



Factoría Texsa en Castellbisbal.

**El grupo español Texsa, que en poco tiempo se ha implantado en México, la República Checa y EEUU, también tendrá una firme presencia en Portugal e India**

## UN FUTURO BASADO EN LA EXPANSIÓN INTERNACIONAL

**Francisco Valls, presidente y director general del grupo TEXSA, efectúa un exhaustivo repaso a la evolución experimentada por la compañía a lo largo de los últimos años, y reflexiona sobre algunos de los aspectos más significativos que rigen la evolución del sector.**

### UN CÚMULO DE INVERSIONES

Apenas dos años atrás, TEXSA compró a la empresa Johns Manville sus negocios vinculados al sector de la impermeabilización y el aislamiento en México. A raíz de esa operación, que se materializó en forma de adquisición del 100% de la firma, se ha constituido una nueva compañía que ha permitido unificar la división de TEXSA en la zona con estos nuevos negocios, formalizándose la firma JMTEXSA. Paralelamente, la compañía adquirió el negocio de su distribuidor en la República Checa y, más recientemente, ha puesto en marcha una filial en EEUU, que se denomina TEXSA Inc. y tiene su sede en la ciudad de Dallas.

Y en esta línea, pero centrándose en el ámbito de los geotextiles, el grupo compra los negocios de

uno de sus antiguos proveedores con el fin de ampliar su división de negocio en esta gama de producto. La absorción de la empresa JMB Textiles, con sede en Cervera, ha supuesto invertir 10 millones de euros en la edificación de una nueva planta de producción en esta misma ciudad.

### AMPLIACIÓN DE LA GAMA DE PRODUCTO

La expansión del grupo, basada en la ejecución de nuevas inversiones, ha supuesto introducir una serie de variaciones en relación a las líneas de producción y prueba de ello es que se han incrementado las gamas de producto.

Si bien históricamente ha sido una compañía que ha fabricado impermeabilizaciones asfálticas, en estos momentos produce impermeabilizaciones sintéticas y líquidas. También ha apostado por una línea de producción de aislamientos acústicos en la que se ha invertido considerablemente con el fin de optimizarla, y en otra de aislamiento térmico de baldosas.

Finalmente, cuenta con una nueva línea de producción de geotextiles, posiblemente la más potente del sur de Europa, con una capacidad de fabricación de 35 millones de m<sup>2</sup> al año. Estas, sin duda, son las actividades más importantes que se han incorporado en los últimos tiempos, a parte de la fabricación de emulsiones.

A pesar de haber asumido tantos cambios en tan poco tiempo, el apartado de recursos humanos no ha experimentado variaciones significativas. Actualmente, el grupo TEXSA cuenta con 235 personas, un 50% de las cuales están localizadas en España. Se trata de una cifra que ha de ser convenientemente contextualizada, dado que se trata de una empresa que alberga unas instalaciones en las que se ha aplicado un elevado grado de automatización, en las que no existe ninguna máquina que requiera más de 2 personas trabajando para su adecuado funcionamiento.

## PRESENCIA INTERNACIONAL

Asimismo, como consecuencia de todo este proceso, también se han incrementado los recursos destinados a I+D+i. En estos momentos el 3% de la cifra de negocio del grupo, lo que a la práctica supone un total de 14 personas, se dedican a este particular.

En materia de formación, la firma se ha encargado de formar a los profesionales responsables de las obras finales de la fábrica de Portugal y de la construcción de la de la India. Del mismo modo, con el fin de agilizar la integración de las infraestructuras de las distintas adquisiciones, así como de mantener una política de actuación unificada, regularmente se llevan a cabo reuniones en el marco de la sede de TEXSA con presencia de responsables de las distintas divisiones de cada país; el personal de la sede de TEXSA en España se desplaza hasta las diferentes áreas de negocio y, por supuesto, se mantiene un contacto asiduo gracias a la aplicación de tecnología avanzada en materia de comunicaciones.

