

# Las empresas de Prevención y Protección contra Incendios

JUAN GARCIA ASTIGARRAGA  
Ingeniero Industrial  
Secretario de AESPI  
Director de BEQUINOR



**T**RAS la firma del ansiado a la vez que temido Tratado de Adhesión de España a la Comunidad Económica Europea, a partir del primero de enero de 1986 España se convertirá en un miembro más del Mercado Común.

Las 40.000 páginas que nos esperan como acervo comunitario, han dado lugar a muchas especulaciones y comentarios sobre el tema. Pero estas

40.000 páginas ni van a entrar en vigor de la noche a la mañana, ni van a afectar a todos los sectores. *Lo que más va a afectar a las empresas españolas va a ser el ritmo del desarme arancelario.* Respetando el acuerdo firmado será necesario establecer los obstáculos necesarios para defender la economía nacional de los intereses extranjeros. Ejemplos no faltan y a modo de botón de muestra, basta plantearse las nor-

mas de homologación técnicas españolas.

La protección contra incendios en España tendrá, al igual que otros sectores, aspectos positivos y negativos. La capacidad de adaptación del empresario español a las nuevas reglas del juego será decisiva para mantener su ritmo de actividad. De las actitudes y aptitudes de las partes implicadas dependerá en buena manera que la



*En España existen también una buena cantidad de normas UNE pero, salvo para los extintores y racores, no hay exigencias de homologación.*

intervención extranjera en este sector sea de cooperación o de colonización.

## EVOLUCION DEL SECTOR

Para situar al sector en su justo término conviene en primer lugar ver cómo se ha desarrollado la protección contra incendios en Europa y en España.

En líneas generales, se puede decir que con el despegue industrial de los países más industrializados de Europa, producido a raíz de la Segunda Guerra Mundial, tuvo lugar un desarrollo importante de la protección contra incendios. Los niveles de bienestar —entre los que está la seguridad— alcanzados, propiciaron un crecimiento sostenido del sector durante varias décadas, prácticamente hasta finales de los años setenta.

Ello supone un fuerte impulso en el desarrollo tecnológico y en el desarrollo de grandes grupos especializados en el tema.

Sin embargo en España no ocurría esto. Tras largos años sin que este sector fuera tenido en cuenta y cuando los países europeos, ante el estancamiento interno de la demanda, comenzaban a buscar mercados fuera de sus fronteras, es el momento en que nuestro país comienza a preocuparse más en lo que a seguridad se refiere, propiciando la creación de empresas especializadas en incendios. Pero la capacidad adquisitiva e inversora frenada por la profunda crisis económica no ha permitido el rápido desarrollo que se preveía. Ahora nos enfrentamos a un nuevo reto: La incorporación a la Comunidad Económica Europea.



## ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Siguiendo el contexto apuntado con anterioridad, y para seguir completando el panorama general, conviene hablar también de la estructura empresarial tanto en Europa como en España.

Por lo que a Europa se refiere ya hemos apuntado la existencia de grandes grupos con capacidad financiera y técnica muy superior a la española, aunque existen, como en todas partes, las pequeñas empresas cuya actuación suele ser de tipo local.

En España se desarrollaron, apoyadas en la oportunidad del momento, muchas empresas en este campo. Esto conlleva una falta de estructura empresarial que propicia la desaparición de muchas empresas con el menor contratiempo y dañando la imagen de todo el sector.

También hay que destacar que así como en Europa la legislación en esta materia es muy severa, en nuestro país comienza ahora a serlo, pero la falta de medios para conseguir un seguimiento correcto de la aplicación de la misma por parte de la Administración, hace que en la mayoría de los casos sea una legislación ineficaz y en la que además un sinfín de departamentos tienen competencias sobre la protección contra incendios complicando aún más el panorama.

Finalmente señalemos que la protección contra incendios podemos separarla en dos grandes grupos:

- Equipos.
- Instalaciones.

La mayor desventaja de España frente a la Comunidad está precisamente en los equipos. El desarrollo tecnológico incide fundamentalmente en la fabricación de éstos y salvo en casos aislados, tendremos que ir de momento a remolque de los grandes grupos supranacionales.

En las instalaciones intervienen muchos elementos tales como tuberías, bombas, instalaciones eléctricas, etcétera, en los que no tenemos por qué depender de terceros, y en este subgrupo es donde mejor se pueden defender las empresas nacionales.

