



Las ventanas de PVC aún están en fase de introducción en España

Entrevista a PEDRO POSADA NAVIA

Gerente de la filial en España del Grupo Salamander Industrie Produkte GmbH (Alemania)

En primer lugar, Sr. Posada, tengo que preguntarle por la crisis económica y del sector de la construcción en concreto. ¿Qué nos puede decir al respecto? ¿Cómo está afectando la crisis a su empresa? ¿Prevé una solución a corto-medio plazo? ¿Qué deberíamos hacer

entre todos para salir de esta desesperante situación de incertidumbre?

Bueno, no voy añadir nada que no se haya dicho ya, con respecto a lo que podemos escuchar todos los días en los medios de comunicación, pero de lo que no existe ninguna duda es, que la estamos

Entrevistamos a Pedro Posada Navia, Gerente de la filial en España del Grupo Salamander Industrie Produkte GmbH (Alemania), distribuidor de los sistemas de ventanas de PVC de las firmas Salamander y Brüggmann en España y Portugal, y uno de los profesionales del sector que más sabe de carpintería de PVC en nuestro país.

padeciendo y según diferentes estudios de mercado, aún no estamos en su ecuador, es decir, que pasaremos un 2010 duro.

Cuando **Salamander** llegó a España, en pleno “boom inmobiliario”, pronto hará 10 años, tuvimos muy claro en que parte del mercado deberíamos de penetrar; entre otras cosas, optamos por no correr riesgos con clientes cuya facturación dependía en gran medida de la obra, sino más bien de la rehabilitación o pequeña obra nueva. Aunque ha venido, bajo mi punto de vista, más tarde y con más intensidad de lo previsto, se sabía que en cualquier momento llegaría la crisis. Parte de nuestro acierto ha sido no dejarse llevar por la euforia de aquellos tiempos. Hubo que vencer muchas tentaciones, dejando en el camino operaciones importantes que por entonces parecían no conllevar riesgo pero que el tiempo se encargó de desvelar que sí. Nuestra correcta planificación de las inversiones ajustadas a la previsión de nuestros ingresos ha sido fundamental en nuestro desarrollo.

Los resultados de nuestra estrategia se están viendo ahora, hemos evolucionado y estamos resistiendo bien.

Por otra parte creo que, no es justo exigir a los de fuera, cuando uno no ha hecho los deberes en su propia casa. Antes he dicho, que de unos años a esta parte ha habido euforia y eso no es bueno. Porque la euforia crea demasiada confianza y en este estado uno no cree que las cosas pueden cambiar, así difícilmente se toman medidas de precaución. ¡Cuántas veces ha sonado la alarma de que la burbuja inmobiliaria iba a estallar!. Piense usted, que durante todos estos años de bonanza, que afortunadamente han sido muchos, se han creado muchas empresas que no han experimentado ninguna situación de crisis, ahora la



están padeciendo y lo pasan francamente mal, básicamente por falta de previsión. En cambio las empresas, que han sabido, como se dice vulgarmente “nadar y guardar la ropa”, son las que tienen más posibilidades de supervivencia y su denominador común es haber sobrevivido a situaciones como la que estamos atravesando. En fin, podríamos estar hablando sobre la crisis, largo y tendido, porque entre otras muchas cosas, estamos en un escenario económico global poco alentador, es en particular el sector de la construcción, especialmente sensible a él.

La escasez de financiación tanto para el consumidor como para las empresas representa un lastre para nuestra economía y su duración dependerá en gran medida la solución al problema. Si se pusieran en marcha los *Planes Renove de Ventanas* en todas las Comunidades Autónomas serían una aportación importante para el Sector.

Hablemos ahora de la carpintería de PVC y de su presencia en el mercado

español. ¿Cómo valora su situación actual respecto a las carpinterías de aluminio? Bien es verdad que el PVC ha ganado cuota de mercado en estos últimos años pero seguimos muy lejos de los porcentajes que tiene en otros países europeos de nuestro entorno. ¿Qué le pasa al PVC para incrementar su presencia en los hogares españoles?

