



## La Asturias que funciona

# Revestir la crisis

La empresa de pinturas Ibersa, que vive un cambio generacional, recurre a la I+D para hacer frente al desplome de la construcción

**Santianes (Sariego),**  
José Luis SALINAS

El corazón de la factoría de la empresa de pinturas de Ibersa en Sariego no son las grandes máquinas que escupen colores con los que después se tintan las paredes, sino el laboratorio donde investigadores, en su mayoría químicos, buscan nuevos usos a los tintes con los que diversificar negocio y sortear los rigores del hundimiento de la construcción. Miguel Ángel Zabala Llerandi, consejero delegado de Ibérica de Revestimientos (Ibersa) y químico de profesión, es quien más empeño ha puesto en que el motor de la compañía sea la materia gris de sus investigadores. Ahora, con la firma de convenios con universidades, centros de investigación y empresas de otros países están consiguiendo patentar inventos de lo más variopinto que les den la fortaleza necesaria para eludir el desplome del negocio constructor, hasta hace poco uno de los principales sectores sobre los que se asentaba su negocio.

Zabala Llerandi acaba de tomar el mando de la compañía tras la jubilación de su padre. Un paso arriesgado el de la sucesión, que, según múltiples estudios, suele suponer la muerte para muchas pequeñas y medianas empresas. Pero el primer directivo de Ibersa asegura que en su caso no hubo traumas. «Llevo en la compañía prácticamente desde los 3 años de la mano de mi padre, por lo que el relevo fue algo natural», señala. También remarca que es importante que el resto de la familia lo haya visto como alguien capaz de liderar el proyecto. Su padre, Miguel Ángel Zabala del Rey, logroñés de nacimiento, se trasladó por motivos laborales a Asturias y, tras pasar por varias empresas del sector, acabó fundando Ibersa en 1969 con sólo cinco trabajadores. Ahora tiene más de doscientos y una extensa red de tiendas (más de un centenar) repartidas entre España, Portugal, Polonia y China. Pese a la crisis, Zabala afirma que la actividad de esta extensa red comercial no se ha reducido.

En el pulmón de la empresa, el centro de investigación, trabajan quince personas, desde una de las puertas se accede al resto de la factoría, donde se acumulan cientos de botes de pintura, cajas embaladas y grandes máquinas que hacen las mezclas necesarias para sacar el tinte correcto. Zabala saca pecho de los frutos que están saliendo de su departamento de I+D. «Somos el primer fabricante en sacar al mercado un sistema de aislamiento térmico exterior, que permite un ahorro energético y que las viviendas sean más eficientes», explica. La investigación ha salido adelante gracias a la colaboración con un instituto madrileño y gracias al sistema

se consigue ahorrar un 60% de la energía que se disipa en una vivienda. Ésta es la última de las innovaciones de este departamento. «Sin nuevos productos esto se muere», señala. Y destaca también la necesidad de ser los primeros en diseñar y llegar a la oficina de patentes para dar la validez necesaria a sus nuevos productos. «Estas innovaciones tienen unos años de rentabilidad, 5 o 10, pero cuando lo comience a hacer todo el mundo empezamos a pelearnos y en vez de vender el producto a cien hay que bajar los precios hasta que pierda mucha rentabilidad», señala el empresario. Y añade: «Tienes que estar siempre por delante de este ciclo de vida».

El departamento de investigación está dividido, además, en las mismas áreas en las que lo hace la fábrica: decoración, construcción, madera e industria, para allanar el camino de los nuevos productos hacia la factoría.



J. L. SALINAS

Miguel Ángel Zabala (primero por la izquierda), con parte de su equipo: Iván Suárez, Germán Fernández y Jorge Martín.

Uno de los aspectos que Zabala considera necesario para que las empresas asturianas superen la actual crisis económica es el de comenzar a colaborar de forma estrecha, ir de la mano. «Hay que perder esos miedos de que el vecino nos va a quitar negocio y hay que empezar a ver a otras empresas como aliados

que nos pueden ayudar a abrir nuevos mercados, algo que en otros sitios como en el País Vasco nos llevan mucha ventaja», señala. De la mano de una gran empresa, Ferrovial, Ibersa fue capaz de asentarse en Polonia. Ya en solitario recaló también en China y la experiencia también ha sido positiva. «No hay

país fácil, y lo que hacemos es extrapolar nuestro negocio en los países donde estamos asentados», señala. La buena situación de la compañía la llevó a cerrar durante el verano la compra de una de sus principales competidoras, la naviega Benito Sistemas, de la que adquirió el ochenta por ciento.