

Finalista del X Premio Txema Elorza

Marcos Dols, copropietario de Markedols, S.L.

Marcos es hijo de Francisco Dols, uno de los fundadores de Cofedeva, la primera cooperativa de ferreteros de España, y eso marca mucho. Su ADN ferretero, el compromiso con el cooperativismo, el valor de la palabra dada. Su padre le pidió que continuara con el negocio y él no tuvo otra alternativa que hacerlo, junto con sus dos hermanos. Y ya han pasado 50 años desde entonces. Hoy, cerca de la jubilación, sin relevo generacional, piensa en el futuro de sus empleados -“corazón y alma de la empresa” y en que hay otra vida más allá de la ferretería que quiere vivirla.

Marcos Dols nace en Gandía, en 1957. Su padre, valenciano, había salido de la capital para distanciarse de una gran tragedia. Su mujer había fallecido en el parto de su segundo hijo, que tampoco sobrevivió.” Con un niño de 2 años -mi hermano mayor- mi padre decidió cambiar de vida y se fue a Gandía, donde montó una ferretería de menaje y otra industrial. Allí conoció a mi madre, que era amiga de una de las dueñas del local, que fue quien se la presentó”.

Como anécdota, cuenta Marcos que sus padres se casaron en la iglesia de Gandía, que estaba al lado de la ferretería. “Mis padres se casaron un sábado a las cuatro de la tarde y a la salida de la iglesia mi padre se fue a trabajar hasta que cerró la tienda.

La semana siguiente se fueron en viaje de novios, en tren, a Alcoi”.

Padre ferretero

Para conocer las raíces y la trayectoria de Marcos hay que empezar hablando de su padre, Francisco Dols Martí. “Mi padre trabajaba en Valencia en Ferretería La Lonja, una de las más antiguas de la ciudad. El dueño decía que mi padre no vendía el mango de un martillo sino el martillo entero. Mi padre era un gran vendedor y un grandísimo trabajador. Vivía en un pueblo agrícola cerca de Valencia. A las cinco de la mañana se levantaba para trabajar en el campo y a las 8 cogía el tren para llegar a la ciudad y abrir la ferretería”.

Su padre falleció con 83 años y hasta un mes antes de su muerte no se quejó



nunca. Estando jubilado venía todos los días a la ferretería, se ponía su guardapolvos y se encargaba de recibir los pedidos en el almacén que tenemos cerca de la tienda. Antes de jubilarse, durante diez años estuvo yendo diariamente a Cofedeva para sacarla adelante, porque se encontraba en una situación desesperada. Y la sacó del apuro”.

Ese ADN lo han heredado tanto Marcos como sus dos hermanos. “Yo estudiaba en los Escolapios y cuando salía de clase a las seis de la tarde, iba a repartir pedidos a los clientes. A los 13 años, estudiaba y trabajaba”. Y también el espíritu cooperativista. “No entiendo cómo puede haber ferreteros que vayan por libre. Nosotros, sin Cofedeva -primero- o sin Coinfer -después-, no

podríamos haber llegado hasta donde lo hemos hecho”.

En la encrucijada

Marcos siguió estudiando en los Escolapios y cuando acabó el bachillerato se vio en la encrucijada de hacer la carrera de medicina - “que era lo que me gustaba”- o quedarse a trabajar en la ferretería. “Mi padre decía que había fundado la ferretería para sus hijos y que, si quería, que hiciera una carrera, pero que tenía que seguir trabajando en la empresa”.

Tenía 18 años y “el peso de que mi padre me dijera que necesitaba personas de confianza a su lado era enorme. Así que elegí continuar con la ferretería. Y son ya 50 años comprando y vendiendo”.



Marcos lleva 50 años en la ferretería, a pesar de que no era su vocación.

Mi palabra es lo más sagrado que tengo y no la voy a incumplir

Era el segundo de los tres hermanos y su padre consideró que él era el más adecuado para encargarse del negocio familiar, por lo que poco a poco le fue delegando funciones. “En 1985, compramos los primeros ordenadores y mi padre se dio cuenta que con eso ya no podía, así que definitivamente delegó en nosotros”. Marcos tenía 25 años y su padre 67. “Nos dijo, ahí tenéis las llaves y haceos cargo vosotros. Y lo decía lleno de felicidad y de orgullo porque sus hijos se hicieran cargo de su legado. A mí, de acuerdo con mis hermanos, me nombró administrador, para firmar”.

