

Hoy tenemos el placer de entrevistar a **D. Miguel Ángel Martí Cervera**, Director General de ACF PINTURAS ANDALUCIA, S. A.

En primer lugar hablemos de su Empresa.-



Pinturas Andalucía, fue fundada por D. Antonio Carvajal Florido, hace 31 años, en Fuengirola, (Málaga), extendiéndose inicialmente, por la costa, Málaga capital y Polígono San Luís, para en años más tarde, acudir a las principales capitales y pueblos de Andalucía. Hoy, 31 años después, ACF PINTURAS ANDALUCIA S.A., tiene 47 tiendas abiertas al público profesional y particular y una amplia red de agentes comerciales atendiendo las necesidades de Empresas, Organismos Públicos, hospitales, colegios, alta decoración, etc., ofreciéndoles especialización en pinturas -múltiples y más importantes marcas-, suelos laminados y parquet, papeles pintados, maquinaria y herramientas para la aplicación de productos, etc. Nuestros lemas *“mucho más que pinturas”* y *“déjate guiar por un experto”*, lo hacemos nuestra guía comercial y de servicio, a diario, por todo el personal de la empresa.

¿Cómo cree que su empresa aporta valor al conjunto del Polígono y cómo podríamos mejor aprovechar las sinérgias que se crean?

En el polígono Guadalhorce, estamos desde el año 2004, inicialmente en la calle Leopoldo Lugones y desde el año 2007, en la ubicación actual de la Carretera Azucarera-Interhorce, desde donde atendemos principalmente a profesionales. Desde aquí consideramos que nuestros productos y servicios complementan la amplia oferta que ofrece el Polígono y que en nuestro caso se hace extensiva no solo al conjunto de profesionales sino también al público en general. Siendo el Polígono Guadalhorce, el de mayor entidad en Málaga, sería interesante el poder aunar proyectos de marketing, que dieran a conocer las tan amplias posibilidades que ofrece. En mi opinión, se puede y debe potenciar la imagen de amplitud de oferta, de cara a proyectar como un gran polígono, que lo es, pero no solo de almacenes, sino también de industrias y servicios.

¿Ve Ud. al Polígono con las condiciones actuales para esa campaña de potenciación y marketing que alude?

El polígono, ha sufrido, un enorme abandono en comunicaciones, viales, jardines, que junto con la crisis tan profunda que estamos atravesando, ha llevado a perder afluencia y que empresas hayan optado por cambiar de ubicación y muchas a cerrar, con las consiguientes pérdidas de empleo. Es necesario terminar las mejoras emprendidas a todos los niveles, crear la conciencia ante los profesionales y público, de seguridad, limpieza, comodidad, fácil acceso, y aparcamientos. Sin esta imagen, es muy difícil, poder proyectar el polígono de referencia, En todo caso, el camino emprendido de mejoras, se tendría que acelerar y que las autoridades competentes, se involucren y tomen acciones urgentes, en especial sobre situaciones que a diario perjudican enormemente a las empresas. El resto de trayecto, queda en manos de las empresas aquí ubicadas.

¿Es usted partidario de la creación de Convenios que favorezcan a nuestras empresas?

Indudablemente, considero que desde la gerencia del polígono, se puede y debería, crear un abanico de alianzas, planes de marketing conjuntos, condiciones especiales, etc. Así Las empresas que quisieran colaborar, deberían tener un portal de información entre ellas, para poder hacer llegar a todos, las acciones emprendidas y tener conocimiento regular de las promociones ofertadas. Son muchos los trabajadores de las empresas del Polígono, y ellos también son consumidores de productos, que se pueden abastecer sin salir del mismo.-

Muchas gracias Sr. Martí Cervera, tomamos su reto y desde esta WEB, ya les ofrecemos ese portal intranet de comunicación inter-empresas.-