

ENTREVISTA

Rodacal Beyem

Dedicada a la fabricación y comercialización de soluciones constructivas basadas en morteros industriales para edificación, Rodacal Beyem nace en 1986 en La Roda (Albacete), de la mano de Bernardo Toboso Puertas. Con 30 años de trayectoria a sus espaldas, Rodacal Beyem es hoy un referente en la fabricación y distribución de productos para la construcción, ofreciendo una amplia gama de soluciones que van del mortero más básico al producto más avanzado y que se adaptan a las necesidades de cada proyecto.

Centrada en sus inicios en la manufactura y distribución de productos de cal, a finales de los 80 Rodacal Beyem ya fabricaba cemento cola. Entonces es cuando se produce el primer punto de inflexión en su trayectoria, ya que a partir de ese momen-

to la empresa se reorienta a la producción y distribución de productos derivados del cemento. En los años siguientes, los productos para la colocación cerámica se convertirían en su línea de negocio principal.

En la década de los 90 se inicia su expansión geográfica y comercial, que abre dele-

gaciones en distintos puntos de la Península. Es también durante esos años cuando Rodacal Beyem da un paso más en su crecimiento y se abre al mercado exterior, comenzando a exportar a Oriente Medio y África.

La compañía, que en 1999 obtuvo una de las primeras certificaciones de calidad ISO



9001 expedidas en Castilla-La Mancha, fue ampliando progresivamente su gama de referencias para abarcar también revestimientos de fachadas, juntas, morteros de albañilería, pavimentos y productos auxiliares. En el año 2003,

crea una segunda línea de producción para dar respuesta a la demanda creciente y en 2006 se incorpora la segunda generación familiar a la empresa. Dos años más tarde se amplían las oficinas y, paralelamente, se obtienen

certificaciones de producto y se desarrollan nuevas soluciones avanzadas para edificación.

En 2011, Rodacal Beyem cumple su primer cuarto de siglo de vida y lo hace marcando un nuevo hito en la historia de la firma con la obtención del primer certificado UNE 166002 de Gestión de I+D+i expedido a un fabricante de morteros industriales, lo que reafirma el compromiso de la compañía con la I+D+i. El último gran paso hasta llegar a hoy lo daba en 2014, incorporando un nuevo centro productivo en La Muela (Zaragoza) que, junto a sus depósitos reguladores de Jerez de La Frontera y Palma de Mallorca, le permiten ofrecer un servicio ágil, cubriendo la práctica totalidad del territorio nacional.

www.rodacal.com

“Más que una amenaza, en los últimos años hemos visto una oportunidad para crecer aún más”

Marcelo Montoro y Rubén Toboso

Director Técnico y Director Comercial de Rodacal Beyem, respectivamente

¿Qué soluciones aporta Rodacal Beyem al mercado?

R.T.: Ofrecemos todo tipo de soluciones para edificación, tanto para obra nueva como para rehabilitación: adhesivos cementosos, juntas, pavimentos, revestimientos para fachadas, morteros para trabajos de albañilería, morteros a la cal para restauración, sistemas de aislamiento térmico por el exterior, productos y sistemas para reparación y protección de estructuras de hormigón, etc. Actualmente, nuestro catálogo de productos y sistemas nos permite cubrir la práctica totalidad de las necesidades de nuestros clientes.

¿Cuál es el valor diferencial de Rodacal Beyem en relación a su competencia?

M.M.: Sin duda, la agilidad y flexibilidad a todos los niveles de la organización, incluida la dirección, lo que nos permite tener unos canales de comunicación claros y precisos, siendo esto muy valorado por el cliente. Nuestro sistema productivo nos permite obtener una rápida respuesta a la demanda del mercado, por lo que podemos mantener unos niveles de stock relativamente bajos en relación a la competencia. Asimismo, la sistematización de los procesos de I+D+i nos hace ser muy ágiles en el desarrollo de nuevos productos y en la formulación de soluciones a medida para terceros, campo este último en el que nos estamos especializando en los últimos años. Finalmente, contamos

con un servicio envidiable que nos permite ser tremendamente rápidos en la entrega del producto al canal de distribución.

Respecto al canal de venta, ¿cómo es su relación con el distribuidor?

R.T.: Rodacal Beyem siempre ha sabido respetar al canal de distribución, por lo que gozamos de un alto grado de fidelización por parte de nuestros clientes. Estamos muy orgullosos de la enorme cantidad de distribuidores que nos apoyan y que forman parte de lo que es Rodacal Beyem hoy en día. Nuestros clientes valoran muy positivamente el crecimiento que ha experimentado la empresa durante estos años de parálisis del sector, lo que nos hace una compañía mucho mejor preparada para el futuro.

¿Qué desafíos afronta la firma, teniendo en cuenta el contexto económico actual y, en concreto, el sector de la construcción?

M.M.: Durante estos últimos años hemos vivido un período de ajuste necesario para restablecer el equilibrio en el sector. En este periodo, nosotros no hemos visto una amenaza sino una oportunidad para crecer, lo que nos ha permitido duplicar magnitudes en determinadas

áreas. Nuestra prioridad a corto plazo es mejorar y reforzar nuestra imagen y posicionamiento de marca. Precisamente acabamos de actualizar nuestra identidad corporativa, lo que incluye la renovación del packaging de todos nuestros productos, dotándolos de una imagen mucho más profesional y de información más detallada sobre el producto. También debemos intensificar nuestra labor de prescripción, precisamente con el objetivo de apoyar a nuestro canal de distribución. A medio y largo plazo, nuestro objetivo es seguir generando soluciones que nos permitan obtener una mayor independencia del ciclo económico, para lo cual es necesario seguir investigando en el campo de la rehabilitación y la eficiencia energética, aumentar la exportación directa y seguir potenciando los mecanismos de colaboración y transferencia de tecnología que tan buenos resultados nos están dando.

¿Qué compromisos adquiere la empresa con el medio ambiente?

R.T.: La mayoría de nuestros productos tienen un grado muy alto de reciclabilidad y presentan muy bajas emisiones de compuestos orgánicos volátiles. Asimismo, trabajamos continuamente para optimizar el proceso productivo y aumentar el ciclo de vida de los productos, lo que repercute en un ahorro en energía y en una menor generación de residuos. Recientemente, nuestro laboratorio de I+D+i ha desarrollado revestimientos para fachadas con capacidad autolimpiante y descontaminante, gracias a la actividad fotocatalítica que presentan.

A este respecto, cabe resaltar que la certificación es muy importante, ya que hay que demostrar con hechos, no con palabras. Por eso, nuestros productos cuentan con certificados individuales en lo concerniente a emisiones y prestaciones innovadoras no cubiertas por normativa armonizada. En un entorno donde la calidad del producto ya no es un elemento diferenciador sino una exigencia, la innovación juega un papel fundamental para dar un mayor valor añadido.

La I+D+i tiene, por tanto, una gran importancia en Rodacal Beyem...

M.M.: Rodacal Beyem ha sido el primer fabricante de morteros industriales en implantar y certificar un Sistema de Gestión de la I+D+i bajo UNE-EN 166002 que, a su vez, se encuentra integrado con el Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001. La cultura de la innovación está fuertemente arraigada en la empresa y es uno de los pilares en los que se sustenta su crecimiento.