“Afortunadamente nos hemos llevado bien entre los hermanos. Cuando el mayor decidió dejar el negocio, nos pusimos de acuerdo y no hubo problemas”.

No era mal estudiante y sus ganas de aprender le llevaron a inscribirse en diversos cursos de contabilidad, marketing, finan-

zas, ventas, compras, etc. “He hecho más de 40 cursos en estos años, a los que convoca Coinfer, Femeval o la Cámara de Comercio, a todos los que pueden ayudarme a mejorar en mi trabajo. El mundo avanza a tal velocidad que no puedes quedarte parado; tienes que formarte cada día. El marketing, por ejemplo, no tiene nada que ver con el que yo estudié la primera vez”.

Los valores

De su padre aprendió muchas cosas, sobre todo, los valores que ha seguido durante toda su vida. “Hay que ser respetuoso, honrado y pagar a todos -nos decía a los hermanos-“. Una anécdota lo ejemplifica: “Cuando mi padre compró el piso familiar, que estaba a cinco minutos de la ferretería, se lo adquirió al dueño de un horno de pan. El piso valía 275.000 pesetas y mi padre le dio 175.000 de entrada. El resto se acordó pagar mensualmente y el dueño del horno le propuso que lo hicieran de la siguiente forma: `Cada mes compro un camión de harina, cuando llegue -propuso el propietario- usted me lo paga y así vamos tirando hasta que salde la deuda`. Y así se hizo, sin abogados de por medio, sin notario. Se dieron un apretón de manos y se cerró el acuerdo”.

“Esto se me quedó grabado a fuego, que la palabra dada vale más que cualquier documento por muchas garantías que incluya. Si me comprometo a hacer una cosa es que la voy a hacer. Entiendo que haya gente que no se fie -los tiempos han cambiado mucho en este sentido, para peor- pero me molesta que no se crean lo que les digo. Mi palabra es lo más sagrado que tengo y no la voy a incumplir”.

“La gente no es consciente de las consecuencias de sus actos. Yo soy de pensarme las cosas siete veces, sobre todo, cuando mi decisión afecta a personas. Escucho, analizo, reflexiono y decido”.

Lo que no tiene es el carácter de su padre. “Mi padre tenía un carácter tremendo. Si tenía que imponerse a alguien, lo hacía por las bravas; con razón, eso sí. Recuerdo que en algunas de sus intervenciones en Cofe-



“Sin Coinfer, y antes sin Cofedeva, no seríamos lo que somos”.

deva, daba unos tremendos puñetazos en la mesa. A mi padre le costaba ponerse en el sitio de los demás. Si creía que tenía razón -y la tenía muchas veces-, no se le ponía nada por delante”. Marcos es más conciliador, “a lo mejor por contraste con mi padre”.

Volviendo al tema de los valores, “mi padre quería que este negocio fuera hacia adelante y para ello siempre recordaba que había que tener respeto, humildad, dedicación, proyectos y esforzarse y trabajar mucho. Y también decía que, si tú te portas bien con alguien, cuando le necesites, lo tendrás”.

La mili

Para poder seguir trabajando, Marcos fue voluntario a la mili. “Me enteré de que los que mejor vivían eran los jardineros, los conductores y los administrativos. Me preparé para todo: hice un curso de jardinería y aprendí a escribir a máquina; el carné de conducir ya lo tenía”.

Acabó de administrativo en el área sanitaria, donde trató con militares que, sobre todo, eran médicos y donde continuó aprendiendo valores: “Estuve 20 meses y aprendí disciplina y a no

tener prejuicios, a pensar en las razones que tiene la gente para hacer lo que hace. Vi que mis superiores me preguntaban mi opinión y que tenían en cuenta mi criterio, lo que me ha valido después para tener en cuenta lo que piensan mis empleados, aunque sean novatos”. Por supuesto, mientras hacía la mili y como no hacía guardias, todas las tardes trabajaba en la ferretería.

Cuenta que, cuando le faltaban pocos meses para licenciarse, tuvo un accidente de tráfico. “Choqué con un autobús, con un Dyane 6, que era de mantequilla, y perdí el conocimiento y me partí el fémur. Ya no volví al cuartel y, cuando me recuperé, volví a la ferretería a trabajar 24 horas al día”.

