

Puertas de Madera

DECORACIÓN INTERIOR DE LA VIVIENDA

La puerta ha sido un elemento que ha estado siempre presente en la vivienda a lo largo de la historia de la arquitectura, dentro de cualquier cultura o sociedad. El uso de la madera en los elementos de carpintería y construcción presenta muchas ventajas, tanto estéticas, proporcionando un espacio más cálido y acogedor, como ecológicas, siendo un material renovable, si se realiza un uso adecuado de la materia prima. Sin embargo, es un sector que ha sido golpeado de manera muy grave por la crisis, pero que ha sabido mantenerse gracias a los procesos de innovación que han llevado a cabo muchas empresas fabricantes.



Foto: Eurodoor

La puerta siempre ha sido un elemento muy cuidado, estando presente a lo largo de la historia de la arquitectura de cualquier cultura o sociedad. Esto se debe a que la primera visión que tenemos de la casa o del edificio, es ella. Por eso se suele diseñar en armonía con la fachada para así poder expresar el carácter del edificio y de sus usuarios. Actualmente, la arquitectura ha elevado la puerta más allá de su funcionalidad, buscando que transmita sensaciones a través de la incorporación de nuevas líneas, volúmenes y formas.

Pocos elementos pueden cambiar tanto el aspecto de una vivienda como la carpintería. Por este motivo, es primordial elegir el material y los acabados adecuados.

La puerta exterior siempre ha estado relacionada con el estilo arquitectónico del edificio, mientras que, por el contrario, las puertas interiores suelen vincularse más con

el mobiliario y el diseño de interiores. Por lo que, dentro de la vivienda, si lo que se desea es conseguir un acabado atemporal el material que se deberá elegir es la madera.

Pero, ¿qué valores nos aporta la madera?, es un material renovable, disponible de manera ilimitada, siempre que se respeten los principios forestales adecuados, su extracción y elaboración es sencilla, en comparación con materiales competidores. En relación con sus propiedades resistentes, es un material muy ligero, lo que la hace un elemento muy importante y competitivo dentro del terreno estructural. Otra de sus características más importantes, es su ductilidad, lo que permite una puesta en obra muy fácil, empleando medios auxiliares sencillos. Además, debido a sus valores ecológicos, estéticos, etc.,

es más atractiva que los materiales artificiales o sintéticos. Por lo que, podemos indicar que, gracias a estas cualidades, la madera es un material idóneo para la fabricación de puertas.

A parte de todas las ventajas anteriormente citadas, dentro del sector de la carpintería y de la construcción, ofrece gran cantidad de ventajas ecológicas, para su producción no se invierte gran cantidad de energía, ya que los árboles utilizan la energía solar para desarrollarse, por lo que la energía necesaria para transformar la madera en los productos finales, (puertas, ventanas, muebles, etc.) es mucho menos que la necesaria para el aluminio, el acero o el PVC. Además, siendo un producto, totalmente natural, es un recurso, que si se realiza un aprovechamiento y procesado sostenible no perjudica al medio ambiente. Finalmente, cuando termina la vida útil de la madera, ésta puede reciclarse, generando nuevos productos, como tableros, lo que no ocurre con los otros materiales.

Gracias a todos estos distintos aspectos, podemos decir que la madera sigue siendo una apuesta segura en las puertas de interior. Con este material se consigue, no sólo cerrar un habitáculo, sino que se convierten en un elemento decorativo importante dentro de una vivienda. Además de elegancia, estas puertas, transmiten una agradable impresión de confort y de buen gusto en el hogar en el que son instaladas.

Este material, posee, además, unos valores estéticos muy importantes, por tanto para no desprestigiar estas características, en algunos casos, es conveniente respetar su color natural, ya que si se aplican barnices que escondan las propias imperfecciones de la madera se perderá uno de sus aspectos más especiales. Como ejemplos de madera de calidad podemos nombrar el nogal, el cerezo, el cedro, la haya y el roble que son maderas que por sus particularidades, el dibujo de sus aguas y los diferentes tonos pueden adaptarse a diferentes espacios, dando la estética deseada para cada caso.

