

INFRAESTRUCTURA Y CONCRETO: UNA MANCUERNA INDISPENSABLE



Ing. Roberto Uribe Afif



Cyt imcyc



@Cement_concrete

Fotografía: Cortesía GCC

E

I PNI 2014-2018 plantea las áreas de desarrollo de la infraestructura nacional que la actual administración considera indispensables y estratégicas para impulsar el desarrollo del País. Se realizó un importante esfuerzo para delinear tanto las áreas de trabajo como

el tamaño de las inversiones. No hay duda que es un plan adecuado sobre el cual se puede tener observaciones específicas pero en lo general nos parece que es el camino correcto. Pensamos que las condiciones económicas y de ingreso para su ejecución consideraban un escenario diferente del que se fue dando luego de la caída acelerada del precio del petróleo. Se observa un gran esfuerzo de parte de la SCT por avanzar lo más posible, a pesar de las condiciones restrictivas de los recursos que hacen pensar que tomará más tiempo la ejecución del plan de lo esperado inicialmente.

Las obras ligadas a la infraestructura de un país son determinantes para el desarrollo económico. En el caso de México, ¿qué opinión le merece el Plan Nacional de Infraestructura 2014-2018? Es decir, ¿ha sido el detonante que esperaba la industria de la construcción?

¿De qué manera ha beneficiado la Reforma Energética que está en marcha a la industria cementera mexicana?

Pensamos que todavía está por verse el efecto de la Reforma Energética en la inversión en infraestructura y el consiguiente efecto en la demanda de materiales de construcción. Se ve que la reforma sigue adelante aunque se pensaba en un escenario de precios del petróleo diferente. La caída de los petro-precios hace que tanto las inversiones como su derrama tomen más tiempo para su realización, y que los inversionistas naturalmente sean más cuidadosos. Pensamos que en el mediano plazo debiese detonarse de manera consistente.

Desde el punto de vista de los costos, la reforma ha presionado los precios de la electricidad a la baja y ha permitido considerar proyectos de autogeneración que aseguran costos y disponibilidad de electricidad. Las condiciones de la industria energética todavía son volátiles pero pensamos que el balance es positivo.

Cuando se decide la construcción de una obra de infraestructura, ¿cuál es la relación o intercambio

técnico o tecnológico que se establece entre el propietario de la obra y las empresas cementeras participantes?

Tradicionalmente la relación técnica está bien establecidas a través de los diseños de ingeniería. Los productos de la industria en general son bien conocidos y la ingeniería nacional tiende a ser conservadora usando soluciones probadas. Dentro de la calidad y desempeño que las obras requieren se busca la eficiencia de costos y el aseguramiento de la proveeduría. Cada vez más la industria del cemento y del concreto participan de manera más agresiva en la ejecución de las obras y se ha vuelto parte integral del diseño de los proyectos.

Hemos visto una creciente necesidad de soluciones de nicho a medida que la red de caminos de concreto hidráulico ha crecido y madurado. Es mayor la necesidad de mantenimiento general como mantenimiento de especialidad. El mantenimiento del concreto hidráulico requiere conocimientos específicos y tecnología de materiales que es cada vez más buscado por las autoridades.

Tanto la red de autopistas, como la creciente red de BRT's o carriles confinados para el transporte público, como la creciente red urbana de vialidades de concreto hidráulico, requieren de productos especializados y de nicho tanto en la ejecución como en el mantenimiento, y ahí vemos una oportunidad para nuestra familia de productos especiales de alta tecnología.

Particularmente estamos incursionando en el nicho de obra que requiere ser ejecutadas o mantenidas a altísima velocidad para minimizar la afectación al usuario. Este nicho le llamamos "rápida liberación" y vemos un creciente interés. Nuestra oferta apunta a ejecutar las obras en menos de 12 horas para asegurar que se pueda realizar durante la noche y minimizar el impacto a usuario. Para este tipo de obra usamos un producto llamada Fraguamax que nos asegura resistencias de 80% a las 6 horas. Los laboratorios muestran un desempeño consistente de módulo de ruptura de alrededor de 42 Kg/cm² a las 6 horas. La resistencia a la compresión es consistentemente alrededor de los 400 Kg/cm² a las 6 horas. Este producto nos permite sentirnos muy tranquilo de que podemos ejecutar obras como

cambios de losas, accesos, cruceros, reposición de losas de puentes en menos de 12 horas y liberar su disponibilidad para el libre tránsito del usuario cuando más lo requiere.

