

Ricardo Urraca. Presidente Comisión Económica-Financiera de ANFI

«LA CRISIS CREDITICIA EN LA QUE ESTAMOS INMERSOS VA A FRENAR LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR»

Desde el pasado mes de junio Ricardo Urraca se ha hecho cargo de la Comisión Económica-Financiera de ANFI, una de las tres áreas de trabajo con que cuenta la asociación. El nuevo responsable de la comisión, profesional con amplia experiencia en el sector, nos comenta en la entrevista su apreciación sobre la situación actual del mercado donde se prevé una gran incertidumbre sobre como afectará la crisis crediticia actual.

4 entrevista



Recientemente se ha hecho cargo de la presidencia de la Comisión Económica-Financiera de ANFI, ¿Cómo va a afrontar el periodo que le corresponde estar al frente de ella? ¿Qué líneas de actuación va a seguir?

En lo que se refiere a mercado, mantendremos la continuidad en los reportes internos sobre evolución de ventas en unidades con el fin de cada compañía continúe conociendo su posición en el sector. Por

otra parte la asociación dispone de una «Autorización Singular para la constitución y gestión de un Registro de Morosos», otorgada por el Servicio de Defensa de la Competencia (actualmente «Comisión de Competencia») sobre el cual estamos ya trabajando para hacerle más efectivo en su manejo como herramienta de gestión.

¿Qué peso tiene la Comisión dentro del organigrama de ANFI?

Dentro de ANFI existen tres áreas de trabajo: la comisión técnica, la de marketing y la Económica-Financiera, de la que recientemente me he hecho cargo. Esta comisión tiene dos funciones principales:

- 1) Generar datos internos, en metros cuadrados, de evolución del mercado nacional y de la actividad de exportación, los cuales nos permiten ver, entre otras cosas, la evolución y desarrollo de las diferentes masas y armaduras que componen nuestro mercado de láminas asfálticas.
- 2) Articular los registros necesarios para mantener actualizado el «Registro de Morosos» otorgado por el Servicio de Defensa de la Competencia al cual ya he hecho mención anteriormente.

Las empresas que forman parte de ANFI tienen vocación de continuidad y permanencia en el mercado a largo plazo por lo que, ante el nuevo escenario que se presenta en el sector, adquiere especial importancia el uso de herramientas, entre las cuales se encuentra la que aporta ANFI, que permitan gestionar correctamente las variables financieras de nuestra actividad empresarial.

Ante el posible aumento de la morosidad que se prevé, dados los síntomas de ralentización del sector inmobiliario, ¿qué acciones se van a acometer dentro del Registro de Morosos, creado hace años en ANFI?

Respecto al Registro de Morosos actualizaremos nuestros informes internos de ANFI con una mayor periodicidad para que sea una herramienta de gestión para todas las empresas asociadas.

¿Se ha notado ya un aumento de la morosidad en el sector? ¿Qué porcentaje de morosidad existe actualmente?

A día de hoy, la característica general sobre la información que se conoce sobre la «salud financiera» de determinadas empresas es la INCERTIDUMBRE. Se escuchan y escriben informaciones muy variadas sobre tal o cual empresa y, en realidad, en este momento lo que se sabe, publicado por medios de comunicación del sector o económicos, es que alguna empresa constructora ha presentado concurso de acreedores. De lo que no cabe duda es que la crisis crediticia en la que estamos inmersos va a frenar la evolución, hasta ahora positiva, del sector. Además todos los analistas financieros y de coyuntura que yo he escuchado, vaticinan una bajada del volumen de obra nueva en edificación residencial de dimensiones variables. Como dato, el



entrevista 5

publicado recientemente de variación del consumo de cemento para los meses de Enero-Febrero de 2008 con respecto al mismo periodo del año pasado, la bajada es de un 7%.

En lo que respecta al porcentaje de morosidad actual, objetivamente sigue siendo bajo, aunque viendo la evolución de determinadas empresas del sector de la promoción residencial de vivienda nueva, pronosticamos un alza a corto o medio plazo.