## LEGISLACION

Toda actividad industrial y comercial tiene un marco legal al cual hay que sujetarse. Por una parte está la legislación propia de cada estado miembro. Por otra existen disposiciones comunitarias, comunes a todos los miembros, que se van elaborando y

que constituyen las llamadas DIRECTIVAS.

En el caso que nos ocupa apenas existen DIRECTIVAS. Sólo una, que hace referencia a los establecimientos hoteleros, ha llegado a ver la luz, por lo que no haremos mayor énfasis en ello.

No vamos a analizar la legislación particular de cada país miembro, incluida España, porque ello sería largo y no tiene cabida en este estudio somero de la situación. Lo que sí conviene resaltar es que estas disposiciones particulares sí tienen una importancia grande para las empresas y los usuarios, fortalecidas por las condiciones exigidas por las compañías de seguros. En los países comunitarios se exigen, por ejemplo, las homologaciones de los equipos e instalaciones, que deben hacerse de acuerdo a unas normas —DIN, AFNOR, B.S.I., etc.— establecidas en cada país.

En España tenemos muchos departamentos ministeriales con competencias en protección contra incendios a los que hay que sumar las Comunidades Autónomas y las Corporaciones Locales. Existen también una buena cantidad de normas UNE pero, salvo para los extintores y racores, no hay exigencias de homologación, suponiendo esto un gran vacío y una cierta indefensión de los usuarios y como luego veremos de las propias empresas españolas del sector.

## ASPECTOS ECONOMICOS

### Apertura de fronteras intracomunitarias

Dejando aparte otros aspectos, una de las principales cuestiones que se plantea la Comunidad es la Unión Aduanera, o lo que es lo mismo:

- Establecer un arancel común para toda la Comunidad.
- Aplicar una legislación aduanera común.
- No permitir aranceles entre estados miembro así como prohibir toda reglamentación restrictiva.

En una palabra lo que se trata es de suprimir las formalidades aduaneras entre los países miembros, de forma que la interpenetración de los mercados sea la mayor posible y la circulación de mercancías sea la misma que puede existir dentro de cada estado miembro.



*De los 2.500 anuncios hechos por empresas para compras de material, solamente 17 habían sido concedidos a empresas de nacionalidad distinta a la del país donde se iba a realizar la obra.*

aplicándose por España en fecha 1-1-85. A partir de la fecha indicada anteriormente, es decir, del 1-3-86 y para los productos de origen comunitario, se aplica la siguiente escala de reducciones.

Fecha	Reducción acumulada	Coficiente reductor
1-3-86	10%	0,90
1-1-87	22,5%	0,775
1-1-88	37,5%	0,625
1-1-89	52,5%	0,475
1-1-90	65%	0,350
1-1-91	77,5%	0,225
1-1-92	90%	0,100
1-1-93	100%	0

### Las barreras tecnológicas no arancelarias

Como hemos dicho a partir de julio en 1977 dejaron de existir técnicamente las trabas arancelarias, ya que la C.E.E. se constituía como único territorio aduanero. Sin embargo, muy pronto se pudo comprobar que existían muchas formas de crear trabas extraarancelarias con las que favorecer un claro proteccionismo.

Estas trabas que dependen de la imaginación de cada país, tienen muy diversos disfraces y siempre se les da una cierta legitimidad, sin que ello suponga a priori un elemento protector. Objetivos tales como:

- Medio ambiente.
- Protección a la salud.
- Protección del consumidor.
- Calidad de los productos.
- Etc.

Son varias de estas trabas aparentemente legítimas pero que en el fondo se trata de jugar con ellas para proteger a ciertos sectores. Esto es lo que se llama en términos comunitarios "medidas de efecto equivalente".

Como es fácil adivinar, va a ser éste uno de los puntos claves que se debe tener en cuenta a la hora de defender los intereses del sector que nos ocupa frente a la integración en la Comunidad. Todo esto lo desarrollaremos más tarde, al hablar del Real Decreto 1614/85, de 1 de agosto, por el que se ordenan las actividades de normalización y certificación, ya que puede tener una conexión directa con todo lo expuesto anteriormente.

### Desarme arancelario

Los derechos arancelarios entre los distintos miembros de la Comunidad, han ido eliminándose progresivamente —períodos transitorios— y desde el primero de julio 1977, quedaron suprimidas las barreras aduaneras para los productos industriales entre los nueve países que constituían el Mercado Común en aquel entonces.

La integración de Grecia y la futura de España y Portugal ha planteado los mismos problemas y se han negociado los períodos transitorios para evitar perturbaciones graves en los distintos sectores de la economía.

