

“Hoy es el talento de cada compañía el que acaba conformando un espacio propio en un mercado global”



Entrevista con Antonio de Villasante Mañez

Gerente manager de Plastoquímica

“Aire limpio; solo eso”. Sencillo y rotundo el *claim* de Plastoquímica, con la misma rotundidad y seguridad que manifiesta Antonio de Villasante Mañez, gerente manager de la firma. Fundada la misma hace 50 años, en 1963, y pionera en la transformación de materiales termoplásticos para su aplicación en la industria, la firma de Sant Joan Despí ha conseguido hacer del talento su razón de ser, como asegura Villasante; un talento que le permitirá combatir dificultades o competencias agresivas, fabricar en España o afrontar el mercado internacional de forma individual, sin el flotador del *partner*. Aire puro.

En los momentos actuales, cumplir 50 años en el sector industrial español es un verdadero triunfo. ¿Cómo ha visto la evolución de su mercado de negocio en este periodo de tiempo?

En nuestros inicios nuestra actividad principal consistió en el desarrollo de técnicas que permitieran el uso de los termoplásticos para aplicaciones industriales. Las características de resistencia química y mecánica de materiales como el polipropileno o el polietileno permitían su uso en condiciones donde hasta el momento la corrosión salía vencedora. Hoy en día podemos afirmar que la corrosión no existe, al menos bajo ciertas condiciones. En la actualidad, es en el campo del tratamiento de gases donde nuestra actividad presenta mayor desarrollo.

¿Cómo definiría al sector actual en el que Vds. trabajan de tratamiento de gases?

Es un sector en continuo crecimiento. La conciencia general está por la seguridad del entorno de trabajo y del medioambiente. Las empresas más importantes en todos los sectores son las principales impulsoras en la búsqueda de soluciones más eficaces, más sostenibles y más seguras en su operación, y son nuestras principales colaboradoras en el desarrollo de nuevas tecnologías. Es en esta colaboración con nuestros *partners* donde más se valora la capacidad y calidad de los servicios que ofrecemos.

¿Y cómo ha evolucionado su empresa en este tiempo?

Escuchando y entendiendo qué es lo que nuestros clientes necesitan, y apostando por soluciones integrales, sostenibles; limitando los residuos no valorizables, y ofreciendo un servicio post venta del máximo valor. Sin servicio no hay producto.

¿Han decidido reafirmarse en sus líneas iniciales de proyecto o han modificado su rumbo a tenor de los cambios asistidos?

Nos reafirmamos en nuestra razón de ser, que queda perfectamente expresada en la misión de la empresa: ser los mejores construyendo equipos anti corrosión y ser capaces de ofrecer soluciones para cualquier problema de emisiones que afecte a los trabajadores en su entorno de trabajo o deteriore el medioambiente. Desde nuestros inicios, la fuerza de esta base es la que nos mantiene ilusionados para mejorar día a día.

¿Qué sectores de actividad están aportando mejores resultados en la actualidad a la empresa?

Estos últimos años hemos crecido en sectores como la automoción, la industria alimentaria, tanto de aditivos como conservas; en el sector químico y farmacéutico, y en la gestión de residuos peligrosos. Nuestras líneas de actividad que más han crecido son las de filtración de polvo, separación de aerosoles y lavado de gases procedentes de incineración, representando el 70% de nuestra actividad en la actualidad.

PLASTOQUÍMICA

aire limpio, sólo eso.



¿Han cambiado estos porcentajes en los últimos años?

Sí, durante unos años los sectores más activos estaban relacionados con infraestructuras, impulsadas por las Administraciones: gestión de aguas residuales, gestión residuos urbanos, grandes infraestructuras, etc. En algún momento llegaron a representar el 50% de nuestra actividad; actualmente no llegan al 15%.

¿Qué papel tienen también el mercado internacional en el desarrollo actual de la compañía?

Desde nuestros inicios las relaciones con otros mercados han sido estrechas, aunque principalmente como servicios de colaboración o de ingeniería. Actualmente contamos con alianzas y colaboraciones en Francia, Portugal, Italia, Ecuador, Turquía, Alemania y Estados Unidos.

¿Es una línea mantenida tradicionalmente o se ha potenciado recientemente?

Tradicionalmente nuestra actividad fuera de España ha sido siempre de la mano de *partners* estratégicos, pero en la actualidad estamos potenciando nuestra presencia de forma individual.

¿Tienen Vds. fabricación fuera de España?

Fabricamos el 90% de nuestros equipos en España. Solamente fabricamos fuera algunos componentes de nuestras instalaciones.

¿Ven la posibilidad de establecer uniones, alianzas o adquisiciones con otras empresas?

