

Sergi Alzuria

Director Comercial y Marketing de ITW Construction Iberia



Después de 17 años en el sector del clima y la refrigeración en empresas como el grupo catalán Eurofred y el israelita Elco Holdings, este barcelonés de tercera generación, como a él le gusta definirse, decidió dar un cambio a su vida profesional y dejó el sector de la climatización y la refrigeración para aprender más de todo lo referente a las instalaciones y poder desarrollarse profesionalmente.

En diciembre del año 2006 se incorpora a ITW y en enero del 2013 se hizo cargo de la dirección de la unidad comercial de la división de construcción para la península ibérica y tres países de África. Más adelante, en el 2019, asume también la dirección de la división DIY para España y Portugal.

“

Algunas constructoras ya nos están comentando que han cerrado obras a partir de septiembre por lo que, de no sufrir rebrotes, creo que tendremos más actividad de lo que pensábamos hace pocos días”

¿Quién es ITW a nivel mundial?

ITW es una multinacional americana con más de 100 años de historia, fabricante de productos para diversos mercados como construcción, automoción, químicos, equipos de ensayo y medición, etc. Específicamente, diseña y produce una gama de productos de alta tecnología para clientes de todo el mundo. ITW tiene 850 unidades de negocio organizadas en 95 Divisiones, y con presencia en 55 países que emplean a unas 45.000 personas en todo el mundo. El grupo generó unas ventas totales aproximadas de 14,1 mil millones de dólares en el año 2019, y por lo que respecta a la división de construcción, un mercado que se enfoca principalmente en herramientas y clavado, la facturación alcanzó 1,6 mil millones de dólares.

¿Y en España?

En España esta presente desde el año 1976 con 9 empresas y 12 unidades de producción, con un equipo humano de más de 1.100 personas y una facturación que supera los 500 millones de euros. Las principales actividades en nuestro país son automoción, químicos, productos especiales y construcción.

¿Qué balance haría de estos 4 meses que ya llevamos desde la aparición de LA COVID 19?

Evidentemente no puedo decir que sea positivo ya que mucha gente ha sufrido y sigue sufriendo, pero es una situación que la veo como una oportunidad. Creo que nos ha hecho cambiar y crecer y, en este sentido, me quedo con lo positivo.

El primer mes fue especialmente duro.

Sobre todo, los dos primeros meses. El mes de marzo acabó muy mal y tuvimos que cerrar la unidad de producción de Burgos por causa del virus, pero por suerte no tuvimos casos graves y en la unidad comercial no hemos sufrido ningún caso. Sólo cerramos totalmente 2 de las 15 unidades de producción de la división en Europa y ninguno de los cierres superó el mes de duración.

En abril el mercado frenó en seco y recuerdo que en 15 días habíamos facturado menos de 10.000 euros, y estábamos realmente preocupados y con muchas incertidumbres. Pero durante la segunda quincena recuperamos la actividad y con la llegada del mes de mayo

cambió la situación. En un día facturamos el 25% de todo el mes de abril y terminamos el mes con cifras que recuerdan las del 2019. Junio ya mostró más estabilidad y hasta podemos pensar con crecimientos en este mes de julio.

¿Cómo analiza el comportamiento que ha tenido el sector de la distribución de materiales de construcción en esta situación?

En general diría que de forma esperada. Es cierto que se han visto claros recortes en los niveles de stock, y que en algunos casos se ha priorizado la visión financiera por encima de la comercial, pero en general la reacción de la distribución se ha comportado como cabía esperar. Es cierto que durante las primeras semanas se vio un exceso de prudencia y algún intento de “aprovechar” la situación, especialmente con lo que se refiere a los pagos, pero al final ha sido anecdótico, si bien es cierto que muchos clientes modificaron sus métodos de pago “por si acaso”, y nosotros tomamos la medida de no aceptar métodos físicos, solo métodos digitales.

Según nuestros datos, durante el mes de abril la caída de los almacenes rondó el 50% de media, mientras que los fabricantes teníamos caídas de entre un 20% y 30% más que la distribución. La reducción de los stocks fue determinante y por lo que vemos, no se ha recuperado el nivel anterior a la crisis del coronavirus.

