

Exportar para construir el futuro

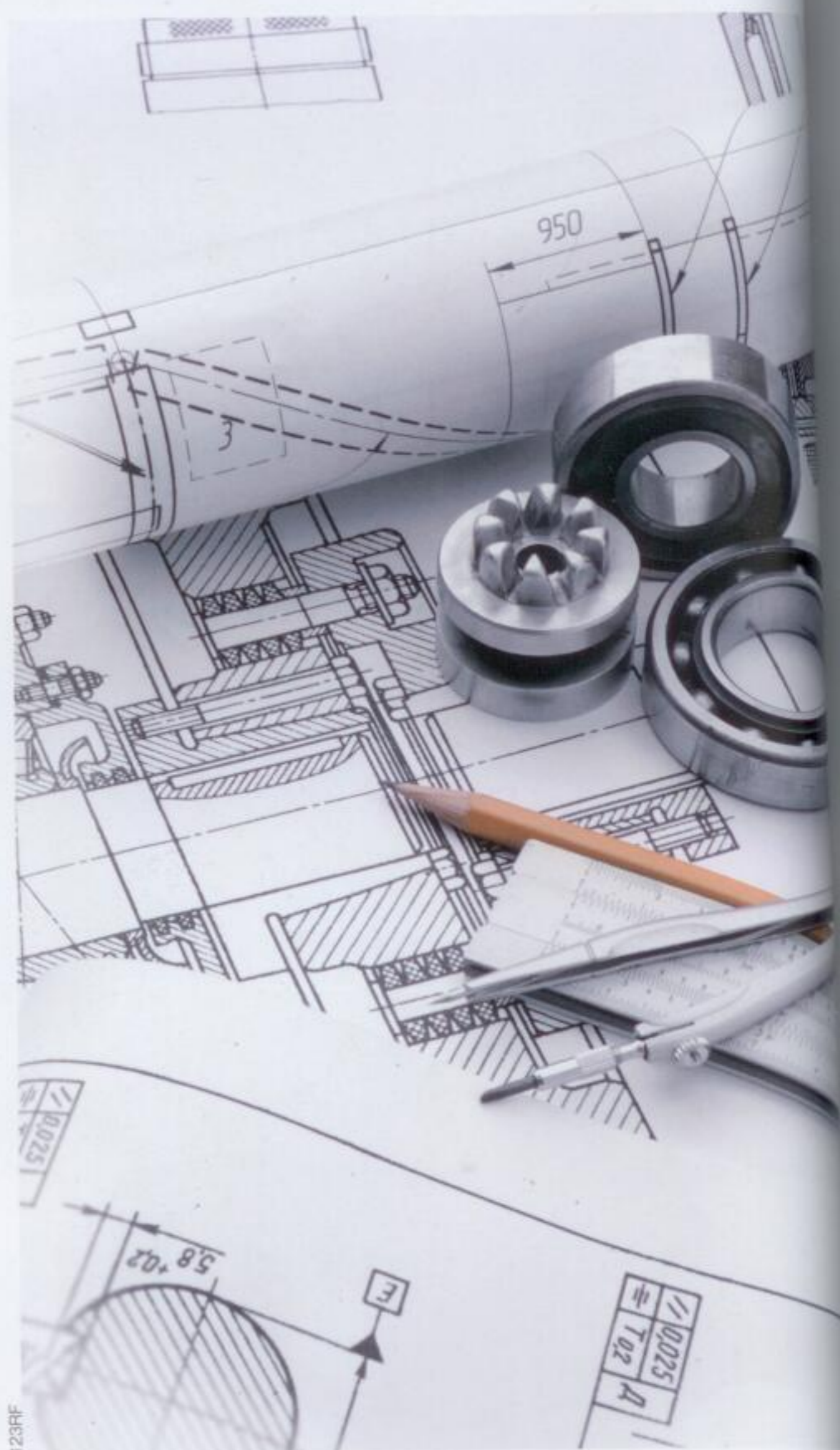
cic

507-508
JULIO-SEPTIEMBRE
2013

Como cuarto sector exportador del país, la industria de materiales de construcción destaca por su potencial de exportación, una ventaja que los fabricantes y distribuidores de estas soluciones deben aprovechar para adaptarse a la coyuntura económica actual. En este camino por la supervivencia, el mercado se enfrenta a problemas como los largos plazos de pago y centra sus esfuerzos en la reactivación de la actividad constructiva a través de la rehabilitación, la acción exterior y la innovación.

