




entrevista

Jorge Mestres

Director general de BaxiRoca



“Hemos cambiado en todo, excepto en lo fundamental: ilusión por el futuro”

Jorge Mestres ocupa desde octubre de 2011 la Dirección General de BaxiRoca, tras haber asumido distintos cargos dentro de Roca desde que ingresó en la compañía en 2000 destacando su paso por la dirección Comercial y de Marketing de BaxiRoca y la Dirección de Proyectos Estratégicos de Baxi Group, puesto desde el que tuvo la oportunidad de liderar la estrategia del grupo en nuevos proyectos a nivel mundial (microcogeneración, solar y alta eficiencia) en dependencia directa del CEO del grupo. De cara a 2013 BaxiRoca va a experimentar grandes cambios como la llegada de su nueva marca BAXI o la creación de BaxiSystem, una nueva plataforma para que los instaladores puedan tener pleno acceso al parque de calderas BaxiRoca. Conversamos con el máximo responsable de la compañía para conocerlos de primera mano.

El Instalador: Jorge Mestres ocupa la dirección general de BaxiRoca desde octubre del año 2011. Sólo como curiosidad, ¿cómo prefiere que le llamen Jorge o Jordi...?

Jorge Mestres: ¡Me alegra que me haga esta pregunta! En mi entorno más personal y cercano soy conocido como Jordi aunque a lo largo de mi trayectoria profesional normalmente se me ha llamado y he utilizado Jorge. Me es totalmente indiferente, me siento absolutamente cómodo con ambos.

E.I.: Hace un año que está al frente de la compañía, pero su trayectoria siempre ha estado muy vinculada al sector.

J.M.: Pues sí, de hecho mi padre era un pequeño empresario instalador, por lo que ya desde mi infancia he estado muy vinculado con este sector. Siempre recuerdo con cierto orgullo que tuve la oportunidad de colaborar con él, conocer las vicisitudes del gremio y compartir el día a día de los profesionales instaladores. Lo curioso del caso es que decidí emprender una carrera profesional fuera de la empresa familiar basándome en mis estudios de Ingeniería Industrial pero, por casualidades de la vida, en el año 2000 acabé incorporándome a Roca como delegado comercial de la División de Calefacción, así que volví a estar vinculado al sector aunque en este caso desde la óptica del fabricante.

E.I.: ¿Cuáles han sido los principales retos a los que se ha tenido que enfrentar desde que asumió la dirección general?

J.M.: En octubre de 2011 tuve el honor de recibir la confianza del grupo para liderar el desarrollo de la compañía en uno de los momentos más delicados de nuestro mercado. A nadie se le escapa que estamos viviendo uno de los periodos más difíciles de la economía española y nuestro sector no sólo no es ajeno a ello, sino que es uno de los más afectados. Mi principal reto al frente de este proyecto está siendo gestionar el presente para mantener la fortaleza del proyecto sin dejar pasar la oportunidad para reinventar la empresa y posicionarla como un referente de futuro. Creo que estamos aportando nuestro granito de arena a la creación de un nuevo futuro para el

“Mi principal reto al frente de este proyecto está siendo gestionar el presente para mantener la fortaleza del proyecto sin dejar pasar la oportunidad para reinventar la empresa y posicionarla como un referente de futuro”

sector siendo valientes, con creatividad y apostando por la constante innovación. En este sentido, tengo la suerte de contar con un excelente equipo de profesionales comprometido, experimentado y con energía suficiente para afrontar este duro equilibrio entre la gestión del día a día y la creación del mañana.

E.I.: Baxi Calefacción en los últimos años ha experimentado muchos cambios a nivel organizativo...

