

ADAPTA COLOR INAUGURA NUEVO

ALMACÉN EN ITALIA

Adapta Color ha tomado su posición en el amplio panorama de los fabricantes de recubrimientos en polvo que operan en Italia.

Empresa nacida hace poco –se fundó en 1997- Adapta Color es en la actualidad una de las más importantes empresas de la Península Ibérica. Desde el principio, la estrategia de Adapta Color es la de producir recubrimientos en polvo de alta calidad. Con sede en Peñíscola (Castellón), la empresa dispone de un área de 24.000 m², tiene una capacidad productiva de 12.000 t/año de recubrimientos en polvo y dispone de las más modernas tecnologías de fabricación. Produce todos los tipos de polvo: poliéster, epoxi, híbrido, poliuretánico, etc., siempre caracterizados por un alto nivel de calidad. Hace cuatro años, la empresa empezó sus actividades en el mercado italiano.

Nos invitaron a la inauguración del nuevo almacén italiano (fig. 1), situado en Rossano Vene-

to (Vicenza), donde encontramos a José Luis Queroll, director comercial de Adapta Color (fig. 2).

«El mercado italiano de la pintura en polvo es el más importante de Europa y también el más competitivo –inicia José Luis Queroll– así que el éxito obtenido por nuestra empresa en la Península nos impulsó a considerar el introducirnos en el mercado italiano con la misma estrategia que le ha permitido a Adapta Color colocarse entre las primeras empresas de España: ¡la política de la calidad!

Evaluamos la consistencia del nicho de mercado en el que nuestros productos podían encontrar una colocación interesante: en efecto, había potenciales clientes que podrían haber encontrado interesantes las características de nuestras líneas de metalizados (bon-

dizados) para exteriores e interiores, de nuestros efectos especiales, de los productos expresamente desarrollados para el Mdf, para la sublimación, de los productos *Bioproof* (la línea de polvo "sanitario", capaz de eliminar o bloquear la proliferación de la carga bacteriana), del polvo a baja temperatura de polimerización, de los productos antimancha, de la línea *warm touch*, etc.".

«Introducirse en un nuevo mercado siempre es difícil, sobre todo si la introducción no se basa en estrategias de bajo precio. La búsqueda de usuarios industriales de recubrimientos en polvo dispuestos a probar productos nuevos, con características y precios diferentes de la oferta estándar de mercado, requiere sin duda plazos más largos, pero con el tiempo los resultados asumen una forma más constante.

Tras las dificultades iniciales –el mercado italiano es un mercado extremadamente competitivo- varios usuarios



1 – El almacén Adapta Color Italia de Rossano Veneto (Treviso, Italia).

1 – A loja da Adapta Color Itália em Rossano Veneto (Treviso, Itália).

NOTICIAS INDUSTRIALES

2 – José Luis Queroll, director comercial de Adapta Color, al centro.

2 – José Luis Queroll, diretor comercial da Adapta Color, no medio.

empezaron a probar nuestros productos de alta calidad: conseguimos conquistar la confianza de un número cada vez mayor de empresas que aprecian, además del producto, también nuestro servicio rápido y eficiente, tanto en las entregas como en los muestrarios efectuados en nuestros laboratorios de Peñíscola que, aunque se encuentre a muchos kilómetros de distancia, está siempre a total disposición del cliente que solicita acabados específicos, como bien saben ya las empresas españolas y portuguesas que utilizan nue-



stros recubrimientos en polvo. Actualmente estamos introducidos en muchos sectores industriales italianos. Nuestros productos han permitido que muchas empresas sustituyan los ciclos líquidos al disolvente por nuestros productos en polvo.

El nuevo almacén se ha realizado para ofrecer un servicio todavía mejor a las empresas

italianas que utilizan recubrimientos en polvo Adapta. La disponibilidad en almacén de todos los productos necesarios, en los distintos colores, garantiza entregas en un máximo de 24 horas (fig. 3). El almacén está organizado con una estrategia bien precisa: tras tres años de actividad en el mercado, sabemos cuáles son los productos que el

usuario industrial pide mayormente. Los clientes adquiridos pueden así contar con la continua disponibilidad de sus productos».