¿Camino hacia la recuperación?

Sin embargo todas las ventajas que aporta la madera al sector, para su comercialización y su desarrollo económico, se han visto afectadas por la situación en la que estamos. Siendo el sector, de puertas de madera,

“Las posibilidades de crecimiento y expansión aumentarán paulatinamente cuando se restablezca la confianza en los mercados, a nivel interno y externo, y se pueda acceder al crédito”

uno de los más importantes, dentro de la construcción, decoración, etc., no hay que olvidar que también ha sido golpeado, y muy gravemente, por la crisis.

La situación actual de España es complicada, la construcción ha ido cayendo en picado desde el año 2007, el “boom” de la construcción ha pasado a ser historia en nuestro país. La demanda actual de puertas se sitúa en torno a un 70% por debajo de las existentes en los años del “boom” inmobiliario, lo que está provocando una convulsión dentro del sector, destruyendo más del 55% de los puestos de trabajo. Según Javier Martín Fernández, Gerente de BMC Maderas, esta situación se ha propiciado por diversas causas por lo que “podríamos convenir que el sector estaba sobredimensionado, que la caída en la demanda del sector de la edificación ha arrastrado inexorablemente a todo el sector auxiliar de la construcción; pero, probablemente, el factor que ha tenido una influencia decisiva en esta catástrofe haya sido la morosidad”. Debido a este panorama, Francisco Bernabéu Mira, Gerente de Puertas Castalla, nos comenta que “ante la caída de la construcción de nuevas viviendas el sector

Foto: Puertas Castalla



Foto: Pumade

se ha intentado centrar en la reforma, por otra parte muy castigada debido a la situación económica de las familias. Esperemos que la situación mejore a partir de 2.014”.

“La situación del mercado nacional de la fabricación de puertas de interior está directamente vinculada con la situación del sector inmobiliario que acumula caídas superiores al 85% desde 2.006”, nos comenta Miguel Ángel Cepeda, Gerente de Puertas Sanrafael, el cual explica que, por

otro lado, “la puerta siempre se coloca un año y medio o dos después del inicio de los cimientos, por lo que, en la actualidad, se encuentran trabajando para terminar las obras que se iniciaron a finales de 2011”.

Sin embargo, termina diciendo que “lamentablemente, la construcción desde entonces ha seguido bajando y, a día de hoy, todavía no ha tocado fondo por lo que, es seguro, que la recuperación del sector de la puerta, por el lado de la demanda, seguirá bajando durante al menos 2 años más a nivel nacional.”

No obstante, después de todo este proceso de debacle de este mercado, podemos decir que, en un futuro, se vislumbrará la recuperación del sector, que se producirá “cuando concluya el ajuste entre oferta y demanda que se viene produciendo desde el año 2.007 en nuestro sector”, comenta Antonio Rivera, Director de Exportación de Pumade S.A. Las posibilidades de crecimiento y expansión aumentarán paulatinamente cuando “se restablezca la confianza en los mercados, a nivel interno y externo, y se pueda acceder al crédito para las empresas y los particulares a precios razonables y no desmesurados como actualmente”, expone en este sentido Jorge Granada, Director-Gerente de Eurodoor.

Pero, esta posibilidad de crecimiento, según Rafael López Barreira, se producirá “desde el lado de la oferta, cuando las empresas que se encuentran actualmente en situaciones



Foto: Uniarte

delicadas concluyan su proceso de ajuste de capacidad productiva, o bien, como sería más deseable, se desarrollen procesos de concentración que den como resultado grupos más fuertes, con la masa crítica necesaria para realizar nuevas inversiones en I+D+i dirigidas a la consecución de productos con mayor relación calidad/precio y valor añadido, abordar mercados exteriores con planes de marketing internacional serios que requieren tiempo, insistencia y recursos o desarrollar estructuras que posibiliten ofrecer servicios integrales para el canal contract... Con esta misma idea, también nos comenta Jorge Granada que "los fabricantes debemos ser conscientes de la importancia de instaurar precios en el mercado que fortalezcan a las empresas, y permitan paliar las caídas de demanda que hemos tenido".