J.M.: La nuestra es una empresa casi centenaria. Somos el decano de la calefacción en España. Nuestros orígenes se remontan al año 1917 cuando los hermanos Roca iniciaron la fabricación de los radiadores de hierro fundido en España e introdujeron la calefacción en nuestro país, de la mano de los instaladores. En el año 2005 el grupo Roca decidió concentrar su actividad en su división de material sanitario para alcanzar el liderazgo mundial. Es por ello que la división de calefacción de Roca se integró en el grupo Baxi (que posteriormente se fusionó con el grupo De Dietrich Remeha creando BDR Thermea) uno de los líderes mundiales en el sector de la calefacción con más de 6.000 empleados y una facturación de cerca de 1.800 millones de euros.

No se puede pedir más: la historia, los orígenes, la tradición, la cercanía, el arraigo y la garantía de la empresa pionera del mercado como es Roca unida a la dimensión, la tecnología, la capacidad de innovación y el respeto a la idiosincrasia del mercado español de Baxi. Hemos cambiado en todo, excepto en lo fundamental: ilusión por seguir confiando en el mercado español de la calefacción.



“La integración de BaxiRoca en el nuevo grupo BDR Thermea nos ha proporcionado visión y músculo”

E.I.: ¿Cómo ha influido todo esto en la gestión de la compañía?

J.M.: La integración de BaxiRoca en el nuevo grupo BDR Thermea nos ha proporcionado visión y músculo. Pertenecer a un gran líder internacional con una amplia oferta de productos y una destacada presencia en otros países europeos más maduros, nos permite adelantarnos a la evolución de nuestro propio mercado. Y músculo, mucho músculo, entendido como una mayor capacidad tecnológica para ofrecer soluciones vanguardistas con la mejor relación precio-prestaciones como nuestras calderas de condensación o los equipos de microgeneración; y capacidad financiera para poder evolucionar en el mercado español que ha sufrido y está sufriendo una reducción de su tamaño debido a la disminución de la nueva construcción.

Y todo ello, sin renunciar a la apuesta por nuestro país. Hemos sido capaces de acometer importantes proyectos de inversión en España en un momento en el que nuestros competidores se alejan del mismo, como el Centro de Excelencia en Energía Solar Térmica Fabrigás situado en Castellbisbal (Barcelona) que nos convierte en el principal proveedor de paneles solares para todo el grupo; o el mantenimiento de nuestra fábrica de paneles y radiadores de acero de Alcalá de Henares (Madrid). Nos sentimos orgullosos de que gracias a este centro de referencia mundial en energía solar térmica, actualmente somos el mayor exportador de paneles solares de España.

E.I.: ¿Cómo ha afectado a BaxiRoca la actual situación económica?

J.M.: Como comentaba, el contexto económico es muy complejo. Estamos haciendo frente a unos ajustes sin precedentes en el sector, tanto a efectos de reducción de mercado por el desplome de la nueva construcción, como por el desapalancamiento de la economía, que está dejando sin financiación a muchas empresas del sector. Nuestra evolución como empresa no ha



sido ajena a todo ello. Hemos reducido nuestra dimensión acorde con la reducción del mercado aunque hemos mejorado nuestra cuota en el mercado doméstico mediante la ampliación de nuestra gama de producto (solar, microgeneración, calderas de condensación de última generación...) y hemos ampliado nuestra capacidad exportadora mediante la venta de paneles solares en el resto de países de Europa, norte de África y Latinoamérica.

E.I.: ¿A estas alturas podemos vislumbrar cuál es el futuro de nuestro sector?

Parece claro que la nueva construcción va a tocar fondo durante el año 2013, con una cifra de construcción de viviendas en torno a 80.000 unidades. A pesar de esta reducción, la Unión Europea está preparando nuevas regulaciones mucho más exigentes en cuanto al consumo energético de las edificaciones.

En un futuro próximo, los edificios de nueva construcción van a requerir de sistemas de calefacción mucho más avanzados y eficientes para reducir su consumo energético y su impacto medioambiental.