En 2012 los visados solicitados para la construcción de viviendas de obra nueva alcanzaron la cifra de 44.162 unidades, un 43,5% menos que en el año anterior y marcando un mínimo histórico, según datos del Ministerio de Fomento. El panorama por parte de la inversión pública tampoco cuenta con previsiones optimistas, ya que Eurostat avanza que para este 2013 España será el país de la Unión Europea (UE) con menor ratio de inversión pública sobre el PIB. La heterogeneidad de la industria de materiales de construcción, compuesta de muchos y diversos subsectores, atenúa el efecto de la caída de la actividad en la construcción de nuestro país, de forma que “los sectores más proclives a la exportación y la rehabilitación anticiparán cifras positivas, mientras que los que no salgan al exterior y se centren más en la obra pública tienen todavía un ligero recorrido descendente en los próximos trimestres”. Así lo indica el director general de la Confederación Española de Asociaciones de Fabricantes de Productos de Construcción (Cepco), Luis Rodolfo, que prevé que para finales de 2013 se abandonen las cifras negativas.

Según el Informe de Coyuntura de la Industria de Materiales del mes de julio, las previsiones generales del sector apuntan a una aceleración de la compraventa de



viviendas en comunidades autónomas con amplio stock de vivienda, especialmente en la Comunidad Valenciana. Además, desde Cepco apuntan que las exportaciones de los fabricantes de productos de construcción crecieron un 7,2% en los cinco primeros meses del año, respecto al mismo período de 2012, y un 11% más que en 2011, cifras que marcan este ascenso por encima de otros sectores de la economía nacional.

Potencial exportador in crescendo

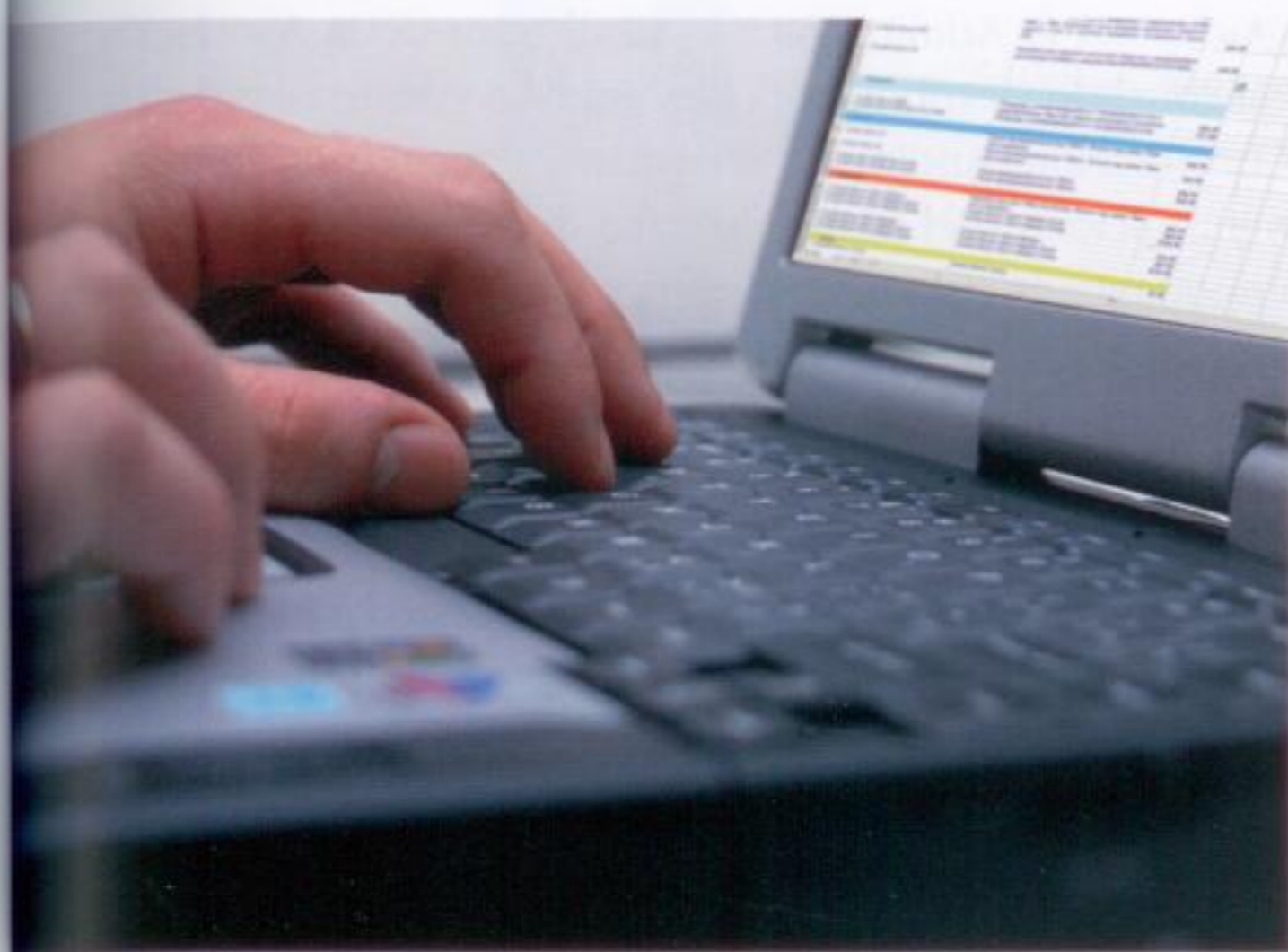
A partir de datos del Instituto Español de Comercio Exterior (Icex), Cepco asegura que la industria de materiales de construcción es el cuarto sector exportador del país, con una cifra final de 17.9000 millones de euros en diciembre de 2012, y cuenta con un crecimiento medio de 10% anual en esta cifra.

