

DOSSIER: SUMINISTROS INDUSTRIALES

Las normas de seguridad laboral brindan nuevas oportunidades de negocio a las empresas de suministros industriales

Es hora de resistir

Una aproximación al presente y futuro del sector pasa, inexorablemente, por analizar la incidencia que la coyuntura económica actual está teniendo sobre fabricantes y distribuidores. Los proveedores de suministros industriales ven reducidos sus pedidos en todos los segmentos. Los fabricantes que suministran a la industria están sufriendo en sus propias carnes la caída generalizada de la producción, con factorías revisando a la baja las necesidades de producción, prácticamente cada semana.

Mónica Daluz

En el emblemático sector de la automoción la programación anunciada hasta la fecha indica que este mes de diciembre habrá un parón casi total en las fábricas de automóviles; se dejará de utilizar más de un 90 por ciento de la capacidad productiva. Y la situación es bastante similar en todo el mundo. La agencia de calificación de riesgos Fitch pronostica una caída de las ventas en Europa Occidental del 8 por ciento en este ejercicio y del 12 por ciento en el 2009, aunque fuentes del sector automovilístico van más allá, y aseguran que si las condiciones del crédito siguen deteriorándose, la bajada estará más cerca del 20 por ciento que del 12.

En cuanto a los suministradores al sector de la construcción, ni que decir tiene que no escapan al "efecto dominó". Las cifras de la desaceleración productiva del sector cementero, uno de los termómetros del sector, hablan por sí solas. Según Anefhop (Asociación Española de Fabricantes de Hormigón Preparado), provincias como Almería o Sevilla han reducido la producción un 39,21 y un 36,83 por ciento respectivamente. Por su parte, los suministros para la protección individual, a pesar de su buen estado de salud, hasta ahora, tampoco se libran de este tifón, al que parece que sólo pueda hacerse frente resistiendo, y serán aquellos más fuertes y mejor anclados, esto es, las empresas más competitivas y eficaces, quienes permanecerán en pie cuando el huracán vuelva a ser brisa.

No cabe duda de que las normas de protección ambiental y de seguridad laboral y la obligación de compra y uso de productos regulados que conlleva su cumplimiento, brindan nuevas oportunidades de negocio a las empresas de suministros industriales y propician, además, la innovación. Así, los proveedores de productos químicos o de equipos de protección individual se prevé sean dos de los segmentos que en menor medida sufran las consecuencias de esta reacción en cadena de la que parece imposible escapar...

En cualquier caso, hemos ido demasiado lejos y abusado de la cultura del crédito. Probablemente, tanto la



Cerrojo de seguridad de Feliciano Aranzabal, S.A.

industria como la distribución saldrán de ésta con un modus operandi de gestión distinto, basado, como antaño, en la liquidez. Y volver la vista atrás, tal vez haga al sector retomar un refrán de esos de toda la vida; y es que, mantener la independencia resulta ciertamente romántico, pero todo el mundo sabe que "la unión hace la fuerza". Ustedes ya me entienden.



Guerra al amianto

Otro de los ámbitos en los que la obligatoriedad del uso de equipos de protección individual abre expectativas de crecimiento para los suministros industriales, es en la prevención en los trabajos de exposición al amianto. Aunque la comercialización y utilización de amianto está prohibida en España desde 1984, todavía podemos encontrar este material en operaciones de retirada, eliminación y mantenimiento de instalaciones donde existe amianto o materiales que lo contengan. Los proveedores de equipos de protección individual destinados a operaciones con amianto incrementan los estándares de calidad. Estos equipos están orientados a evitar la inhalación de fibras. La posibilidad de que las fibras de amianto se introduzcan o queden atrapadas en la estructura del tejido hace necesario que el material desprenda pocas fibras y esté formado por poros de pequeño tamaño. Esto se consigue a través de estructuras de tejido no tejido o por varias capas superpuestas que consiguen una alta eficacia de protección frente a partículas. Otro factor importante a la hora de la selección de la ropa de protección es la comodidad del usuario, sobre todo cuando se realizan trabajos continuados y que requieran esfuerzo físico medio o alto.

