

Marta Escoda Sans

Directora general de Salvador Escoda

“Tenemos en nuestro ADN el servicio al cliente instalador y almacenista



A pocos meses de ser nombrada directora general, Marta Escoda Sans nos ofrece su visión del sector y de los retos que se presentan, siempre con la vista puesta en el cliente instalador como protagonista. Continuar con los proyectos de digitalización, internacionalización y expansión, así como la remodelación y apertura de puntos de venta encabeza son los planes.

Guía de Grupos.- ¿Cómo describe la situación actual del sector?

Marta Escoda.- En el global, y tras mucho esfuerzo por parte de las empresas, podemos decir que es positivo, aunque los retos que hemos tenido que afrontar tras la pandemia han sido enormes.

En solo un par de años, hemos afrontado la subida desmesurada de los fletes, la crisis de la materia prima y la subida de los costes de la energía, lo que se tradujo en una fluctuación de precios al alza que afectó a todos los sectores.

La escasez de las materias primas y la subida continuada de precios se ha traducido en la paralización de algunas obras que esperamos que se recuperen durante este año.

En nuestro caso, tenemos en nuestro ADN el servicio al cliente instalador y almacenista, por ese motivo hemos apostado por una política de estocaje a gran escala para evitar roturas de stock y fluctuaciones en los precios.

“
Se está experimentando una concentración de empresas y pequeños almacenistas en agrupaciones, asociaciones y grupos de compra

“
Hemos apostado por una política de estocaje a gran escala para evitar roturas de stock y fluctuaciones en los precios

GdG.- ¿Qué puede decirnos sobre cómo ha evolucionado el sector en los últimos años?

M.E.- Se está experimentando una concentración de empresas y pequeños almacenistas en agrupaciones, asociaciones y grupos de compra. Esta tendencia va en alza desde hace tiempo y nace como respuesta a la competencia generada por la intrusión de cadenas retail en el sector de la distribución de materiales para instalaciones.

GdG.- ¿Qué parámetros regirán las tendencias de mercado?

M.E.- Las tendencias del mercado son claras: sostenibilidad, servicio y nuevos canales de venta. Gracias al auge en la demanda de equipos basados en energías renovables como la aerotermia, fotovoltaica y solar térmica, estamos viviendo crecimientos en ventas sin precedentes de hasta un 150% en 2022. En nuestro caso, llevamos trabajando las renovables desde hace más de diez años y somos un actor clave en el mercado español.

En un sector cada vez más concentrado y con infinidad de opciones en lo que respecta a canales de venta y digitalización, lo más importante es el servicio. Dar servicio forma parte de nuestra identidad y estamos continuamente transformándonos para poner al cliente en el centro de nuestra actividad. Nuestra política es ofrecer alta calidad a precio competitivo, disponibilidad inmediata, servicio exprés y asesoramiento técnico gratuito mediante ingenieros y técnicos altamente cualificados.

GdG.- ¿Qué papel ha ocupado la exportación en los números del grupo que representa?

M.E.- La exportación ocupa en Salvador Escoda, S.A. un 5% del total de facturación y representa una facturación de aproximadamente diez millones de euros.

GdG.- ¿Qué mercados considera emergentes?

M.E.- Como mercados emergentes vemos dos oportunidades claras: la primera, América del sur y Centroamérica,

“
Las tendencias del mercado son claras: sostenibilidad, servicio y nuevos canales de venta



Gracias al auge en la demanda de equipos basados en energías renovables estamos viviendo crecimientos en ventas sin precedentes



Con las políticas internacionales para combatir el cambio climático vamos hacia un modelo de construcción sostenible *passivhaus*

donde ya tenemos actividad exportadora desde hace años y acuerdos sólidos con clientes importantes. La segunda, los mercados europeos que en los últimos años están enfocados en la lucha contra el cambio climático y a la reducción de los costes de energía. Como tendencia vemos un crecimiento por nuestra parte porque estamos en proceso de transformación para ampliar nuestra presencia en esos mercados.

GdG.- La digitalización está marcando ‘un antes y un después’ en la actividad del sector, ¿cuál es la experiencia de Salvador Escoda?

M.E.- Efectivamente la digitalización no es algo opcional. Sin embargo, en nuestro sector en concreto se está implantando de forma muy lenta debido a la naturaleza de la operativa y cultura de las empresas que lo forman. En nuestro caso estamos trabajando desde hace años con solidez en la digitalización de la compañía a todos los niveles y especialmente enfocados en el servicio al cliente. Por ello, nuestra prioridad son los catálogos digitales y en un futuro el e-commerce dirigido exclusivamente a profesionales.