De esta manera hemos encontrado un socio estratégico en la compañía acerera DEACERO que nos ha permitido desarrollar concretos reforzados continuos, sin juntas, mejorando sustancialmente el desempeño y los tiempos de ejecución. Esta alianza lleva el nombre de TECHNOVÍA EXPRESS y su oferta ya ha sido probada y certificada por la Dirección General de Servicios Técnicos de SCT tras un período de 1 año de diseño y pruebas. Estamos muy entusiasmados por el resultado que estamos teniendo y las posibilidades que le abre a la industria de la infraestructura este tipo de nuevas tecnologías desarrolladas en México.

¿Qué importancia tiene para la industria cementera los desarrolladores de vivienda y la explosión de créditos inmobiliarios que ha promovido el gobierno federal?

México todavía tiene un importante déficit de vivienda tanto para el sector social como para las nuevas familias. Los créditos inmobiliarios no se puede entender sin entender la política de subsidios hipotecarios. La política de subsidios es necesario para el País y para el crecimiento sano de la industria. La actual administración ha definido una política de subsidios que busca el crecimiento vertical de la vivienda urbana y contener la expansión de la mancha urbana de



los principales centro poblacionales. Esta política ha sido aplicada con firmeza y ha requerido un ajuste de toda la industria de la vivienda y como efecto a su cadena de suministro incluyendo los materiales de construcción. Vemos que en el 2016

se ha recuperado la demanda de cemento del sector y confiamos en que en los próximos años se vea un real crecimiento de la vivienda vertical que nos obligue como industria a alinear nuestras capacidades con estos requerimientos. Pensamos que todavía está por verse un uso más eficiente de la cartera de subsidios y confiamos que SEDATU pueda materializar los incentivos correctos para que tanto la industria financiera como la de vivienda tengan un desempeño lo más eficiente posible. Esto beneficiará a la población en general y permitirá avanzar en la eliminación del déficit de vivienda.

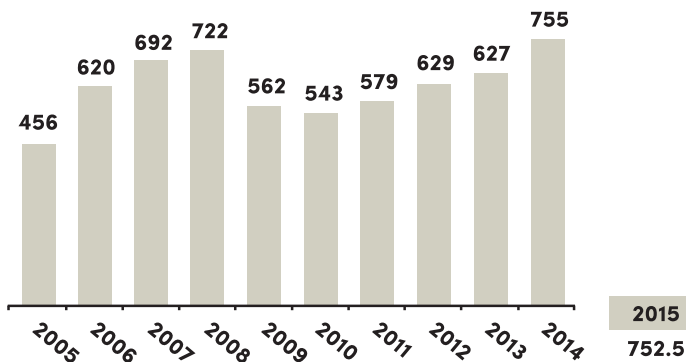
¿Cuál ha sido el ritmo de crecimiento de su empresa en los últimos 10 años, y cómo se avizora el panorama para la siguiente década?

La estrategia de crecimiento de GCC se basa en la capacidad para adquirir, construir y mantener operaciones rentables con las cuales se logre un liderazgo de mercado y excelente servicio al cliente. Esta estrategia permite obtener economías de escala y fortalece la confianza de los clientes, con el objetivo de ser un proveedor preferido. Nuestra prioridad es fortalecer nuestras operaciones actuales, continuando con el crecimiento en mercados adyacentes, principalmente a través de centros de distribución y plantas de concreto móviles. La ventaja competitiva de GCC se enfoca en la calidad de los productos, ofrecer precios competitivos, la disponibilidad y puntualidad en la entrega de productos, que se logra con el sistema de plantas y centros de distribución, los centros de atención, apoyo técnico a los clientes, un portafolio de productos especializados y complementarios, y el establecimiento de alianzas estratégicas.

