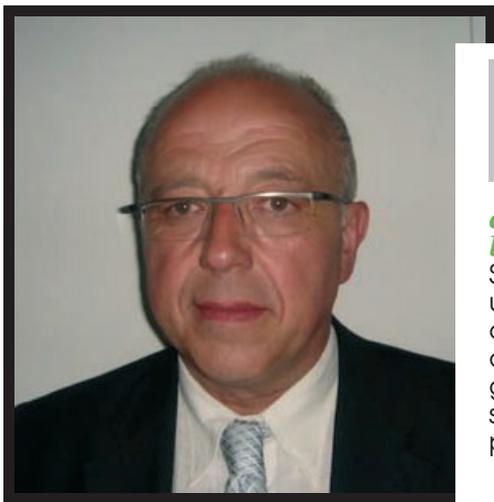


Miguel Ángel Soro, presidente de la Asociación Nacional de Pintores - ANSPI

“La lucha contra el intrusismo ya es una batalla sin cuartel”



¿CUÁLES SON, EN ESTOS MOMENTOS, LOS OBJETIVOS Y LAS PRIORIDADES DE LA JUNTA DIRECTIVA DE ANSPI?

Sin lugar a dudas luchar contra el intrusismo profesional es, en este momento, una de las principales prioridades de esta Junta. Y como objetivo esencial, seguir trabajando para hacernos cada día más fuertes pues estamos convencidos de que solamente desde la unión de los profesionales es posible alcanzar grandes metas. Para conseguir estos objetivos hemos de reconocer que no contamos con demasiado respaldo por parte de los estamentos oficiales. Los tiempos en que vivimos complican muchísimo la situación. A nivel europeo sí que tenemos el respaldo de la **Unión Europea de Pintores – UNIEP**, pero todos los pasos son lentos...

¿EN QUÉ BENEFICIA AL APLICADOR PROFESIONAL O A UNA EMPRESA ASOCIARSE A ANSPI?

Para el profesional, el beneficio de pertenecer a **Anspi** es grande y muy variado. Desde estudiar las cuestiones profesionales, problemas y oportunidades de interés común a los que se

a pesar de las dificultades, **Anspi continúa perseverando en su objetivo de unir a los profesionales de la aplicación de pintura y de buscar sinergias con todos los organismos y asociaciones del mundo de la pintura.**

Su presidente, **Miguel Ángel Soro**, afirma que el trabajo de un buen profesional siempre es la mejor inversión tanto por la duración de la obra como por la calidad del acabado, reconoce que el intrusismo profesional es el principal problema de este gremio, y asegura que muchas empresas de aplicación ya se están adaptando a la nueva situación y se encuentran preparadas para diversificarse y ser competitivas en la reforma.

enfrentan las empresas asociadas, llevando a cabo iniciativas que beneficien a nuestro sector, hasta descuentos importantes en la gestión de residuos y acuerdos de seguros con la compañía **Axa**. Además, nuestra revista *Mundo Anspi* es un punto de contacto muy interesante para el profesional. A ello hay que añadir la representación en **Asefapi** (asociación de fabricantes de pintura) así como diversos temas más que no citaré aquí pues resultaría muy largo. Debo insistir en que lo más importante de pertenecer a **Anspi** es contribuir a reforzar la unión de todos los profesionales de la pintura en un mismo proyecto de futuro, pues solo con la fuerza de todos podemos tener opciones de labrarnos un presente y un futuro mejor para nosotros y las próximas generaciones.

¿CUÁL ES ACTUALMENTE LA SITUACIÓN DE LAS EMPRESAS Y DE LOS PROFESIONALES DE LA APLICACIÓN DE PINTURAS?