Oportunidades en protección laboral

En los últimos años las cifras han confirmado que los Equipos de Protección Industrial (EPI) son un nicho de mercado cada vez más importante para las empresas de suministros industriales.

El sector de la construcción es el que requiere mayor atención por parte de los profesionales de la seguridad laboral. El año pasado la cifra de accidentes en el sector ascendió a 249.910, con 282 víctimas mortales. A pesar de que esta cifra representa un descenso de siniestralidad del 5 por ciento con respecto al año anterior, el sector de la construcción continúa siendo el sector que registra una mayor incidencia de la siniestralidad laboral. Por lo que respecta al año en curso, ya en abril acumulaba más del 33 por ciento. Se calcula que el 92 por ciento de los trabajadores del sector de la construcción deben usar algún tipo de protección individual. Desde la Asociación de Empresas de Equipos de Protección

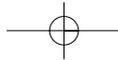
Se calcula que el 92 por ciento de los trabajadores del sector de la construcción deben usar algún tipo de protección individual



El sector de la construcción es el que requiere mayor atención por parte de los profesionales de la seguridad laboral.

A medida

El sector de los equipos de protección individual ha entendido que las circunstancias sociolaborales y la legislación soplan a su favor, si hacemos un ejercicio de abstracción y colocamos la crisis entre paréntesis...; así que está decidido a poner en práctica estrategias empresariales y comerciales que le ayuden a obtener la mayor rentabilidad al tiempo que prestigiar y consolidar este segmento de los suministros. Sobre esta cuestión, desde Asepal se argumenta que "una de las claves de esta estrategia empresarial consiste en ofrecer equipos que respondan a las necesidades del trabajador en un puesto específico de trabajo. Para ello, en muchos casos se opta por llevar a cabo un diseño conjunto con la empresa usuaria para que los EPI cumplan al máximo requisitos de protección, funcionalidad y ergonomía. Las aportaciones del destinatario final de producto son fundamentales a la hora de recoger el comportamiento de los equipos en la práctica".



DOSSIER: SUMINISTROS INDUSTRIALES



Puente grúa de Ayerbe Industrial Motores.

Los proveedores de productos químicos o de equipos de protección individual serán dos de los segmentos que en menor medida sufran las consecuencias de esta reacción en cadena de la que parece imposible escapar...

Personal se llama la atención sobre una circunstancia que no siempre se tiene en cuenta a la hora de abordar la dotación de equipamiento: "Para que estos equipos se usen de una manera adecuada es imprescindible que previamente se haya realizado una correcta evaluación de riesgos de los puestos de trabajo, una labor básica para la prevención y que en muchas ocasiones no se elabora con la debida precisión".

Un segmento hasta ahora considerado dentro del ámbito de la construcción, abierto a nuevas oportunidades para los suministradores de equipos de protección individual es de los trabajos verticales, debido a la amplitud de su campo de aplicación. Así lo explica el gerente de Anetva, David Cendal: "Los trabajos verticales tienen un gran futuro debido a que su campo de aplicación es muy grande, es decir, mediante estas técnicas se pueden realizar multitud de trabajos en altura en diferentes estructuras, instalaciones, edificios, naves, etc. Hoy se encorseta a los trabajos verticales dentro del ámbito de aplicación del sector de la construcción y, aunque en la mayoría de casos es así, en otros muchos casos éstos se realizan además en campos como en la instalación de pancartas publicitarias, la limpieza de cristales, la instalación de antenas de tele-

comunicaciones, la limpieza de aerogeneradores, los testeos y mediciones en buques, instalaciones de medidas de seguridad en altura, etc."

