¿Cómo ves ahora el sector a corto, medio y largo plazo?

Después de unos años muy duros en el sector, a corto plazo lo estoy viendo bien, hay mucho trabajo y, si le tengo que sacar algo positivo a la crisis, es que el cliente tiene claro que necesita de una empresa solvente y no solo en el plano económico sino en el técnico para acometer sus proyectos y eso nos ha ayudado mucho en los primeros años tras la crisis. A medio plazo lo que pido es estabilidad en el Gobierno porque los clientes la necesitan para tomar decisiones de inversión. A largo plazo, espero que sea sostenible... ¡poco más puedo decir aquí!

¿Qué otras actividades/negocios tenéis en Grupo Bertolín?

En Grupo Bertolín solo nos dedicamos a construir, en la familia participamos en diferentes negocios, casi todos relacionados con la construcción como por ejemplo Cementos la Unión en Ribarroja.

¿Cuáles son los objetivos más inmediatos de Grupo Bertolín?

Consolidar, como así estamos haciendo, el cambio generacional. Somos una empresa familiar muy profesionalizada en la que trabajamos miembros de la familia, codo con codo, con grandísimos profesionales que son como de la familia y llevan con nosotros toda su vida profesional.

¿Por qué decidisteis formar parte de Rib A3?

Consideramos que pertenecer a la asociación aporta siempre, entre otras cosas, porque aprendes y a la hora de conseguir objetivos se consiguen mejor remando acompañado en la misma dirección. Y la profesionalización de RibA3 es un gran acierto.

¿Qué opinas sobre el asociacionismo y la colaboración entre empresas?

Un poco lo que te he contestado en la anterior pregunta, es importante escuchar y aportar y en bloque se nos oye mejor y más fuerte, hay muchas cosas por hacer.

ENTREVISTA A: IGNACIO BERTOLÍN

"Ahora el cliente busca una empresa con la que se pueda identificar, que tenga un compromiso social"

Desde pequeño, pasaba los veranos aprendiendo los diferentes oficios dentro de la empresa familiar, desde soldador a ayudante de topógrafo o archivando papeles en la oficina. Así, cuando terminó la carrera, Ignacio Bertolín ya conocía al dedillo todos y cada uno de los pormenores de la empresa que ahora codirige y que ha sabido sobreponerse y adaptarse a una crisis del ladrillo que acabó con buena parte del sector. Su principal objetivo a corto plazo es consolidar ese relevo generacional y mantener a la empresa en el excelente estado de salud que presenta actualmente.

¿Cómo nace la empresa?

Pues casi como una necesidad, la primera generación de nuestra familia fue muy valiente. Entonces, trabajaban como una pequeñísima subcontrata en la obra de la presa de Cortes de Pallás, a finales de los años 60. Entonces le preguntaron a mi tío si tenía a más gente para hacer las obras porque el contratista principal había tenido un problema y, ni corto ni perezoso, dijo que sí, y se pusieron en marcha para contratar gente. Una cosa llevó a la otra, cumplieron con el encargo y fueron encargándoles más obras. Aunque el germen fue el asfalto. Así es como empezaron: asfaltando calles.

¿Cuándo te incorporas tú a la empresa?

La verdad es que siempre he estado incorporado. Me explico: en mi familia se pensaba que había que pisar el barro para saber lo que costaban las cosas, todos y cada uno de mis primos y mi hermano íbamos desde bien pequeños a trabajar en verano, desde los 11 o 12 años en mi caso, me iba un verano al taller de soldadura, otro a una obra de ayudante de topógrafo, etc. Hoy sería inviable, nunca tuve vacaciones, mi padre me "vendía" el trabajo como un regalo diciéndome que si sacaba buenas notas me dejaría ir a trabajar en verano, y yo picaba como un tonto, pero se lo agradezco porque gracias a eso pasé por todos los escalones de la empresa.

¿Cuál ha sido tu trayectoria?

Como te comento, pisé toda la empresa, desde archivar albaranes en el despacho, pasando por los talleres, algo más de responsabilidad cuando estaba en la carrera, ayudando al encargado en la obra, hasta jefe de obra dirigiendo dos o tres obras a la vez.

En todos estos años, el sector de la construcción ha evolucionado mucho, ¿cómo se ha ido adaptando Grupo Bertolín en cada momento?

Sí, es cierto. La constructora al uso ya no existe, como tampoco existe o está dejando de existir el cliente de obras al uso. El cliente ya no llama a tu puerta para que le ofertes una obra, tienes que adaptarte al entorno y adelantarte a sus necesidades y ofrecerle incluso algo que él no haya llegado a pensar que necesita y hacerle un **all in one**. Ahora ya no solo vale que cumplas en plazo y en precio con las calidades que exige el cliente, ahora hay mucho más, se valora mucho que la empresa con la que trabaja e incluso para la que trabaja tenga unos valores bien definidos y claros, que se identifiquen contigo y no solo por tu seriedad sino por tu compromiso con la sociedad. El cliente necesita una empresa que le de confianza y sepa que le va a cumplir.

¿Qué crees que necesita Riba-roja y sus áreas industriales de manera inmediata?

Pues primero que nada cubrir las necesidades mínimas que aun no están cubiertas, ha habido una mejora pero no suficiente, y hablo de limpieza, mantenimiento de infraestructuras como mobiliario urbano, elementos de iluminación, aceras, etc, y cuando los mínimos se cumplan de forma adecuada podríamos hablar de hacer planes de mejora a medio-largo plazo, desde la señalización de los polígonos y las empresas, que brilla por su ausencia, implantar planes de emergencia revisando todas las infraestructuras que se requieren para rápidas y eficientes actuaciones en situaciones como incendios o inundaciones (que son cosas que pasan), mejorar los servicios a las empresas... No tenemos ni una estación para la carga de coches eléctricos. Y ni qué hablar de los accesos, no podemos estar 15 minutos para recorrer 500 metros al entrar o al salir de nuestros trabajos.

¿Cómo mejorarías los polígonos?

Hay que convencer a los políticos, que son los que tiene que decidir, que los polígonos dan trabajo y pagan muchos impuestos, el problema es que, y no los culpo, al contrario que las empresas, son muy cortoplacistas y, además, pese a que creamos muchos puestos de trabajo no son muchos votos, luego parece que no importemos mucho.

Y, por último, cuéntanos algo de tu faceta más personal, ¿cuáles son tus hobbies? ¿algún sueño por cumplir (qué se pueda contar)?

Me encanta disfrutar de la familia, de mi mujer y mis hijos, de leer un buen libro de empresa, o thriller, ir al Valencia Basket, soy muy pasional, soy capaz de llorar con una canción que me guste y que acabo de descubrir, cenar con los amigos de toda la vida hasta que me duela la mandíbula de tanto reír. Creo que hay que disfrutar de los pequeños momentos. Canto en las bodas de mi familia y amigos por lo menos una canción, es ya como una tradición y además dicen que no lo hago mal.