Los profesionales y las empresas de nuestro ramo, como en general de todas las actividades vinculadas a la construcción, están sufriendo las consecuencias de la demonización de todo lo que tiene que ver con la construcción y la obra. A nosotros este estado de cosas nos está pasando una factura muy cara porque siempre he-

mos estado al margen de ciertos excesos que se cometieron, y es evidente que el nivel de precios de nuestra aplicación nunca estuvo pareja con el *boom* que se vivió durante algunos años. En el contexto actual, he de insistir en que el intrusismo es nuestro principal problema. Aunque es una realidad que siempre ha existido, ahora ya es una batalla sin cuartel porque los profesionales tenemos que hacer frente, con nuestras empresas, a numerosas cargas fiscales, seguros y obligaciones de todo tipo que se traducen en unos costes que los ilegales no tienen. Competir en estas circunstancias es realmente muy complicado. Dicho todo esto, desde **Anspi** queremos lanzar un mensaje optimista hacia todos los profesionales, porque todos queremos este oficio lo suficiente como para entender la necesidad de unirnos y ser más fuertes. Solo con la fuerza de un colectivo compacto alcanzaremos grandes metas. Todos los profesionales han de saber que en **Anspi** encontrarán todo el apoyo que necesitan.

¿EN QUÉ TEMAS CONCRETOS LES AFECTA MÁS EL INTRUSISMO?

En todos los sentidos, pero principalmente en el tema de los precios. Es un problema que está creciendo y si no se ponen los medios legales será una sangría. Aquí la solución pasa por el Ministerio de Trabajo,



la Inspección y también por la exigencia, por parte de todos, de trabajar con empresas homologadas.

LOS PRECIOS ¿SIGUEN CAYENDO?

Creo que ya existe un punto de inflexión a partir del cual los profesionales ya no podemos recortar más. Nuestro nivel de exigencia por el trabajo bien hecho y los costos generales de nuestras empresas marcan unas pautas y precios que no se deben tocar.

EN 2012 LAS VENTAS DE PINTURA PARA LA DECORACIÓN Y LA CONSTRUCCIÓN CAYERON UN 15%, Y LOS DISTRIBUIDORES MÁS PERJUDICADOS SON AQUELLOS CUYA BASE DE NEGOCIO ES LA VENTA AL PROFESIONAL. ¿QUÉ CONCLUSIONES SE PUEDEN EXTRAER?

Son unos datos lógicos porque el particular y el bricolador continúan consumiendo pintura, y en la situación actual aún más. La obra nueva está desaparecida y la reforma y la rehabilitación no arrancan. Nuestro camino pasa por continuar luchando con las armas que tenemos y buscar sinergias con todos los organismos y asociaciones del mundo de la pintura. El proceso de adaptación a la nueva situación hace tiempo que ha empezado, y muchas de nuestra empresas de aplicación ya han emprendido ese camino y están preparadas para diversificarse y ser competitivas en el campo de la reforma. Nos tenemos que adaptar a un nuevo ciclo de negocio y por eso el profesional se forma y se adapta cada día más. No hay que olvidar que existe un parque de veinte millones de viviendas que hay que renovar y eso es un motivo de cierta alegría, aunque si el sector financiero y el Gobierno no se ponen las pilas costara mucho.

LA FRECUENCIA CON QUE SE PINTAN LOS HOGARES SIGUE DISMINUYENDO Y CONSUMIDORES DE CLASE MEDIA SE HAN PASADO AL BRICOLAJE EN DETRIMENTO DE LOS PINTORES PROFESIONALES NO ESPECIALIZADOS. ¿LOGRARÁN RECUPERAR A UNA PARTE DE ESOS CONSUMIDORES?

Yo creo sinceramente que sí. Una fracción de ese mercado decide probar la experiencia de intentar pintar su casa ellos mismos, pero al final se dan cuenta de que la inversión en pintar un piso empleando a un profesional sale a cuenta tanto por la duración de la obra como por la calidad del acabado. El trabajo de un buen profesional siempre es la mejor inversión, en todos los ámbitos de la vida.

