

Josep M^a Sala. Presidente de ANFI

«EL MERCADO DE LA IMPERMEABILIZACIÓN TOMARÁ LAS DIMENSIONES QUE HAN EXISTIDO EN EL PASADO CON LA VENTAJA DE UNA NORMATIVA QUE MEJORA LAS FORMAS CONSTRUCTIVAS»

4 entrevista



En un momento complejo como el actual, Josep M^a Sala asume la presidencia de la Asociación de Fabricantes de Láminas Asfálticas durante los dos próximos años. El nuevo presidente, profesional con larga experiencia también en el sector del aislamiento, actividad próxima con la impermeabilización, entiende que la nueva situación es preocupante, y que dependiendo de su duración puede poner a algunas empresas en una situación delicada. Su objetivo principal en este periodo es convencer y aunar el sector de la impermeabilización en España, hoy en día disperso.

El pasado mes de junio usted accedió a la presidencia de ANFI, cargo que ocupará los dos próximos años. ¿Qué objetivos se ha marcado para este período?

De entrada continuar con la excelente labor desempeñada por los presidentes que me han precedido a los que quisiera en justicia agradecer la meritoria dedicación por la dificultad que entraña compaginar las responsabilidades de compañía con las asociativas. En este momento además desear a Fernando Medina, presidente que me precede, un pronto restablecimiento en la delicada dolencia que le ha tocado sufrir.

Mi llegada al sector de la impermeabilización es relativamente reciente, proviniendo del aislamiento. En este período de tiempo, descubro lo extenso de esta actividad, en su contenido técnico y en el saber de sus profesionales. Siempre siguiendo las soluciones recomendadas de estos profesionales, los productos bituminosos son extremadamente fiables y garantizan larga vida para las distintas problemáticas constructivas y tendencias en el diseño actuales.

Las circunstancias han hecho que mi turno de presidencia caiga justo al inicio de toda índole de nuevos y sorprendentes acontecimientos de mercado que inexorablemente repercutirán en la vida asociativa. La preocupación por las nuevas realidades de mercado nos obliga a priorizar en las compañías y consecuentemente podría verse mermada la dedicación de recursos a la asociación.

De otra parte, coincide que nuestro sector y nuestras industrias se encuentran con avalancha de nuevas normativas y exigencias que no podemos descuidar y en las que seguramente llevamos retraso respecto a las posiciones alcanzadas en otros países europeos. Podríamos clasificar nuestras tareas en grandes capítulos. Primero referente a los productos: Revisión de la Normativa Europea de láminas bituminosas. Es sumamente extenso y lleno de detalles, ensayos y nuevas exigencias etc. En segundo lugar los temas medioambientales y de salud. Es un capítulo al que hay que dedicar mucha atención y recursos. Ejemplo el REACH sobre el registro de sustancias y agentes químicos, el LCA ciclo de vida de las láminas, emisiones, salud el IARC. En el tercer capítulo incluimos las necesidades de nuestra actividad cotidiana y doméstica, Documentos Reconocidos, DIT's, Estudios y publicaciones, foros BWA, comisiones técnicas, publicidades...

Podemos concluir que nos costará trabajo seguir tal cantidad de temas más cuando la mayor parte son trascendentales y de impacto en nuestros negocios. No debemos pues descuidar la atención a todo cuan-

«Queremos pensar que en el peor de los casos barajamos que el mercado nacional de la impermeabilización podría asemejarse al del año 2001 para el 2009»

to tenemos en curso y paradójicamente, cuando más necesitamos los recursos en las empresas más generosos debemos ser con la asociación.

Como objetivo primordial deberíamos conseguir aunar el sector de la impermeabilización en España, hoy en día disperso. Sólo sumando los distintos pero importantes potenciales de la profesión digeriremos la situación reglamentaria de la que ninguno se libra y que no deja lugar a las improvisaciones de última hora. De una parte es claro que nos necesitamos todos para abordar la abundante temática y al tiempo obtener la necesaria y demandada representatividad en defensa de nuestros intereses en el propio mercado y también en la comunidad, carrera que se nos somete desde Europa y en la que participamos escasamente.

¿Cuál es el momento actual por el que está atravesando la asociación?