empresas del sector, es la capacidad que tienen de adaptarse a las nuevas situaciones, pudiendo renovarse para adaptarse al nuevo mercado. Debido a esto, Jorge Granada (Eurodoor), nos explica que "hay que destacar la capacidad de adaptación de tu empresa y la flexibilidad de la misma para sobrevivir en un mercado que no genera los recursos suficientes para abastecer la oferta existente. Da tiempo para reciclar y volver a formar al 99% de la plantilla, y con ello, agudizar la mente para poder optimizar líneas de producción e intentar ser más competitivo en este mercado tan convulso."

Finalmente, Antonio Rivera, termina explicando, que desde el lado de la demanda, la salida de la crisis se producirá "cuando se den las condiciones macroeconómicas que posibiliten una recuperación de la misma, tanto en el sector de la obra nueva como en el de la rehabilitación: crédito, descenso del desempleo, mejora de la confianza, incentivos fiscales a la rehabilitación...".

Maneras de combatir la crisis

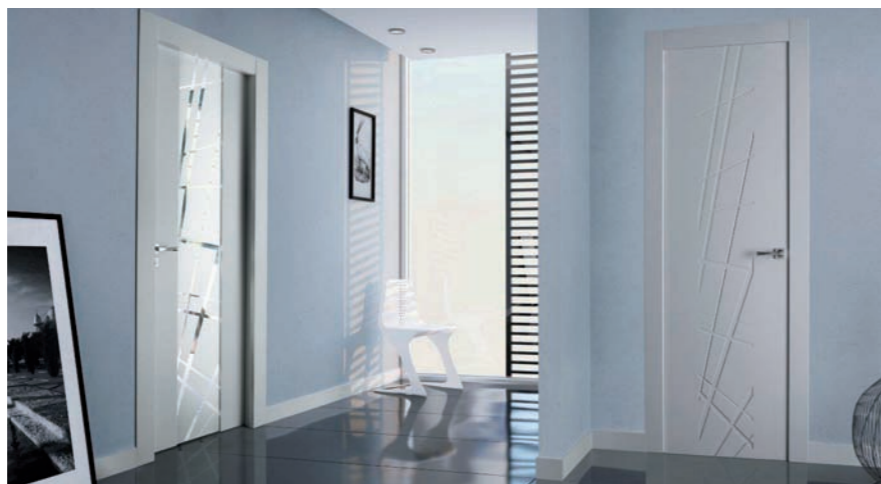
Una de las características positivas que ofrece esta época de crisis, a las distintas

"Los fabricantes debemos ser conscientes de la importancia de instaurar precios en el mercado que fortalezcan a las empresas, y permitan paliar las caídas de demanda que hemos tenido"

Siguiendo con esta línea de adaptación, Antonio Rivera expone que "han intentado dar una respuesta diferenciada al general "sálvese quien pueda" del sector a base de hundir, más si cabe, el mercado, tirando los precios y desprestigiando el producto tanto dentro como fuera de España". Por lo que han decidido "en el último catálogo, ofrecer un concepto de diseño asequible con nuevas soluciones, acabados, tintes y chapas; y seguir apostando por aumentar nuestra presencia en mercados exteriores, incrementando nuestra flexibilidad y capacidad de adaptación a los distintos gustos y necesidades técnicas que presenta cada país en el que intentamos introducirnos."

Con la misma idea de convertirse en una compañía flexible, que pueda adaptarse a los mercados internacionales, Miguel Ángel Cepeda nos comenta que son "una compañía muy flexible, con un producto muy competitivo por calidad y precio y adaptado a cualquier tipo de cliente, lo que nos ha facilitado la entrada en países tan dispares como Panamá, Marruecos, Polonia o Reino Unido." Desde Eurodoor expresan que este mercado "es el complemento indispensable a la cuota de mercado que tenga cualquier empresa del sector. Actualmente, es el camino para conseguir aumentar ventas, con las complejidades y particularidades que conlleva."

