



María Escoda Sans Responsable de Comunicación de Salvador Escoda



“Salvador Escoda tiene una visión a largo plazo y prioriza el crecimiento sostenible ofreciendo precios competitivos, alta calidad y un perfecto servicio al cliente...”

Desde sus comienzos en 1974, Salvador Escoda ha sido una empresa dedicada al suministro de productos para instalaciones de ocho líneas de negocio diferentes: aire acondicionado, ventilación, calefacción, agua, energías renovables, gas, electricidad, refrigeración y aislamientos. En ese tiempo ha crecido de forma continuada con la ampliación de sus catálogos de productos y la apertura de nuevos puntos de servicio, lo que le ha hecho consolidarse como líder en el mercado de la distribución tanto a nivel nacional como internacional, gracias a sus exportaciones en Europa, Hispanoamérica y Norte de África. En pos de conocer aún más su actividad en las diferentes líneas de negocio, su Responsable de Comunicación, María Escoda Sans, concede la siguiente entrevista en la que además se dará a conocer las novedades de la compañía.

Profundizando en la trayectoria de Salvador Escoda, ¿cuáles son los aspectos que han intervenido en el crecimiento de la compañía?

La clave para el éxito empresarial de Salvador Escoda se centra en tres aspectos básicos: la política de crecimiento sostenible, la comprensión del mercado y la orientación al servicio.

Desde sus orígenes hace 46 años, Salvador Escoda nació con vocación de servicio al instalador de climatización. El 'core' de la compañía siempre se ha centrado en proveer el mejor servicio al instalador mediante un compendio de producto, precio y servicios adicionales como asistencia técnica, asesoramiento e innovación, con el objetivo de poder adaptarnos a las necesidades del cliente, que han ido evolucionando con el mercado y la aparición de nuevas tecnologías.

Durante todos estos años Salvador Escoda ha seguido una estrategia conservadora con respecto a la apertura de nuevos puntos de venta. Máximo tres delegaciones por año. Esto ha proporcionado un crecimiento responsable, ya que el objetivo ha sido crecer junto a nuestros clientes, siendo ellos el centro de nuestra actividad.

Salvador Escoda tiene una visión a largo plazo y prioriza el crecimiento sostenible ofreciendo precios competitivos, alta calidad y un perfecto servicio al cliente. Quiero remarcar que somos una red de almacenes y tiendas propios, no es un modelo de franquicia, no existen franquiciados.

La última pieza del 'mix' es la comprensión del mercado. Salvador Escoda invierte muchos recursos en ofrecer y presentar las últimas tendencias del mercado para estar siempre a la vanguardia y ofrecer productos innovadores que aporten valor tanto al usuario como al instalador. Estamos especialmente centrados en las energías renovables y la eficiencia energética. Tenemos un extenso equipo de Product Managers cuya misión principal es sondear el mercado y buscar o desarrollar productos que se adapten a las necesidades del cliente, que cambian muy rápidamente a medida que aparecen nuevas tecnologías, especialmente en el sector de las renovables.

¿Podría indicar cuáles son las magnitudes de la empresa (presencia territorial, número de empleados, marcas con las que trabajan...)?

Tras 46 años de historia, de la mano de nuestro fundador, el Sr. Salvador Escoda, actualmente contamos con más de 625 empleados, 80 puntos



de venta y superamos la cifra de más de 35.000 clientes. Contamos con tres almacenes logísticos, cuatro SAT (Servicio de Asistencia Técnica) regionales y más de 70.000 referencias de producto en ocho líneas diferenciadas. Además, disponemos de 20 marcas propias. Las de mayor proyección internacional son MundoClima®, Mundofan®, Mundocoontrol®, Mercagas®, Escofred®, Idrogas®, Escosol®, Escoelectric®, Mercatools®, Mercabomba®, Voltimer®, entre otras, siendo MundoClima® la marca de climatización de mayor proyección debido a que es una de las cuatro o cinco gamas de producto más completas que se venden actualmente en España, abarcando todos los tipos de aparatos de climatización disponibles en el mercado para instalaciones domésticas, comerciales o industriales.

Actualmente cubrimos el 80% del territorio español con especial presencia en la zona del Mediterráneo y Andalucía. También exportamos productos en Europa, Hispanoamérica y el Norte de África.

Además, para entender la política de trabajo de Salvador Escoda, ¿qué filosofía y objetivos rigen su actividad?