El comportamiento del sector cerámico es un ejemplo vivo de la apuesta del sector por salir al exterior. Según datos elaborados por Cepco a partir del Icex y de AEAT, la

previsiones de exportación en el sector cerámico —que se produce fundamentalmente para el caso de la teja cerámica— indican que este año 2013 los resultados finales serán “muy positivos” en cuanto a la exportación de tejas cerámicas, tal y como explican desde la Asociación Española de Fabricantes de Ladrillos y Tejas de Arcilla Cocida (Hispalyt). En concreto, entre los meses de enero y abril de 2013 las ventas al extranjero de este sector alcanzaron los 12,5 millones de euros, mientras que en todo 2012 esta cifra fue de 15,4 millones de euros.

El potencial de exportación de la industria es tal que desde Cepco señalan la necesidad de implantar un Plan Especial de Internacionalización de Materiales de Construcción para “consolidar e incrementar aún más ese crecimiento” y alcanzar así el verdadero potencial exportador del sector. Asimismo, señalan como “imprescindible” la existencia de una colaboración más coordinada con la industria de cara a la exportación. “Con esa ayuda podríamos aumentar más aún los crecimientos anuales de un sector que, como el nuestro, es el cuarto exportador de España”, opina Rodulfo.

Pese a que la salida al exterior se muestre como una opción para el sector, para el director general de la Agrupación de Fabricantes de Cemento de España (Oficemen), Aniceto Zaragoza, “no palía la fuerte caída de la demanda interna”. Según los últimos datos de la agrupación, en el primer semestre del año se ha registrado un volumen de exportación de 3,2 millones de toneladas de cemento y clínker, un 6% más que en el mismo período de 2012, pero “aún lejos de los 13 millones de toneladas que se exportaron en 1983”.



