

JUAN VICENTE BONO SALES

Presidente del ITC. Vinculado al Instituto de Tecnología Cerámica desde hace más de 20 años, el ingeniero industrial receta a los fabricantes dotar a los productos de un alto valor añadido para sobrevivir a la crisis de mercado. «Estamos ahí para atender sus necesidades», defiende.

«El azulejo no debe esperar a las ayudas. Debe buscar la excelencia»

DANIEL VICENTE CASTELLÓN

La palabra 'conformismo' no figura en el vocabulario de Juan Vicente Bono Sales, ingeniero industrial que desde enero ostenta el cargo de presidente del Instituto de Tecnología Cerámica (ITC-AICE). Consciente de los retos a los que se enfrenta el sector en la actual crisis de demanda, el también presidente de la patronal de la maquinaria cerámica Asebec y del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Castellón, entre otros cargos, invita a las empresas a perseguir «la excelencia» y no desfallecer en la búsqueda del valor añadido para sus productos. Y a las administraciones, sobre todo al Gobierno central, más apoyo, sin perder de vista los retos de descarbonización que fija Bruselas en un horizonte no muy lejano.

Pregunta.— ¿Cuáles serán los principales ejes de su mandato al frente del ITC-AICE?

Respuesta.— El día a día ya es todo un reto para nosotros, porque el ITC tiene que dar respuesta al clúster cerámico y a la situación en la que se encuentra. Como



EUGENIO TORRES

LAS CUENTAS DEL ITC

2022. Los ingresos del Instituto de Tecnología Cerámica (ITC-AICE) ascendieron a 7,8 millones de euros el año pasado. De ellos, el 40% corresponde a actividad privada —proyectos del ITC con empresas— y el 60% a proyectos públicos de I+D+i competitivos, apoyados por las administraciones.

2023. Fuentes del ITC indican al respecto del presente ejercicio que «es previsible que se reduzca la actividad privada entre un 5 y un 10%, lo cual se intentará compensar con un crecimiento de la actividad pública, es decir, solicitar más proyectos públicos a través de las líneas de ayudas de las distintas administraciones, autonómica, nacional y europea».

Plantilla. La crisis de costes energéticos y de demanda que sufre la cerámica no ha afectado al ITC en cuanto al empleo, con 140 profesionales.

parte del dinero que recibimos es público, nos estamos enfocando mucho en la investigación, sobre todo en materia de descarbonización. Si se nos dice desde la Comisión Europea que en 2050 ya no podremos quemar gas, aunque parezca muy lejano, en el corto plazo tenemos que buscar soluciones. Con ayuda de la Generalitat Valenciana, estamos enfocándonos en proyectos eléctricos y también de hidrógeno verde.

Es algo que veremos en las empresas en el corto y medio plazo. Tenemos un clúster que ha sufrido mucho en muchas crisis, ahora con una crisis de costes energéticos y de mercado. Es el momento de que desde el ITC empujemos y estemos ahí para atender las necesidades de la industria. Además, dentro del ITC también nos enfocamos en el producto.

R.— De qué manera el ITC puede ayudar a las empresas cerámicas, inmersas en una crisis de costes y de demanda?

R.— En el contexto actual, podemos ayudar a las empresas a averiguar cómo ahorrar energía, por ejemplo, reduciendo el espesor de la pieza. También estudiando el tema de las pastas, las combinaciones de esmaltes y otros procesos. Además, tenemos que fomentar procesos productivos, nosotros tenemos el reto de realizar una pe-

dagogía de cara a las empresas para ayudarles a tener un producto de valor añadido. Todos nuestros medios tienen que estar al alcance de las compañías cerámicas.

P.— ¿Cuál es el camino que considera deben seguir las empresas fabricantes de cerámica para salir más resilientes de coyuntura adversa?

R.— Las empresas no deben esperar únicamente a que lleguen las ayudas del Gobierno central. Deben enfocarse a un mercado de gama media-alta, buscar la excelencia en sus productos. La cerámica está ya presente en todo el mundo, los fabricantes españoles tienen que dotar a sus productos de una diferenciación. Desde el ITC, podemos aportar ese *know-how* para ayudarles.