Para el sector de protección contra incendios, que en definitiva son productos industriales, se practicará hasta el 1-3-86 el tipo de arancel que venía

## Otras trabas

Uno de los aspectos que afecta muy particularmente al sector incendios es el de los contratos públicos. En primer lugar conviene advertir que los contratos de mayor volumen son los efectuados por la Administración Pública, tanto Central, como Autonómica o Local, ya que de ellas depende la dotación de material a los parques de bomberos, la protección de hospitales, etc.

No existen datos sobre adquisición de equipos de protección contra incendios, o de instalaciones, pero sí que existen datos reveladores en cuanto a adjudicación de contratos públicos de obra civil, con las instalaciones incluidas. De datos que se poseen en la actualidad, se puede indicar que de los 2.500 anuncios hechos por empresas para compras de material, solamente 17 habían sido concedidos a empresas de nacionalidad distinta a la del país donde se iba a realizar la obra.

El artículo 30 del Tratado prohíbe la preferencia de productos nacionales, pero ello no era suficiente para la total liberalización de los contratos públicos. Aunque ha habido progresos en este sentido —existen cuatro directivas referentes a mercados de obras y abastecimientos— falta todavía mucho por hacer y es en este período cuando las empresas deben adaptarse a futuras reglamentaciones y distintas reglas de juego.

### Supresión de ayudas a la exportación

Para aquellas empresas que exportan, la supresión de ayudas a la exportación a partir del 1-1-86 va a suponer un endurecimiento de las condiciones económicas que actualmente favorecen las operaciones exportadoras. Aquí es donde la competitividad de las empresas va a resultar fundamental para seguir con esta actividad de cara al exterior.

A pesar de todo y por razones políticas, España puede jugar un papel importante sobre todo por su proyección hacia Latinoamérica que, si bien en la actualidad resulta un mercado poco atrayente por sus dificultades económicas, es de esperar que en un futuro mejore esta situación y vuelva a recuperar la posición perdida.

### Implantación del IVA

Otra condición que entrará en vigor el primero de enero de 1986 es la



implantación del Impuesto sobre el Valor Añadido.

Mientras que otros países lograron aplazamientos para la entrada en vigor del IVA —tales como los casos de Italia, que obtuvo una aplicación paulatina de este impuesto; Grecia, que sigue solicitando prórrogas en su aplicación y Portugal, que no lo aplicará hasta el año 87— en España se comenzará a aplicar el mismo día de su integración en la Comunidad.

Dejando aparte la complejidad técnica de aplicación de este impuesto, hay que hacer dos consideraciones.

En primer lugar y dentro del ámbito del comercio interior la repercusión incidirá en un incremento de los precios estimado entre el 3 y 4% en términos globales.

En segundo lugar y de acuerdo con la Ley 30/1985 de 2-8-85 y del R.D. 2028/1985, de 30 de octubre, la repercusión puede tener consecuencias más graves. El IVA sustituye, en los casos de importación, al Impuesto de Compensación en Gravámenes I.C.G.I., al impuesto de lujo y a todos los recargos y tasas excepto impuestos especiales. Por ello, aunque el desarme arancelario se efectuará a lo largo de 7 años, se puede considerar la aplicación del IVA como un desarme arancelario muy importante a partir de la fecha de su implantación, es decir, el 1 de enero de 1986, lo cual evidentemente repercutirá negativamente en el sector.

### ASPECTOS TECNOLOGICOS

Otro de los aspectos fundamentales, aparte del económico, es el tecno-



*Lo que más va a afectar a las empresas españolas va a ser el ritmo del desarme arancelario.*

lógico. Hemos visto cómo existen los dos subgrupos.

- Equipos.
- Instalaciones.

Por otra parte también hemos comentado la evolución del sector tanto en Europa como en España y cómo esta evolución ha permitido a grandes grupos europeos consolidarse en la vanguardia de la protección contra incendios.

Es evidente que la capacidad económica de una empresa juega un papel determinante a la hora de desarrollar nuevos productos. Y es precisamente aquí en donde la diferencia puede manifestarse con mayor acentuación entre las empresas fuertes europeas y las españolas.

Pero analicemos los subgrupos en los que podemos dividir la protección contra incendios. Estos son los siguientes:

Es evidente que la capacidad económica de una empresa juega un papel determinante a la hora de desarrollar nuevos productos. Y es precisamente aquí en donde la diferencia puede manifestarse con mayor acentuación entre las empresas fuertes europeas y las españolas.



