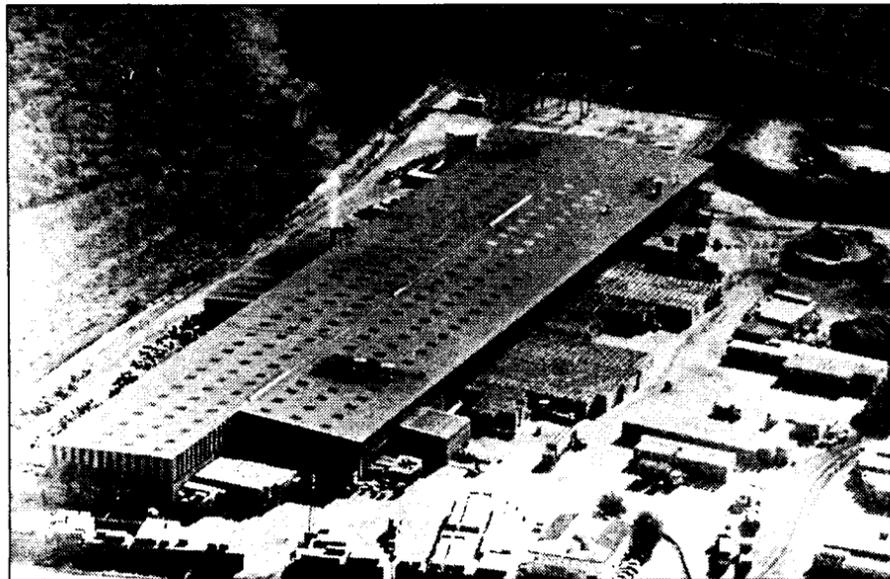


RADIOGRAFIA EMPRESARIAL: "GRUPO HERMANOS DIAZ REDONDO"



JAVIER POZO

Proceran está situada en Córdoba y empezó a funcionar en el año 1992.

MANUEL DÍAZ HERRANDO, DIRECTOR GENERAL DE HDR

“El alza de los precios de los ladrillos hizo que muchas empresas se reactivaran”

F. J. LLANA NIETO
Cobeja (Toledo)

Manuel Díaz Herrando ocupa el cargo de director general del grupo HDR desde hace un año, tras desempeñar diversos puestos de responsabilidad en el departamento financiero de la compañía. Es natural de la localidad toledana de Cobeja e hijo de uno de los fundadores de Hermanos Díaz Redondo, empresa en la que ha desarrollado toda su trayectoria profesional.

Pregunta: Muchos empresarios del sector han negado que especularan sobre la

producción de los materiales de construcción- sobre todo el ladrillo- en el pasado año, que provocó un aumento espectacular de los precios. Si ustedes no tuvieron nada que ver, ¿cuál es su explicación ante esta situación?

Respuesta: La denuncia que se hizo contra los empresarios del sector era completamente infundada, aunque es cierto que el año pasado supuso un récord para el sector de arcilla cocida en general. El problema surgió porque en los primeros meses se produjo un crecimiento tan importante de la demanda,

que las empresas tuvieron muy poca capacidad de producción, a pesar de que se pusieron a producir a un ritmo incluso superior al de sus posibilidades.

P.- ¿Se vieron afectados ustedes por ese problema?

R.- En menor medida que otras. Hay que tener en cuenta que este problema afectó sobre todo a productos como el ladrillo toscó, pero no a

otros como el ladrillo visto -que es el que nosotros fabricamos-, que generalmente funciona con contrataciones de obra y no puede ser sustituido con la misma facilidad que aquél en un determinado momento. En el caso del ladrillo visto se contrata y hasta la terminación de obra lo que se ha firmado se mantiene.

P.- El buen momento del sector, también haría que se incrementara la competencia...

R.- Efectivamente. El alza de los precios de los ladrillos hizo que muchas empresas que estaban al borde de la desaparición se relanzaran y comenzaran a acometer nuevas inversiones y a mantenerse en un sector tan competitivo como éste.

P.- ¿Y en empresas asentadas como es el caso de HDR?

R.- Nosotros, como casi todos los fabricantes de la zona ya habíamos iniciado una serie de inversiones, ya que en nuestro sector éstas son constantes, sobre todo en tecnología, automatismos, etc., para evitar que la calidad y la producción se vayan aminorando y los productos que se fabrican se queden fuera del mercado.

P.- ¿Cuál fue la inversión más importante que realizaron ustedes?

R.- La más importante fue la de acometer en nuestra planta de Córdoba el cambio al gas, lo que nos obligó a realizar modificaciones en cuanto a secaderos, con el objeto de aumentar la producción en un 50% más en este año e incluso llegar al cien por cien de la que teníamos. Estas perspectivas son ambiciosas, pero hay que tener en cuenta que estábamos muy condicionados con el sistema de cocción mediante fuel.