Foto: Sanrafael



*Diseño y
Exclusividad*



CASTALLA
PUERTAS

Modelos lisos, minimalismo... nuevas tendencias del sector

Están formando parte de todo el espacio de nuestra casa y, a pesar de esto, no nos damos cuenta del gran efecto que tienen en la decoración general de los ambientes en las que se encuentran. Las puertas, son uno de los elementos más importantes de cualquier construcción, cumplen varias funciones, de aislamiento y separación tanto visual, sonoro, térmico, etc., generan privacidad en los ambientes, pero, además, cumplen una importante función estética, ya que se trata de un elemento con una presencia visual muy importante.

En estos momentos, existen muy diversas tendencias para las distintas habitaciones de la vivienda, y dependiendo, de igual manera, del usuario que las vaya a utilizar. Actualmente, el cliente se involucra cada vez más en el diseño de su hogar, lo que provoca que se vea reflejado en la demanda existente en estos momentos dentro del sector de puertas de madera.

El diseño de la puerta está evolucionando hacia unos modelos más sencillos, minimalistas, modelos lisos y sin molduras, diseños con pequeños detalles, trabajando con el volumen y las texturas, combinando distintos materiales (lacados, chapa, aluminio, etc.). Predominan las líneas sencillas, con incrustaciones de madera, aluminio, con detalles fresados en distintos colores...

En cuanto a las terminaciones, en estos momentos se está produciendo un proceso de cambios de materiales, donde el lacado se ha abierto un gran hueco dentro de la arquitectura más actual, gracias a su adaptación a la nueva decoración y al interiorismo. Este producto lacado, con un añadido de diseño va aumentando, de igual manera que los acabados sintéticos. Del mismo modo, en estos momentos, se siguen demandando terminaciones de roble, wengé y ceniza y de un tiempo a esta parte juega un papel importante la combinación de la puerta en un acabado, por ejemplo blanco, y los cercos y molduras en otro acabado distinto, como por ejemplo negro, plata,...

No obstante, para poder hacer frente a la difícil situación en la que nos encontramos, se han sumado alternativas más económicas a la chapa de madera, para así poder llegar a un mayor número de clientes, como pueden ser el finish foil, melanina y CPL.

Por otro lado, Francisco Bernabéu Mira (Puertas Castalla), piensa que es importante "que valoremos nuestro producto en el mercado internacional, donde necesitamos construir la marca made in Spain como un producto de calidad sin llevar la guerra de precios existente en el mercado nacional." En relación a la inmersión del sector en el mercado exterior, desde BMC Maderas nos indican que "para conquistar los mercados exteriores es preciso disponer de conocimiento del mercado al que se pretende acudir, disponer de medios económicos y humanos adecuados y poder darse el tiempo necesario para desplegar el plan estratégico y logístico diseñado."

Finalmente, Miguel Ángel Cepeda, concluye que "cualquier salida de los principales fabricantes del sector pasa por la internacionalización de la compañía como vía para su supervivencia." Sin embargo, como contrapunto, desde Pumade, comentan que "no hay que olvidar que la exportación es un camino que arroja resultados a medio/largo plazo y en el cual muchas empresas no han

hecho los deberes durante los años de bonanza."

Francisco Javier Cuesta Martínez, Director General de Uniarte S.A., nos explica otro aspecto que se debe tener en cuenta, a la hora de

combatir la crisis, indicando que apuestan "por la innovación y el desarrollo de nuevos productos así como aumentar nuestra presencia en el mercado exterior". Otro aspecto que tienen en cuenta desde Puertas Castalla es invertir en "calidad y servicio. Enfocando nuestros esfuerzos hacia la mejora continua de los mismos. De tal manera que el cliente cuando acude a nosotros, sabe que va a obtener un producto de alta calidad en el menor tiempo posible."