GdG.- En cuanto a las nuevas tecnologías, ¿qué camino sigue su desarrollo y en qué productos se traduce?

M.E.- Como principales ejes en el avance tecnológico de los equipos estamos viendo la conectividad, la alta eficiencia y la posibilidad de hibridación entre sistemas. Los fabricantes están haciendo importantes inversiones en I+D para conseguir la más alta eficiencia en los equipos y a su vez conseguir que los costes no se disparen.



PREVISIONES DE FACTURACIÓN

2022: “Vamos a cerrar 2022 por encima de los 200 millones de euros”

2023: “Esperamos un crecimiento de dos dígitos para el nuevo año”

En Salvador Escoda apostamos por la formación de instaladores y la presentación en el mercado de equipos de última generación con tecnología punta, con la gama de climatización como eje vertebral de la división de renovables, pues entendemos que el mercado vira hacia aquí y queremos aportar soluciones a las nuevas necesidades que vayamos identificando. Y siempre con la mejor relación calidad precio que nos avala desde hace 49 años.

GdG.- Ante factores como el cambio climático, ¿cómo está respondiendo el sector con una normativa cada vez más estricta?

M.E.- El sector está adaptándose a las nuevas normativas lo mejor posible, forma parte del compromiso global contra el cambio climático adoptar las medidas necesarias y respetar todas las políticas, normativas y ordenanzas. Todo reto supone una oportunidad y en nuestro caso nos ayuda a estar en constante búsqueda de la más alta eficiencia al precio más competitivo. Mundoclimate, nuestra marca internacional de equipos de climatización y energías renovables, engloba múltiples gamas de producto y tiene como principal característica que acredita una calidad y fiabilidad avaladas durante más de 20 años y una óptima relación calidad-precio.

GdG.- En ese sentido, ¿qué oportunidades de negocio traen consigo las energías renovables?

M.E.- Con las políticas internacionales para combatir el cambio climático vamos hacia un modelo de construcción sostenible *passivhaus*. Esto representa una gran oportunidad de negocio para el sector, especialmente en la rehabilitación residencial, comercial e industrial. Los equipos de aerotermia, fotovoltaica, suelo radiante y especialmente la hibridación de estos sistemas va a suponer un antes y un después en el concepto de edificación y remodelación que teníamos hasta este momento.

GdG.- ¿Qué valoración puede hacernos sobre los fondos europeos ‘Next Generation’?

M.E.- No podemos dar una respuesta precisa sobre cómo están afectando los fondos europeos en nuestras ventas, en primer lugar porque no estamos en contacto con los usuarios finales, que son quienes los perciben, y en segundo lugar porque hay más factores que están afectando al auge de la demanda de instalaciones renovables en el mercado de la rehabilitación, como el aumento del coste de la electricidad.

GdG.- ¿Qué previsiones barajan al cierre de 2022?, ¿y de cara a 2023?

M.E.- Vamos a cerrar 2022 por encima de los 200 millones de euros y esperamos un crecimiento de dos dígitos en 2023. Además, tenemos proyectado un cambio de almacén logístico en Sevilla que nos proporcionará 18.000 m² de almacenaje, la ampliación del centro logístico de Valencia y la apertura de mínimo tres o cuatro nuevas EscodaStore en diferentes ubicaciones, así como la remodelación de varios de nuestros puntos de venta a EscodaStore.

GdG.- ¿Cuáles son los puntos débiles del sector que podrían aliviar las administraciones públicas?

M.E.- Agilizar las ayudas a las instalaciones de renovables y que pudieran ampliarse a las empresas. Los gastos de energía han crecido mucho y, con ello, el interés por las energías renovables que, además, en muchos casos tienen subvenciones europeas. Existen unas ayudas para los usuarios finales que se está pagando muy tarde... Deberíamos ganar efectividad en ese punto. Por otro lado, añadiría además ayudas a las empresas, industrias, etcétera, las cuales deben afrontar un aumento considerable en los costes de energía lo que dificulta su actividad normal para que puedan modernizarse y hacerse más verdes a la vez que optimizan su producción. ✎

Salvador Escoda

Cada vez más cerca del instalador

Durante sus casi 50 años de existencia respondiendo a las nuevas tecnologías y requerimientos del mercado, la compañía sigue en su proyecto de expansión y compromiso para ofrecer el mejor servicio a los instaladores por el territorio nacional: tiene previsto sumar diez nuevas EscodaStore durante 2023, año que ha empezado con la apertura de un nuevo establecimiento en Málaga y la reapertura de su tienda en Manresa para convertirla en EscodaStore.