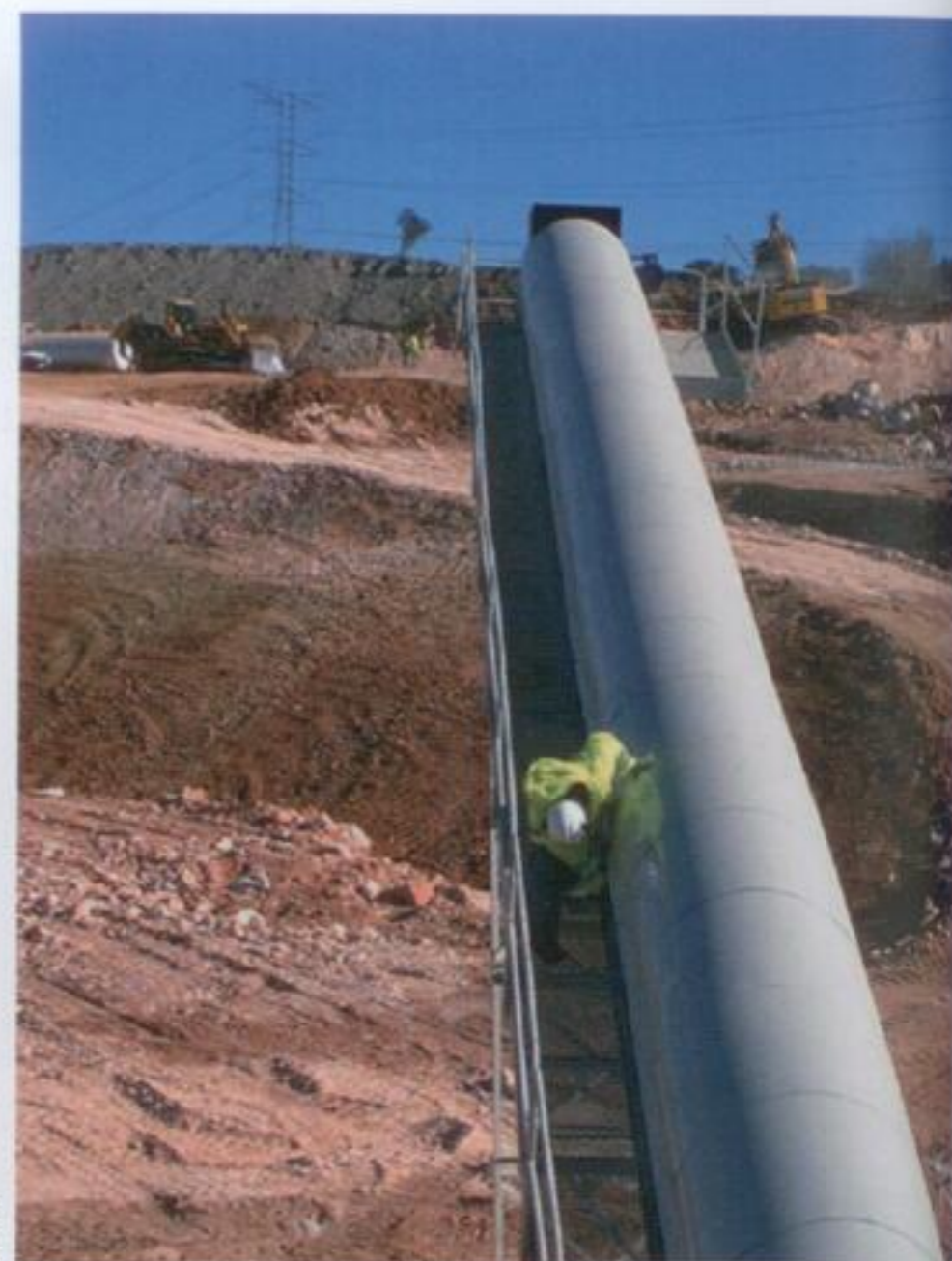
Los retrasos en los pagos el sector de materiales de construcción son “particularmente críticos”, según fuentes del ITeC.



Eurostat avanza que para este 2013 España será el país de la Unión Europea (UE) con menor ratio de inversión pública sobre el PIB.