- 2006** Adquisición de cuatro concreteteras en el este de Dakota del Sur y oeste de Minnesota, E.U.A.
- 2006** Adquisición de Mid-Continent Concrete Co. & Alliance Transportation, Inc. con operaciones en Oklahoma y Arkansas, E.U.A.
- 2008** Adquisición de los activos de Alliance Concrete, Inc., una operación de concreto en Iowa y Minnesota.
- 2008** Inicia operaciones la planta de cemento de Pueblo, Colorado, E.U.A.
- 2008** Adquisición de cuatro centros de distribución de cemento en E.U.A. y una operación de concreto (The Bosshart Company, Inc.) con sede en el suroeste de Minnesota, E.U.A.
- 2009** Inicio de operaciones de nuevas plantas de agregados calizos, paneles prefabricados de concreto y de mezclas secas en Samalayuca, Chihuahua.

- 2010-2015** Apertura de nuevos centros de distribución de cemento en E.U.A.
- 2011** Venta del 47.02% de Sociedad Boliviana de Cemento, S.A. (SOBOCE).
- 2015** Inicia operaciones una nueva planta de agregados en Chihuahua, Chihuahua.

Ventas netas (USD MM)



¿Qué opina de lo que le sucede en este momento a una empresa tan importante como ICA, y qué enseñanzas puede aplicar al trabajo que se desarrolla en Grupo Cementos de Chihuahua?

La falta de liquidez que se percibe en los fondos públicos para el desarrollo de infraestructura afecta a toda la industria no solo a ICA. Los desarrolladores de infraestructura dependen de la certidumbre de su cobranza pues financian las obras con créditos cuando no hay anticipos. Cuando el proceso de cobranza es predecible en general no hay problemas. El caso de ICA y de otras empresas muestra lo que pasa cuando no es estable y predecible el proceso de cobranza. GCC no entra directamente a financiar obras de infraestructura. Entramos en la proveeduría de materiales y el financiamiento normal que se le da a los clientes a través de los días de crédito. Cuando una compañía tan relevante como ICA tiene dificultades eso afecta a toda la cadena de suministro y puede llegar a generar problemas de cobranza para los proveedores de materiales como GCC. En general estamos muy atentos a las condiciones y flujos de los proyectos de infraestructura y tratamos de anticipar situaciones de falta de liquidez. Pero cuando la sequía de flujos proviene de no pagos por parte de los gobiernos es muy difícil predecir y no tener consecuencias negativas en lo económico.

¿Qué tan competitiva es la industria cementera en los diferentes ámbitos internacionales?

La industria mexicana es muy competitiva en calidad, servicios y precios. Una muestra de ello es que GCC ha podido crecer en el mercado de Estados Unidos, así como lo ha hecho en el pasado CEMEX. Estamos muy orgullosos de nuestro desarrollo tecnológico, y pensamos que en general la industria nacional ha mejorado su servicio a cliente sustancialmente en los últimos años.

En el mismo sentido, cómo se encuentra GCC en relación con los competidores tradicionales y los que se incorporaron recientemente al mercado cementero?

Cada empresa tiene sus habilidades particulares. Algunas es de ubicación geográfica y otra de productos diferenciados. En nuestro caso hemos crecido en productos de especialidad y en el mercado de Estados Unidos por nuestra privilegiada posición geográfico y conocimiento del mercado fronterizo que nuestro equipo humano ha acumulado con los años.

La entrada de nuevas compañías habla de un mercado dinámico y eficiente, y creemos que es natural en una industria cementera que ha ido adecuándose a lo que requiere el País.

¿Qué importancia le da Grupo Cementos de Chihuahua a la sustentabilidad, y qué tipo de productos se fabrican con dichas características?

Sustentabilidad es estratégica para GCC y para cualquier empresa cementera que tenga planes de largo plazo. Esta prioridad la hemos reflejado en la manera en que funcionan y producen nuestras instalaciones, en los productos que desarrollamos y en el entrenamiento a todo nivel.