Para mí, existen tres factores fundamentales: los costes de puesta en marcha de la producción, la ausencia de mentalización de ahorro energético en el consumidor español y la posterior introducción de las ventanas de PVC en nuestro país al resto de Europa.

La inversión en maquinaria es un freno para que muchos fabricantes de ventanas inicien su actividad por ser sensiblemente más alta que la del aluminio. Se dice en lenguaje coloquial entre los carpinteros, a modo de lamento por la competencia desleal que, con una hoja de sierra y un atornillador se pueden fabricar ventanas con este metal, en cambio para producir las de

PVC, su coste oscila entre 30.000 y 60.000 euros como mínimo.

Tradicionalmente el consumidor de los países europeos invierte en su hogar en los materiales que más aíslan térmicamente, en definitiva, los que le ayudan a reducir la factura mensual de la electricidad, gas, etc. Es frecuente que un alemán, un danés, un francés pida el valor "U", el coeficiente de aislamiento térmico de la ventana y no estoy hablando de un arquitecto, ingeniero, etc. Con frecuencia se justifica esta actitud, como que en esos países a los que me refiero les castiga una climatología más severa, porque siempre mentalmente se recurre al frío. Sin embargo, la realidad es otra, porque por ejemplo en Andalucía, Levante, Canarias..., lugares que se les identifica con el calor, la ventana de PVC, dotada de vidrios adecuados y protección solar, puede reducir la factura eléctrica del aire acondicionado en la misma proporción que lo hace un alemán, un danés o un francés por la calefacción. De ahí que, los ciudadanos de estos países cuando construyen su vivienda en España, mayoritariamente, aún en zonas mediterráneas o Canarias, recurren a las ventanas de PVC, por sus inmejorables prestaciones.

La producción del aluminio fue auspiciada en España al amparo del Estado hace casi medio siglo. Recordemos a la antigua Inespal grupo de fábricas dependiente y financiado por el Ministerio de Industria español. Queramos o no, ha creado cultura y hábitos de compra en los consumidores. En cambio las ventanas de PVC aún están en fase de introducción en nuestro país, son desconocidas para muchos de ellos. No tengo la menor duda de que esta tendencia se invertirá.

La calidad de las carpinterías de PVC ya nadie las puede poner en duda en España y es verdad que sus prestaciones están muy por encima de las exigidas por las actuales normativas vigentes, pero aún así las ventanas de PVC siguen teniendo "mala prensa" entre algunos prescriptores. ¿No cree usted que ya es momento de terminar



con "ciertos mitos malintencionados" y algunas falsedades vertidas al respecto del PVC?

Es evidente que muchos prescriptores lo incluyen en sus proyectos, no en vano gracias a ellos y a sus criterios profesionales han facilitado la introducción del PVC hasta cuotas actuales. Hoy está ya, afortunadamente, en vigor el CTE y tienen un motivo más para prescribir el PVC, con más garantía que el aluminio. Saben también que en Europa, desde hace muchos años, para cumplir con la normativa de los diferentes países es la solución más efectiva y ventajosa. El **Marcado CE** representa un pasaporte técnico. En rehabilitación, los sistemas **Salamander** y **Brüggmann**, disponen de acabados imitación madera que realzan el edificio a renovar, sólo hay que elegir el tono o color de la variopinta carta de muestras.

Con respecto a "mitos malintencionados" diré que cabe recordar las opiniones vertidas desde hace más de dos décadas por los más aguerridos detractores de las ventanas de PVC y lo que éstas hoy representan en sus negocios por haberse decidido a elaborarlas o cuando menos a comercializarlas.