Pero no sólo en obra nueva pueden volver a existir oportunidades a medio plazo, la gran esperanza pasa por la reposición del parque actual de instalaciones. Se calcula que hay unos 22 millones de viviendas ocupadas en España de las que al menos 5 millones deben ser rehabilitadas cuanto antes, ya que registran un consumo energético insostenible. En la medida que se vaya restableciendo un cierto nivel de confianza en la sociedad española, esto supondrá una gran fuente de oportunidades para todos aquellos actores del mercado que estén preparados para ello.

E.I.: ¿Qué medidas cree que deberían emprenderse para mejorar las perspectivas de futuro?



“Sería necesario contar con un marco legislativo más claro y riguroso y la activación de los Planes Renove que premian la renovación de viejas instalaciones con calderas eficientes”

Creemos que se debería incidir especialmente en varios aspectos. En primer lugar sería necesario contar con un marco legislativo más claro y riguroso. No es ajeno a nadie del sector que en determinadas zonas de España se está aplicando el RITE 2007 de forma demasiado laxa, y adolece de mecanismos que exijan y controlen su correcta aplicación. Estamos a las puertas de una revisión tanto del RITE como del Código Técnico de la Edificación y ya se ha publicado la nueva Directiva de la Eficiencia Energética. Por tanto, estamos ante una gran oportunidad para que las Administraciones exijan una aplicación exigente de las mismas y eviten la competencia desleal a causa del poco control.

Asimismo, también es fundamental la activación de los Planes Renove que premian la renovación de viejas instalaciones con calderas eficientes. Existen muchos estudios que demuestran que el retorno de esta inversión que realiza el Estado es muy rápido y rentable, a la par que se apoya un sector tan importante y estratégico como es el gran colectivo de PYMES instaladoras.

Por último, creemos que es fundamental evitar el intrusismo profesional. No beneficia a nadie la falta de profesionalidad que afecta a la imagen del sector y al consumidor, además de que se favorece una economía sumergida que perjudica al conjunto de la sociedad. En este sentido, es primordial la labor de las asociaciones del sector que normalizan esta actividad.

E.I.: ¿Cuál es la propuesta de BaxiRoca para el futuro?

J.M.: Como hemos comentado al inicio, entendemos que el nuevo escenario estará marcado por el desarrollo de soluciones más eficientes. Estamos trabajando intensamente en el desarrollo de productos más sostenibles, teniendo en cuenta la especificidad del mercado español. Pertenece a un grupo



tremendamente descentralizado que, a diferencia de otros competidores, nos permite desarrollar productos y sistemas adaptados a la idiosincrasia de cada país. Otro de los ejes de actuación claves es ayudar al colectivo de instaladores para que tengan un papel activo en este nuevo mercado. Mantenemos cuatro centros de formación en la Península Ibérica y estamos siendo innovadores utilizando las nuevas herramientas que nos permite la era digital como la web www.ahorragas.es (portal pionero en España que calcula el ahorro energético mediante la instalación de calderas de condensación); el nuevo portal www.aeroterminanuevacalefaccion.com (que permite calcular el ahorro derivado de la instalación de sistemas aerotérmicos); o la nueva forma de colaboración con los instaladores BaxiSystem, una nueva plataforma para que los instaladores puedan tener pleno acceso al parque de calderas BaxiRoca y gestionarlo de la mejor forma posible. El futuro vendrá marcado por la transparencia y la colaboración.

E.I.: ¿Le gustaría añadir algo más para concluir?

J.M.: Como veis estamos trabajando con la máxima ilusión para que todos los actores colaboremos para sacar adelante el sector. Nuestra historia se remonta a hace prácticamente 100 años. A lo largo de este tiempo, la tradición y la experiencia se han unido a la innovación y la tecnología más avanzada para satisfacer las nuevas necesidades de confort y eficiencia. En este tiempo han cambiado muchas cosas, pero mantenemos la ilusión por el futuro con la presentación de nuestra nueva marca: este 2013 damos la bienvenida a BAXI. Un nuevo punto de partida desde el que trabajaremos con energías renovadas para liderar el mercado de la nueva calefacción. z