La familia

Se ha casado tres veces. La primera, con 28 años. El matrimonio duró 5 años, “pero el amor desapareció y como no teníamos hijos, lo dejamos de forma civilizada”. A los dos años del divorcio conoció y se casó con una representante de ferretería de estufas de queroseno. “Al año y medio de salir nos casamos y al año nació mi hija. Dos años después surgieron problemas importantes. Aquello se acabó y tuve una época de soltero que duró hasta que hace 15 años conocí a la que es la mujer de mi vida. Yo tenía 48 años”.

A mí me gusta la palabra ferretero



“Me quita el sueño lo que será de mis empleados si me jubilo”.

Su hija, que ahora tiene 27 años “y se lleva muy bien con mi mujer”, tenía dos cuando Marcos se separó de su madre y “ha vivido como algo natural mis circunstancias. Un día vino del colegio y me dijo que en su clase era más los hijos de padres separados o divorciados que de casados”.

“Con mi mujer tengo una relación muy buena y completa. Es enfermera, pero hace tiempo que no ejerce. Es más compleja que yo. Estoy feliz a su lado. Ella se dedica ahora a temas relacionados con la memoria histórica. Es secretaria de una fosa donde se supone que está enterrado un hermano de su padre. Esto me ha hecho reflexionar sobre el tema y estoy contento de ayudarla en lo que puedo para que, de una vez, se cierren las heridas de las familias”.

Esta y otras cosas, como su amor por el jazz, la enología, la lectura o el deporte, y que está a punto de cumplir 65 años, le hace plantearse la jubilación, “no me gustaría retrasarla mucho y morirme nada más jubilarme. Hay otra vida fuera de la ferretería que me

gustaría vivir a tope. Dedicarle más tiempo a mi mujer y a mi hija, ir a conciertos de jazz -cosa que ya hace de vez en cuando- escuchar los mil discos que tengo en casa sin oír, aprender inglés para hacerme entender y traducir la letra del *Let it be* de los Beatles”.

Hace un tiempo descubrió el vino. “Yo, que no sé ni lo que es un cubalibre, ni he fumado nunca, lo descubrí por casualidad. Me regalaron un Vega Sicilia y a partir de ahí me interesé por el vino y la enología en general. Mi viaje de novios con mi actual mujer fue a La Rioja y a la Ribera del Duero, de bodega en bodega. Tengo amigos enólogos y viajamos para hacer catas”.

Pero la vida se presenta al margen de lo que uno desea. Su hermano, que tiene 60 años se jubila a finales de 2021 por motivo de unas hernias inoperables. “Él deja la empresa en mis manos y me pone en un brete de no saber qué hacer con mi vida. Me quita el sueño qué pasará con mis 10 empleados, que llevan todos entre 12 y 38 años en la empresa. Yo quiero cambiar mi vida, pero me preocupa el cambio que puede suponer en las suyas”.

Mis empleados son el corazón y el alma del negocio

👉 FÚTBOL Y OTROS DEPORTES

A los 8 años, Marcos Dols empieza a jugar al fútbol en un equipo que se llamaba El Ruiseñor. De ahí pasa al Benimámet y luego al Burjasot, equipo de tercera división. “En ninguno me pagaban un duro y me enrolé en el equipo que entonces tenía la empresa Dragados y Construcciones, que pagaba 30.000 pesetas de sueldo al mes, 50 pesetas por cada gol y 100 por cada partido ganado. Con 18 años yo ganaba más con el fútbol que en la ferretería, porque mi padre no me pagaba nada”.

Pasó luego al futbito y luego al squash. Con 27 años, estaba en el *top ten* de la Comunidad Valenciana. Incluso ganó dinero, porque, si llegabas a cuartos de final de un torneo, te pagaban unas 10.000 pesetas. “Yo

estaba tan contento, pero un día nos tocó jugar contra un equipo de Elche en el que el mayor tenía 10 años. Yo creía que eso no podía ser y protestamos a la organización. Nos dijeron que en ese deporte no había edad y que había que jugar el partido. ¡Nos dieron una paliza tremenda!”. Se pasó al pádel.