La compañía se mantiene fiel a su filosofía de dar servicio. Para ello, no solo seguiremos potenciando la ampliación de puntos de venta y de almacenes logísticos, sino que además se potenciará la internacionalización.

Nuestro objetivo es y siempre será mantenernos a la vanguardia, ofreciendo un 'mix' de producto de alta calidad a precio competitivo, adaptado a las necesidades del mercado en constante evolución.

También para concretar esa actividad, ¿podría identificar cuáles son los sectores y ámbitos a los que van dirigidos?



Salvador Escoda nació para dar servicio al cliente profesional. Comercializamos productos que por su propia naturaleza están enfocados al instalador. Nuestro principal canal es la venta directa a través de nuestros puntos de venta, de ahí que tengamos más de 80 en territorio nacional y sigamos abriendo tiendas incluso a pesar de la crisis. Este canal tradicional se ha visto complementado en mucha menor medida por otros canales, como la venta en grandes superficies (retail) y la venta online, canales donde siguen comprando profesionales.

Uno de estos ámbitos es el de la climatización y ventilación y al trabajar con varias marcas tienen una visión generalizada del sector, ¿hacia qué cuestiones se encaminan las novedades de este tipo de productos?

Actualmente los fabricantes de equipos de climatización y ventilación centran el desarrollo de sus productos en equipos que aporten el máximo confort y comodidad

al usuario final, y que al mismo tiempo sean altamente eficientes energéticamente. Además, debido a la pandemia que estamos sufriendo, en los últimos meses se están adoptando nuevas tecnologías para que, aparte de producir confort térmico en la estancia en la que se instala, por ejemplo, un equipo de aire acondicionado también sirva para filtrar y purificar el aire que respiramos.

En este sentido, desde Salvador Escoda, hemos desarrollado diferentes productos bajo la marca MundoClima®, como pueden ser purificadores de aire, sistemas de filtración y ventilación, y equipos de aire acondicionado altamente eficientes que incluyen la función de purificación de aire y al mismo tiempo se pueden controlar a distancia mediante una aplicación móvil o mediante voz vinculando el equipo a los principales asistentes de voz del mercado, de esta forma el usuario puede disfrutar ya no solo del confort térmico de nuestros equipos, sino también de la comodidad y de una mejor calidad del aire.



Ocurre lo mismo con el sector de la calefacción, ¿qué tendencias se observan en las innovaciones de este tipo de productos?

Los objetivos comunes de la mayoría de los fabricantes se centran en una reducción del espacio ocupado, para adaptarse al estándar de la nueva construcción. También en el aumento de la eficiencia y la integración de diferentes tipos de energías renovables, en pro de la reducción del consumo y las emisiones que conllevan. El nuevo código técnico de diciembre de 2019 influirá en que las nuevas licitaciones de vivienda nueva tendrán una mayor aportación de equipos generadores con energías renovables. Desde Salvador Escoda la aerotermia tiene nombre propio, Mundoclimate Aerotherm®. Un producto con un largo recorrido, que hemos adaptado a los cambios que el mercado ha ido pidiendo. Bajo nuestra marca Mundoclimate Aerotherm® se presenta una completa gama que ofrece todo tipo de soluciones con refrigerante R32. Desde sistemas compactos o monobloc con un amplio abanico de potencias que engloba desde la pequeña hasta la gran potencia, hasta sistemas partidos o bibloc que no superan la carga de 1'84 kg de refrigerante.

Otro sector relevante es el de las energías renovables, ¿qué tipos de sistemas están al alza en este sector?

Actualmente la fotovoltaica es el sistema más demandado conjuntamente con la aerotermia. Desde que se simplificaron los trámites de legalización de instalaciones de autoconsumo en abril de 2019, este sector está en auge. Nuestros sets Escosol® con inversores Fronius y módulos fotovoltaicos Tier 1 son un éxito. Hay muy pocos distribuidores tan especializados como Salvador Escoda que puedan asesorar integralmente en fotovoltaica, aerotermia, solar térmica, calderas tradicionales...

Respecto a la refrigeración, ¿qué tipo de productos son los más demandados?

La línea de productos de refrigeración que comercializamos la podemos clasificar como



'recambios para frío comercial', es decir, todos aquellos artículos de refrigeración destinados a consumos de hostelería, tratamiento de alimentos y alimentación en general al servicio de consumidor (no grandes almacenamientos).

En Salvador Escoda asesoramos y acompañamos a nuestros clientes en cada uno de sus proyectos, pues la naturaleza de los productos de frío que comercializamos hace que sea necesario un análisis técnico para desarrollar e implantar/installar la solución adecuada en cada circunstancia, pues son soluciones customizadas, a medida para cada cliente con su necesidad particular.