Accesorios, componentes y herramientas

Según el Observatorio de coyuntura industrial, del Foro de competitividad Euskadi 2015, publicado el pasado mes de julio, sobre el sector de accesorios, componentes y herramientas, la facturación empezó a notar la crisis a partir del mes de mayo, descendiendo un 1,5 y un 3 de media en accesorios y corte. A pesar de ello, el empleo se mantiene estable y la exportación, en general, crece. Por mercados la situación es irregular; en la mayoría de los países las empresas suben un 10 y un 50 por ciento, mientras que en EE UU baja bruscamente, en varios casos entre -50 y -80 por ciento. En cuanto al suministro industrial nacional, es general el descenso, ya que la crisis hace que las compras se hallen paralizadas por el momento. Después de un 2007 muy bueno, las principales preocupaciones son la pérdida de competitividad y la respuesta de mercado cuando se repercuta en el precio el alza de las materias primas -que han subido entre un 15 y un 18 por ciento-, la inflación, el precio de la energía, las subidas salariales





Un, dos, tres, salvados...

La salvaguarda del planeta y de la integridad física de las personas en su lugar de trabajo contemplada en la legislación vigente, que regula cada vez con mayor exigencia en dicho sentido, parece ser un escudo protector contra la crisis. Así, por ejemplo, los suministros a la industria química son susceptibles de mantener sus niveles de ventas, es más, estas exigencias legislativas impulsan, también, la innovación, una de las bazas para sobrevivir a la crisis e incluso salir fortalecido de ella. Lo mismo cabe decir del equipamiento de protección individual, aunque es evidente que este segmento, en su gama destinada al sector de la construcción, se desacelera.

Los hábitos e intereses del consumidor también tienen su incidencia sobre el mercado al margen de los imperativos de la economía. Como ejemplo, la industria de la madera. La madera es un material cada vez más apreciado por el consumidor para vestir su hogar, de modo que los suministros a este segmento tienen también perspectivas de salir airoso del vendaval. Pero nada es gratuito. Ahí están las asociaciones del sector empujando a su industria. Veamos la última acción promovida por la Confederación Española de Empresarios de la Madera, Confemadera: un estudio realizado por el Instituto de Biomecánica de Valencia (IBV) sobre los beneficios de la madera para la salud, cuyos resultados se han presentado en la

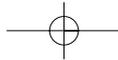
Feria Internacional de la Salud, Fisalud, celebrada en Madrid entre el 27 y el 30 de noviembre. Una de las principales conclusiones del estudio es que "los entornos con madera mejoran la calidad de vida y la salud y tienen efectos beneficiosos sobre el crecimiento y el estado de ánimo de las personas". Una buena estrategia de mercado ante el creciente interés de la población por el bienestar físico y psicológico.

Otra de las acciones que se está llevando a cabo para potenciar la industria de la madera, con la consiguiente repercusión sobre los suministros industriales a este sector, es la desarrollada por el Departamento de Desarrollo Rural y Medio Ambiente del Gobierno de Navarra, y que consiste en fomentar el uso de este material entre los colectivos de todos los ámbitos de la construcción: arquitectos, aparejadores, ingenieros e ingenieros técnicos. La progresiva familiarización de estos profesionales con el uso de la madera, implicará que, paralelamente, se desarrollen nuevos productos por parte del sector del suministro industrial, para atender las nuevas necesidades que se generen. Algunas de las razones por las que el mencionado departamento estima que los profesionales no utilizan madera en sus proyectos son el desconocimiento de la tecnología para su uso, el desconocimiento sobre la disponibilidad de dónde adquirirla o la falta de mano de obra para trabajarla y/o instalarla. La intención de esta administración autonómica es estimular el uso de la madera, de modo que la tendencia apunta a que en un futuro el sector de los suministros industriales incrementarán las ventas de productos destinados a la instalación de elementos más allá de puertas, ventanas o parquet, y se extenderá el uso en estructura (vigas, columnas, armaduras...), cubiertas de techos y muros, tanto exteriores como interiores.

Más expectativas para los suministros; la actividad rehabilitadora tiene, sin duda, largo recorrido. Actualmente, el peso de la edificación no residencial y de obra civil es similar en España y Europa. Sin embargo, el peso de la rehabilitación y mantenimiento en nuestro país es muy inferior y la tendencia es a igualarse en los próximos años, debido al incremento de este tipo de negocio y al descenso de la edificación residencial nueva. Asimismo, el subsector de la rehabilitación es mucho más estable que el resto de subsectores de la construcción, con variaciones mucho menos acusadas e incrementos estables a lo largo del tiempo, como ya sucedió en la crisis de mediados de los años 90 en España y como se prevé sucederá en los próximos años.