Sí. Desde nuestros inicios se consolidaron diferentes acuerdos con diferentes *partners* para colaborar en tecnología, como han sido los casos con Herding Filtertechnik, Reither, Mistrix, Plastomec y Famonteplas. En los próximos meses formalizaremos acuerdos y alianzas con nuevos colaboradores que nos permitirán ampliar nuestra gama de soluciones.

¿Considera estas alianzas como un elemento necesario para asegurar el futuro de la compañía?

Es uno de los caminos, sin duda, aunque no debemos olvidar que hoy es el talento de cada compañía el que acaba conformando un espacio propio en un mercado global. Y es por esta razón que seguimos apostando por la incorporación de nuevos ingenieros, para seguir desarrollando nuestros productos y servicios. Tenemos acuerdos de colaboración con universidades que nos permiten que estas incorporaciones entren a formar parte de nuestro equipo de forma natural.

¿Cómo definiría el nivel de las empresas nacionales que compiten en su área de negocio?

Creo que nuestro sector tiene un nivel de primer orden en el concierto internacional, y son varias las empresas que dignifican este hecho.

En este contexto, ¿cómo se posicionan Vds.?

Ofrecemos productos y servicios de primera línea, resolviendo problemáticas cada vez más específicas. El camino de la especialización que empezamos hace años sigue firme su andadura. La valoración que nos dan nuestros clientes es el mejor aval de Plastoquímica.

¿Es posible en la situación actual acometer líneas de inversión, tanto en I+D+i como en plantas de fabricación, maquinaria, etc.? De realizarlas, ¿hacia dónde se dirigen las mismas?

Sin duda es difícil, pero creemos que es el único camino. Las compañías que no dispongan de producto específico propio tendrán más complicado desenvolverse en el mercado internacional. Por este motivo, Plastoquímica tiene, desde hace tres años, un programa de inversión para desarrollar nuevos equipos y tecnologías.

Nuestras investigaciones las dirigimos a varios aspectos de la organización, pero, sobre todo, en el desarrollo de nuevos productos y servicios, además de en la mejora de las eficiencias de productos ya existentes; sin dejar de lado la investigación de nuevas aplicaciones para estos materiales que tan bien conocemos.

¿Cómo puede la Administración actuar de cara a apoyar a firmas como la que Vds. representan?

Facilitando la burocracia, ayudando en igualdad de condiciones a las pequeñas empresas como hacen con las grandes compañías, simplificando las contrataciones.

¿Qué faltaría o considera fundamental y no se cumple?


Creemos que se debe trabajar más en conseguir crear puestos de trabajo, facilitando a las empresas modelos de contratación que permitan la llegada de nuevo talento.

¿Cuáles son las claves, en su caso, para poder competir frente a los grandes grupos o la agresividad de países con precios más competitivos?

Ofrecer valor al mercado. Da igual el tamaño de la compañía. Si el producto o servicios que ofreces tiene valor en el mercado, se puede competir. Por otro lado, se deben defender los derechos de la comunidad internacional y del libre comercio: todos debemos estar en el mismo marco legal y cumplir las leyes sobre la propiedad, patentes y marcas.

¿Cómo definiría la situación actual de la competencia llegada de países con precios más competitivos: ha tocado fondo o se mantiene en progresión?

Creo se mantendrá en progresión si no se limitan y se hacen cumplir las leyes internacionales. No puede ser que existan productos que en su creación, fabricación o comercialización, se salten las reglas del comercio justo sin respetar los derechos de los trabajadores; incumpliendo las leyes internacionales de protección en el trabajo o en contaminación ambiental, o bien despreciando los derechos sobre la propiedad intelectual, por poner algunos ejemplos.

Aun así, somos optimistas de cara al futuro. La sociedad entiende que algunas cosas deben cambiar. Plastoquímica pondrá su granito de arena en el ámbito de la seguridad y protección del medioambiente en el entorno de trabajo de nuestros clientes. Desde aquí les invitamos a consultarnos en estas cuestiones para seguir mejorando día a día. 

Decálogo ambiental de Plastoquímica

- Cumplir la normativa ambiental y los compromisos voluntarios adquiridos.
- Exigir a sus filiales, contratistas y proveedoras el mismo grado de cumplimiento.
- Establecer sistemas de vigilancia ambiental.
- Establecer programas de mejora continua de la eficiencia energética.
- Utilización eficiente del resto de recursos.
- Minimizar los residuos y la contaminación, reduciendo el ruido y las emisiones atmosféricas.
- Desarrollar objetivos y programas periódicos de actuación ambiental basados en la mejora continua.
- Desarrollar sistemas de gestión ambiental y sistemas integrados.
- Sensibilizar, formar y motivar ambientalmente a sus empleados.
- Fomentar la movilidad sostenible y el diálogo con las partes interesadas.