Salvador Escoda es una empresa dedicada al suministro de productos para instalaciones de aire acondicionado, ventilación, calefacción, agua, energías renovables, gas, electricidad, refrigeración y aislamientos. Su crecimiento ha sido continuado a lo largo de su casi medio siglo de existencia, entre otras cosas, a través de: ampliación de su catálogo de productos, apertura de manera progresiva de nuevos puntos de servicio, acuerdos de distribución con los fabricantes líderes del sector, apuesta por productos con marca propia a los

que dota de un sólido servicio técnico y garantía y aumento del número de empleados dedicados a satisfacer todas las necesidades profesionales de sus clientes.

Todo ello ha llevado a la compañía a consolidarse en la distribución del mercado español del sector, posición reforzada con una creciente actividad exportadora a Europa, Hispanoamérica y el Norte de África.

AMPLIA RED COMERCIAL. Las oficinas centrales (administración y ventas) de Salvador Escoda se encuentran en Barcelona. Cuenta además con cuatro almacenes logísticos situados en Barcelona, Madrid, Sevilla y Valencia, que proporcionan artículos a una red de 90 puntos de venta repartidos por todo el territorio nacional.

JUNTA DIRECTIVA

- » **Presidente:** Salvador Escoda
- » **Dirección general:** Marta Escoda
- » **Dirección Comercial:** Salvador Guarnich
- » **Dirección Financiera:** Fernando Granados
- » **Dirección de RRHH:** Juan José Giménez
- » **Dirección de Comunicación & RRSS:** María Escoda



■ **Las nuevas EscodaStore mantienen el concepto de tienda de diseño orientado al autoservicio, con interactividad, tecnología y servicio exprés**

■ Los clientes profesionales pueden interactuar con el material expuesto a la venta y recibir atención especializada para cada gama de producto



Salvador Escoda continúa en su proyecto de expansión y búsqueda de la excelencia en el servicio a los instaladores.

Aparte de la remodelación y optimización de sus almacenes logísticos, por ejemplo, en Sevilla y Valencia, el grupo refuerza su voluntad de dar servicio a sus clientes instaladores y su determinación de impulsar la proximidad hacia sus clientes, a quienes considera el motor de su actividad.

CONSTANTES APERTURAS. La distribuidora de material cerró 2022 con cuatro nuevas EscodaStore y cuatro reaperturas de tienda a EscodaStore. Las nuevas EscodaStore son: Vallecas (Madrid), Segovia, Las Palmas (Gran Canaria) y Zarandona (Murcia). Las tiendas que se han reabierto tras reformarlas para convertirlas en EscodaStore son Valladolid, Ciudad Real, Almería y Albacete.

La distribuidora refuerza su visión y estrategia de mantener un crecimiento sostenible y seguir expandiendo sus EscodaStore por el territorio nacional y tiene previsto sumar otras diez nuevas durante este 2023. Solo en enero del nuevo año ya ha abierto las primeras: Vélez (Málaga) y Manresa (Barcelona).

El año comenzaba con la apertura de la EscodaStore número 20 de la compañía, situada en la localidad malagueña de Vélez, este nuevo punto de venta es el tercero que abre en la provincia y la segunda EscodaStore en Andalucía. Su EscodaStore número 21 llegaba días después con la reapertura de su tienda de Manresa para transformarla en EscodaStore. Este punto de venta se ha reformado para convertirse en la tercera EscodaStore de la provincia de Barcelona y la octava en Cataluña.

Estas nuevas tiendas con formato EscodaStore mantienen el nuevo concepto de tienda de diseño orientada al autoservicio, con interactividad,



Fecha de constitución: 1974



Empleados: 745



Superficie estimada de instalaciones: 200.000 m²



Facturación: 211.961.682 euros



Centros logísticos: 4



Puntos de venta: 90



tecnología y servicio exprés, pues está diseñada para que los clientes profesionales puedan interactuar con el material expuesto a la venta y recibir atención especializada para cada gama de producto.

CERCA DEL INSTALADOR. Este esfuerzo responde a la de la misión de la compañía de mantenerse cerca de sus clientes instaladores y orientarse al servicio al 100%. En palabras de su recién nombrada directora general, Marta Escoda Sans, “estamos completamente orientados al cliente instalador y estamos potenciando un gran número de acciones para adaptarnos a sus necesidades, que evolucionan cada día. La EscodaStore fue diseñada para ofrecer una experiencia de compra mejorada en tienda, con exposición de producto a la venta, servicio exprés y atención especializada para cada gama de producto”. ✎

SALVADOR ESCODA

C/ Nàpols 249-1^ª. 08013 Barcelona

✉ info@salvadorescoda.com

☎ 934 462 780

🌐 www.salvadorescoda.com