

Entrevista a Asunción Antón Gerente de Reviesa Templados

Con cerca de 25 años de historia, Reviesa Templados es una compañía dedica en cuerpo y alma a la fabricación de vidrios templados. De la mano de su actual Gerente, Asunción Antón, conoceremos algunos detalles de la historia del vidrio templado en España, del desarrollo y evolución de esta compañía transformadora de vidrio y sus opiniones sobre el sector del vidrio en nuestro país.

Háganos un poco de historia de la compañía y su evolución en estos casi 25 años de trayectoria.

Esta aventura empresarial se inicia en 1987 cuando mi padre, Carlos Antón, decide poner fin a las relaciones mercantiles que le unían a un importante grupo catalán y montar un horno de templado en Madrid. Y digo aventura, porque nuestros inicios fueron bastante épicos: el horno, que fue adquirido de segunda mano, viajó desmontado desde Italia y fue mi padre, con sus propias manos, quien lo reconstruyó y puso en marcha. En aquel tiempo, y durante algunos años más,

compaginábamos la producción de vidrio templado con la venta de vidrios especiales fabricados por otras empresas a las que representábamos.

En el año 1998, la puesta en marcha de un horno horizontal nos permitió mejorar la planimetría de nuestros productos y ampliar la gama de espesores fabricados. Esto posibilita nuestra entrada en nuevos mercados y marca el comienzo de una nueva etapa.

Desde entonces, nuestra evolución ha sido constante: hemos ampliado y mejorado nuestras instalaciones, modernizado nuestra

infraestructura y optimizado nuestros procesos productivos.

Sus primeros vidrios templados los fabricaban gracias a un horno vertical de pinzas de tecnología muy básica, pero aún así, su servicio de producción y entrega de frentes templados y puertas de vidrio fue muy importante y reconocido aquellos primeros años...

Sí, sin duda. Tenga usted en cuenta que, en aquellos años, las dos grandes empresas productoras de vidrio templado tenían plazos de entrega dilatadísimos e inconcebibles



hoy en día. Una simple puerta de reposición podía tardar más de 10 días en ser suministrada. En ese escenario, nuestros plazos de entrega, que oscilaban entre las 24 y las 72 horas, supusieron una auténtica revolución para el mercado madrileño.

El “alma” y máximo artífice de Reviesa Templados fue durante muchos años su padre, Carlos Antón. ¿Qué recuerda de su profesionalidad y trabajo al frente de la compañía? ¿Cuántos buenos consejos le dio y qué aprendió de él y de sus conocimientos técnicos?

Mi padre era un gran profesional, con muchos años de trayectoria, que conocía a la perfección todos los procesos relacionados con nuestra actividad. No sólo tenía sólidos conocimientos sobre las técnicas de fabricación del vidrio templado sino que, además, conocía bien el mercado y sus necesidades. Esto, unido a su honestidad y a su sentido del compromiso, permitió que nuestra empresa contara, desde el principio, con una gran reputación en el sector.

Respecto a su pregunta sobre los consejos, decirle que mi padre no era hombre de consejos sino de ejemplos, así que parte de

mi bagaje lo he obtenido observando sus conductas. En este sentido, sus principales enseñanzas fueron: coraje, honestidad y voluntad de servicio al cliente.

En lo concerniente a los conocimientos técnicos, sin duda tuve el mejor maestro posible pero también tuve que ir forjándome los míos propios ya que desde 1985, fecha en la que me incorporé a la empresa, hasta hoy tanto los productos como la tecnología han sufrido una gran transformación.

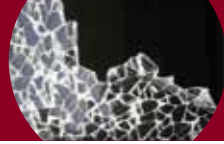
Con los años, Reviesa Templado crece y diversifica sus actividades... ¿Cómo es hoy la compañía y cuáles son sus principales actividades en el sector del vidrio plano?

Desde su fundación, el crecimiento de nuestra compañía ha sido constante pero, al mismo tiempo, ha sido un crecimiento voluntariamente sostenido. Tanto a mis hermanas como a mí, siempre nos ha parecido prioritario crecer por dentro antes de empezar a crecer hacia fuera y, en este sentido, hemos conseguido dotar a nuestra empresa de una estructura sólida y madura. De igual modo, nos hemos ido centrando, cada vez más, en aquello que mejor sabemos hacer, que es templar vidrio.