Como directivo de una empresa multinacional y conocedor del mercado europeo, cuál ha sido el comportamiento del sector en países como Francia y Portugal.

Las primeras semanas después de la aparición de la COVID 19 participé en las reuniones telemáticas diarias de dirección de Europa Continental, por lo que todos los países podíamos ver el comportamiento de los demás, y la verdad es que fue muy sorprendente. Mientras en algunos países como Alemania o Bélgica teníamos crecimientos, otros estaban casi totalmente parados como Austria.

Portugal fue un caso interesante. Por un lado, no había un confinamiento tan duro como en España y eso se notó mucho en las ventas del canal DIY con crecimientos constantes.

Por lo que respecta a Francia, el confinamiento fue menos duro que el español, pero el sector frenó en seco. El mercado DIY desapareció de un día para otro y el profesional se desplomó. Ambos canales han salido de forma muy distinta. Mientras el canal profesional remonta progresivamente, el DIY paso de golpe a una actividad imposible de gestionar.

¿Cómo prevé que se va a comportar el mercado de la reforma después del verano?

Hasta hace unos días, la mayoría de las empresas instaladoras, reformistas y constructoras con las que hablaba tenían serias dudas, ya que no tenían solicitudes de presupuestos para el tercer trimestre, pero ahora algunas ya nos están comentando que han cerrado obras a partir de septiembre por lo que, de no sufrir rebrotes, creo que tendremos más actividad de lo que pensábamos hace pocos días.



Es cierto que el turismo se ha resentido enormemente y, si no hay turistas, las reformas y las nuevas construcciones destinadas al turismo quedarán reducidas e incluso pospuestas. Pero también es cierto que hay muchas ganas de dejar la casa en la que nos hemos encerrado durante tres meses, y creo que este verano se llenarán las playas y montañas. Evidentemente el turismo internacional caerá, como seguramente tampoco muchos españoles querrán salir del país. En buena medida, los resultados de la campaña de verano en el sector del turismo marcarán nuestro fin de año en el sector de la construcción, especialmente en la reforma.

¿Qué novedades de producto han lanzando recientemente al mercado?

La primera semana de confinamiento lanzamos al mercado nuestra marca australiana *STOCKade* de grampadoras autónomas a gas de grampifones, que en Es-

“ Para el tercer trimestre tenemos previsto más lanzamientos, como la nueva gama de herramientas electroportátiles con plataforma de batería de 18V, y la ampliación de la gama *Colortech*”

paña está destinada al sector agrícola, ganadero y forestal, mientras que en Portugal tiene una importante aplicación en la obra civil. También durante el confinamiento lanzamos a nivel mundial nuestra nueva versión del programa de cálculo de fijaciones *i-Expert*, mucho más versátil y potente, haciéndolo uno de los mejores del mercado.

Para el tercer trimestre tenemos previsto más lanzamientos, como la nueva gama de herramientas electroportátiles con plataforma de batería de 18V, y la ampliación de la gama *Colortech* en formatos de caja y mini bidón de taco y tornillo, o la nueva gama de fijaciones *INOX A4* de la gama *FIX Z Xtrem*.

¿Y en qué proyectos han centrado su estrategia digital?

Por lo que respecta al entorno digital, de todos los proyectos que tenemos ahora mismo en las redes sociales, el que más me ha ilusionado es el perfil en Instagram y hashtag *#WithFemaleWorkers*, con el que queremos mostrar nuestro compromiso con la mujer en nuestro sector. Este proyecto lo han llevado a cabo las dos unidades de ITW Construction en España, la industrial de Burgos y la comercial de Sant Boi, y ha supuesto la primera colaboración desarrollada entre ambas.

Finalmente, también hemos creado un programa de formaciones *webinar* o cursos on-line, dirigidos tanto a distribuidores como a usuarios y aplicadores, y que estará totalmente operativo después del verano, con formaciones para instaladores de placa y electricistas, y para toda la gama de aislamiento o el software de cálculo de fijaciones, entre otras.

Texto: Ramón Capdevila

Foto: L'informatiu