P.— ¿Considera que las administraciones atienden correctamente las necesidades del ITC?

R.— En principio estamos contentos, pero queremos ser más reivindicativos, tanto a nivel interno para tener mucha más prevalencia como con las administraciones. Al final, el dinero que se invierte en el ITC va directamente al sector, marca la diferenciación de las empresas, repercute en Castellón y ayuda a las empresas a exportar y traer divisas. En la Generalitat Valenciana son conscientes y nos ayudan mucho. Pero falta más dinero, por supuesto.

P.— ¿Cómo valora la respuesta

del Gobierno a la situación que vive cerámica?

R.— Sucede que cuando viajamos al exterior, se alaba mucho a nuestro sector y se reconocen todas nuestras bondades, pero luego eso no se corresponde con el apoyo de la Administración central. Cuando reclamamos parece que las ayudas no terminan de llegar. Otros países como Italia o Alemania están ayudando mucho más a sus industrias. Además, no llega el dinero de Europa, que va a ser el que realmente nos servirá al ITC.

P.— ¿Echan en falta más apoyo de las administraciones a proyectos que impulsen una fuente energética alternativa al gas?

R.— Sí, sobre todo en cuanto a la energía eléctrica. Nosotros hemos

hecho estudios para buscar alternativas que ayuden a las empresas a hacer una transición energética moderada y para eso necesitamos ayuda.

Por ejemplo en Alemania siempre habían renunciado al tema de la electricidad en las nucleares y ahora ven que no tienen manera de generarla. Y si Alemania va a tener que seguir quemando gas, creemos que eso nos permitirá a los demás seguir utilizándolo un poco más de tiempo dado su peso en la UE.

P.— A nivel de empleo, ¿el ITC ha aplicado en su plantilla algún ajuste por la crisis actual?

R.— No, se hicieron expedientes en el 2012, pero en este contexto no. Ahora somos más de 140 profesionales, hemos crecido en los últimos años. La investigación sobre todo en energía eléctrica va a hacer que crezcamos, porque necesitamos personal técnico.

P.— ¿Qué tipos de perfiles son aquellos que más demanda el ITC?

R.— Intentamos retener el talento, pero entendemos que las empresas requieran profesionales que nosotros hemos formado. A veces es complicado retener pero seguiremos intentándolo. También queremos colaborar más con otros departamentos de la UII como la Escuela Superior de Tecnología y Ciencias Experimentales a través de su directora Ana Piquer, más allá del departamento químico, para aprovechar sinergias. A veces es complicado porque vamos a un ritmo diferente, pero lo vamos a intentar.

P.— ¿Hay suficiente formación en tecnología cerámica?

R.— Estamos satisfechos con el Máster de la UII en Tecnología Cerámica, da un poco más de nivel y da la posibilidad a cualquier empleado del sector, sea de la rama que sea, de completar su formación. Es una manera de conocer todo el *know-how* del sector, es un máster muy completo en el que se enseña todo el proceso. Queremos que todo el conocimiento llegue especialmente a las pequeñas empresas.

P.— ¿Cómo afronta el ITC la próxima edición de Cevisama?

R.— Nosotros estaremos allí, como siempre, arrojando a las empresas participantes, también desde el prisma del congreso Qualicer. Veremos cómo se desarrolla este año, sin la presencia de los esmaltes y de algunas empresas azulejeras y de maquinaria. Yo considero que es importante 'jugar en casa', es una lástima que no aprovechemos aquí en España las oportunidades que ofrece la feria, con todos los clientes internacionales que acuden. Desde el ITC, trataremos de que el *know-how* español llegue también a las empresas de fuera de nuestro país a través del certamen de Feria Valencia.

«La investigación en energía, sobre todo eléctrica, va a hacer que crezcamos»

«Otros países como Alemania o Italia ayudan mucho más a sus industrias»