“También me gusta correr. Estoy muy orgulloso de haber acabado una maratón, en Valencia, que acabé en 4 horas, sin pasarlo mal”. Hace poco descubrió el pilates. “En tres meses me cambió la vida. No notaba el cuerpo, no andaba, flotaba. Llevo siete años practicándolo y me da una sensación de bienestar continua. Siempre me ha gustado hacer deporte”.

La empresa crece

Desde muy joven, Marcos vio que la ferretería familiar tenía muchas posibilidades. Y año a año fueron creciendo y haciendo más grande el negocio.

“En un momento dado le dije a mi padre que la tienda se nos había quedado pequeña y que nos estaba limitando el crecimiento. Había una finca enfrente que se vendía donde había habido un suministro que se cerró. Contactamos con el corredor que vendía la finca y le dijimos que estábamos interesados en comprar el bajo. Nos dijo que se vendía toda la finca pero que en ese momento ya estaba apalabrada y que se firmaba el traspaso en unos días. Nos dejó un poco chafados, pero a los quince días vuelve el corredor y nos dice que, si seguimos interesados en toda la finca, estaba disponible. Lo hablamos y decidimos rápidamente que sí, que nos quedábamos con todo”. El cambio de situación se produce porque la familia propietaria, de derechas de toda la vida, se echó para atrás cuando se enteró que el comprador era CC.OO.

“No teníamos el dinero que pedían, pero mi padre fue al Banco Bilbao y pidió 30 millones de pesetas para efectuar la compra.

En 7 días nos habían concedido el crédito. Entonces ya teníamos un nombre y una solvencia que nos allanó el camino”.

En 1995 se acaban las obras de remodelación de la finca y se abre la tienda, que tiene 250 metros, casi cuatro veces más que la anterior. Los aumentos de ventas eran del 30 % cada año. “Mi padre se sentaba al lado de la caja, veía cómo entraban clientes y más clientes y se ponía a llorar de contento que estaba de que sus hijos hubieran sabido sostener y hacer crecer el negocio que el fundó. Él estaba orgulloso de nosotros y yo me sentía orgulloso de que así fuera”.

En 1999 acaban de pagar el préstamo y en 2002 piden otro para abrir una segunda ferretería, en Puzol, de carácter más industrial. “En 2004, dice Marcos con orgullo, ya no debíamos nada”.

“Todo lo que tenemos ha salido del negocio y nosotros siempre hemos reinvertido en la ferretería. Quizá por eso ahora no necesitamos a los bancos para vivir y hemos podido sortear las últimas crisis con bastante solvencia, y tanto la de 2008 como esta del COVID han sido muy duras”.

Cooperativismo

“Nosotros no seríamos lo que somos sin Cofedeva, pero sobre todo sin Coinfer” contesta Marcos cuando se refiere a la importancia del cooperativismo en la trayectoria del negocio y de su trayectoria personal.

Su padre fue fundador de Cofedeva y él lo tiene claro: “No sabría funcionar sin una cooperativa detrás, sin los servicios que me ofrece. Te ayuda, te asesora, te enseña, comparte la información del mercado a la que yo no puedo acceder. En una globalidad tan salvaje, sin ayuda, te pierdes en un mes. Cuando se valora una cooperativa no solo hay que quedarse en los beneficios económicos. Si estás dentro, sabes cuáles son las tendencias, qué pasa con los precios, con las marcas, cómo y qué comprar en China...”

“El ferretero necesita que alguien se ocupe de los mercados, de los análisis, de las tendencias. Y el socio cooperativista debe contribuir con información, en beneficio de todos. El problema es que hay socios cooperativistas y socios a secas, que solo se preocupan

por su bienestar económico, sin ese espíritu que animaba a los socios fundadores”.

Él ha formado parte de los consejos rectores tanto de Cofedeva como de Coinfer, ocho años en cada caso.

“Cuando te integras en el consejo rector ves las cosas de otra manera, generalmente mejor, si se está gestionando bien, claro. Pero hay que aceptar que, cuando estás allí, lo haces por altruismo, que tienes que dedicar tiempo de tu empresa y de tu vida a beneficiar al resto de los socios. Por eso, yo soy partidario de que por lo menos cuatro años, todos los socios roten y pasen por los consejos”.

“El consejero tiene que aportar ideas y compartir complicidades con el equipo directivo de la cooperativa. Pero desgraciadamente no en todas las cooperativas es igual. Coinfer es un ejemplo de cómo hacer las cosas. De Cofedeva no puedo decir lo mismo”. De hecho, Marcos salió del consejo y después de la cooperativa, por enormes

diferencias de criterio con el presidente y otros socios”.