Las exigencias legislativas impulsan, también, la innovación, una de las bazas para sobrevivir a la crisis e incluso salir fortalecido de ella



Broca para mecanizado de Rübige, representada por Kencl.

pactadas, etc.; o el importante descenso de márgenes, cuando no se repercute. Sobre el futuro, el documento cita textualmente: "A día de hoy no se prevé que en 2009 la situación empeore".

Retos del sector

Centrales de compra, pequeños negocios familiares, grandes grupos ferreteros, cadenas de distribución... la disparidad en la tipología de cliente, así como la ingente variedad de referencias y cierto caos en la clasificación, forman parte de la idiosincrasia del sector. En el segmento de las fijaciones, por ejemplo, no hay fabricantes especializados en un target doméstico; los productos domésticos coexisten en la oferta con gamas tan específicas como la construcción, las conducciones de gas, el sector automovilístico o las instalaciones agrícolas de riego.

Con el objetivo de adaptar las familias de productos a su consumo, el Comité Aecoc de Ferrería y Bricolaje está actualizando la Clasificación Estandarizada de Productos. Recientemente ha sido aprobado el primer nivel de la nueva Clasificación, que establece un total de 15 familias. En ellas desaparecen 'cerrajería', 'maquinaria', 'tortillería' y 'trefilería'. Según los responsables de Aecoc con estas medidas se trata de ajustar el mercado a la realidad del consumidor, cuya demanda de artículos de decoración y bricolaje ha aumentado respecto a la compra profesional mayoritaria de años atrás. Otro de los problemas a los que debe hacer frente la industria de suministros, es el incremento del precio de las materias primas. En este sentido, en los últimos tiempos, el material que más está subiendo es el acero, después de que las principales acerías estén aceptando pagar el doble o más por el hierro a las compañías mineras que lo suministran. La razón es el incremento de la demanda por la irrupción en el mercado mundial de los grandes grupos siderúrgicos indios y chinos.

Con respecto al problema del suministro y encarecimiento del acero y otros productos siderúrgicos, así como del transporte y el suministro eléctrico, la Asociación de Fabricantes de Herramienta Manual, Herreramex, ha advertido que la situación genera en los fabricantes de herramientas "la imposibilidad de plani-

Las principales preocupaciones son la pérdida de competitividad y la respuesta de mercado cuando se repercute en el precio el alza de las materias, la inflación, el precio de la energía, las subidas salariales pactadas, etc.; o el importante descenso de márgenes, cuando no se repercute

ficar adecuadamente las producciones con unos costes y plazos de entrega óptimos", por lo que no descarta un ajuste de tarifas para el próximo año.

La distribución, por su parte, tiene sus propios retos, como la progresiva implantación de las nuevas tecnologías de la información para mejorar tanto la gestión como la fidelización del cliente; consolidar la función de las centrales de compra, que deben servir para algo más que para comprar, y explotar la principal ventaja del canal, que la sitúa en una posición privilegiada frente a otros formatos comerciales: su capacidad de ofrecer soluciones personalizadas al consumidor final, con un alto grado de servicio y flexibilidad. ■



DOSSIER: SUMINISTROS INDUSTRIALES

Entrevista a Alejandro Lara, gerente de Grupo GCI

“La especialización de producto, sector o segmento es la que puede dar frutos en el futuro”

Grupo GCI es una joven central de compras de ferretería, nacida hace algo más de un año. Hemos hablado con su fundador, Alejandro Lara, de la complicada situación que está viviendo el sector de los suministros de ferretería.

¿Puede hacernos una valoración global del panorama actual del sector de los suministros industriales en España?

Nos encontramos en un momento especialmente complicado pues estamos inmersos en una crisis totalmente diferente a cualquiera de las anteriormente vividas en nuestra época moderna, que está provocando unos efectos perversos en la economía real, de los que pocos se pueden librar.

