

# Sólida y confiable



*Fernando Rico, Vicepresidente de La Pastoriza, una empresa familiar con 65 años de vida, se refiere a los diferenciales de la compañía, confiesa cuáles son las apuestas a corto plazo -como el desarrollo de ladrillos más eficientes desde el punto de vista térmico- y devela los desafíos pendientes del año 2018. Pero, también, analiza el presente del mercado y hasta arriesga sobre lo que podría suceder en un futuro no muy lejano.*

**¿Qué aspectos importantes destaca como diferenciales de la compañía?**

La Pastoriza tiene la particularidad de ser una empresa íntegramente familiar; de hecho, yo formo parte de la

tercera generación. La fundó mi abuelo hace 65 años. Y ese carácter de empresa familiar permite darle cierto estilo, mucha cercanía con los dueños. Estar cerca del proceso, cerca de la calidad, cerca de los clientes. Y son ellos, justamente, los que más lo valoran porque, de esa manera, pueden tener contacto con quien decide, con el dueño, en un mercado donde hay que ser flexible. Se trata de un carácter muy importante. Y, manteniendo estos atributos de empresa familiar, está, además, muy profesionalizada.

**¿Cómo se lleva a cabo esa dinámica?**

Con una estructura de mandos medios muy profesional: ingenieros, ceramistas, etc., que permite a la familia dueña descansar en esta estructura que le da un elevado rigor técnico. La planta tiene más de cien colaboradores, hoy en día sería imposible que se manejara todo entre dos o tres personas. Además, la firma está muy atenta a la calidad, se destaca por ser uno de los mejores ladrillos e, insisto, por tener muy buena relación con los clientes. Como resultado, cuenta con el prestigio de



una empresa sólida y confiable. La gente nos ve, nos conoce, sabe cómo somos, compartimos ciertos códigos y valores. Siempre fuimos estables y respondimos, porque tenemos calidad humana y calidad de producto. Y estamos codo a codo con los clientes para vender mejor calidad a un precio razonable para que ellos puedan realizar una vivienda más eficiente, más rápida, más limpia, que permita ahorrar más energía.

### ¿Cuáles son las apuestas o los proyectos de la empresa en el corto plazo?

Otro de los caracteres muy particulares de La Pastoriza es estar en permanente inversión de mejoras y ampliaciones. Ahora, se está invirtiendo en la ampliación del primer proceso de la planta. Una planta de ladrillos tiene cuatro procesos fundamentales: la preparación de las materias primas, el moldeado, el secado y la cocción. En el primer proceso es donde la firma se focaliza tanto en la calidad como en la cantidad, porque está creciendo. Se realizó una inversión muy grande, desde los galpones hasta las maquinarias; se trajeron equipos de última generación de Alemania, de lo mejor que hay en el mercado. Se está en proceso de obra, ya que la idea es, a fin de año, contar con esta moderna planta procesadora de materias primas.

### ¿En cuáles otros proyectos trabajan?

Estamos todos desarrollando -y digo todos porque la industria en general está evolucionando- estos nuevos productos: se trata de ladrillos mucho más eficientes desde el punto de vista térmico. La Pastoriza también se encuentra desarrollando, con proveedores europeos, estos nuevos ladrillos, probándolos, haciendo ensayos en el INTI y el CETMIC, dos laboratorios de desarrollos y ensayos, para salir, antes de fin de año, con un ladrillo térmico que cumpla con las nuevas exigencias de los nuevos códigos de edificación y los nuevos reglamentos de los cuales se está hablando.



### Cuéntenos cuáles son los principales desafíos que presenta el resto del año y qué estrategias utilizan para superarlos.

Volver a equilibrar un poco las cuentas luego de un impacto importante y lograr un equilibrio financiero y económico. El segundo trimestre del año se ha complicado fuertemente desde el punto de vista industrial. La industria cerámica debe de ser una de las que, en relación con sus costos, más gas y energía eléctrica consumen. Al ser grandes usuarios hay que, forzosamente, comprar energía a toda la cadena de aprovisionamiento energético, con contratos que son generalmente anuales y en dólares. De esta manera, el sector padece los embates de la última devaluación. Hoy por hoy, los números de las empresas se ven muy resentidos a causa de ello. Teniendo tantos competidores, en un mercado que se contrae, es muy difícil llevar a precio ese impacto.

