

Manuel Guerrero

Nuevo presidente de Facel



“Hay que hacer frente a la actual crisis económica, fomentando la innovación y la búsqueda de nuevos mercados”

En la última asamblea de la Asociación Española de Fabricantes de Cables y Conductores Eléctricos y de Fibra Óptica (FACEL) se ha elegido como nuevo presidente a Manuel Guerrero, vicepresidente Comercial en España de General Cable. Este profesional, con 25 años de experiencia en el sector dedicado al mundo de los cables especiales tanto a nivel nacional como internacional, considera que las dificultades del entorno actual son a la vez una oportunidad de crecimiento para las empresas si siguen apostando decididamente por el futuro del sector del cable.

Pregunta: Acaba de ser designado presidente de FACEL. ¿Cuáles son los principales retos a los que tendrá que enfrentarse?

Respuesta: Uno de los principales retos es buscar alternativas para que las empresas del sector puedan hacer frente a la actual crisis económica, fomentando la innovación y la búsqueda de nuevos mercados. Todas las crisis, pese a las dificultades, también abren oportunidades para crecer y mejorar. Por otro lado, desde FACEL promovemos la Iniciativa para la Calidad del Mercado de Cables (ICMC), que pretende fomentar la correcta comercialización de los cables eléctricos para garantizar la calidad y seguridad de las instalaciones.

P.: Sin duda estamos viviendo unos momentos muy difíciles en todos los ámbitos. ¿Cómo se está trasladando la actual situación económica al mercado que representa FACEL?

R.: La actual situación recesiva y difícil que atraviesa el sector se está trasladando en FACEL no sólo desde su Consejo Directivo sino fundamentalmente desde el entorno de cada uno de nuestros grupos de actividad estatutarios, que por líneas o segmentos diferenciados de productos tratan la problemática de cada uno de ellos.

P.: ¿Cómo está afectando el precio de la materia prima en el sector?

R. El precio de las materias primas básicas en nuestros procesos de producción, fundamentalmente las metálicas (cobre y aluminio), han mantenido en el 2012 una línea media bastante estable si compara-

mos el inicio del citado ejercicio con el final del mismo, solamente alterado por un cierto encarecimiento entre marzo y junio.

P.: ¿Qué subsector ha sido más castigado?

R.: Los subsectores más castigados durante el pasado 2012 fueron, en líneas generales, el sector de cables de energía, con una caída media del 20% en facturación y entre el 11% y el 16% en volúmenes, así como el sector de telecomunicaciones (básicamente, el de cables metálicos), con una caída media del 22%, todo ello referido siempre al mercado nacional.

P.: Los malos resultados de 2012, ¿han provocado la desaparición de alguna empresa del sector?

R.: Si no desaparición, sí reestructuración en cuanto a centros productivos y alguna compañía declarada en situación concursal.

P.: Parece, según los datos aportados en la última reunión de FACEL, que la internacionalización está siendo la tabla de salvación del sector. ¿Qué porcentaje de la producción se destina, en términos generales, a los mercados exteriores?

R.: En el sector de cables de energía, durante el 2012 un 55% de la facturación se destinó a las exportaciones. En el de telecomunicaciones y datos, un 65% de la facturación correspondió a exportaciones. En el de hilos esmaltados, el porcentaje fue de un 70% de la facturación. En cambio, el de accesorios de media tensión es un mercado eminentemente nacional.



P.: ¿A qué países se dirigen principalmente los productos españoles?

R.: Aunque Europa ha sido un destino bastante habitual, la crisis del euro y en el seno de la Unión Europea ha provocado una mayor apertura hacia Latinoamérica y el Próximo y Medio Oriente, así como a algunos estados africanos.

P.: ¿Cuál es el índice de morosidad en el sector? ¿Se cumplen los plazos de cobro según la nueva directiva?

R.: FACEL y sus fabricantes participan activa y periódicamente en todas las tareas que desarrolla la Plataforma Multi-sectorial contra la Morosidad (PMcM), de la que somos miembros del Consejo Directivo. Una de las tareas es revisar, como mínimo anualmente, la evolución de estos índices de posible morosidad sectorial. De los datos obrantes en nuestros archivos al cierre del 2012 (legalmente y en el 2012 los plazos máximos de pago estaban establecidos en 75 días para la ley 15/10, y actualmente en 60 días para el 2013), se constata una media generalizada de 89,8

“Con la ICMC conseguiremos eliminar del mercado los productos no autorizados, inseguros o pirateados”

días como plazo de cobro efectivo dentro de nuestro sector de actividad.

P.: Precisamente en momentos complicados como en los que nos encontramos la apuesta por mejorar los productos e ir introduciendo innovaciones es quizá la mejor arma para salir adelante. En este sentido, ¿cuáles son las tendencias del sector?

R.: FACEL y sus diferentes grupos de actividad por segmentos de productos están permanentemente al día de las innovaciones técnicas que pudieran producirse. Uno de los temas del que estamos más pendientes, como el resto de fabricantes de cables y conductores eléctricos y de fibra óptica europeos, es la prevista implementación para el 2014 del Reglamento de Productos para la Construcción (CPR) en lo referente a cables y sus características de reacción y resistencia al fuego.

P.: Desde FACEL se promueve la ICMC (Iniciativa para la Calidad del Mercado de Cables), como ya nos adelantaba al principio. ¿Cuál ha sido el motivo de su creación? ¿Existe en nuestro país un mercado fraudulento de este tipo de productos? ¿Qué riesgos pueden acarrear?

R.: FACEL desde siempre, por sus propios medios y en colaboración con AENOR y su laboratorio especializado en cables (CEIS), vela y velará por la adecuación de la fabricación y comercialización de aquellos a sus mejores estándares cualitativos y la adecuación a la normativa técnica. La ICMC es un ejemplo para orientar al mercado sobre cómo deben marcarse los cables eléctricos, para evitar posibles malas interpretaciones. Comprobar el correcto marcado de un cable es sencillo y es el primer paso para evitar la comercialización de cables no adecuados a la reglamentación. Con la ICMC conseguiremos eliminar del mercado los productos no autorizados, inseguros o pirateados.^z