Situación crítica de la morosidad

Los 301 días de plazo medio de pago en 2012 sitúan al sector de la construcción e inmobiliario como el peor pagador. Cabe destacar, sin embargo, que en la tramitación del proyecto de ley de medidas de apoyo al emprendedor, procedente del Real Decreto-Ley 4/2013, de 22 de febrero, el Senado haya aprobado recientemente la modificación del apartado 5, artículo 228 del “Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre, Texto Refundido de Contratos del Sector Público (TRLCSP)”. Esta importante modificación legislativa evitará que a partir de ahora las empresas contratistas adjudicatarias de obra pública continúen sorteando los plazos máximos de pago para liquidar facturas y que en la actualidad son de dos meses. Así lo indican desde la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad (PMcM), quienes consideran que a partir de ahora el Plan de Pago a Proveedores, establecido por la Ley 15/2010 de Lucha contra la Morosidad en las Operaciones Comerciales, será “más efectivo”, puesto que la contradicción legal que se planteaba en el apartado 5 del Artículo 228 del TRLCSP no permitía que los pagos de las administraciones públicas llegasen a toda la cadena de proveedores, como en principio debía garantizarse”. En el caso concreto del sector de materiales de construcción los retrasos en los pagos son “particularmente críticos” porque, según explica el jefe del servicio de



cic

507-508

JULIO-SEPTIEMBRE
2013

El sector de materiales básicos apoya el Plan Estatal de Vivienda 2013-2016, aunque reclama nuevas medidas para reactivar la actividad.



Prospectiva del Instituto de Tecnología de la Construcción (ITeC), José Ramón Fontana, en muchas ocasiones es un eslabón distante en la cadena de pagos. Es decir, “muchos fabricantes no suministran directamente a las administraciones, sino que lo hacen a las constructoras que han sido contratadas por la Administración o a subcontratas que ejecutan trabajos para esas constructoras”, asegura Fontana, añadiendo que “si la Administración local o regional recibe una inyección de liquidez, es un dinero que tiene a menudo que atravesar un circuito tortuoso antes de que llegue al proveedor de materiales”.

El conjunto del sector, tanto fabricantes como distribuidores de materiales, coincide en la necesidad de asegurar el pago a los suministradores de los contratistas de primer grado con la Administración. El director de la Asociación Nacional de Distribuidores de Cerámica y Materiales para la Construcción (Andimac), Sebastián Molinero, pone a la Administración en el punto de mira, destacando que “lo más importante es que de una vez por todas España deje de ser un país en el que impera la inseguridad jurídica en algo tan importante para la competitividad empresarial, fundamentalmente de pymes, como son los plazos de pago”. Es decir, reclaman que “la Administración cumpla y, de este modo, esté legitimada a hacer cumplir la ley en este ámbito”.

Desde Cepco, por su parte, han apoyado todos los esfuerzos por que las administraciones públicas se pongan al día en sus pagos a los contratistas, “si bien no hemos recibido el mismo apoyo para que los contratistas paga-

La industria de materiales de construcción es el cuarto sector exportador del país, según datos del Icx.

ran a sus subcontratistas y suministradores de productos". En este sentido, la Confederación está tratando con el Gobierno y con algunas comunidades autónomas que en la contratación pública se controlen los pagos de los contratistas al resto de la cadena una vez que ellos han cobrado. "No pasaría nada por generar un modelo en el que automáticamente todos pudieran ir a cobrar a la Administración Pública lo que se contrate directamente con ella o indirectamente a través de sus contratistas principales; no haría falta denunciar ni crear mal clima entre cliente y proveedor", asegura Rodulfo.

Para el gerente de la Asociación Nacional de Fabricantes de Morteros Industriales (Anfapa), Robert Benédé, el cambio de los largos plazos de pago existentes en España es un camino "largo y con muchas dificultades", pero en el que "se está avanzando y que consideramos básico para que las empresas puedan desarrollar su actividad con ciertas garantías".

Nuevas exigencias europeas para el fabricante

Con la entrada en vigor el pasado 1 de julio del Reglamento Europeo de Productos de Construcción, todos los fabricantes de productos de construcción cuyos produc-