### ¿Y cuáles son, entonces, los retos que habrá que afrontar?

Soportar los meses que haya que aguantar para, luego, ir recomponiendo con ahorros por mayor eficiencia y precio lo que se perdió con la devaluación. Otro reto es el desarrollo de nuevos productos: adaptarse a lo que vendrá, a las nuevas exigencias en cuanto a producción eficiente. Aparte del ahorro energético, estos nuevos productos traerán otro confort, otra aislación, no se tendrá que gastar tanto dinero en invierno para calefaccionar ni en verano para refrigerar. Este cambio cultural (empezar a construir un poco mejor) se está empezando a ver. Pretendemos sumarnos a esa necesidad de construir más eficiente, de ahorrar energía. La Pastoriza evoluciona y al fabricar la planta de reparación de materias primas podrá fabricar con mucha mejor calidad estos productos que son más técnicos, más complejos, con mayor valor agregado...





### **¿Qué piensa del presente de la construcción en nuestro país?**

Es un momento de transición. En 2016 y 2017 se vio un impulso hacia la construcción, intentando generar facilidades para que la gente pudiera sacar un crédito (UVA, hipotecarios) a plazos largos. Esto generó una demanda genuina, ya que el déficit habitacional que existe en la Argentina es impresionante. A través de ese instrumento se cubría la necesidad de la casa propia en vez de pagar un alquiler. Abrió la demanda y esto le generó un impulso a nuestra industria. Pero enseguida las condiciones volvieron a cambiar. En estos últimos meses se ha visto una readecuación de esas variables macro y hasta que no vuelva a acomodarse se seguirá en un período de baja. La inversión en vivienda pública y los planes sociales también se han frenado. Estas dos cuestiones muy concretas hicieron que el mercado se haya contraído.

### **¿Qué otros factores considera relevantes?**

Cabe resaltar que, quizá, los grandes inversores, en este contexto, puedan entender que ahora construir en dólares es más barato. Tal vez algunos estén interpretando que es un buen momento para empezar proyectos. Transitoriamente, claro está, hasta que los costos de los productos se vuelvan a acomodar. Pero, en definitiva, el público en general es el que más se resintió: el que quería hacer una ampliación, una refracción, una habitación más... ese público hoy no puede acceder a la construcción, está fuera del mercado. Así como dije que el mercado doméstico se está contrayendo, el institucional o de desarrollo probablemente esté aún con cierta inercia para terminar los proyectos en ejecución.

### **¿Qué cree que le falta al mercado para crecer todavía más?**

Como a cualquier industria, unas reglas de juego pri-

mero claras y después, estables. Que haya previsibilidad. El constructor de obras grandes tiene que desarrollar su proyecto en dos o tres años, desde que decide porque tiene un capital hasta que termine la obra. En ese lapso, debe tener cierta previsibilidad para saber cuánto le saldrá su inversión y cuánto será el retorno. Para ese proceso, la estabilidad es fundamental. El usuario final también necesita previsibilidad y financiamiento para poder cumplir el sueño de tener su casa propia y poder pagarla a costos, tasas y plazos razonables.

### **¿Cómo se imagina el balance de fin de año?**

Pueden darse varios escenarios. El más optimista podría ser que las variables macro se hayan estabilizado; el dólar, también, y que las empresas hayan logrado recuperar esa pérdida de la rentabilidad producto de la devaluación. Así podremos vivir un escenario en donde haya un aumento del nivel de construcción, donde haya más obra pública, en el que, de nuevo, se den las condiciones para volver a hablar de algún sistema de crédito hipotecario, porque realmente tuvo mucho auge. Esa necesidad sigue vigente; el tema es que cambiaron las condiciones.

### **¿Cuáles son las perspectivas si pensamos en un futuro cercano?**

El país tiene buenas posibilidades de crecimiento. Algunas cosas se empiezan a acomodar, se transparenta más la gestión, hay más eficiencia a través de cuentas públicas. La Argentina tiene un déficit habitacional muy grande y necesita viviendas de calidad. La construcción seguirá siendo una actividad muy necesaria, un motor de la industria. De hecho, siempre es la primera área industrial que renace con fuerza, que emplea directa o indirectamente a un montón de gente (construcción, servicios derivados, logística). Es uno de los primeros sectores que repuntan y uno de los últimos que empiezan a caer.

### **¿Cuál es su conclusión?**

Se deben acomodar las variables macro para que el resto se reacomode, para que el inversor vuelva a querer construir emprendimientos, para que la gente pueda comprar esas viviendas, con facilidades; para que pueda acceder desde el más humilde hasta el que tiene la posibilidad de acceder a su segunda o tercera casa. Sin subvencionar, sino generando las posibilidades para que se pueda pagar a veinte o treinta años. Además, a las industrias les faltan condiciones claras y estables, cargas impositivas lógicas y razonables, debe haber un incentivo fiscal para que el inversor haga un proyecto y pueda pagar sus impuestos como corresponde, con una adecuada rentabilidad.

[www.lapastoriza.com](http://www.lapastoriza.com)