Echa en falta la unidad de acción de todas las cooperativas como en su tiempo pasó con Ancofe o Fergrup. “Ahora, en NCC no tenemos suficiente fuerza para competir en un mercado que va a toda velocidad. Todas las cooperativas tendríamos que estar a una para hablar de ventas, de proyectos de compra de verdad, para tener plantillas bien hechas. Tenemos los mismos clientes, los mismos proveedores, la misma problemática, los mismos competidores. La fusión de todas debería ser para ayer, no para mañana”.

Entre las barreras para conseguir eso -“A mí me gustaría que estuviéramos todos juntos”-, Marcos destaca los personalismos. “Me pone malo que la gente sea tan obtusa y solo se mire el ombligo. Me temo que, además, la política nos sigue condicionado y que las dos Españas siguen ahí generando obstáculos que nos perjudican a todos”.

Coinfer

“Coinfer es mi cooperativa y es una buena cooperativa, con socios magníficos. No es una empresa moderna, es una cooperativa moderna. La diferencia está en la parte social y la clave está en que los directivos entiendan eso, que hay que cuidar la parte social y dirigir la entidad con esa filosofía”.

“Hay abierto un debate sobre si las cooperativas son suficientemente competitivas en un mercado como el actual. Es posible que no y que convenga convertirnos en una S.A., pero en cualquier caso hay que pensarlo mucho, hacerlo, si así se decide, progresivamente y aprobarlo en la asamblea de socios”.

Después de 8 años, dejó de ser consejero y ahora es interventor de su cooperativa. “Creo que hay que dar paso a otros socios para que aporten sus ideas y vean desde dentro cómo son las cosas. En este tiempo he compartido horas y experiencias gratificantes con Javier Calabuig, Bernardino Pelegrí y con los jóvenes -Sara, Quino, Luis...- de los que he aprendido mucho. La mezcla de experiencia y juventud es imbatible”.

Estoy orgulloso de que mi padre se sintiera orgulloso de nosotros



“Me gustaría que todas las cooperativas de ferretería estuviéramos juntos. Sería mejor para todos”.

Reconoce que ser consejero supone entregar parte de tu tiempo a la cooperativa, pero el saldo es muy positivo. “En estos ocho años he encontrado más reconocimiento y comprensión que crítica”. Aunque también ha sufrido alguna derrota, como cuando trató de convencer a sus compañeros de la oportunidad de no pedir capital a los socios que quisieran entrar en la cooperativa. “Hoy, pedir 20, 30 o 50.000 € para que un nuevo socio entre, es una quimera. Yo era partidario de abrir las puertas a los que quisieran entrar para hacer la cooperativa más grande y potente. Y, lo mismo, que cuando un socio que pide la baja reclama el capital que puso cuando entró, el que no hubiera puesto nada no se llevaría nada al salir. También propuse que la cooperativa pudiera comprar las ferreterías de los socios que se fueran a jubilar y la ferretería -siempre que fuera viable- no tuviera continuidad. No tuve ningún éxito con la propuesta”.

En esta situación, tal como lo ve Marcos, “lo malo no es que no entren socios, sino que cada vez se vayan más. A este paso en 20 años no quedarán socios en la cooperativa”.

Una Fundación

Quería Marcos promover una ONG para recoger todo lo que sobra en las ferreterías y no se puede comercializar, para hacerlo llegar a países del tercer mundo. Bien directamente o a través de otras fundaciones. Según lo estudiaba vio “que era difícil porque había que contar con todos los socios”.

Mientras tanto surgió la posibilidad de colaborar con la Fundación Vicente Ferrer a través de la federación de cooperativas de la Comunidad Valenciana y “nos sumamos al proyecto para construir casas y escuelas en la India para los más desfavorecidos. Hacer una casa en la India cuesta 2.900 €, que es lo que pagamos al año de cuota. ¡Qué menos que eso podemos hacer por ellos! Deberíamos poner esa cantidad cada uno de los socios. Aquí nos sobra de todo y allí se mueren de hambre”.

Marcos espera ir un día a la India, como ya han hecho otros socios de Coinfer, para conocer de primera mano la espectacular labor de la Fundación Vicente Ferrer ●