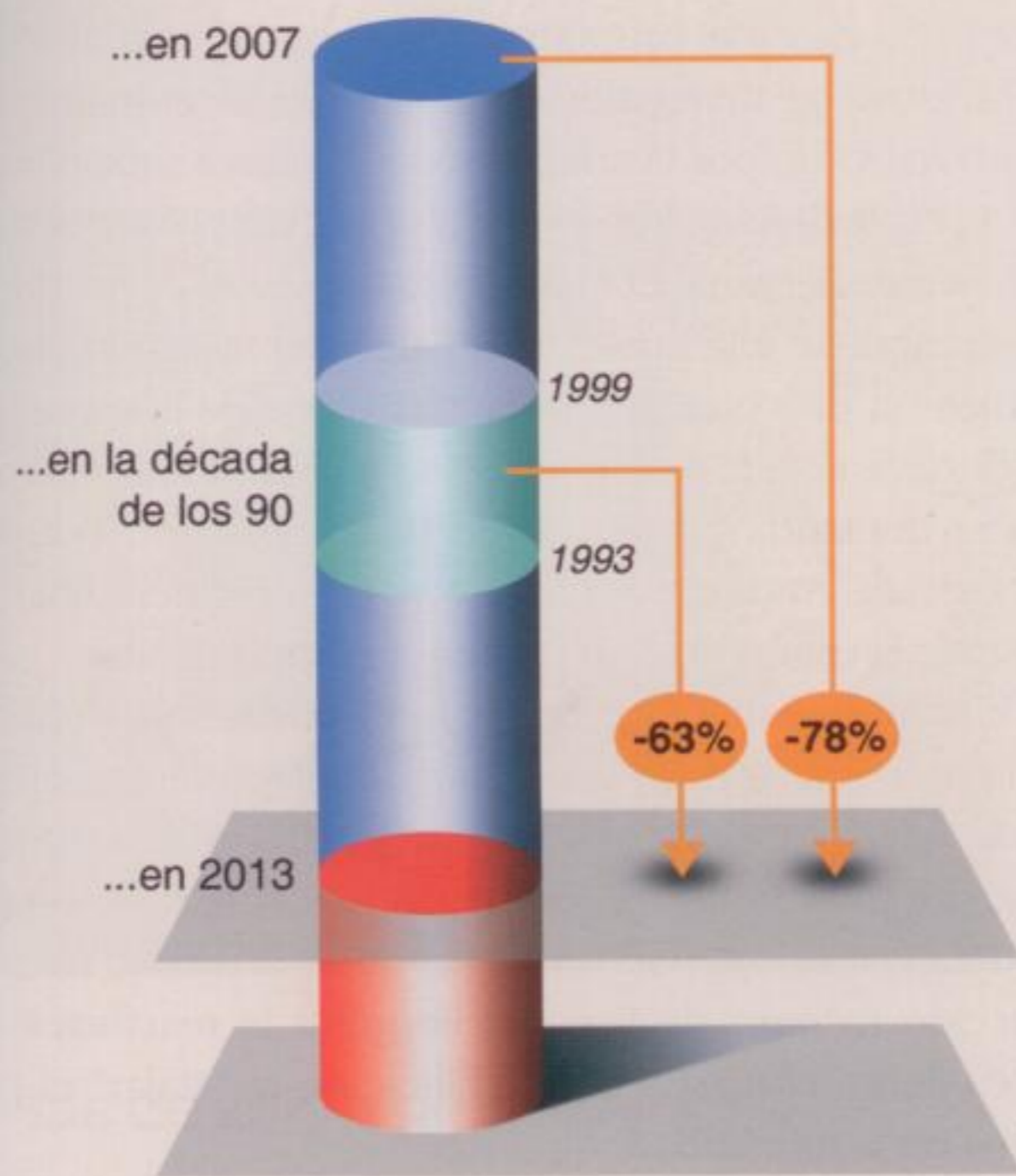
El cambio de los largos plazos de pago existentes en España es un camino "largo y con muchas dificultades", pero en el que "se está avanzando", explican desde Anfapa.

tos posean marcado CE deben estar adaptados a las nuevas exigencias. Entre los cambios que incluye este nuevo escenario normativo, desde Oficemen destacan la aparición de un nuevo documento que habrá que sumar al resto de información contenida en el marcado CE y que reemplazará a la actual Declaración de Conformidad CE emitida por el fabricante: la Declaración de Prestaciones. Desde el ITeC dudan de si este trasvase de responsabilidad hacia los técnicos va a ser conflictivo o no y si lo van a asumir por completo o si, por el contrario, van a reclamar alguna garantía complementaria, emitida por un tercero, lo que "pondría en entredicho la simplificación que originalmente se buscaba con el nuevo Reglamento".

