

Entrevista PERE LLOBET GERENTE DE TECNOQUIMIA

“Tecnoquimia ofrece a sus clientes los mejores productos y el mejor asesoramiento técnico”

Tecnoquimia es una empresa especializada en la distribución de productos químicos para dos grandes sectores: el lavado de vehículos y la industria de tratamiento de superficies. Hablamos con su gerente, Pere Llobet.

¿Cuáles fueron los orígenes de Tecnoquimia?

Tecnoquimia nació en el año 2005 a partir de nuestra larga experiencia anterior en el sector. Empezamos como distribuidores en Catalunya de la gama Carclin para limpieza de vehículos de Henkel. Poco a poco fuimos creciendo y también diversificando nuestra gama para abarcar, primero el territorio nacional y, posteriormente, gracias al desarrollo de producto propio, empezamos a exportar a varios países de la Unión Europea. Este año también hemos comenzado a exportar a Rusia.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de la empresa?

Siempre hemos querido ser algo más que una empresa comercializadora, de manera que comenzamos por seleccionar muy bien los mejores productos del mercado, según nuestros criterios y exigencias de calidad y prestaciones, para incorporarlos a nuestro catálogo. Para darle un ejemplo, le diré que Tecnoquimia es distribuidor oficial de Henkel para la gama Bonderite (tratamiento de superficies), una compañía líder en nuestro sector y muy exigente a la hora de conceder representaciones. Por otro lado, gracias a nuestra experiencia y formación, cuando



identificamos algún hueco concreto o necesidad no cubierta, formulamos y desarrollamos nuevos productos con tecnología propia que son los que nos han permitido abrir la puerta de la exportación.

¿Qué tipo de productos comercializan?

Actualmente disponemos de soluciones y tecnologías de aplicación para la industria del tratamiento de superficies y, sobre todo, para la del la-

vado de vehículos, que es nuestro principal nicho de mercado.

¿Se trata de una venta técnica?

Sí. Por eso parte de nuestro trabajo es mantener una comunicación fluida y constante con el cliente para conocer qué necesita y darle una solución. En este sentido, somos proactivos y procuramos convertirnos en su partner. Así, uniendo los mejores

productos con el mejor asesoramiento técnico, es como hemos logrado que Tecnoquimia se abra camino en el mercado incluso en tiempos de crisis.

¿Qué papel juega la innovación en el día a día de la empresa?

Para nosotros es fundamental. La innovación, en nuestro caso, se basa en la búsqueda constante de productos eficientes y que permitan a nuestros clientes obtener mejores resultados. Un ejemplo de ello es la comercialización exclusiva para la península ibérica de un novedoso producto para el acabado final en el proceso del lavado de vehículos. Se trata del Double Bond, un producto que incorpora Teflon® en su formulación y que aporta más brillo, más protección y más durabilidad a quienes lo utilizan en el tren de lavado. Un coche lavado con este producto se mantiene limpio, protegido de la luz UV y brillante durante más tiempo. El resultado es espectacular, y el cliente lo puede realmente apreciar.

¿Cuáles son los retos de futuro de Tecnoquimia?

Los años de crisis han supuesto para nosotros una oportunidad. La dureza de la coyuntura económica nos llevó a diversificar, tanto a nivel de producto como de mercados geográficos y también nos permitió desarrollar nuestra gama de productos propios. La idea es seguir creciendo y consolidarnos en el mercado como una empresa muy dinámica, seria y cumplidora con el cliente. Esperamos mantener el ritmo de crecimiento que estamos teniendo en estos últimos años.