¿LES AFECTA QUE LOS FABRICANTES INVIERTAN CADA VEZ MÁS RECURSOS EN DESARROLLAR PINTURAS DE CALIDAD QUE LOS CONSUMIDORES PUEDEN APLICAR POR SÍ MISMOS?

Que los fabricantes inviertan en productos de calidad es la mejor de las noticias. Eso favorece que el particular valore mucho más el trabajo del pintor y se plantee si le sale a cuenta realizar una inversión en productos de calidad arriesgándose a ejecutar la obra por él mismo.

¿CÓMO SE PUEDE EXPLICAR A EMPRESAS Y PARTICULARES LOS BENEFICIOS DE CONTRATAR A PINTORES PROFESIONALES QUE LES OFRECEN LA SEGURIDAD DE UN TRABAJO BIEN HECHO Y CON TODAS LAS GARANTÍAS?

Ya se están realizando numerosas campañas publicitarias, pero aún harían falta más porque el riesgo de poner en nuestras casas personas sin asegurar y sin ningún tipo de responsabilidad civil es altísimo para el contratante. Tanto en lo que respecta a un posible accidente como por cualquier daño que se pudiera ocasionar en el trabajo. Y recordemos que el responsable civil subsidiario es el dueño del piso que contrata...

¿CÓMO HA AFECTADO A LAS EMPRESAS Y LOS PROFESIONALES EL INCREMENTO DEL IVA?

Aunque ya contamos con un IVA para algunos trabajos, tendría que ser reducido en general y así fomentar de manera eficaz las inversiones en obras de restauración. Mantener nuestras casas en buenas condiciones no es ningún lujo. Por otra parte, hay que suponer que se trabaja en negro más que antes; es una práctica que siempre ha existido en este mercado y ahora, con el 21%, aún más.

LAS NUEVAS MEDIDAS, ANUNCIADAS POR EL GOBIERNO PARA AYUDAR A AUTÓNOMOS Y EMPRENDEDORES... ¿SE QUEDAN CORTAS?

Me temo que sí. Hoy el autónomo y la pequeña empresa ya están soportando muchísimas cargas y reciben pocas ayudas, y hay que tener en cuenta que es uno de

los sectores que está aguantando el país....

¿QUÉ AVANCES SE HAN REALIZADO EN LA FORMACIÓN PROFESIONAL REGLADA DE LOS APLICADORES DE PINTURA Y QUÉ FALTA POR HACER?

En lo referente a nuestro oficio, se han registrado pocos avances. Existe un curso de Formación Profesional reglada de 1.600 horas de técnico en acabados de la construcción con un 35% aprox. de pintura. Esto es muy poco para un oficio tan amplio. Hasta que no tengamos un carnet profesional, no podremos hablar de éxito para el pintor. Desde Anspi se ha pedido al Ministerio en innumerables ocasiones su implantación, pero es un tema muy lento, aunque por fin parece que la Formación Profesional se mira con otros ojos...

¿QUÉ DEBE HACER UN PINTOR PROFESIONAL PARA SER COMPETITIVO Y TENER TRABAJO?

Sin duda, adaptarse a las necesidades del mercado, conocer las nuevas tecnologías y esforzarse en formarse y especializarse para ser lo más profesional posible. Solo haciendo un trabajo muy bien hecho en las diferentes ramas de

nuestro amplio oficio (fachadas, suelos, efectos decorativos, edificios terciarios, etc.) podremos ser competitivos y destacar del mercado de oferta ilegal.

¿LOS PINTORES PROFESIONALES Y LAS EMPRESAS TIENEN MEDIOS SUFICIENTES PARA RECICLARSE Y PONERSE AL DÍA?

Indudablemente no. Creo que tenemos que formar un buen equipo con los fabricantes de pintura, los distribuidores y los centros de Formación Profesional. Todos juntos y unidos es mucho más fácil y menos costoso para el profesional. Desde Anspi estamos en contacto con la asociación de fabricantes de pintura para crear un puente de unión que, personalmente, creo que será muy beneficioso para todos.