Ya que estamos en el Especial Vidrio Templado en España, dígame ¿cuál es la dotación industrial que actualmente dispone Reviesa Templados para la fabricación de vidrio templado? ¿Qué porcentaje de su actividad y de su cuenta de resultados total supone la fabricación de vidrio templado?

Actualmente disponemos de dos hornos (uno de ellos orientado a la fabricación de piezas de reducidas dimensiones), una mesa de corte automática, dos canteadoras, una taladradora semiautomática, un centro de taladrado y fresado automático, y una mesa de serigrafado.

Más del 90% de nuestra actividad lo constituye la fabricación de vidrio templado. La venta de herrajes y otros accesorios para el vidrio es otra actividad complementaria pero con mucho menos peso en nuestra cuenta de resultados.



¿Cuál es el destino de sus vidrios templados? ¿Quiénes son sus principales clientes por sectores?

Principalmente, la construcción y la decoración. Nuestros principales clientes son fabricantes de mamparas de baño, cristalerías, metalistas y, en menor proporción, rotulistas e industriales.

¿Qué nos destacaría de su capacidad de fabricación de vidrio templado? ¿Qué les hace diferentes del resto de fabricantes de vidrio templado de España? ¿Cuáles diría que son sus características competitivas y diferenciadoras de la competencia?

Creo que Reviesa Templados más que por su capacidad destaca por su capacitación; nuestra experiencia, la calidad de nuestros productos, el asesoramiento y atención que dispensamos a nuestros clientes son nuestra principal enseña.

¿Es verdad que para fabricar vidrio templado de alta calidad hace falta “romper” muchos vidrios? Es decir, no sólo es necesario comprar un horno de templado y ponerse a producir... ¿verdad? Hay que probar, experimentar, ajustar tiempos y temperaturas...

Sí, es cierto, aunque en nuestro caso, gracias a la experiencia acumulada de mi padre, no fuera así. Tenga usted en cuenta que una cosa son los parámetros teóricos que el fabricante incorpora al software y otra muy distinta el empezar a trabajar con piezas reales que presentan muchísimas variables: las dimensiones, la relación largo/ancho, el número de manufacturas, la calidad de las mismas... Hasta la época del año puede influir en el resultado.

¿No le parece excesiva la oferta actual de fabricación de vidrio templado? ¿Se necesita tanto vidrio templado en España en la actualidad? ¿No cree que es una exageración que haya en España más de 130 hornos de templado en 2011?

Pues a la vista del decremento que ha sufrido la demanda, a raíz de la crisis en el sector de la construcción, es evidente que sí,

que actualmente hay más hornos de los que se necesitan. De hecho, la gran mayoría de los hornos están trabajando muy por debajo de su capacidad y algunos ni siquiera se encienden diariamente.

¿Cuál cree que es el futuro del negocio de la fabricación de vidrio templado? Las normativas actuales del sector de la construcción favorecen el uso del vidrio templado en las nuevas edificaciones... pero, ¿es eso suficiente para mantener la actual oferta de vidrio templado en nuestro país?

Creo que Reviesa Templados más que por su capacidad destaca por su capacitación; nuestra experiencia, la calidad de nuestros productos, el asesoramiento y atención que dispensamos a nuestros clientes son nuestra principal enseña.

Si le soy sincera, creo que buena parte de los hornos que se han instalado en los últimos años se montaron sobre la hipótesis de que la normativa, a semejanza de otros países, acabaría imponiendo, a corto plazo, el uso obligatorio del vidrio templado. Y la realidad es que la normativa ha favorecido algo su uso pero esto no ha cumplido, en absoluto, con las altas expectativas que se tenían.

Aprovechando esta oportunidad, no me resisto a preguntarle por el sector del vidrio plano en España y las consecuencias de la crisis que estamos atravesando. ¿Cómo está realmente el sector del vidrio en España desde su perspectiva y conocimiento del mercado? ¿Cuál va a ser el futuro en los próximos años del sector del vidrio

plano? ¿Cree que se va a producir un fuerte reajuste del sector y que se concentrará la oferta sólo en grandes y medianas empresas bien dotadas industrialmente y con capacidad de ofrecer productos de calidad y buen servicio?