Como muestra de nuestro compromiso con el medio ambiente, se ha incrementado el uso de combustibles alternos en las plantas cementeras. En 2014 la sustitución de combustibles alcanzada por planta fue: Samalayuca, 28.5%; Juárez 19.3% y Chihuahua 8.8% en el 2015 en planta Samalayuca se inicio el proyecto para la caracterización, re-definición y adquisición de residuos sólidos industriales, comerciales y/o domésticos de las fuentes identificadas, así como su preparación y procesamiento para ser mezclados en un proceso adecuado, dirigido a sustituir hasta un 30% del combustible convencional en el proceso del horno de producción de clinker, siguiendo las políticas y regulaciones de SEMARNAT.

Actualmente, GCC promueve la iniciativa Construyendo un Chihuahua Sustentable, donde

convoco a la Sociedad civil a participar y consensar cuales son los principales retos donde debemos enfocar nuestros esfuerzos (Agua, Desarrollo Urbano, Vivienda, Movilidad, Energía y Educación) así como las principales vías de solución, seleccionar los proyectos de la comunidad en los que debemos trabajar y financiar para beneficio de nuestro estado. Participan 30 instituciones reconocidas entre Universidades, Cámaras empresariales, Gobierno y Empresas locales. www.chihuahuasustentable.org

Respecto a nuevos productos hemos diseñado y desarrollado con éxito materiales y sistemas constructivos que se adaptan a las necesidades actuales como es la Nom 018 y 020, como el Isoblock, que es un bloque prefabricado de concreto con aislamiento integrado de poliestireno producto que tiene una Resistencia térmica de 8.53 a 12.17 (pie²·F·hr/B TU).

¿Qué importancia tiene una entidad como el IMCYC para una empresa tan importante como Grupo Cementos de Chihuahua?

El Instituto es esencial para el desarrollo de una industria cementera y de concretos que resuelva los requerimientos de materiales de construcción para el desarrollo de México y la ejecución del PNI. El instituto ayuda a normar, a desarrollar tecnología, a supervisar y a promover el conocimiento tradicional y de avanzada en toda la industria. Esto mejora el desempeño general de la industria y es un complemento natural de la SCT, Capufe y Banobras. La industria no puede prescindir del IMCYC. Es una opinión independiente que todos respetan y requieren.

Sería interesante conocer ¿cuáles son los valores fundamentales en los que descansa su filosofía de vida, y de qué manera se relacionan con los principios de Grupo Cementos de Chihuahua?

Personalmente llevo más de 30 años en GCC y he pasado por todas las posiciones antes de tomar mis responsabilidades actuales. Esto es muy consistente con los valores del grupo. Trabajo duro, integridad profesional, desarrollo



personal permanente, innovación, escuchar el entorno, prudencia y racionalidad en la toma de decisiones. Mis valores profesionales y personales se han mimetizado a los del Grupo y estoy convencido que es la manera natural y correcta para el éxito sostenible.

¿Cuál es la virtud principal que debe poseer el director comercial de una empresa tan prominente como GCC?

Creo que es apearse día a día a los valores que comentábamos anteriormente, y mantener una capacidad de escuchar al entorno, incluyendo a los clientes, el mercado, la industria, los gobiernos, reguladores, proveedores, inversionistas. Es indispensable no perder contacto con todas estas audiencias que son parte integral de nuestro negocio o el de cualquier otra industria.

¿Con qué palabra quisiera que los consumidores identificaron los productos GCC?

Hacemos un esfuerzo muy importante en Investigación y Desarrollo, y en la atención y cercanía a nuestros clientes. Pensamos que esa es la oferta que mejor nos identifica. Nos gustaría que nuestros clientes nos vean de esa manera, como una compañía cercana con excelencia técnica y de conocimientos en nuestros productos y ofertas. Si podemos asegurar que nos vean de esta manera pensamos que la demanda por nuestros productos y servicios es una conclusión natural. **C**