



Guy Dolle  
**Guy Dolle,**

**Presidente  
 del Comité de  
 Dirección ARCELOR**

**- ¿Qué representa el mercado de la Construcción para una Sociedad como Arcelor?**

- En primer lugar, debe saberse que el mercado de la Construcción es el primer usuario de acero en el mundo y que representa por sí solo el 42% de las entregas totales, que en 2004 alcanzaron los mil millones de toneladas. Si consideramos, los productos largos tales como vigas o armaduras, la Construcción consume el 70% de la producción. Respecto a los productos planos como la bobina o la chapa gruesa, la participación es del 18%. Los otros grandes consumidores de estos productos son el automóvil, el embalaje, la industria y el electrodoméstico.

Nuestro Grupo entrega 12,5 millones de toneladas, 10 millones sólo en Europa y cuenta con clientes repartidos por todo el mundo. Ofrece todos los tipos de aceros al carbono así como aceros inoxidables.

**- ¿Cuáles son las particularidades del mercado de la Construcción desde el punto de vista de un siderúrgico como usted?**

- Ante todo, se trata de un mercado enorme en cuanto a cifra de nego-

cio: sobrepasa el billón de euros para la Europa de los 15. Es relativamente estable, incluso con un crecimiento modesto del 2% al año a largo plazo, pero con marcadas diferencias de un país a otro, según se considere nueva construcción o la rehabilitación por ejemplo... También existen diferencias en cuanto a las aplicaciones, casi todos los elementos constructivos pueden recurrir a este material. Las estructuras, los cerramientos (cubiertas y fachadas), los equipamientos técnicos (ventilación, climatización, fontanería, electricidad, ascensores, etc.), la decoración...

Para terminar, es un segmento muy fragmentado: la obra media en Europa consume alrededor de 15 toneladas de acero y hay más de un millón de empresas de montaje y Construcción.

**-¿Cuál puede ser, en estas condiciones, la estrategia de aproximación a este mercado tan disperso, frente a la concentración que es una característica esencial de la Siderurgia?**

- Disponemos de dos grandes aliados. El primero es la densidad y la amplia presencia de nuestra red de

distribución, cercana al cliente, cerca de las obras. Esta red de distribución, en su mayoría dedicada a los consumidores de la Construcción, permite solventar la problemática que menciona entre la concentración y la dispersión.

Otro de los aliados reside en nuestra capacidad de innovación. Más que acero, ofrecemos soluciones y servicios. Me explico: no todos los productos siderúrgicos empleados en la Construcción se encuentran en estado bruto; con nuestros Centros de investigación, hemos elaborado productos más acabados, es decir, listos para su utilización. A menudo se trata de soluciones técnicas (*softwares* de ayuda para el diseño o la planificación de tareas, pinturas resistentes, super-galvanización, aceros con alto límite elástico o de soldabilidad mejorada...) o soluciones de tipo logístico (oferta de productos cortados a medida, para ser entregados en el momento ...) o soluciones de tipo mixto (el forjado "*global floor*" ilustra bien este aspecto.) combinaciones que, de forma optimizada, permiten responder, por ejemplo, a las exigencias de las reglamentaciones acústicas, térmicas o de incendio. Se han



Viaducto de Millaud

realizado progresos considerables en este último tema especialmente para el desarrollo y la familiarización de los usuarios relativos a los conceptos de Ingeniería de seguridad frente incendios.

Llevar esta oferta tan amplia al mercado exige disponer de departamentos de *marketing* y de prescripción especializados, competentes e importantes. Ésta es una de las misiones del equipo "*Building & Construction Support*", que hemos creado de manera transversal entre nuestras unidades industriales para asegurar la mejor relación posible con el cliente, entendiéndose que el cliente en Construcción forma parte de una larga cadena, desde el arquitecto a las Ingenierías, empresas constructoras hasta el cliente final.

**- ¿Podría darnos más información sobre *Building & Construction Support* (BCS)?**

- Se trata de un equipo internacional de arquitectos e ingenieros, que posee una doble vertiente "Acero + Construcción". Este Departamento se encuentra distribuido por las diferentes zonas geográficas donde realizamos la parte principal de nuestras ventas. En el caso de España, este equipo tiene su base en Madrid, a cargo de **María-José Sánchez**. BCS

presenta una doble vocación: asegurar el éxito del acero en proyectos emblemáticos y favorecer el desarrollo de nuevas soluciones tecnológicas a través de programas innovadores, que se adapten a necesidades de los clientes.

Esta actividad cuenta con el apoyo eficaz de las Organizaciones de Promoción de tipo Independiente (IPO) que para España se denomina **APTA** (Asociación para la Promoción Técnica del Acero)

**- Naturalmente, usted cree en el futuro del acero en la Construcción**

- Junto con el resto de empresas siderúrgicas mundiales, agrupadas en torno al **IISI (International Iron and Steel Institute)** hemos lanzado el pasado febrero un ambicioso programa internacional y plurianual destinado a aumentar la participación del acero en la Construcción. Al mismo tiempo, este programa evaluará las cualidades de sostenibilidad del acero, su reciclabilidad, su contribución clara para reducir la producción de gas con efecto invernadero en el sector residencial; además con la aportación de soluciones óptimas e innovadores, en espe-



cial considerando la utilización del edificio durante todo su ciclo de vida, y no solamente durante la fabricación y montaje, sino considerando aspectos tales como su deconstrucción, flexibilidad y adaptabilidad.

Me gustaría mencionarles que formamos parte de la **Plataforma Tecnológica Española de la Construcción** que está a punto de lanzar la "*Visión 2030*" y participamos activamente en la elaboración de las agendas de alguna de las líneas estratégicas de la Plataforma

Me parece que esto es una prueba suficiente de que nuestra convicción es fuerte: la Construcción es el futuro del acero y estamos seguros de que este material será todavía más un material de proximidad, de uso familiar, un material *amable*. ■