La respuesta del mercado italiano a las propuestas de Adapta Color fue sin duda positiva: no se buscan los grandes volúmenes, sino nichos de alto valor añadido, y de esta manera, el número de clientes cada mes aumenta, con una tendencia al crecimiento verdaderamente notable.

FS

Marcar 15 en la tarjeta de información

A ADAPTA COLOR INAUGURA NOVA LOJA NA ITÁLIA

No vasto panorama de produtores de tintas em pó que operam na Itália, a Adapta Color ganha um espaço todo seu.

De recente origem – foi fundada em 1997 – a Adapta Color é hoje uma das mais importantes empresas da Península Ibérica. Desde o início a estratégia da Adapta Color foi a de

produzir tintas de alta qualidade. Com sede em Peñíscola de uma área de 24.000 m²,



3 – Vista de una parte del nuevo almacén.

3 – Vista de uma parte da nova loja.

tem uma capacidade produtiva de 12.000 t/ano de tintas a pó e possui as mais modernas tecnologias de produção. Produz todos os tipos de pós: poliésteres, epóxi, híbridos, de poliuretanos e assim por diante, sempre caracterizados por um elevado nível qualitativo. Há quatro anos, a empresa iniciou a sua entrada no mercado italiano. Fomos convidados para a inauguração da nova loja italiana (fig. 1), situada em Rossano Veneto (Vicenza), onde encontramos José Luis Queroll, diretor comercial da Adapta Color (fig. 2).

«O mercado italiano da pintura a pó é o mais importante da Europa, mas também o mais competitivo – inicia José Luis Queroll – mas o sucesso obtido pela nossa empresa no mercado espanhol nos estimulou a considerar a entrada no mercado italiano com a mesma estratégia que permitiu a Adapta Color de posicionar-se entre as primeiras empresas da Península Ibérica: a política da qualidade!

Avaliamos a consistência do nicho de mercado que os nossos produtos poderiam encontrar uma colocação interessante: na verdade, haviam clientes em potencial que poderiam achar interessante as características de nossas linhas de metalizados (de liga) para exteriores e interiores, dos nossos efeitos especiais, dos produtos especialmente desenvolvidos para Mdf, para a sublimação, dos produtos Bioproof (a linha dos pós "sanitários", capazes de eliminar ou bloquear a proliferação da carga bacteriana), dos pós a baixa temperatura de polimerização, dos produtos anti-impressão digital, da linha *warm touch*, entre outras».

«Inserir-se em um novo mercado é sempre difícil, principalmente se a introdução não está baseada em estratégias de preços baixos. A pesquisa por clientes disponíveis a testar produtos novos, com

preços diferentes aos da oferta já presente no mercado, exige sem dúvida tempos mais longos, mas com o seu passar os resultados assumem uma forma mais constante.

Após as dificuldades iniciais – aquele italiano é, entre outras coisas, um mercado extremamente competitivo – vários usuários começaram a testar as nossas tintas a pó de alta qualidade: conseguimos conquistar a confiança de um número sempre maior de empresas que apreciam, além do

produto, também o rápido e eficiente serviço, seja na entrega como nas amostragens efetuadas em nossos laboratórios de Peñíscola que, apesar dos muitos quilômetros de distância, está sempre à disposição total do cliente que necessita de acabamentos especiais, como bem sabem os nossos clientes espanhóis e portugueses. Hoje estamos introduzidos em muitos setores industriais italianos. Os nossos produtos permitiram a muitas empresas substituir os

ciclos líquidos à base de solvente com os nossos *productos* em pó.

A nova loja foi realizada para oferecer um serviço ainda melhor às empresas italianas que utilizam os produtos da Adapta. A disponibilidade na loja de todos os produtos necessários, em várias cores, garante entregas em 24 horas (fig. 3). A loja está organizada de acordo com uma estratégia bem precisa: depois de três anos de atividade no mercado, nós sabemos quais são

os produtos que o usuário industrial italiano pede predominantemente. Os clientes podem contar desta forma com a contínua disponibilidade dos seus produtos».

A resposta do mercado italiano

às propostas da Adapta Color foi sem dúvida positiva: o objetivo não são os grandes volumes, mas produtos de alto valor adicional e, desta maneira, o número de clientes aumenta a cada mês, com uma tendência de crescimento realmente

considerável.

FS

Marcar 15 no cartão de informação