

Portafolio

EL DIARIO LÍDER EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS

[*Entrevista*]

Empresarial

“Queremos revolucionar la vivienda rural”

Azembla busca reforzar la construcción con estructuras a base de PVC. La empresa aumentó sus exportaciones a EE.UU. en la pandemia.



Santiago Mejía Henao asumió como presidente de la compañía el 1 de noviembre de 2020. Azembla

Aunque la pandemia ha sido para muchas empresas un reto, para otras también representa oportunidades. Tal es el caso de Azembla, compañía colombiana que desde hace más de 20 años trabaja con materiales termoplásticos en soluciones para el sector construcción y desde su planta en Cartagena atiende el mercado nacional y 26 destinos de exportación.

El pasado 1 de noviembre Santiago Mejía Henao asumió como presidente de la empresa, tras la salida de Alejandro Albán, quien ocupó el cargo por diez años. Mejía es ingeniero civil, especialista en Gerencia de la Construcción y Executive MBA de la Universidad de los Andes, tiene más de 18 años de experiencia en empresas de diversos sectores, y conversó con Portafolio sobre cómo está Azembla y sobre lo que viene.

¿Cómo se siente ante el nuevo cargo?

Es una industria que conozco bien y a la que puedo aportar. A lo largo de mi vida profesional he tenido oportunidades de trabajar en una empresa similar donde adquirí buena experiencia y espero aportar también a Azembla.

¿Cómo le ha ido a la compañía desde que inició la pandemia?

La empresa afortunadamente, y a pesar de la coyuntura, no ha parado. Naturalmente las ventas se han deprimido un poco, pero estamos en mercados que continúan activos como es la vivienda de interés social, el sistema constructivo y las ventas de retail a Estados Unidos.

Fue un golpe duro en principio, y todavía es complejo saber que nos espera. En los primeros meses nos enfocamos a proyectos relacionados con covid, estamos trabajando en varios países en el suministro y diseño de unidades hospitalarias.

La planta nunca se detuvo, y en el mercado de EE.UU. muchas personas se quedaron en casa, al americano le gusta mucho todo lo que es "do it yourself" y siguieron haciendo arreglos en sus viviendas. De hecho, las ventas a ese mercado crecieron con respecto al año anterior.

¿Cómo están las líneas del portafolio?

La empresa tiene tres líneas de negocio, la primera es la que conocemos como el sistema constructivo. Con esta línea atendemos el mercado nacional y los clientes internacionales, se ha visto deprimida por la situación actual, pero tenemos muy buenas expectativas.

En ventanería, la segunda línea, vemos una oportunidad interesante en el segmento de vivienda de interés social, se ha mantenido, y la tercera línea, que llamamos el retail, donde estamos en EE. UU., ha ido creciendo afortunadamente.

¿En qué consisten estos sistemas constructivos?

Son unos muros de PVC que dentro se llenan con concreto y varilla de hierro convencional. Es mucho más rápido por ser un moldaje modular, estamos construyendo una casa en una semana, y al ser tan liviano el PVC es más sencillo de transportar. Hemos transportado el sistema en sitios remotos, con mula, chalupa, botes, camiones y hasta helicóptero.

Nuestros sistemas constructivos son mucho más rápidos por ser un moldaje modular, construimos una casa en una semana”.

¿Qué planes de inversión tienen?

Vemos una oportunidad importante para la Vivienda de Interés Rural, queremos revolucionar la construcción de este tipo de vivienda en el país con nuestros modelos. Nadie es profeta en su tierra, ya hicimos esto en otros países, y queremos ahora mostrarle este sistema a Colombia. Además, tenemos planes de inversión para el año entrante, esperamos lanzar una nueva línea de producto. Estamos apostando todo para duplicar las ventas a corto plazo, en más o menos tres años.

¿Cómo esperan involucrarse en la política de Vivienda Rural del Gobierno?

Nos hemos reunido con diferentes actores, tenemos muy buena experiencia y nuestro producto se ajusta perfectamente a los requerimientos de este tipo de vivienda por su eficiencia logística. Estamos seguros de que podemos ser de gran ayuda para los Ministerios y los entes locales. El Plan de Vivienda Rural es algo que no habíamos hecho antes en Colombia, es un gran avance para el campo.

¿Cuánto es la producción actual?

En promedio la empresa al año produce unas 3.000 toneladas, y esperamos cerrar este año alrededor de 2.000 toneladas, con lo que tendríamos una producción del 70% de lo esperado.

¿Qué tanto de esta producción se queda en el mercado local?

Tenemos presencia en el mercado nacional en todos los departamentos, con todas las líneas de negocio, somos muy fuertes en zonas apartadas, como Guainía, Vichada y Amazonas, porque nuestros productos se prestan para la facilidad del transporte. Tenemos exportaciones a 26 países, EE.UU. es nuestro principal mercado, también está Panamá, Ecuador, Perú, Costa Rica y Argentina.

¿Cuánto están vendiendo a EE.UU.?

Estaríamos cerrando el año con US\$2,5 millones, y en términos de contenedores exportamos unos 100 al año y EE.UU. sería entre 80% y 90%.

¿Qué productos exportan a ese país?

Son productos para el retail, básicamente cercos, puertas para closet, y puertas utilitarias.

¿Qué ha pasado con los planes de la empresa para África?

África siempre ha sido un mercado interesante para Azembla, en el pasado hemos vendido a Guinea Ecuatorial y Angola, hay oportunidades que hemos detectado y esperamos concretar próximamente un proyecto en este continente.

¿Cómo ven el mercado para el PVC?

Es un mercado que ha continuado creciendo a pesar de la pandemia. Tenemos ventajas importantes que hacen que el material siga siendo demandado por los consumidores, en términos de sostenibilidad, por ser 100% reciclable, termo acústico y de bajo consumo de energía para su producción. Adicionalmente, tiene ventajas como su duración y bajo mantenimiento, nos da un importante costo beneficio para los clientes. Esperamos que la dinámica sea creciente pese a la coyuntura. ☺