldo?**

Esta campaña en concreto empezó muy fuerte, pero las lluvias y el mal tiempo reinante han influido bastante sobre el trabajo, aún así faena no está faltando. En cualquier caso hay que ser optimistas porque aún nos quedan los meses más fuertes por delante.

**¿Qué le pediría Usted a los profesionales del toldo para que su empresa se consolidara?**

Yo les pediría que me dieran una oportunidad de demostrar la calidad con la que trabajo. Y por ello me dedicarían una pequeña parte de su fabricación.

**¿Qué opinión le merece la revista Toldo?**

Creo que la revista Toldo es, hoy en día el más importante nexo de unión entre todos los tolderos de España. Ya que gracias a esta publicación podemos estar informados de las más importantes novedades que salen al mercado relacionadas con este gremio. Es una pena que teniendo a nuestra disposición una herramienta tan importante no hagamos todo el uso que podríamos hacer, sacándole todo el provecho que se le podría sacar. Desde aquí invito a todos los profesionales del toldo para que a través de estas líneas se atrevan a criticar, reivindicar y expresar todo lo que haya que decir.

**Por último, tiene algo más que añadir o recomendar a los futuros clientes.**

Ante todo yo les aconsejaría que no se dejasen amedrentar por la gran competencia que nos viene del exterior ya que en España fabricamos productos iguales o superiores y es de gran importancia que confiemos en nosotros mismos.

Esta fue la conversación que mantuvimos en Tomelloso con Vicente Pacheco, quien nos expuso los principales cambios que experimentará su empresa a partir de la inauguración de la nueva nave. Este industrial toldero nos dio, asimismo, su impresión sobre la situación actual del mercado del toldo en unos momentos de profunda renovación del sector. Con el objetivo inicial de ofrecer un buen servicio a la zona de Castilla-La Mancha para abarcar en un futuro a medio plazo otros ámbitos de la geografía española, Vicente Pacheco ha llevado a cabo este salto hacia adelante.