El problema de las pymes es, básicamente, la falta de financiación y por tanto de liquidez, ocasionando con ello un grave trastorno al sistema que hasta ahora venía funcionando, lo que obliga a muchos empresarios a redoblar sus esfuerzos para no caer en el pesimismo y seguir luchando para mantener a flote sus negocios y empresas.

¿Qué está haciendo el sector para capear este temporal?

Poner empeño y perseverancia, pero sobre todo, trabajar, y mucho, y adaptarse a la situación actual.

¿'Adaptarse' significa 'reestructuración', redimensionarse a la baja?

Si la facturación y los márgenes bajan, lo lógico es adecuarse a la situación y no esperar a que la situación te supere.

¿Cuáles son las principales características, problemáticas y retos del sector y, también cuáles podrían ser, en su opinión, las soluciones?

Indudablemente la tradición urbanística de nuestras ciudades ha condicionado una particular estructura



Alejandro Lara.

“La atomización y la poca vocación de unión constituyen dos señas de identidad de este sector”



comercial, caracterizada por los locales comerciales en los bajos de los edificios de manana generalizada, lo que ha supuesto un tejido comercial en muchos sectores, y el nuestro no es una excepción, basado en la proximidad.

Hoy sin duda, la atomización y la poca vocación de unión -existe un elevado porcentaje de establecimientos sin asociar-, constituyen dos señas de identidad de este sector, que junto con la falta de mano de obra especializada conforman los principales problemas con los que nos encontramos en nuestro sector.

¿Cómo explica usted que se logre sobrevivir sin estar asociado?

Aunque puedo suponer cómo y porqué, creo que deberían de decirlo ellos. Lo que sí le puedo decir es que estando asociado, desde mi punto de vista, se puede sobrevivir más tiempo y mejor.

Del extenso abanico de productos que engloba el sector de los suministros industriales, ¿puede comentar cuál es la familia de productos con mayores expectativas de crecimiento y de innovación a corto plazo?, ¿sigue al alza el segmento de la protección laboral?

Ningún sector escapa a la crisis y, por tanto, es complicado hablar de expectativas de crecimiento a corto plazo, pero sí diría que la especialización, de producto,



sector o segmento, es la que puede dar frutos en el futuro.

En cuanto al subsector de la protección laboral, éste ha venido experimentando un espectacular crecimiento gracias a la ley de prevención de riesgos laborales pero en la actualidad creo que, y pongo un ejemplo, el anuncio de que Nissan va a reducir su plantilla en 1.680 trabajadores, es suficientemente explícito como reflejo de la situación.■

TODO en Calefacción para el Profesional

Generadores de aire caliente	Calentadores por infrarrojos	Calentadores eléctricos Deshumidificadores

Polígono Industrial Urtinsa I - C/Ebanistas nº6 - 28925 - ALCORCÓN - Madrid
 Tel: 91 641 83 00 (4 líneas) - Fax: 91 643 57 73 - E-mail: correo@agricolasercal.com
 Web: www.agricolasercal.com

DOSSIER: SUMINISTROS INDUSTRIALES

Entrevista a Eduardo Salazar, gerente de Aside

Tenemos un sector atomizado, poco especializado y no precisamente agrupado

El responsable de la Asociación de Suministros Industriales de España nos habla en esta entrevista de las particularidades del sector y de la incidencia de la desaceleración económica en esta industria. La Asociación acaba de editar su catálogo general de productos y, en la 'cocina', un ambicioso proyecto de informática de gestión para todos sus socios.



Eduardo Salazar.

¿Puede hacernos una valoración global del panorama actual de los suministros industriales en España?

No es ningún secreto que la situación de crisis generalizada también está afectando a nuestro sector y es muy difícil dar con la fórmula mágica que nos saque de este



atolladero, pues la vuelta a la normalidad, desgraciadamente, no está en nuestras manos. El frenazo que se ha producido resulta muy duro de encajar porque desde la última crisis que vivimos durante la primera mitad de la década de los noventa, hemos tenido unos crecimientos que no se correspondían con la realidad del crecimiento económico de la economía.