En estos momentos, existen distintas soluciones que se están llevando a cabo para combatir la crisis, desde BMC Maderas lo consiguen "diversificando productos y mercados intentando ser globales, en el sentido de poder ofrecer todos los productos industriales de madera, capaz de incorporarse a una edificación, a la par que integradores en el sentido de poder ofrecer líneas completas, pero homogéneas en diseño y calidad." Por otro lado, dentro del territorio español, crean "Arquitectos en Red, un equipo de arquitectos especializados que, en teoría, nos permitiría acceder con credibilidad y solvencia a nichos de mercado minoritarios y de muy difícil identificación y acceso".

"Por otro lado, hemos optimizado muchísimo los recursos de la empresa eliminando cualquier tipo de gasto innecesario", un aspecto fundamental que comenta Miguel Ángel Cepeda.

Rehabilitación, ¿sustituto de obra nueva?

Debido a la caída del sector de la construcción, que ha arrastrado de manera agresiva al

Foto: Pumade



Busca el Sello Original **Sanrafael**

Avda. de Madridejos, 102 - 45860 Toledo
925 160 363



Foto: Sanrafael

sector de las puertas de madera, se están tomando distintas direcciones, como hemos comprobado anteriormente, sin embargo, un sector que puede ser un revulsivo frente a esta situación es la rehabilitación. Tratando este asunto, Jorge Granada, de Eurodoor, comenta que "la reforma y rehabilitación siempre han sido constante, pueden cambiar los canales de distribución pero creo que ha sido un mercado estable que ha ganado más interés al disminuir la nueva construcción, y demandarse un producto tan económico y de tan baja calidad en las pocas obras nuevas (VPO) que se están desarrollando actualmente". Siguiendo con estas ideas, desde Puertas Castalla, creen que "lo importante es trabajar intentando dar un amplio abanico de opciones para aquellas personas que desean realizar una reforma en su hogar." "Es al mercado de la rehabilitación

Foto: Puertas Castalla



donde se ha dirigido toda la oferta existente en el mercado nacional" lo que ha provocado "una guerra de precios debido a la enorme capacidad instalada en el mercado tanto en la fabricación como en la distribución superando con creces las mínimas necesidades existentes en el mercado de reforma", nos explica Miguel Ángel Cepeda, Puertas Sanrafael.

Otro punto de vista, sobre la rehabilitación como solución frente a la crisis, nos lo da a conocer Antonio Rivera de Pumade S.A., el cual nos indica que "dada la complicadísima situación económica del país, la rehabilitación no está siendo la 'válvula de escape' que se esperaba al principio de la crisis, por lo que las

empresas que pueden permitírselo están redoblando sus esfuerzos en el exterior".

Sin embargo, desde BMC Maderas, Javier Martín Fernández, concluye explicando que "es indiferente hablar de obra nueva, rehabilitación o reforma, estos mercados son de mínimos en cuanto a su cuantificación, pero pueden ser relativamente importantes si se considera el volumen potencial de facturación. Lo singular, diferente, innovador y de calidad siempre tiene mercado, pequeño, pero de gran valor".

Innovación Vs precio

Pero quizás, el futuro de este sector, se encuentre dentro de la innovación, renovándose para no quedar obsoletos, tanto en diseños como en nuevos materiales. Pero, ¿hacia dónde se dirige el sector?, "quizás el futuro del sector pase por el diseño, la innovación, la diferenciación, pero, en todo caso, será precisa una absoluta coherencia en la producción y comercialización. Programar a medio y largo plazo, no obsesionarse por el precio y sí por los resultados", nos explica Javier Martín Fernández.

En estos momentos, y según nos indican desde Eurodoor, en cuanto a la innovación que se está llevando a cabo hay que "distinguir dos líneas de trabajo, una línea económica en la que predominan los acabados en finish foil, con distintas tonalidades, texturas y relieves, interiores aligerados con el fin de abaratar el producto y cubrir el hueco. Y por otro lado, la línea del diseño y diferenciación que se destina a un mercado más exigente y anteponiendo la calidad al precio". Según datos, existen dos tipos de demanda de igual valor, por un lado "el cliente que quiere un producto económico porque tiene que cambiar sus puertas con máxima prioridad al mínimo coste posible, que es la mayoría del mercado", y por otro lado, "el cliente debe ser exigente y buscar un producto diferente, valorar las calidades, diseños y la diferenciación de producto", nos explica Miguel Ángel Cepeda.