La demora en los pagos supone un grave problema para los fabricantes, debiendo estos soportar unos niveles financieros muy importantes. ¿Qué supone para las empresas del sector?

Los datos sobre los plazos medios de cobro que conocemos son los que ha publicado CEPCO, organización que dispone de amplios informes sobre este particular. En cualquier caso el sector de la construcción en España es de los más competitivos del mundo, como se demuestra en el desarrollo de las constructoras españolas en los mercados internacionales, y nosotros como gestores, dentro de nuestras respectivas compañías, debemos dirigir y gestionar nuestras empresas de acuerdo con la legalidad vigente en España, adaptándonos a las particularidades y el entorno de nuestro mercado en cada momento, frente a las peculiaridades de otros países.

«El porcentaje de morosidad actual sigue siendo muy bajo, aunque pronosticamos un aumento a corto y medio plazo, según las informaciones que disponemos»

En este sentido, además de las actividades de fabricación y venta de productos para construcción debemos considerar como variable de gestión la actividad financiera que se deriva de esta realidad; por una parte tenemos una componente financiera pura y por otra, que se deriva de la primera, la variable del riesgo que se soporta con los plazos de cobro que tenemos actualmente en España.

En comparación con la situación europea relativa a plazos de cobro, ¿cómo es la situación de nuestro país?

Indudablemente en Europa los plazos medios de cobro son sensiblemente menores que en España. Aunque no dispongo de datos actualizados de los mercados europeos, hace unos años estos plazos de pago eran

menores que en España y todo apunta a que la situación es más o menos equivalente. Como dato, según el último informe de CEPCO que dispongo, el plazo medio de pago de constructor a proveedor es de 227 días de media, datos proporcionados por la Central de Balances del Banco de España (2006).

La Ley antimososidad, aprobada hace unos años en España no ha tenido mucha efectividad en la práctica, puesto que no son muchas las empresas que hacen uso de ella. En su opinión, ¿Por qué las empresas no siempre hacen uso de sus derechos? ¿Puede más el miedo a perjudicar las estrategias comerciales de las empresas?

Las leyes, una vez emitidas, son metabolizadas por la sociedad de manera que se adaptan a ellas según la redacción de la misma y de los medios que el Estado aporte para velar por su cumplimiento. En este caso, y según todas mis informaciones, no existe jurisprudencia en contra del funcionamiento, en este ámbito, de los elementos que intervienen en el sector. Por tanto, y basado en ello, debemos gestionar nuestro marco de negocio de forma correcta para garantizar la continuidad y el desarrollo de nuestras compañías según el marco legal, jurídico y técnico en cada momento.

La Comisión que usted preside maneja las estadísticas de ventas de las empresas afiliadas. ¿Cómo han sido estas cifras en su conjunto para el sector de láminas asfálticas en el último ejercicio, y que previsiones tienen para el actual?

Venimos de un sector en crecimiento continuado en los últimos 10 ó 12 años. En concreto en el año 2007 el crecimiento en metros cuadrados de las empresas de ANFI fue aproximadamente del 8%.

La parte más importante de negocio en la impermeabilización asfáltica se da en cubiertas, las cuales se ejecutan en la parte final del proceso constructivo de la vivienda. Por ello llevamos un cierto «desfase» con respecto al sector de la edificación residencial ya que se están terminando muchas viviendas aún, aunque se están iniciando muchas menos que en pasados ejercicios.

Para 2008 existe una gran incertidumbre sobre en qué grado va a afectar la crisis crediticia desatada el pasado verano sobre nuestra economía y nuestro sector.

El arranque del año, y sobre esto aún no tenemos datos definitivos aunque sí impresiones, muestra síntomas de estancamiento del crecimiento y, en general, las previsiones sobre construcción de nueva vivienda son a la baja. Conocidas son las bajas de nuevos visados así como la caída del mercado del hormigón. Respecto a edificación industrial la tendencia es al alza, lo mismo que en Obra Pública. En cualquier caso estas incertidumbres se van a deshacer rápidamente en los próximos meses. ■

6 entrevista

«Indudablemente la media europea de los plazos medios de cobro es sensiblemente menor que en España»