A pesar de ello, podemos destacar la demanda de recintos frigoríficos, gases refrigerantes, repuestos y herramientas.

Varios de estos sectores se han visto marcados por la crisis sanitaria por la COVID-19, por el papel que pueden jugar sus sistemas contra el virus, ¿qué tipo de productos se están demandando por esta situación?

Ya estamos experimentando un auge en el mercado en la demanda de productos relacionados con la purificación del aire (ionización, ozonificación, etc.) y estamos seguros de que seguirán apareciendo nuevas necesidades relacionadas con la salud

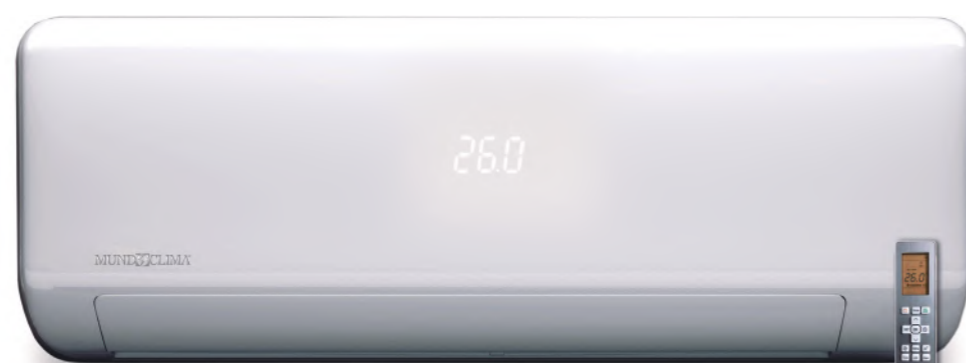
ambiental, el bienestar y la prevención de dispersión de gérmenes.

Con el fin de tener un hogar preparado para otra contingencia similar al confinamiento, las personas están equipando sus instalaciones de calefacción y agua caliente sanitaria. En este sentido, notamos un repunte en la venta de calderas a gas y termos para reposición.

Por último, ¿cuál es el futuro del canal de distribución? ¿Qué papel juega y jugará la distribución online?

No creemos que haya ninguna revolución desmesurada en el medio plazo, ahora bien, la actual tendencia a la digitalización total de las empresas se intensificará. El sector tendrá los habituales ciclos de mayor o menor actividad, vinculados a las grandes circunstancias macroeconómicas.

La gran tendencia del sector será el aumento del número de obras de rehabilitación frente a las obras nuevas. Con un marcado énfasis en las rehabilitaciones energéticas, la construcción de Passivhaus (viviendas creadas para mantener las condiciones atmosféricas ideales en su interior, logrando un ahorro energético entre el 70% y el 90%), los Edificios de Consumo Casi Nulo (ECCN), la construcción sostenible y, en general, los nuevos requerimientos constructivos del nuevo Código Técnico de la Edificación (27 de diciembre de 2019).



pro
tien
das
editorial

**Revistas Profesionales
Información de Calidad**

promateriales
de construcción y arquitectura actual

Información de Arquitectura y Materiales de Construcción

- Análisis de Proyectos de Edificación
- Entrevistas a arquitectos
- Reportajes de Materiales de Construcción
- www.promateriales.com —

- Promateriales Arquitectura Actual
www.facebook.com/promateriales.arquitecturaactual
- Promateriales @Arquitectura_PM
www.twitter.com/Arquitectura_PM
- Promateriales (Editorial Protiendas S.L.)
www.linkedin.com



hostelpro
proveedores de hostelería y restauración

Información de Hostelería y Restauración

- Análisis de Proyectos Hoteleros y de Restauración
- Entrevistas a Directores y Responsables de Compras
- Reportajes de Equipamiento Hotelero
- www.revistahostelpro.com —

- Hostelpro @R_hostelpro
www.twitter.com/R_hostelpro

protiendas
la revista para proveedores y tiendas de electrodomésticos, electrónica, imagen y sonido

Información de Electrodomésticos, Imagen y Sonido

- Análisis de Sectores (Gamas Blanca, Marrón y PAE)
- Entrevistas a Fabricantes y Distribuidores
- Reportajes de Distribución de Electrodomésticos
- www.revistaprotiendas.com —

- Protiendas @protiendas
www.twitter.com/protiendas
- Revista_Protiendas / @revista_protiendas