Actualmente, se trabaja en el diseño de nuevos modelos de puertas que satisfagan las necesidades del cliente, por lo que, desde Puertas Castalla, nos indican que deben "conseguir que el público en general vea las puertas, no como un simple elemento de construcción, sino como un complemento decorativo y funcional a su vez, dado que,

eligiendo el modelo adecuado al estilo de su vivienda, estará dando un toque de vitalidad y de personalidad a su hogar".

Sin embargo, uno de los principales problemas a los que se enfrentan los fabricantes de puertas de madera es la preocupación por parte del cliente por el precio, siendo una inquietud mayor que la que se tiene por la calidad del producto. "Desgraciadamente, para el 90% de los clientes, prima el precio sobre la calidad, y el producto que fabricamos tiene más calidad que precio en el mercado", nos explica Jorge Granada de Eurodoor. Desde Uniarte piensan que "en la actualidad, ambos conceptos están ligados de forma muy estrecha. En Uniarte siempre hemos apostado por la calidad, pero ahora más que nunca tenemos muy presente que ésta debe ir de la mano con el diseño, la exclusividad y precios muy competitivos para así motivar el consumo".

La puerta es un producto que se va a utilizar durante 18-20 años y es el "mueble" con mayor funcionalidad para una casa; por consiguiente sería conveniente que primara la calidad

frente al precio, sin embargo Miguel Ángel Cepeda, de Puertas Sanrafael, nos explica que el problema de este sector es que "debe ser profesional y aprender a defender su producto. Por un lado a diferencia de los fabricantes europeos (italiano, francés, alemán, etc.) el fabricante español no respeta el esfuerzo innovador y diferenciador de cada uno de los competidores, copiando y estandarizando con bajadas de precios cualquier iniciativa en perjuicio de la profesionalidad y economías empresariales". Por lo que, en un mercado como el actual, sería necesario "aprender a defender el producto dando ejemplo de la calidad de cada uno de nuestros productos. No vale con tapar un hueco a cualquier precio que es lo que muchas ocasiones tristemente está pasando".

Todos estos aspectos están afectando a las diferentes empresas del sector, por ello Antonio Rivera (Pumade S.A.), nos explica que "la guerra de precios que se viene viviendo en el



Foto: Eurodoor

sector desde hace años, no ha resultado, en términos generales, en productos con mejor relación calidad/precio, ya que los márgenes son tan estrechos que, para dar respuesta a la demanda de producto cada vez más económico, muchas empresas del sector han

puertas
UNIARTE

FSC
www.fsc.org
MIXT
Madera procedente de fuentes responsables
FSC® C106585

eco lac
Mod. VTD4-G

la puerta soñada por los arquitectos
al precio con el que usted sueña.

UNIARTE, S.A. - Autovía A4, km 64,500 - 45300 Ocaña (Toledo) - Tel.: +34 902 13 14 08 - Fax: +34 925 13 16 39 - uniarte@uniarte.es
www.uniarte.es



Foto: Puertas Castalla

recorrido al ahorro de costes por la vía de la calidad y las prestaciones del producto." No obstante, comentan que "en nuestro caso, aun siendo conscientes que necesitamos dar una respuesta a la demanda creciente de producto asequible, nunca hemos renunciado al mantenimiento de nuestros estándares de calidad, tanto en lo referente al producto como al servicio, ya que hacer lo contrario pensamos que es una apuesta de corto plazo que no lleva muy lejos".

