



Francisco Jiménez San Martín
 Presidente de ANFAPA y consejero delegado de Grupo Puma

El pasado 1 de enero, Francisco Jiménez asumió la Presidencia de ANFAPA tras la unión con la asociación AFAM que tuvo lugar a finales del año pasado. Con esta unión, ANFAPA alcanza un volumen de negocio de casi 1.430 millones de euros, con 384 almacenes, más de 100 fábricas y cerca de 4.400 empleados. Estas cifras dan una idea aproximada del volumen de negocio que representa dentro del sector de la construcción, así como de la responsabilidad que adquirimos al liderar este camino conjunto.

En la actualidad ANFAPA está formada por 38 asociados que representan al 95% de las empresas fabricantes de morteros y sistemas de aislamiento por el exterior SATE.

¿Qué balance haría del año pasado para el sector que usted representa?

El año 2020, a pesar de que no se hayan cumplido los objetivos que se marcaron las empresas en un entorno pre-covid, no ha sido malo para el sector. La bajada de la actividad que se produjo en los meses de marzo, abril y mayo, provocó un efecto de demanda embalsada que se tradujo en un importante incremento de pedidos en los meses siguientes. A la reactivación de las obras en curso que intentaban recuperar el tiempo perdido para cumplir con los plazos marcados de finalización y entrega de viviendas, se le añadió un importante incremento de la reforma motivado por las semanas de confinamiento en los hogares que sacaron a la luz la necesidad de mejoras de unas viviendas en las que nos vimos obligados a pasar más tiempo.

¿Cómo analiza ANFAPA las previsiones para este 2021?

La visión para el 2021 la podemos analizar desde dos perspectivas: una primera desde el punto de vista de la Asociación, donde ANFAPA afronta su segundo año tras la unificación de las dos asociaciones (ANFAPA y AFAM) con el entusiasmo propio de lo que supone la consolidación de un proyecto que fortalece al sector, pero también y, por otro lado, tenemos que analizar este año desde la perspectiva de la evolución del sector donde la incertidumbre de la situación sanitaria y económica sigue estando muy presente.

Por una vez al menos, la construcción no ha sufrido esta crisis.

Efectivamente, y desde ANFAPA pensamos que la construcción, esta vez, puede ser parte de la solución a la situación de crisis económica que estamos viviendo. Aunque se está produciendo una ralentización en lo que

“**La distribución puede contribuir de manera significativa a expandir el conocimiento de las distintas soluciones constructivas y en concreto del sistema SATE”**

a obra nueva se refiere, la reforma sigue evolucionando a buen ritmo, y la llegada de ayudas por parte de la Unión Europea entendemos que deben de incrementar esa demanda, sobre todo en proyectos relacionados con eficiencia energética donde el SATE adquiere gran protagonismo.

¿Tiene esperanzas de que con la llegada de los fondos de la UE se empiece de manera importante y continuada la rehabilitación energética de las viviendas en nuestro país?

Viendo la demanda sobre el PREE, “Programa de Rehabilitación Energética de Edificios” del IDAE, donde ya hay algunas comunidades autónomas que han agotado los fondos disponibles, la visión es que el mercado está en sintonía con la estrategia de la rehabilitación energética e incluso ávido de ayudas. Por ello, nuestra previsión es que, efectivamente, la disponibilidad de estos fondos sean un fuerte acelerador de la misma. Ahora es necesario comprobar que se articulen unos procedimientos de gestión de estos fondos que sean sencillos y claros y que, evidentemente, no obvien el control del buen uso de estos.

“**Es muy prioritario para el país y sus ciudadanos conseguir avanzar significativamente en varios aspectos relacionados con esta rehabilitación energética**”

Y desde el punto de vista interno de la Asociación, cuáles son los objetivos que se ha marcado en su presidencia.

Cuando acordamos la unión de ambas Asociaciones, se acordó un período de transición de dos años donde se alternaría la presidencia de ANFAPA entre los presidentes de las dos asociaciones. En base a este acuerdo, este año me corresponde asumir el cargo, si bien los objetivos marcados siguen siendo los mismos que fijamos desde un principio tanto Francesc Busquets, el anterior presidente de ANFAPA, como yo mismo.

Los objetivos los podemos resumir en varios ejes de actuación: en primer lugar, lograr una asociación abierta a todo el sector donde tengan cabida desde las grandes multinacionales que operan en el mercado hasta las empresas de ámbito más local. En segundo lugar, ampliar el ámbito de actuación de la Asociación. Ahora, con la integración de ambas asociaciones se ponen en marcha tres grupos de trabajo claramente diferenciados que permiten abarcar tanto morteros técnicos como los morteros de albañilería y el SATE.

En tercer lugar, conseguir una voz única frente a las instituciones con el objetivo de defender mejor los intereses del sector proponiendo el desarrollo de nuevas normativas o la modificación de las existentes, con el fin de adaptarnos a la rápida evolución que demanda nuestro entorno. Y, por último, defender lógicamente las buenas prácticas dentro del sector, potenciando un observatorio de calidad de productos que nos ayude a medir el grado de cumplimiento normativo.

¿Cómo intuye que será el grado de la evolución del crecimiento del mercado de la rehabilitación energética en España?

Nosotros prevemos un incremento superior a los dos dígitos anuales durante estos próximos años. Pensamos que es muy prioritario para el país y sus ciudadanos conseguir avanzar significativamente en varios aspectos relacionados con esta rehabilitación energética, como son el ahorro en el consumo energético y con ello la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, consiguiendo una menor agresión al medio ambiente.

Todo ello sin olvidar los beneficios de ahorro económico vinculados a dicha rehabilitación y la importancia que supone para la salud de las personas, así como en la mejora de su nivel de confort a la hora de habitar sus viviendas.

¿Qué papel tiene que tener la distribución de materiales de construcción en la venta de sus productos?

La distribución puede contribuir de manera significativa a expandir el conocimiento de las distintas soluciones constructivas relacionadas con esta rehabilitación, y en concreto del sistema SATE de aislamiento por el exterior, que consigue una alta eficacia energética de la fachada de una manera muy práctica, con una relación coste eficacia altamente interesante, y con la ventaja de poderse efectuar desde el exterior de los edificios, sin necesidad de que los operarios entren en las viviendas.

La distribución tiene la capacidad de ampliar la base de clientes potenciales de esta rehabilitación dada su buena implantación en todo tipo de núcleos urbanos. Precisamente en estos días estamos finalizando de concretar y poniendo en marcha un acuerdo de colaboración entre ambas asociaciones, ANDIMAC y ANFAPA, para potenciar y facilitar el acceso a la solución SATE a un sector más amplio de la población.

¿Está preparada técnicamente la distribución para la venta de sus productos?

La distribución está muy bien preparada en general y, ahora con este acuerdo, van a disponer de un plus de conocimiento técnico y apoyo en los temas relacionados con la eficacia energética de la envolvente de los edificios, de la parte ciega de las fachadas, y en concreto del sistema SATE.

Texto: Ramon Capdevila

Foto: ANFAPA