- Medios manuales (extintores y mangueras).
- Vehículos.
- Instalaciones fijas de extinción (húmeda y seca).
- Detección y alarma.
- Protección pasiva.

Los medios manuales en general, gozan de una tecnología propia española que va a permitir que este subsector, a poco que sepa adaptarse a la nueva situación, tenga una dependencia nula de los grandes grupos. La calidad y tecnología alcanzadas en la fabricación de mangueras, con las lanzas y sus acoplamientos, ha permitido ocupar un primerísimo plano a nivel internacional. En lo que a extintores se refiere, se ha alcanzado también un magnífico nivel y será su comercialización el punto fundamental sobre el que incidir para no perder las cotas de mercado alcanzadas.

Los vehículos son los que pueden sufrir mayormente el impacto de la entrada en la Comunidad. Sin embargo, la gran variedad de vehículos permitirá la especialización en determinados tipos y por ello, la competitividad dentro de esta parcela.

Las instalaciones de extinción tanto húmedas como secas, ya hemos apuntado que se componen de muchos elementos —tuberías, hidrantes, valvulería, instalaciones eléctricas, grupos de bombeo, etc.— que las hacen depender en muy pequeño grado de tecnología extranjera, y sin embargo es un capítulo que tiene una gran importancia por los volúmenes de contratación. Exigen además la actuación

de empresas instaladoras, que las hay, y muy buenas, en España.

Por lo que a sistemas de detección y alarmas se refiere la dependencia del exterior es mayor, sobre todo en cabezas detectoras. Pero siendo estas instalaciones, con sus sistemas de alarma, localización, etc., de tipo electrónico en el que la imaginación juega un papel importante, no dudamos en que nuestros técnicos sabrán adaptarse e incorporarse a la tecnología avanzada de este subsector.

La protección pasiva también ha ido incorporándose a la protección exigida y ha alcanzado unos niveles bastante aceptables. El hecho además de ir de la mano, en la mayoría de los casos, de la construcción de los edificios, puede ser un factor importante que permitirá acometer el futuro con mayor optimismo.

#### OTROS ASPECTOS A TENER EN CUENTA

Para acabar de exponer la situación del sector conviene plantearse otros aspectos que pueden tener importancia.

En primer lugar el aspecto comercial, en el que el empresario español tendrá que poner toda su imaginación para la correcta comercialización de los productos conociendo, como debe conocer, los canales de comercialización, los hábitos del usuario, etc. Es necesario romper con la tradicional idea de que todo lo extranjero es bueno y lo nacional malo. Afortunadamente, aunque esto siga existiendo, es algo que parece que va remitiendo pero será necesario esforzarse en este sentido.

También, y en lo que concierne al sector asegurador, apuntar que, por el momento, en España es un sector muy atomizado a la vez que poco tecnificado, con las excepciones que por supuesto existen, no teniendo la fuerza y raigambre con que cuenta en otros países europeos.

#### NORMALIZACION Y HOMOLOGACION

Apuntado este tema en capítulos anteriores, es importante volver a incidir en él. Como hemos dicho, una de las "medidas de efecto equivalente" con las que muchos países han jugado, y que han ido acompañadas del disfraz de proteger al consumidor con la calidad de los productos, protección de la salud, etc., han sido aplicadas muy especialmente en el campo de la protección contra incendios. Es imposible, por ejemplo, vender un extintor en un país europeo sin haber pasado antes por un auténtico calvario de trámites administrativos y homologaciones costosísimas en el país en donde se pretende efectuar la venta.

¿Va España a implantar también un sistema recíproco de certificaciones y homologaciones? El Real Decreto 1614/1985, de 1 de agosto, sobre actuaciones del Ministerio de Industria y Energía en normalización y certificación, abre una vía para ello. Es necesario ahora, potenciar los laboratorios acreditados para este tipo de equipos a la vez que dictar disposiciones para hacer efectivas todas estas homologaciones, teniendo en cuenta que el cuerpo de normas sobre protección contra incendios con el que contamos en la actualidad así lo permitiría.

#### CONCLUSIONES

La capacidad potencial de crecimiento de consumo de bienes y servicios en el campo de protección contra incendios en España —los niveles de protección y de consumo per cápita están muy por debajo de los que existen en los principales países europeos— a la vez que la desaparición o, al menos, importante atenuación de medidas proteccionistas consecuencia de la integración, pueden determinar un atractivo importante para la intervención de empresas extranjeras en el sector español de incendios. ■