Ello también ha sido posible gracias a una política de actuación emprendida por el grupo que ha consistido en ir liquidando todas las participaciones de socios locales y, por tanto, ir convirtiéndose en prácticamente propietarios al 100 % del negocio. Una estrategia que, independientemente del éxito o no de las decisiones a tomar, evita disparidades

en los criterios de actuación e implementaciones de decisiones más costosas de lo estrictamente necesario, logrando además una gran rapidez de actuación y proactividad.

Así pues, en gran medida, a raíz de la evolución experimentada por la compañía en los últimos años, su presencia internacional se ha acrecentado de tal forma que actualmente el grupo dedica el 55 % de su negocio a la exportación y el objetivo es que esa cifra aumente hasta el 75 %.



Francisco Valls, presidente y director general de TEXSA.

## SIEMPRE ATENTOS A LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

El futuro de la empresa pasa básicamente por la expansión internacional, y por ser capaz de continuar estando lo suficientemente atenta como para poder facilitar al máximo las expectativas empresariales de cada uno de sus clientes.

El hecho de orientar la evolución de la empresa en función de las necesidades de los clientes es una de las máximas que, desde siempre, ha marcado la trayectoria de esta firma. Y en esta línea, TEXSA valora su capacidad, tanto financiera como tecnológica, para cubrir dichas expectativas.

No en vano, recuerda Francisco Valls, la empresa decidió en un momento dado pasar de las láminas asfálticas a las sintéticas y las líquidas, así como, por poner otro ejemplo significativo, pasar a incorporar otras áreas de actividad porque se percató de que el cliente prefería que se le proporcionara la solución en un paquete entero frente a las soluciones parciales.



La expansión del grupo se ha basado en nuevas inversiones a nivel internacional.



La gama de producto que ha ido incorporando esta firma a lo largo de los últimos tiempos contempla la línea de impermeabilización líquida, las baldosas aislantes, la nueva generación de aislamientos acústicos con diversos tipos de acabados; los sistemas para la impermeabilización de túneles y, por supuesto, toda la gama de geotextiles, que ha sido completada con nuevos productos en poliéster, polipropileno, fibra de carbón, etc.

## MERCADOS EMERGENTES

El máximo responsable de TEXSA define el actual mercado europeo como muy plano y con apenas índices de crecimiento. La división española del grupo ha sufrido estos dos últimos años (2008-2009) una caída notable que, por suerte, la compañía ha capeado bastante bien la situación gracias a su crecimiento en el mercado internacional.

Y en cambio, ha podido observar como los mercados foráneos están creciendo de manera muy satisfactoria, aunque ello suponga un coste de venta y transporte más elevado. De hecho, este responsable comenta que es esta situación la que permite pensar a los directivos de la empresa que los años próximos podrán acabar de establecerse internacionalmente, sobre todo en mercados emergentes, y, en conse-

cuencia, de manera imperativa, centrarse en lograr exportar ese 75 % del negocio.

En esta línea, las nuevas normativas son uno de los motivos que obligan a disponer de un competente departamento de I+D+i, que esté preparado para adaptar los diferentes productos, tanto a las normativas locales como a las distintas variaciones que éstas contemplan, que no son substanciales dado que el sector es bastante global, pero sí que varían en cuanto a normativas de ensayo o bien de sistema, de modo que hay países en que prácticamente el sistema monocapa no se acepta, mientras que existen otros que aún se encuentran en la fase de productos multicapa y otros que emplean sistemas bicapa, dándose casos puntuales de complejas regulaciones locales extremas que requieren de aun más ensayos.

Como experto considera que el futuro del sector de la construcción está en su industrialización, que dará lugar a una fase de fabricación a base de módulos o paquetes. De hecho, cree que es un sector que en gran parte aun es artesanal, que ha alcanzado su máxima eficiencia como el sistema que es, pero que aún no ha entrado en marcos de eficiencia y productividad. Y, en consecuencia, las compañías que dan servicio en el ámbito de la construcción deberán adaptarse para incorporar sus productos a esta nueva modulación de la construcción y esto será, según su criterio, en aproximadamente 50 años. ■