P.- Hemos hablado de que los precios de los materiales durante el pasado año experimentaron un incremento muy importante. ¿Cuáles son las perspectivas de cara al presente ejercicio?

R.- Ya a finales del verano se registró una caída de la demanda, lo que pasa que los precios estaban muy altos. Este año se está produciendo

Proceran, una fábrica en constante crecimiento

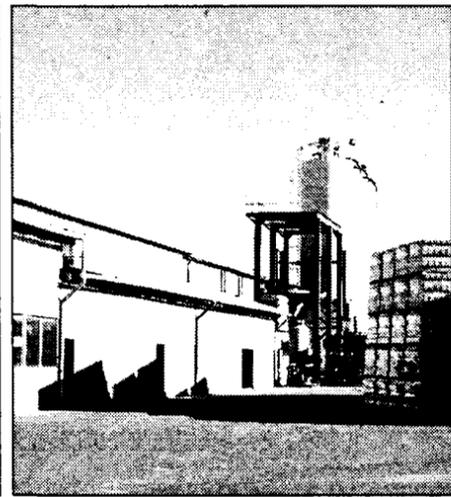
El grupo Hermanos Díaz Redondo cuenta con una fábrica de termoarcilla en la localidad andaluza de Córdoba, Proceran, que comenzó a funcionar a mediados del año 1992, en un periodo de crisis sobre todo en el sector de la construcción, que sufría una importante recesión. Tras unos años difíciles, la factoría comenzó a crecer de forma sostenida, hasta

ser ahora una de las mejores consideradas del grupo. La producción de ladrillos obtenida se destina al mercado andaluz, ya que es un producto pesado con un alto coste de transporte. Introducir un producto nuevo fue la principal dificultad con la que contó la fábrica a la hora de despegar, ya que por aquel entonces la termoarcilla prácticamente no

se conocía en el mercado español. Actualmente la producción obtenida en Proceran representa cerca del 50% de la total obtenida por el grupo, que asciende a casi 550.000 toneladas al año. El objetivo es conseguir que en el año 2001 la producción conseguida en la fábrica de Córdoba se incremente en un 75% respecto a la del último ejercicio.



Manuel Díaz lleva un año como director general de HDR. A la derecha, ampliación de las materias primas.



JAVIER POZO

una ligera caída de los precios, como ya he dicho antes sobre todo en el ladrillo toscó, aunque esperamos que no caigan mucho.

P.- ¿Cómo han previsto en sus cálculos presupuestarios esta previsible recesión de los precios?

R.- Aunque todavía falta medio año creemos que podemos cumplir los precios, las producciones y las unidades vendidas que teníamos previsto, si bien en los costes sí se va a notar un importante incremento, debido fundamentalmente al crecimiento en el precio de los carburantes.

P.- La Sagra es conocida por la calidad de su arcilla y, consecuentemente, de los productos que se fabrican con ella. ¿Se han planteado las empresas de la zona crear una especie de "denominación de origen" que permita reconocer la calidad de las tejas y los ladrillos?

R.- No. Indudablemente lo que pretendemos tanto nosotros como en general el

sector es obtener buenos niveles de calidad en cuanto al producto, algo que se consigue con el sello de calidad Aenor, que es lo que te demanda el mercado. La gente no compra un producto como el nuestro porque sea o

no de La Sagra, sino por la calidad del mismo. P.- HDR forma parte del Consorcio Minero de La Sagra que se constituyó el pasado año.

¿Cómo valora la actuación que se realiza desde ahí?

R.- Este consorcio nació con el objetivo de explotar las canteras de La Sagra de forma racional, adaptándose a la normativa legal y aprovechando lo más posible los recursos mineros de la zona sin que se produzca impacto visual y agresivo con el medio ambiente.

P.- ¿Y qué actuaciones pretenden llevar a cabo?

R.- El principal problema es que en toda la zona se han

hecho explotaciones de forma seccional. Lo que el coto quiere es explotar por la sección C, desde el punto fiscal más ventajoso y de explotación en conjunto mejor, y reservarse la materia prima.

P.- ¿Y están preparadas las empresas para este cambio?

R.- Todos tenemos que ir adaptándonos a la Ley de Impacto Ambiental elaborada por la Comunidad Autónoma, que entró en vigor el pasado año. Lo que pretendemos es que se haga de forma paulatina, ya que hay empresas que no tienen suficientes canteras para explotar en ese momento y se vean obligadas a cambiar sus sistemas de explotación. Todas estas cosas se resumen básicamente en negociar en el tiempo algo que tarde o temprano la Administración nos va a obligar a hacer cumplir.

P.- ¿Cuáles son las principales actuaciones que HDR está llevando a cabo en materia medioambiental?

R.- Nosotros estamos recuperando canteras continuamente. Hasta ahora no hemos abandonado ninguna cantera; hemos incluso adquirido canteras que estaban abandonadas para recuperar-