Sin embargo, Francisco Bernabéu Mira (Puertas Castalla), piensa que se pueden tener ambas cosas, "hay gente que piensa que no puede acceder a un producto de buena calidad sin pagar un alto coste, en nuestro caso se equivocan", por lo que ofertan "una gran variedad de productos de alta calidad a precios bastante asequibles. Conocemos la actual situación nacional y sabemos que, la mayoría de nuestros clientes, no pueden

Foto: Pumade



realizar una alta inversión monetaria en la reforma de sus hogares."

"Hoy no es posible seguir siendo los más baratos, pero es deseable poder luchar por ser los mejores, sobre todo porque el cliente al que debemos focalizarnos es aquel capaz de apreciar el esfuerzo de nuestro trabajo y valorarlo adecuadamente", concluye Javier Martín Fernández, de BMC Maderas.

Sostenibilidad en todo el proceso

Un aspecto que también afecta a este sector es la normativa vigente es este momento. En el mercado exterior nos encontramos con países europeos como Alemania, Suecia o Noruega, donde todos los productos deben tener certificado con la garantía de la cadena de custodia del producto y gestión medioambiental correspondiente. Pero en estos momentos, la conciencia medioambiental, dentro de España está creciendo de manera considerable, tanto en los materiales utilizados como en los procesos de fabricación, los cuales, muchas veces, se dejan de lado. En este aspecto, el sector de puertas de madera "cada día está más concienciado, y prueba de ello es el incremento del número de empresas certificadas en cadenas de custodia (PEFC y FSC), evaluando la trazabilidad de determinadas materias primas utilizadas en los procesos productivos, para certificar que las maderas que componen nuestros productos tienen un origen acreditado", explica Jorge Granada, de Eurodoor.

Como afirman desde su dirección, Puertas Castalla se encuentra certificada según la "UNE-EN: 14001: Sistema de Gestión Ambiental. Además, preocupados por el cuidado de los bosques y de nuestra materia prima, la madera, recientemente hemos obtenido la certificación en PEFC (Asociación para la Certificación Española Forestal) y en FSC (Forest Stewardship Council "Consejo de Administración Forestal"), los cuales garantizan que la madera procede

de bosques responsablemente gestionados". Con ésta misma certificación se encuentra Puertas Sanrafael "desde hace 2 y 3 años la certificación PEFC y FSC, evaluando la trazabilidad de las materias primas de origen forestal, y sus derivados a través de las distintas fases del proceso productivo, asegurando el uso de materias primas legales y sostenibles," por el cual certifican que "la madera, de la puerta que servimos, viene de un bosque que está siendo gestionado según las prácticas adecuadas y promovemos la conservación y mejora de las masas forestales. Igualmente desde la implantación de la ISO 14001 se viene garantizando el máximo respeto y cuidado por nuestra naturaleza". De igual manera Antonio Rivera de Pumade, comenta que han adoptado desde hace varios años "los sellos de cadena de custodia FSC (Forest Stewardship Council) y PEFC (Asociación para la Certificación Española Forestal) para buena parte de nuestra oferta". Puertas Uniarte "cuenta con el sello FSC que garantiza el control y el origen ecológico de las maderas que se utilizan en la fabricación de las puertas", expone Francisco Javier Cuesta Martínez.

"Cada vez es más usual, sobre todo en el mercado exterior, la demanda de productos con estos sellos de gestión forestal. En el mercado español todavía es poco frecuente esta petición, pero tiende a incrementarse a la vez que aumenta la concienciación ambiental de los ciudadanos", comenta Francisco Bernabéu Mira, de Puertas Castalla.

Por consiguiente, un punto importante a tener en cuenta, dentro de la fabricación de las puertas de madera, son las instalaciones que disponen las fábricas que según nos explican desde Pumade "están concebidas para fabricar productos con el mínimo impacto medioambiental, a través de una selección de materiales que provienen de talas sostenibles; sistemas de barnizado, basado en productos sólidos; sistemas de aspiración y reciclaje de partículas de subproducto sólidas o líquidas; reciclaje de aguas residuales".

"Desgraciadamente, la situación de crisis actual, no ayuda mucho a la sensibilización de las personas, priorizando, en la mayoría de los casos, el precio de compra del producto a las mayores garantías y exigencias de sostenibilidad", concluye Miguel Ángel Cepeda.