Hemos podido ver en la última junta que la asociación pasa por un momento de entendimiento y unión de sus socios. La disponibilidad y colaboración es encomiable más cuando los recursos de nuestras empresas son limitados. Por tanto las distintas comisiones técnicas, de mercado, etc., creadas para cubrir los desarrollos indispensables y siempre urgentes se logran gracias a la dedicación de personas de alta profesionalidad, entrega y espíritu de sacrificio, que aprovecho para decir que no reciben a cambio más que la satisfacción personal en su realización. Viven la profesión.

«Jamás se está preparado para imaginar una situación de descenso de actividad tan acusada»

«Sólo sumando los distintos pero importantes potenciales de la profesión digeriremos la situación reglamentaria actual»

¿Cómo valora la trayectoria que está teniendo ANFI en los últimos tiempos, y sus aportaciones al sector?

ANFI sin duda alguna, en la impermeabilización bituminosa, es la asociación de referencia en España para la Administración y los Técnicos de la construcción, siendo además la que tiene representatividad en los foros internacionales y en la asociación europea BWA. También hoy en día se ocupa de la Secretaría del Sello AENOR. A parte de ser las industrias asociadas muy veteranas en el sector, poseen el mayor peso en el mercado español. Acumulan además de la experiencia en el mercado nacional, el conocimiento por su presencia en mercados exteriores. Creemos que su aportación al sector es crucial.

En los últimos años se ha pasado de un crecimiento continuo del sector a una ralentización y una bajada importante del volumen de edificación en nuestro país. ¿Están preparados los fabricantes de láminas asfálticas para superar esta crisis del sector de la construcción?

Ciertamente es la pregunta que nos hacemos cada uno de nosotros. Jamás se está preparado para imaginar una situación de descenso de actividad tan acusada. Hay que decir que tampoco nunca habíamos creído a todos aquellos que preconizaban el aterrizaje suave, sería un exceso de felicidad. Respondiendo a su pregunta, como en todas las actividades algunos se encuentran en mejores condiciones que otros pero el súbito descenso de la actividad junto con la fuerte exposición en los cobros crea temores e incertidumbres y posiblemente provoque desenlaces no deseados.

Antes hemos enunciado someramente aquellas tareas que debemos resolver en asociación por no ser abordables individualmente como empresa, pero acto seguido, las distintas compañías, deberán implementar las nuevas exigencias. Ello se complica si no se dispone de recursos técnicos adecuados seguidos de los económicos.

Por otra parte durante este tiempo de bonanza se habrán dado distintas formas de actuar en nuestra industria, según la estrategia escogida por cada uno. Me explicaré, por ejemplo podemos haber optado por hacer grandes y costosas ampliaciones de difícil amortización a partir de ahora, o bien podemos haber optado por simplemente expresar las antiguas instalaciones, lo que coarta su continuidad o bien otras situaciones como haber estudiado cuánto debo de invertir y en qué para disminuir mis costes productivos y así ser más eficiente en situaciones complejas.

De seguro que la nueva situación y dependiendo de su permanencia en el tiempo puede poner a las empresas en una situación delicada. Alguno pueda decidir apearse o cambiar de estrategia. De todas formas este sector y las firmas que lo componen han pasado varias crisis y continúan estando los mismos.

Piensen que el proceso productivo a diferencia de otros materiales se puede fácilmente adaptar a la demanda, permitiendo reducir turnos de producción. Es cierto que una vez agotado este fuelle los gastos fijos aparecen amenazadores.

Quien más quien menos por otra parte está vendiendo en otros mercados que si bien no es la panacea, no obstante puede hacer más llevadera la cuenta de los gastos fijos. De todas formas según se predice el mercado tomará las dimensiones que han existido en el pasado con la ventaja de una normativa que mejora las formas constructivas

A diferencia de las pasadas crisis la salida a la actual demanda, además de un mercado con más alegría, el haberse preparado para ser competitivo, tener capacidad para hacer frente a las normativas medioambientales, de salud y seguridad, y por último la capacidad de adaptar los productos para seguir las normativas y competir con empresas del exterior.

Sobre la dimensión que tomará el mercado, hemos hecho un poco nuestros cálculos y queremos pensar que en el peor de los casos barajamos que el mercado nacional podría asemejarse al del año 2001 para el 2009.

A esta situación se añade también para las empresas asociadas las constantes subidas que está habiendo en el precio del petróleo, materia básica para la fabricación de las láminas asfálticas. En estas condiciones, ¿cómo ve el futuro del sector?