Respecto al ámbito de la distribución de materiales de construcción, el director de Andimac considera que los cambios se verán a medio plazo, "cuando el mercado asuma las implicaciones que tiene este nuevo reglamento, que serán muy profundas para la distribución y va a requerir un impulso a la profesionalización en todos los sentidos, tanto en el eslabón industrial como de distribución". Sin embargo, Molinero critica la distancia existente entre los legisladores y la realidad que, en su opinión, convierte a esta nueva regulación en un "sinsentido" a la hora de llevarla a la práctica.

En opinión del director general de Cepco, la llegada al sector de este nuevo reglamento "deja más a la responsabilidad del fabricante la veracidad de las calidades que declara sobre sus productos". Rodulfo señala, además, que "si no hay un esfuerzo real en vigilancia del mercado, dará exactamente igual; seguiremos siendo un país en el que todo valga y en el que el usuario final no conozca, en realidad, la calidad final de lo que está comprando".

Producción sector construcción...



Comparación a precios constantes. Fuente: ITeC



cic

507-508

JULIO-SEPTIEMBRE
2013

El Reglamento Europeo de Productos de Construcción deja más a la responsabilidad del fabricante la veracidad de las calidades que declara sobre sus productos.

Retos para adaptarse al mercado

El Plan Estatal de Vivienda 2013-2016 aprobado hace unos meses demuestra la apuesta estatal por la rehabilitación y la regeneración y renovación urbanas para contribuir a la reactivación de la economía mediante un cambio de modelo en la política de vivienda. Pese a la clara voluntad mostrada por el Gobierno, que prevé que este plan cree 137.000 empleos en los próximos cuatro años, el sector de materiales de construcción no confía demasiado en los resultados de este plan. Desde Cepco ven estas medidas como mecanismos positivos para el relanzamiento de la actividad, aunque señalan que si esto no se acompaña con medidas firmes de acompañamiento como, por ejemplo, introducir deducciones fiscales superiores al IVA soportado para que la economía aflore, "se puede quedar en una bonita declaración de intenciones". Conscientes de que el Gobierno está trabajando en ello, "desearíamos que lo hiciera a mucha mayor velocidad".

Desde Andimac opinan que tal y como está configurado el Plan Estatal de Vivienda 2013-2016 "no se adapta ni al momento ni al modelo". Fontana, por su parte, hace una comparación con el Plan Pive del automóvil, en el que a la ayuda estatal se le suma la ayuda al fabricante, mientras que en el Plan de Vivienda "solo se admiten rehabilitaciones de edificios enteros, por lo que se debe convencer a toda la comunidad de vecinos".



Las exportaciones de los fabricantes de productos de construcción crecieron un 7,2% en los cinco primeros meses del año.

Finalmente, la patronal cementera cree que estas iniciativas que conllevan una inversión por parte de las administraciones públicas "nos parecen positivas, aunque todavía quede mucho por mejorar". Por este motivo, desde Oficemen apuestan "decididamente" por reactivar esas inversiones en obra pública y apoyar al mercado inmobiliario con medidas que promuevan líneas de crédito para la renovación y rehabilitación de edificios, así como fomentar la vivienda social. Entre estas medidas proponen la creación de un impuesto reducido para la construcción de viviendas nuevas y para la rehabilitación de las existentes, por un tiempo limitado.

Al margen de estas propuestas ligadas a la rehabilitación, la industria de materiales de construcción vislumbra un futuro marcado por la adaptación a la nueva situación actual y, en definitiva, sobrevivir al contexto económico actual. Según Fontana, el mayor reto del sector consistirá en acostumbrarse a la nueva dimensión del mercado ya que "somos un país que, tras haberse dotado de la capacidad productiva de un país grande, se tendrá que conformar con la demanda propia de un país mediano". Por otro lado, desde Andimac señalan que el reto "ineludible" es alcanzar la estabilidad en el menor tiempo posible.

Sin embargo, para Oficemen el futuro del sector depende de la recuperación de la demanda. "Nos estamos preparando para cuando llegue ese momento", indica Zaragoza y, mientras tanto, las empresas se centran en ofrecer productos que aporten un mayor valor añadido, reforzar la acción exterior de España, impulsar la reactivación a través de la reforma y la rehabilitación, y "atajar" el problema de la morosidad.

Texto de **Beatriz Suárez**

ANOTE
312
EN LA PÁG. 111