Olga Moro-Coco, Secretaria General de ANFPM (Asociación Nacional de Fabricantes de Puertas de Madera)



Foto: Olga Moro-Coco



La Asociación Nacional de Fabricantes de Puertas de Madera (ANFPM) es una organización profesional de ámbito nacional que se fundó el día 14 de abril de 1967. La integran las más importantes empresas del sector y forma parte, como miembro de pleno derecho, de la Federación Española de Industrias de la Madera (FEIM), de la cual es miembro fundador, organización que engloba a todos los sectores relacionados con la madera.

¿Cuál es el principal problema que padecen los fabricantes que todavía operan en el mercado?

A pesar de ser pocas las empresas que aun hoy fabrican puertas de madera, éstas continúan inmersas en una política de precios negativa, lo que les obliga a requerir pedidos y un ritmo de fabricación constante. La diferenciación es posible en un mercado maduro, como es el nuestro. Pero en épocas de contracción, no se puede llevar a cabo. Prima el precio por encima de todo.

¿Cómo es la puerta – tipo que se fabrica en la actualidad?

Es lo más barata posible. De esta forma, se ha impuesto en el mercado la puerta revestida con materiales sintéticos. Finalmente, folios y melaminas han logrado conquistar cuota de mercado, por encima de la chapa natural. Dentro de este paisaje, algunos fabricantes sí han conseguido diferenciarse con materiales ciertamente exclusivos y originales.

¿Pueden los fabricantes españoles de puertas desarrollar diseño?

Bajo mínimos. El sector camina a remolque de las tendencias de otros sectores, como el mueble de cocina. Lo cierto es que nunca han llevado la voz cantante en este sentido.

En esta coyuntura, ¿ha aumentado la cuota de exportación de los fabricantes españoles de puertas?

Se exporta menos, exportando más. Es decir, se exporta más cantidad de producto, pero a menos actores destinatarios.

Finalmente, ¿se reactivó la reforma y la rehabilitación para bien de este sector?

La reforma y la rehabilitación, ni está ni se le espera. Habría servido francamente para ir tirando, en estos años tan difíciles. Pero el consumo interior está colapsado, y no parece que haya dinero para fomentar un estímulo fiscal a la reforma en el hogar.

¿Cómo fabrican sus productos las empresas que hacen puertas, atendiendo a esta grave situación?

No hacen grandes series. Prácticamente se fabrica material "piso a piso". Los pedidos son pequeños.

¿Cómo pueden hacer eso las grandes fábricas españolas?

Se han visto obligadas a flexibilizar la producción. Y también a diversificar su producto. Poco a poco, algunas firmas han dado sus primeros pasos hacia el campo del armario, el mueble de cocina, etc.

¿Cuántas puertas se fabrican actualmente en España?

Creo no exagerar, si afirmo que en torno al millón de unidades.

¿Encaja el producto español en la nueva construcción que viene?

La puerta del futuro vendrá marcada por la renta disponible del consumidor para la vivienda y todos sus elementos. Incluso hoy sigue habiendo necesidad de vivienda, pero no hay dinero. Lo lógico es que caminemos hacia una puerta que, efectivamente, encaje en viviendas más saludables, eficientes energéticamente, con buenos aislamientos, y con productos más limpios, medioambientalmente hablando.

¿Tendrá cabida la madera en ese esquema?

Tendrá una oportunidad. Precisamente en los campos de la sostenibilidad y el máximo respeto al medio ambiente, así como el los nichos de puertas con mayor valor añadido.

Para terminar, ¿qué papel desempeña la Asociación que Vd. dirige, ante un panorama tan complicado?

La coyuntura que atravesamos anima a los fabricantes supervivientes a intercambiar opiniones, experiencia, información. El grupo de fabricantes de puertas resistentes al fuego (RF), integrado en la Asociación, continúa activo, y sirve de hilo conductor para las empresas y sus directivos.