Pues el sector sufre un estancamiento importante. La demanda ha vuelto niveles de hace una década o más, sin embargo, el número de empresas del sector apenas ha variado. En los próximos años parece que iremos sobreviviendo gracias a las rehabilitaciones, pero es evidente que ese mercado es incapaz de absorber toda la oferta.

Por otra parte, si tomamos como referencia lo sucedido en algunos países como Italia, años atrás, parece claro que ésa será la tendencia.

Reviesa Templados no deja de ser una empresa curiosa y atípica, si me permite la expresión. Actualmente está en manos sólo de mujeres, las hermanas Antón. ¿Les ha supuesto alguna dificultad el hecho de ser mujeres en un sector tan “masculino” como el del vidrio y la construcción? ¿Por qué cree que hay tan pocas mujeres al frente de empresas del sector del vidrio en España?

Mis hermanas y yo nos educamos en un colegio mixto de ideas bastante progresistas y desde pequeñas estamos acostumbradas a convivir y competir en igualdad con los hombres. Cuando ha hecho falta, nos hemos



puesto el mono de trabajo y hemos operado el horno o la mesa de corte, como un operario más. Así que no tenemos la sensación de haber tenido que enfrentar ninguna dificultad por el hecho de ser mujeres...

Eso sí, me consta que, al principio, nuestros colegas masculinos no nos veían muy capacitadas para sacar este proyecto adelante, a pesar de que, en el momento de asumir la gerencia, yo ya llevaba 17 años en la empresa y la conocía al dedillo... Afortunadamente, el tiempo acaba poniendo cada cosa en su lugar.

Hablemos ahora de sus otras actividades además de la fabricación de vidrio templado. ¿Qué otras manufacturas del vidrio ofrecen en Reviesa Templados? ¿Tienen pensado en un futuro diversificar aún más su oferta

actual y ofrecer nuevos productos en vidrio? ¿Si es así, nos podría adelantar cuáles?

Un tiempo de crisis tan profunda como éste, no es el mejor momento para abrir nuevos mercados o diversificar productos; creo que es mejor centrarse en lo que uno sabe hacer mejor, en aquello en lo que es más competitivo.

Pero de cara al futuro, sí que tenemos en mente nuevos proyectos, pues esta crisis pasará y uno no puede permanecer en "stand by" eternamente.

Volviendo a sus vidrios templados Cristaldur y Vitridur, ¿cuáles son los procesos y controles de calidad a los que son sometidos sus vidrios templados antes de salir al mercado? ¿La calidad sigue siendo la clave del éxito para

afrontar el futuro o seguirá siendo por muchos años el precio?

Todos nuestros vidrios disponen del marcado CE y eso exige cumplir con los estándares de calidad europeos. En este sentido, tenemos establecidos sistemas eficaces para el control continuo de la producción.

Además, en los últimos años, nuestro Departamento de Calidad ha puesto especial empeño en mejorar nuestros procedimientos para que una no conformidad se detecte precozmente y nunca llegue a impactar al cliente.

Sinceramente, no creo que un producto de baja calidad pueda tener futuro ni en este sector ni en ninguno. El mercado es cada vez más exigente, demandando más calidad a precios más bajos. Ése será el principal reto.

Para finalizar, ¿habrá una tercera generación de la familia Antón al frente de Reviesa Templados en un futuro? ¿O por el contrario, prefiere que sus hijos y sobrinos se dediquen profesionalmente a otras actividades y sectores?

Quién sabe... Pero por el momento es pronto para pensar en eso. Mis hermanas y yo aún no hemos completado nuestro ciclo al frente de la empresa y la mayor parte de nuestros hijos son todavía pequeños y están estudiando.

Desea añadir algún comentario más.

Pues ya que me da la oportunidad, quisiera terminar esta entrevista expresando mi agradecimiento.

A su revista por el interés prestado a nuestra compañía. A todas las personas que forman parte de Reviesa Templados por su dedicación y profesionalidad. Y, como no, a todos nuestros clientes por la confianza que han depositado en nosotros durante todos estos años. ■

Reviesa Templados S.A.

Ebanistas, 30

Polg. Ind. Urtinsa

28923 Alcorcón (Madrid) - España

Tel.: +34 91 641 02 14 - 91 641 06 97

Fax: +34 91 643 40 45

reviesa@reviesa.es - www.reviesa.es