Precisemos ahora un poco más, ¿en qué han notado la recesión?

Hemos detectado una reducción del número de pedidos, existe un recelo palpable en las inversiones y las empresas tienden a cubrir estrictamente las necesidades, sin estocaje.

Geográficamente ¿cuál ha sido el 'recorrido' de la crisis en el sector de los suministros industriales?

El 'timing' de la desaceleración ha discurrido en paralelo al de la construcción. Donde antes se comenzaron a sufrir los efectos del estallido de la burbuja inmobiliaria fue en la zona sur del país, en Andalucía, hace ya más de un año. Después le tocó al levante, a Cataluña y a la zona centro. Las zonas menos afectadas han sido el norte y la cornisa cantábrica, seguramente por el hecho de tener una economía de base industrial.

Hábleme de la evolución experimentada por los suministradores industriales, es decir los proveedores de la industria; distingamos aquí esta figura, del distribuidor al sector doméstico.

Uno de los cambios que se han producido tiene que ver con la ubicación física de las instalaciones del suministro.



Equipos de seguridad y prevención para multitud de aplicaciones.

“Es muy difícil dar con la fórmula mágica que nos saque de este atolladero, pues la vuelta a la normalidad, desgraciadamente, no está en nuestras manos”

trador industrial que, si bien hace años se hallaba en los núcleos urbanos, en los últimos tiempos se ha trasladado a los polígonos industriales, es decir, ha ido allá donde iba el cliente. Debemos estar cerca del cliente para aprovechar sinergias. De ese modo, aumentamos nuestra eficiencia, se reducen los plazos de entrega y se minimizan imprevistos derivados del transporte, etc. Es más fácil y rentable para todos.

¿Cuáles son, según su conocimiento del sector en otros países de nuestro entorno, las principales diferencias entre el sector de los suministros industriales en nuestro país y otros países europeos?

Puedo hablarle, sobre todo, de Alemania; estamos integrados en el entramado del grupo alemán Northwest, una importante red presente en 11 países. Con Northwest intercambiamos información acerca de cómo se estructura el sector en nuestros respectivos países y en el caso de Alemania, la principal diferencia con respecto a nosotros es que todo pasa por los grandes grupos de suministro; de otro modo resulta invia-

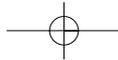
ble mantenerse en el mercado. Aquí tenemos un sector atomizado, poco especializado y no precisamente agrupado.

Al hilo de esta cuestión, los datos del asociacionismo en el sector son dispares. ¿Qué porcentajes barajan ustedes?

Resulta difícil saberlo con exactitud, pero tal vez se mueva entre el 60 y 70 por ciento.

Hablemos de la Agrupación ¿cuál es su función y cuáles sus actuaciones?

Durante el próximo año finalizaremos dos retos que son especialmente importantes para nosotros. En primer lugar y como herramienta de apoyo a nuestros comerciales en su difícil quehacer diario, editaremos la tercera edición de nuestro catálogo general de productos. En segundo lugar, acabaremos el desarrollo de un programa informático de gestión que será común a todos los socios y que estamos seguros facilitará el trabajo del día a día del personal de todos nuestros socios.■



DOSSIER: SUMINISTROS INDUSTRIALES

Entrevista a Enrique Hernández, director de Fercodis

“ La cuestión no está en la cantidad, sino en la calidad del asociacionismo ”

El próximo año la central de compras Fercodis cumplirá 10 de existencia. Han sido 10 años de crecimiento continuado y de buen hacer en la labor de contribuir a la mejora del sector en un mercado que se enfrenta ahora al reto de las dificultades que el entorno económico presenta. En esta entrevista, Hernández desgrana a través de sus respuestas, los retos que más acucian al sector.



Enrique Hernández.

¿Puede hacernos una valoración global del panorama actual del sector de los suministros industriales en España?

