



SIKA, sinónimo de calidad y confianza

Trabajamos en estrecha colaboración con nuestros clientes de Aftermarket para llevar las soluciones que implementamos en fabricación OEM

La posventa del automóvil se enfrenta a nuevos retos -falta de materias primas, continuas subidas de precios, cuellos de botella en la cadena de suministro... Hablamos con Daniel Vallespin, Transportation BTR, AutoAftermarket and Marine Manager de SIKA, que desgana a revista CESVIMAP los principales desafíos del sector y cómo la conocida multinacional se enfrenta a ellos.

¿Qué balance hacéis en Sika España de los últimos meses y qué perspectivas tenéis para este 2022?

R: El año 2021 supuso el arranque de la recuperación post-Covid19, si bien en algunos sectores como el transporte, al que sin duda está ligado Aftermarket, no ha empezado una recuperación sólida hasta 2022 con una mayor vuelta a la normalidad.

¿Cómo habéis vivido los más de dos años de pandemia a nivel de mercado? (afectación en las ventas, reducciones o paradas de la



producción, afectación a los stocks y/o capacidad de servicio...) ¿Ha cambiado esta etapa los hábitos de consumo de vuestros clientes y/o vuestra manera de relacionaros con ellos?

R: Han sido dos años realmente complicados. El sector del transporte se ha visto tremendamente afectado por las restricciones de movilidad. Nosotros, como es lógico, nos hemos visto también afectados por la disminución del uso de vehículos tanto privados como de transporte de pasajeros.

A pesar de estar en la recta final de esta emergencia sanitaria, algunos de sus efectos perdurarán por un tiempo. ¿De qué manera os están afectando problemas como el incremento del coste de la logística o la escasez de algunas materias primas?

R: Vivimos una etapa inflacionista, con fuertes incrementos en los costes energéticos de fabricación así como en los costes de transporte, pero sin duda el punto más crítico está siendo la escasez y aumento del coste de la mayoría de las materias primas necesarias para la fabricación de nuestros adhesivos.

Aún así, en Sika hemos trabajado sin descanso para garantizar el suministro a nuestros clientes, y he de decir que con muy buen resultado.

¿Por qué han de ser los adhesivos de SIKa y no otros la elección de los talleres carroceros en sus reparaciones?

R: Sika es sinónimo de calidad y confianza. Trabajamos en estrecha colaboración con nuestros clientes de Aftermarket para llevar las soluciones que implementamos en fabricación OEM.

¿Cómo está compuesta vuestra actual gama de adhesivos y a qué necesidades de los talleres carroceros da respuesta?

R: Me atrevería a decir que nuestra completa gama de adhesivos cubre prácticamente la totalidad de las necesidades de un taller.

Aunque ampliamente reconocidos a nivel mundial por este producto, SIKa ofrece más que soluciones adhesivas. ¿Qué otros productos completan vuestra oferta a los talleres de reparación de automóviles?

R: Efectivamente, aunque somos conocidos mundialmente por nuestros adhesivos, llegamos al taller también con masillas de reparación, productos antigrailla, así como otros productos con los que poder ofrecer una gama completa.



El concepto global de movilidad está en una fase de profundos cambios y la automoción no escapa a las nuevas tendencias. ¿Cómo aborda SIKa los nuevos materiales empleados en las carrocerías de los vehículos y de qué manera responde al reto que suponen?

R: Desde Sika trabajamos hace tiempo en suministrar soluciones para la incorporación de nuevos materiales, así como para dar solución a la unión entre materiales distintos, que en la mayoría de los casos sólo se puede llevar a cabo mediante soluciones adhesivas.

¿Y los talleres de chapa y pintura? ¿Están preparados para el cambio que se avecina no solo en cuanto a la electrificación de los coches sino al incremento de su carga tecnológica y a su afectación en, por ejemplo, los procesos de pegado de lunas?

R: El proceso de pegado de lunas ha cambiado. La luna incorpora ya elementos tecnológicos que requieren de un pegado que garantice que se van a mantener los ajustes de estos elementos cada vez más habituales en los nuevos modelos, y eso es en lo que hemos estado trabajando desde Sika con nuestros últimos lanzamientos.

Daniel Vallespin

Transportation BTR, AutoAftermarket and Marine Manager