Las constantes subidas han empobrecido nuestras cuentas de resultados pues existe una gran dificultad de traspasar los incrementos al mercado. Los fabricantes en este último año hemos sufrido continuas subidas de frecuencia prácticamente mensual hasta duplicar el costo

de la materia prima. Esta inestabilidad de precios crea una desorientación en el mercado y como consecuencia del caos comercial perdemos en nuestras cuentas. Se nos ha hecho imposible repercutir los aumentos y este año veremos resultados muy pobres

Las petroleras tienen la palabra. En construcción el bitumen es el producto impermeabilizante por excelencia y se encuentra presente en todas y cada una de las soluciones constructivas, ofreciendo soluciones de todo tipo de masticos aplicables a las temperaturas ambientales que se deseen, también en su versión autoadhesiva... de conocimiento universal. Ahora bien, todo tiene un precio a partir del cual se encuentra el material alternativo. Los niveles a los que hemos llegado están incitando la proliferación de inversiones en fabricación de materiales y soluciones alternativas no directamente dependientes del petróleo.

La impermeabilización es necesaria y en ella, el bitumen es el producto conocido más versátil, y de larga duración. Después de su antigüedad en el mercado aun queda mucho campo que recorrer al descubrir día a día nuevas posibilidades por los fantásticos adelantos químicos que se producen.

A dos años ya de la aparición del Código Técnico de la Edificación, ¿cree que éste ha cumplido con las expectativas que levantó?

Las expectativas dependen de dónde se encuentre y de cómo le vaya a cada uno. Es muy complejo. El problema es que en España se había hecho poco en normativa durante más de 20 años y después queremos, cuando es acuciante, recuperar rápidamente tanto tiempo perdido por medio de un tratado.

Las reacciones no se hacen esperar en forma de protesta por el encarecimiento del producto final, el desconcierto técnico y la creatividad que nos caracteriza en la crítica. No siempre tendría que ser que la mejora de un producto, en este caso la vivienda, conlleve un aumento desproporcionado en su precio de venta. Es responsabilidad del CTE?

Los franceses han venido revisando sus niveles de exigencia en la parte térmica, por ejemplo, cada cinco años. A la vez se jactan de conseguir el producto final, más eficiente, confortable y de fácil mantenimiento por un coste aceptable. Algunos dicen que sus construcciones residenciales son aparentemente poco sólidas. La cuestión es que si el producto cumple con lo que se demanda no sería necesario dar más, pero esto es precisamente lo comprometido.

¿Piensa usted que esta nueva normativa ha aportado una mejora a la calidad de la construcción en nuestro país?

Evidentemente esta normativa aportará mejoras notables y después de su adopción nos encontraremos en mejor situación para continuar avanzando. Será menos duro el implementar estándares si nos acostumbramos a revisiones periódicas. Permítame decir que se hubiera requerido mayor agilidad a la hora de gestar una reglamentación como el CTE. En tiempos de Felipe González estábamos hablando de la necesidad de modificar la normativa en los niveles que acaban de llegar. A fecha de hoy ya tendríamos que haber dado otros pasos.

En impermeabilización, en térmica, en acústica, el CTE representa un importante avance en confort, salubridad y ahorro energético. Era indispensable dar este paso. Ver de dónde veníamos pero aun mejorable si queremos estar en línea con los niveles que se han impuesto otros.

El Catálogo de Elementos Constructivos, recientemente publicado, ¿Qué beneficio cree que aportará a los profesionales de la impermeabilización?

Marca la pauta definiendo lo que se debe utilizar para obtener un correcto resultado. Creo que es práctico y eficaz en el sentido de unificar un correcto nivel de impermeabilización evitando así la creatividad o la improvisación, que pueden dar peores resultados y a veces incluso un mayor coste. Hay que ir a soluciones absolutamente testadas y experimentadas en las que nuestro sector ha invertido esfuerzos, recursos y saber hacer:

Por último ¿cómo ve el futuro de la asociación?

Ver el futuro es una facultad de la que estoy privado. Intuyo que no existe nada que ponga en causa el futuro de nuestra asociación. Mi percepción es que la solidez y profesionalidad de las asociadas no hace más que garantizar que vayamos a más y así lo confirma el nivel de actividad de la misma. Otra cosa es que creamos que el sector de la impermeabilización en España podría enriquecerse y fortalecerse si encontramos la forma de federar o aglutinar los medios de las distintas asociaciones. ■

«Hoy es importante que impere la serenidad y capacidad de retroceder posiciones de volumen a años pasados dejando la agresividad comercial para otros momentos»