El Suministro Industrial ha sido una figura un tanto confusa dentro de la distribución ferretera. La enorme variedad de referencias que bajo el título se pueden englobar, así como la disparidad del cliente al que la oferta puede ir dirigida, no han hecho posible establecer una clara delimitación entre ferreterías y suministros industriales. No obstante es el propio mercado el que siempre va poniendo las cosas en su sitio y yo diría que cada punto de venta se puede autodefinir como Suministro Industrial o no en función del volumen de ventas que canaliza hacia la industria y el profesional por un lado, y hacia el particular por otro.

Así pues, considerando al Suministro Industrial como proveedor de la industria y del profesional mayoritariamente, es evidente, contestando a su pregunta, que la dependencia de esta demanda marca esencialmente el panorama en cada momento y el actual no es favorable al crecimiento precisamente.

La última década, de crecimiento económico continuado, ha propiciado la entrada en el sector de un gran número de agentes, tanto proveedores como distribui-

dores. El desplome actual de la demanda supondrá, ya esta suponiendo, una criba importante que, como en otros sectores, se irá despejando hacia un panorama de empresas más sólidas, más competitivas y en suma más eficaces.

¿Cuáles son las principales características, problemáticas y retos del sector y, también cuáles podrían ser, en su opinión, las soluciones?

Un problema a señalar es que la distribución en el Suministro Industrial sigue manteniendo una gran dispersión, con presencia de empresas cuya dimensión de negocio no alcanza el mínimo requerido para rentabilizar eficazmente la gestión. En este sentido sería de desear un esfuerzo por parte de estas empresas, inicialmente a nivel local, para alcanzar acuerdos de fusión y colaboración, al objeto de configurar entidades de mayor envergadura y evidentemente más competitivas.

¿Cómo está afectando el descenso del mercado de la construcción al sector de los suministros industriales?

No podemos establecer un dato uniforme ya que la dependencia del mercado de la construcción no es la misma para todos los Suministros Industriales. En el





caso de los asociados de Fercodis el impacto está resultando menor ya que esa dependencia no es excesiva. Lo que resulta evidente es el descenso de las ventas respecto a ejercicios anteriores, situación ésta que es general para todos los sectores y que nos obliga a multiplicar esfuerzos en todos los campos para mantener con rentabilidad, o al menos sin pérdidas, nuestros negocios.

Del extenso abanico de productos que engloba el sector de los suministros industriales, ¿hay alguna familia de productos con mayores expectativas de crecimiento y de innovación a corto plazo?

No creo que la situación actual nos permita hablar de crecimientos en ninguna de las familias de productos que el Suministro Industrial abarca, aunque sí podemos aventurar qué familias van a soportar mejor el estancamiento del mercado. En relación con su pregunta anterior, el atasco en la actividad constructiva afecta a todo el sector directa (venta de herramientas o maquinaria para la construcción...) o indirectamente (venta de productos para la industria auxiliar...), por lo que aquellas familias con mejores expectativas son las que contienen productos de uso no exclusivo en la edificación. Entre éstas, y apoyadas por las cada vez mayores exigencias de protección medioambiental, los productos químicos (sellantes, lubricantes...) serán susceptibles de mantener sus niveles de ventas actuales. Son estas normativas las que, además de demandar mejoras cualitativas en los productos, para su adecuación a las mismas, empujan al desarrollo de artículos novedosos tanto en sus composiciones como en los usos a los que se destinan.

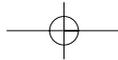
“Las administraciones deberían vigilar con mayor intensidad el uso de productos no homologados”

Al hilo de la pregunta anterior, ¿cree que la legislación, cada vez más exigente tanto en materia de seguridad como en ecoeficiencia, favorece al sector? ¿Qué otras acciones podrían llevarse a cabo en beneficio del sector, desde las administraciones?

Las normas de protección ambiental y de seguridad laboral proporcionan nuevas oportunidades de negocio y crecimiento a las empresas de Suministro Industrial, en cuanto que generan en el mercado la obligación de compra y uso de los productos regulados. Entre otras muchas cosas, las administraciones deberían vigilar con mayor intensidad el uso de productos no homologados, -una situación todavía demasiado extendida-, facilitar el acceso a las nuevas tecnologías para la modernización de este eslabón tan importante en la cadena de distribución y promover y homologar iniciativas de formación que resulten efectivas...



