

JURACOR, sinónimo de calidad



Juracor nació el año 1998 en Lucena y es precisamente en esta localidad cordobesa donde mantiene su sede con una superficie de unos 2.000 metros cuadrados. Con una facturación anual cercana a los 2,8 millones de euros y una docena de trabajadores, Juracor distribuye en España, Portugal y Marruecos los productos de las marcas **Durante Vivan, Colaflex, Milesis, Iris, V-Lack, Kremlin, Spraylac, 3M, Festool, König, Klingspor, Pizzi, Lijalux, M7, Covertex, Prevost y Airmac**. Conocemos más detalles de la empresa de la mano de sus responsables.

■ Describa su principal producto para el sector del mueble de cocina.

La solución que aportamos al sector es nuestra alta especialización en el tratamiento de superficies para el sector del mueble en general y de la cocina en particular. En este sentido, ofrecemos al mercado productos de máxima calidad y ponemos a disposición de nuestros clientes un servicio integral en adhesivos, barnices, abrasivos, filtración, maquinaria y complementos.

■ ¿Cuál/es ha/n sido sus últimos lanzamientos (explíquelos brevemente) y qué respuesta están recibiendo por parte del mercado?

Como importadores oficiales que somos de la prestigiosa firma italiana de adhesivos **Durante Vivan** estamos incorporando al mercado sus últimos desarrollos en colas hot melt PU LM de baja emisión de

JURACOR, ESPECIALIZADA EN ABRASIVOS, ADHESIVOS, LACAS Y SOLUCIONES INDUSTRIALES PARA TODOS LOS SECTORES DEL MERCADO, APORTA SOLUCIONES PERSONALIZADAS A LOS CLIENTES EN SU PROCESO DE FABRICACIÓN, CON LA FINALIDAD DE QUE PUEDAN CONSEGUIR LA CALIDAD DESEADA A LOS MEJORES COSTES.

monómeros para canteado, laminación y recubrimiento de perfiles. Todos estos productos están siendo muy bien recibidos por los clientes ya que hay mucho desconocimiento en este sentido de la nueva normativa y vienen a aportar soluciones ecológicas y sostenibles.

■ ¿Hablemos de servicio. Enumere los servicios añadidos o relacionados con sus productos, ofrecidos por su empresa. ¿Con qué plazos de entrega trabajan? ¿Qué garantía tienen sus productos?

En cuanto a productos considerados consumible estándar (colas, barnices, abrasivos) nuestro servicio es inmediato a cualquier punto de España. Por otro lado, si se trata de un proyecto de equipamiento industrial de pulverización **Kremlin**, es el departamento técnico el que marca los plazos de servicio para la instalación y puesta en marcha.

■ ¿Explique brevemente en qué canales tiene lugar la distribución de sus productos?

Al disponer de una gama de productos tan extensa, tenemos distinto tratamiento para su venta. Así, nuestras marcas de abrasivos, **Lijalux**, y de complementos de adhesivos, **Colaflex**, además de venderse en grandes fabricantes del sector, están muy expandidas en otros canales, como los suministros industriales, centros de bricolaje o ferreterías. En cuanto a puntos de venta, colaboramos con multitud de partners en toda la península, a los que damos apoyo técnico y logístico, y a los que también ofrecemos el amplio y moderno showroom que tenemos en nuestras instalaciones, así como la sala de formación para agentes comerciales y técnicos.

■ ¿Cuál es la política de expansión de la marca a corto y medio plazo? (tanto nacional como internacional, si es el caso)

En Juracor intentamos que la marca sea sinónimo de calidad. Prueba

de ello es que trabajamos con clientes muy importantes que son referentes en el mercado y que somos distribuidores oficiales de las mejores firmas de la industria. En este sentido, la política de crecimiento va de la mano de estas grandes marcas. Así, por ejemplo, este 2020, y a pesar de la pandemia, **Durante Vivan** ha apostado fuertemente por un crecimiento en España y está realizando importantes inversiones este año, que seguirán también durante los próximos.

■ ¿Cómo siguen (o crean) sus productos/servicios las tendencias en el diseño de mueble de cocina?

Esta pregunta quizás sea la que más me gusta responder por el carácter creativo de la empresa, y para ello hace ya muchos años que creamos la marca **V-Lack**, dedicada a poner en valor a dos de las grandes marcas de barnices del sector como son **Iris** y **Milesi**. De esta manera, disponemos de un laboratorio equipado con los últimos avances tecnológicos para desarrollar productos y procesos novedosos que dan un valor añadido a los acabados. Son muchos los clientes que confían en nosotros para la elaboración de sus nuevas propuestas y a los que presentamos infinidad de posibilidades con creaciones atractivas basadas en el color, texturas, procesos, resistencias físico-químicas...etc. Igualmente, disponemos de una exposición que se renueva continuamente para facilitar la elección a nuestros clientes.

■ ¿Cómo esperan cerrar el ejercicio 2020 y qué previsiones tienen de cara a 2021?

El 2020 comenzó con la misma buena tendencia que traíamos los últimos años, pero con la llegada de la desgraciada pandemia y el confinamiento, el desplome fue total y tuvimos que cerrar nuestras instalaciones durante dos meses y medio. A pesar de esto, y tras este trance, los meses siguientes han sido espectaculares en ventas, hasta el punto que prácticamente vamos a terminar el año con las cifras del 2019. Creo que esto es motivo para sentirse satisfecho. Además, esta fuerte subida es generalizada en el sector, lo cual me alegra enormemente y esperamos que sea para largo tiempo.

■ ¿Por qué han decidido asociarse a AMC y qué esperan de la asociación?

El mero hecho de pertenecer a la asociación ya es positivo porque, como siempre se ha dicho, "la unión hace la fuerza" y unir sinérgicas siempre es bueno. Además, podemos aprender mucho de las grandes firmas que componen AMC. Evidentemente, la asociación también es para nosotros un medio de divulgación para seguir dándonos a conocer.

■ ¿Qué creen que pueden aportar Ustedes a AMC?

Creo que nosotros, desde nuestra posición de empresa colaboradora, podemos aportar a AMC ideas nuevas y dar un trato personalizado y profesional a cada uno de los asociados a los que podamos servir de ayuda. Intentamos ser el eslabón necesario entre las materias primas que recibimos de los fabricantes y el producto definitivo de nuestros clientes.



■ ¿Cómo valoran Espacio Cocina-SICI? ¿Y qué esperan de la próxima edición?

A SICI, nosotros acudimos como visitantes. Esta feria, además de servirnos para conocer todas las novedades del mercado, nos permite reunirnos con nuestros clientes, ya que muchos de ellos exponen, presentando en muchos casos productos que han sido desarrollados por nuestro equipo. En este punto hay que decir que impresiona ver el grado de excelencia que los fabricantes de cocina en España han conseguido.

Aquí destacaría la gran cantidad de terminaciones en mate y el valor añadido que aportan barnices con altas resistencias al rayado o propiedades antibacterianas. Los fabricantes nacionales han evolucionado y están a la vanguardia en cuanto a diseño y calidad.

Por otro lado, **Juracor** lleva varias ediciones participando en la feria internacional de Valencia, Fimma-Maderalia; y formamos parte del equipo humano que **Durante Vivan** desplaza a los principales salones, como Ligna, en Alemania; o Sicam en Italia. Este año la pandemia ha hecho que se cancelen todas las ferias y esperamos que el 2021 venga a devolver la normalidad que tanto ansiamos.