

“Somos la empresa que más ha evolucionado en estos 10 años”

entrevista a
SALAMANDER

Salamander cumple 10 años en España y los cumple en un momento dulce. El gerente de la firma, Pedro Posada, hace balance de este largo periodo de tiempo, además de analizar la situación del sector y anunciar las novedades que está preparando Salamander.

novoperfil - Salamander celebra su décimo aniversario en España. ¿Qué motivó entonces la entrada de la firma alemana en el mercado español?

PP- Evidentemente, la coincidencia en el diagnóstico de las buenas expectativas del mercado español de ventanas de PVC. Salamander buscaba una persona introducida en

el sector y yo, después de casi un año sabático, una firma, entre otras cosas, dispuesta a apostar por un proyecto para la Península Ibérica. Una vez realizado éste, el acuerdo fue fácil por ambas partes. El tiempo se encargó de dictaminar la buena decisión tomada en aquel momento. Los resultados después de diez años a la vista están.

novoperfil - En estos diez años, ¿cómo ha evolucionado la empresa en España?

PP- Como he dicho, lo fácil fue llegar a un acuerdo. Lo arduo, lo verdaderamente difícil fue desarrollar el proyecto, la puesta en marcha y los inicios. Las conversaciones se ini-



Los trabajadores de SIP Productos Industriales posan ante las modernas instalaciones que la firma tiene en Rábade (Lugo).

ciaron en marzo del 2000, va a hacer diez años. En junio de ese mismo año suministramos desde Alemania a nuestros primeros clientes. Pero como nuestra pretensión era abrir un centro de distribución en España, en Lugo, hubo que alternar la captación de clientes con la localización de unas instalaciones, personal, etc. Pero sobre todo, aunque en teoría era lo que parecía más fácil, dar de alta a lo que fue Salamander Ibérica nos llevó bastante más tiempo de lo deseado, porque empezamos como un establecimiento permanente, sin forma jurídica pero cumpliendo con las normas impositivas españolas. Fue así, porque en aquel momento el Director General del Área Industrial de Salamander en Alemania no tenía atribuciones del Consejo de Administración para abrir empresas en el extranjero. Yo tenía poderes muy limitados y específicos, por ejemplo para dar de alta la telefonía o la electricidad, la seguridad social, bancos, etc. Ante cualquier organismo oficial yo debía de presentar no un poder general sino, específico para cada gestión, con lo que pedirlo a Alemania llevaba su tiempo. Si mal no recuerdo llegué a tener seis o siete poderes. Pero en fin, en diciembre de 2000, un empleado y yo abrimos nuestras primeras instalaciones de Muxa y en Febrero de 2001, se emitió la primera factura como Salamander Ibérica. Hace ahora nueve años.

A modo de anécdota, el primer día de trabajo, un día de Enero del 2001, cuando teníamos todo a punto para abrir, lo primero que hice, fue sentarme solo en mi despacho, no en mi silla, sino en la de enfrente y como si de una ceremonia de colocación de primera piedra se tratase, medité unos minutos y pensé en el esfuerzo y dedicación que tendríamos que desarrollar para situarme exactamente diez años después. Os puedo decir que me situé exactamente en la misma dimensión de hoy en día.

Posteriormente, ya en Noviembre de 2004 se constituyó la sociedad Sip Productos Industriales, S.A., en la que trabajamos hoy 18 personas en unas nuevas y modernas instalaciones de 4.000 m² que fueron inauguradas en marzo del 2008.

Ni que decir tiene lo difícil que fue mantener nuestra trayectoria, no exenta de dificultades, pero nuestra planificación, austeridad y estrategia fueron los ingredientes para consolidarnos como una firma eficiente y consistente. Hemos sido la empresa de nuestro sector que más ha evolucionado en estos diez años.



Pedro Posada, Gerente de SIP Productos Industriales.

novoperfil - ¿Qué cualidades ofrecen los perfiles de Salamander?

PP- Somos conocidos por nuestro diseño, nuestro blanco Salamander es un referente y tiene denominación de origen en la carta de colores Ral. Las superficies son brillantes, dando como resultado un acabado inmaculado a los perfiles. No conozco ningún perfil de nuestros competidores, que tenga este atractivo.

Cuando a la perfilería de PVC se le achacaban formas demasiado rectas, nosotros ya disponíamos de sistemas con hojas redondas, fuimos los pioneros. Aún hoy, ofrecemos un diseño único en nuestras ventanas y puertas con una estética interior inspirada en la madera, con curvas estilizadas y armoniosas que les da un sello muy personal.

Desde siempre hemos hecho el suministro de las juntas incorporadas en todos y cada uno de nuestros perfiles. En este sentido tengo que decir que, cuando otros experimentaban con las juntas, nuestros clientes ya se beneficiaban de estas ventajas.

Otro aspecto importante que debemos de destacar es que en casi todos los sistemas Salamander se puede emplear el mismo refuerzo de acero o el mismo herraje.

