

Manuel García / Presidente de la Asociación de Industrias de Acabados de Superficies (AIAS)

Manuel García nos habla de los retos y oportunidades a los que se enfrenta el sector del acabado de superficies, como la competencia asiática y la fluctuación del precio de los metales, y apunta posibles soluciones.



“Los precios de los productos deberían ajustarse cada tres meses al valor de los metales”

¿A qué retos se enfrenta el sector del acabado de superficies en la actualidad?

Básicamente a cuatro: la incidencia de la fluctuación del precio de los metales en la rentabilidad de las empresas, la competencia asiática, especialmente china; la falta de una formación específica en galvanotecnia, y las regulaciones medioambientales.

Vayamos por partes. Háblenos del precio de los metales

En las empresas del sector, el precio de los metales supone entre el 15 y el 30% del precio final. El problema es que, cuando el costo de la materia prima sube, nuestros clientes son reacios a aceptar un aumento en el precio final del producto. Desde AIAS hemos propuesto que cada 3 meses se ajusten los precios de los productos a las fluctuaciones del valor de los metales utilizados en la producción.

¿Y a qué responden estas fluctuaciones de precio en los metales?

A diversos factores. En primer lugar, al hecho de que en Europa se han cerrado muchas minas por motivos sociales, ya que las condiciones laborales en este tipo de explotaciones son contrarias a cualquier criterio social, además de que incumplirían las leyes laborales actualmente vigentes. Eso ha provocado que el mercado de los metales se haya concentrado en pocos lugares del mundo. Y eso produce un terreno abonado para las prácticas espe-

culativas. Por ejemplo, China está acaparando gran parte de los metales.

Eso nos lleva al segundo problema que usted ha planteado: la competencia asiática.

Ese es seguramente el mayor problema que tenemos actualmente. La calidad de los productos asiáticos está aumentando considerablemente, sobre todo porque muchas empresas de aquí envían técnicos a controlar la producción en las fábricas asiáticas. El resultado es que se han dejado de tratar en España muchos productos, porque vienen ya fabricados de China. Eso supone un gran golpe a algunos sectores de la industria, como el de la grifería.

¿Cómo podría la industria enfrentarse a este reto?

El Centro de Estudios y Asesoramiento Metalúrgico (CEAM) ha elaborado un informe al respecto que hace poco en el que plantea la necesidad de llevar a cabo un proceso de reconversión a través de la tecnocratización. Es decir, aconseja a las empresas utilizar tecnología punta y orientar su oferta a nuevos sectores del mercado, como la aeronáutica. También sugiere realizar fusiones de empresas. En cualquier caso, creo que es inevitable que, de todos modos, el sector pierda cerca del 50% de su actividad, porque habrá empresas y actividades que no puedan o no sepan reconvertirse.

¿Para ello haría falta una mejor formación del personal?

Efectivamente. El hecho es que, tanto en la Universidad como en la Formación Profesional, los estudiantes de Química ven muy por encima todo lo relacionado con nuestro sector. Por eso, la AIAS ha pedido en muchas ocasiones la creación de una Ingeniería Técnica en Galvanotecnia, como existe en Inglaterra. Pero siempre chocamos con el desinterés de las administraciones educativas. Para paliar esta carencia, la AIAS promociona cursos para técnicos y directivos. Además, hemos firmado convenios con institutos de secundaria para que los estudiantes realicen prácticas en nuestras empresas.

Falta tratar el tema de las regulaciones medioambientales.

Nuestra es una industria que, en su día, contaminó bastante. Hoy en día existe una normativa muy estricta al respecto que las empresas respetan escrupulosamente. Por ejemplo, es obligatorio el uso de depuradoras para limpiar los residuos, aunque la medida más correcta sea, en cualquier caso, la aplicación de procesos de vertido cero. Por otro lado, está la normativa europea REACH, que entró en vigor hace poco y que todavía no se ha divulgado convenientemente a las empresas. En ese sentido, voy a proponer que, en Eurosurfas, la AIAS, el Ministerio y la Conselleria de Medio Ambiente informen e inicien un debate abierto con las empresas sobre qué procesos se pueden aplicar para adaptarse a esta nueva regulación.

EMPRESAS QUE HAN SOLICITADO SU PARTICIPACIÓN EN EUROSURFAS 2008

ABRASIVOS Y MAQUINARIA, S.A.	GDF IBERSTATIC, S.L.	PINTER
ALJU	GEINSA	POMETON ESPAÑA, S.A.
AMPERE SYSTEM IBERICA, S.L.	GESCOVEN, S.L.	PROGALVANO, S.R.L.
ATOTECH ESPAÑA, S.A.	HENKEL IBERICA	PULVER LACK, S.L.
AUGUST MINK KG	IFT SAS	QUIMICA DNI, S.A.
AUTOTECNO	IMP.EC	ROHM AND HAAS ESPAÑA
AUXILIARES DE GALVANOTECNIA, S.L.	INCOSE	ROSLER INTERNATIONAL GMBH & CO KG
CABYCAL, S.L.	INDAXGAL, S.L.	SETECSON
CIDEMCO	INDUSTRIAL JOGUI, S.A.	SIDASA
CMBE	INFRACAS	SISTEM CAR, S.L.
COATRESA, S.L.	KLUTHE IBERICA, S.A.	SISTEMAS DE PRODUCCION LIM- PIA, S.L.
CONIEX	KRATZBERGER ESPAÑA, S.L.	SONOWAT, S.L.
CONSTRUCCIONES MECANICAS	KWH MIRKA IBERICA, S.A.	SURFAT
GUMO, S.A.	LAVALTERM	SURFATEK, S.R.L.
COVENTYA	LUCIANO AGUILAR, S.A.	TAMA IBERICA, S.L.
DUPONT POWDER COATINGS IBE- RICA, S.L.	LUMAQUIN	TECMEC IBERICA, S.A.
DUPRINT	MAB INDUSTRIAL, S.L.U.	TECNIC SPRAY
EISENMANN AG	MASKING	TMI, S.L.
ELECTROMECANICA NAVARRETE	MATERIAS PRIMAS ABRASIVAS, S.L.	UNIVERSAL STAR, S.L.
EQUIPOS LAGOS, S.A.	NABER RECUBRIMIENTOS EN POLVO, S.L.	WELL DIAMANTDRAHTSÄGEN GMBH
ETAI	NEURTEK INSTRUMENTS	WHEELABRATOR GROUP
FILTRATEX	NORDSON IBERICA, S.A.	X-RITE INC.
FINISH METAL PLATING, S.L.	OERLIKON BARMAG ZWEIGNIE- DERLASSUNG OERLIKON TEXTILE GMBH & CO. KG	
FISCHER INSTRUMENTS, S.A.		
FRANCISCO FUERTES, S.A.		