El **Código Técnico de Edificación** (CTE), entre otras cosas, ha supuesto modificar los hábitos de utilización de ciertos materiales, entre ellos, los que se emplean para fabricar ventanas, que sin lugar a dudas, en España, el más utilizado, es el aluminio, el cual no es el adecuado para algunas zonas y sí lo es, de sobra el PVC. Esto significa que un arquitecto, un prescriptor de obra no va a consultar el mapa térmico español cada vez que proyecte una obra, se acordará del PVC como solución universal, porque aunque el aluminio cumpla en esa determinada zona, supone ahorrar menos energía. Si somos objetivos, creo que el actual Código Técnico de Edificación debería de ser más riguroso en unos aspectos y más específico en otros. Al final creo que así será, porque hay precedentes en otros países.

El próximo 1 de febrero de 2010 se hará efectiva la obligación de los fabricantes de ventanas de tener el marcado CE en sus productos. Creo que su empresa ha realizado algunas importantes acciones en este sentido. ¿Podría explicárnoslas y



Las empresas, que han sabido, como se dice vulgarmente “nadar y guardar la ropa”, son las que tienen más posibilidades de supervivencia

comentarnos las jornadas que han organizado?

Lo cierto es que hemos trabajado este año para ayudar y asesorar a nuestros clientes en la implantación de su mercado. Hemos realizado diversas jornadas formativas dando cobertura a toda la geografía nacional, en las que se ha contado con la presencia de expertos en la materia. Estas jornadas han sido un éxito rotundo de asistencia y nuestros clientes han salido muy satisfechos con la información obtenida. Del mismo modo, el Departamento de Marketing ha desarrollado un programa informático que permite gestionar de forma fácil todos los aspectos referentes al Mercado CE y que está disponible en varios idiomas, uno de ellos el español. Asesoramos y apoyamos además a nuestros clientes con la cesión de ensayos de

ventanas y con la edición en español y portugués de todos nuestros manuales técnicos.

¿Qué puede ofrecer actualmente y seguirá ofreciendo en el futuro su empresa y sus marcas Salamander y Brüggmann al respecto del mercado CE?

El trabajo más importante está concluido. Sólo que, en el futuro facilitaremos la documentación de los sistemas que se vayan incorporando, de la misma forma que, nuestros nuevos clientes pueden beneficiarse de una labor ya realizada.

Hablemos ahora de las últimas novedades de sus productos. ¿Que hay de nuevo en Salamander? ¿Y cuáles son las innovaciones de Brüggmann?

En este momento disponemos de varias novedades, algunas de ellas muy importantes, pero que no han visto la luz. Daremos cuenta de ellas en la próxima edición de **Veteco 2010** y como primicia en la feria alemana de **Fensterbau** en Nüremberg, por tanto, le ruego me disculpe, pero por prudencia no puedo adelantarle nada.

Para finalizar, ¿en que nuevos proyectos está trabajando actualmente su empresa SIP Productos Industriales?

Como he dicho al principio, siempre ajustamos los costes de nuestras inversiones a nuestros ingresos y cualquier proyecto, por pequeño que sea, lleva implícito una dotación presupuestaria, así que, dado el escenario económico lo recomendable en este momento, es ser cauto en este sentido. Esto no quiere decir que no los tengamos, sino más bien aplazados, en espera de que llegue el momento idóneo.

¿Desea añadir algún comentario o reflexión final?

Pues añadiría lo que suelo decir con frecuencia en estos casos, es decir, mi recomendación a todos los fabricantes de ventanas que se decanten por la fabricación de ventanas de PVC Salamander, porque es apostar por el futuro. Diría además que, adopten una mentalidad de fabricantes de ventanas de calidad, independientemente, del material con que estén fabricadas, no es positivo hacer bandera del material, sino más bien de sus características y sus prestaciones y ahí estamos nosotros con nuestros sistemas Salamander y Brüggmann. ■

SIP Productos Industriales S.A. Salamander Industrie Produkte España

Polg. Sigalsa, Parcela 5-A

Fase I - Calle G

27370 Rabade (Lugo)

España

Tel.: +34 982 303 911

Fax: +34 982 303 937

info@sip.es

www.sip.es