Todos los años incorporamos dos o tres nuevos colores. Con todos ellos ofrecemos una gama de 34 colores diferentes que tenemos a disposición de nuestros clientes incluso combinándolos en ambos lados de los perfiles, es decir que, por ejemplo, podemos fabricar una ventana en color amarillo por fuera y roble dorado por el interior.



Junto a Pedro Posada, los miembros del equipo comercial de SIP Productos Industriales: José María Martínez, Manuel Morales y Javier Escobedo.

novoperfil - Desde hace unos años la perfilería de Brüggmann también forma parte de la oferta de Salamander. ¿En qué se diferencian unos de otros y a qué mercados van dirigidos?

PP- Conviene saber que la empresa Brüggmann fue absorbida por Salamander en el 2001. Esta firma era muy conocida en el sector a nivel europeo, no en balde desde hacía más de cuarenta años fabricaba perfiles de PVC con esta marca. Hoy en día conforma el grupo Salamander Industrie Produkte, GmbH y se comercializa como un sistema de ventanas más.

¿Qué diferencias hay entre el sistema Brüggmann y Salamander? Pues básicamente, que no son compatibles entre ellos, son dos sistemas diferentes. El primero tiene una profundidad de 73 mm y dispone de una gama de hojas y puertas muy variada, resumiéndola en dos series, la AD de doble junta y la MD de junta central, incluida su perfilería complementaria. Ambas series son muy competitivas en precio, guardan muy buena relación precio-calidad, estando orientada a la obra.

El sistema Salamander, dispone de multitud de series, la 2D, la 3D, de 60 mm. y 76 mm. de profundidad respectivamente, así como la Stream Line, igualmente de 76 mm. y además se completa la gama con series de puerta elevadiza, puerta corredera, mallorquina, contra interior, etc.

Dispone de soluciones específicas para la obra de calidad, en la que se tiene que dar respuesta eficaz y adecuada para un cerramiento.

Ambos sistemas tienen los test y certificados de calidad, que siempre ponemos a disposición de nuestros clientes junto con el resto de documentación técnica.

novoperfil - El PVC se va posicionando gradualmente en el mercado de ventanas en España. ¿Cuál es la aceptación actual del usuario español frente a este material? ¿Se nota un aumento en su cuota de mercado o existe un estancamiento?

PP- Es evidente que sí. El Código Técnico de la Edificación, luego el marcado CE, los planes Renove ahora, han puesto de manifiesto la razón de ser de las ventanas de PVC. El reconocimiento de este material como cerramiento ideal está siendo aceptado no sólo por el usuario y por los prescriptores de obra, sino también, y sobre todo, por sus detractores, por los más aguerridos detractores del PVC, que por fin han tenido que aceptar lo que durante mucho tiempo algunas personas no nos hemos cansado de propagar. Afortunadamente, atrás quedan aquellas campañas malintencionadas en contra del PVC.

Europa siempre ha sido el aval de las ventanas de PVC porque desde hace muchos años es el material más utilizado

y nuestro país no va a ser menos, tardará más o menos tiempo, pero la tendencia es igualar la cuota de mercado a la del resto de los países de nuestro entorno que, dicho sea de paso, manejan cifras realmente importantes, por encima del 60% o incluso del 70%.

España poco a poco ha ido aumentando su demanda, según los datos de estudios que manejamos, en el norte el PVC tiene una cuota de mercado del 30%, en el centro un 28% y en toda la zona mediterránea en torno al 15%. Estas cifras eran impensables hace años

novoperfil - Durante el pasado año Salamander ha realizado una exhaustiva campaña informativa en distintas ciudades de España para dar a conocer el mercado CE. ¿Qué valoración pueden hacer de esas jornadas? ¿Se encuentra el sector suficientemente concienciado?

PP- Ciertamente estoy sorprendido por la buena aceptación, según se desprende de la cifra de asistentes a las jornadas, porque prácticamente han estado el 100% de nuestros clientes.

Estamos en condiciones de decir que la concienciación es plena a juzgar por la firma de contratos de cesiones que hemos realizado y porque para poder participar en los planes Renove los clientes deberán contar con el mercado CE y así nos lo confirman ellos.

novoperfil - ¿En qué novedades está trabajando en la actualidad Salamander?

PP- Una de nuestras asignaturas pendientes es la potenciación de nuestro Departamento de Marketing, que en el futuro será un complemento importante de nuestro Departamento de Ventas, el cual al mismo tiempo está también en fase de expansión.

novoperfil - ¿Cuáles son los próximos proyectos de Salamander a corto y largo plazo?

PP- Como corto plazo está la participación en la feria de Veteco, en la que expondremos novedades que anunciaremos en su momento, y a largo plazo podría ser aumentar las actuales instalaciones, siempre y cuando, claro, se cumplan nuestras previsiones. 