Sicur fue un escaparate de artículos de protección laboral.



Gafas especialmente indicadas para personal de laboratorio, automoción, metalurgia, etc. de Medop, S.A.

“El asociado busca la satisfacción de sus propias necesidades dentro de la organización, con poco o nulo criterio del bien común”

Y Fercodis, ¿cuál es su función y cuáles sus actuaciones?

Fercodis nace y se desarrolla como una herramienta de gestión para la ayuda de su asociado, en todos sus campos de actividad. Evidentemente, el acento está puesto en la gestión comercial, siendo en este sentido un colaborador también del proveedor, ya que lo que la central propicia con su mediación es concentrar la fuerza del grupo en un colectivo de proveedores seleccionados.

¿Cuál es el nivel de asociacionismo del sector? ¿Tiene datos al respecto?

Ha crecido mucho en los últimos años. Sin embargo la cuestión no está en la cantidad, sino en la calidad de ese asociacionismo. Es claro que los objetivos que se plantean en una agrupación no pueden establecerse a plena satisfacción de todos y cada uno de sus integrantes. Sin embargo el bien general que persiguen debiera ser suficiente para conseguir una plena participación de todos sus miembros. Por el contrario, la realidad de nuestras organizaciones, y temo no equivocarme al decir que de forma generalizada, es que el cooperativista y/o miembro asociado busca la satisfacción de sus propias necesidades dentro de la misma, con poco o nulo criterio del bien común. Esto que no significa que no se haya avanzado mucho en este terreno; pero quiero poner de manifiesto la necesidad de mayor participación en las actividades conjuntas, lo cual, por otra parte, da credibilidad y cohesión al grupo.

En el caso de su grupo, ¿cómo buscan ustedes la diferenciación? ¿Qué políticas comerciales y qué estrategias de gestión están llevando a cabo?

Bueno, hay unos objetivos básicos que no deben ser diferentes entre los grupos. El esencial, esto es, la búsqueda de la mayor eficacia en el servicio al asociado, supongo que imperará en todos ellos. Distinta es la forma en la que se trata de llevar a cabo esa eficacia. En nuestro caso, la clave está en la independencia en la

gestión, no condicionada por estructuras internas, que además de ser un compromiso, supone una aporta a la agilidad en la toma de decisiones, que está dando resultados muy positivos. Por otra parte, en Fercodis el asociado no está condicionado ni por aportaciones dinerarias (no es propietario de la Sociedad) ni por compromisos que mermen su libertad de acción.

Respecto a las estrategias de gestión y de políticas comerciales, ambas confluyen en la selección y en la concentración. Selección de proveedores y concentración de las compras en estos. Para ello apoyamos constantemente la labor de ventas del asociado mediante ofertas, promociones y folletos. Paralelamente estamos en proceso de estudio de un sistema de gestión común para todos los asociados desarrollado desde la central, así como potenciando las utilidades de nuestra web orientada a facilitar información inmediata y precisa al asociado, así como dinamizar las alternativas de comunicación “central-asociado”, “asociado-asociado” y “asociado-proveedor”.

Hábleme de la relación que mantienen con los proveedores.

Como he comentado anteriormente, Fercodis actúa también como colaborador del proveedor en el sentido de procurar que éste sea para los asociados suministrador preferente. Aquellos proveedores que así lo han entendido y colaboran con las actividades de la central, han visto incrementar su presencia en nuestro colectivo de forma muy significativa.

En este contexto, la relación con los proveedores es excelente. No podría ser de otro modo. Dicho esto, también añadir que no siempre los intereses de unos y otros fluyen plácidamente. Diferencias de criterio en aspectos concretos de la negociación y de la fijación de objetivos se enmarcan en el trabajo diario de la central, pero estos desencuentros también sirven para la aproximación y la búsqueda final de metas comunes. ■

