

# Momento decisivo para el herraje

*El crecimiento del mercado aparente es siempre una buena noticia para cualquier sector, sobre todo si ha sufrido numerosos vaivenes en pasadas temporadas. Sin embargo, las nuevas oportunidades esconden un importante desafío: ser capaces de aprovecharlas al cien por cien.*



**C**ifras que aumentan, un mercado que vuelve a la vida, fabricantes más optimistas... esa es una de las caras del 2016 para el sector del herraje. No cabe duda de que se trata de un buen año, de un paso en la dirección correcta, de un premio a la constancia y el trabajo de una industria que, en ocasiones, ha sido maltratada por las circunstancias externas.

Pero también existe otra cara: una que habla de una producción que no crece al mismo tiempo que el mercado, y de una importación que sí lo hace. Concretamente, la producción subió un 0,5% entre 2015 y 2016, hasta llegar a los 185 millones de euros, mientras que la importación aumentaba en un 3,5% en el mismo periodo, para situarse en 268 millones de euros. Todo en un año en el que el mercado aparente en España crecía en un 2,7%, hasta los 376 millones

de euros. En otras palabras, crece más la importación que la producción, y eso es una señal de alarma.

**La producción subió un 0,5% entre 2015 y 2016, mientras que la importación aumentaba en un 3,5% en el mismo periodo**

## **Preparados para la batalla**

El mercado arrancó sus motores en 2015, y los importadores no tardaron en subirse al carro de las ganancias. Es por ello que definimos el 2016 como momento decisivo para el herraje: con la certeza de que la competencia había vuelto, las

empresas españolas tuvieron que prepararse para una nueva lucha, esta vez con el objetivo de recuperar nichos de mercado y no dejarse conquistar por los fabricantes europeos, en el segmento medio-alto, o por los fabricantes asiáticos, en el segmento medio-bajo.

Las cifras pueden, en este caso, empañar los logros de estos productores españoles, que fueron capaces de ofrecer unos herrajes de una gran calidad a un precio muy competitivo. Modelos de bisagras adaptables a las necesidades del diseñador de mueble de cocina, de distintos colores, texturas, formas y materiales, el diseñador o comprador puede encontrar todo lo que imagine en los catálogos de los fabricantes del país.

### Innovando desde el sentido común

Y es que la innovación es uno de los secretos del sector. Discreta y pausadamente, pensando y planteándose cada avance desde los prismas del diseño, la funcionalidad, la resistencia y el uso de la más avanzada tecnología, los departamentos de I+D de las principales empresas crean herrajes para que encajen en la cocina ideal y la hagan más perfecta si cabe.

No hablamos solamente del producto final, sino también de la optimización de procesos para permitir una entrega más rápida, una mayor personalización, un precio más ajustado; de servicios pre- y postventa profesionales y directos, y de campañas de comunicación impactantes, que den a conocer las bondades de todo ello.

Un ejemplo de esta búsqueda de la excelencia son las aplicaciones para el teléfono móvil lanzadas por las empresas más importantes, y que facilitan el montaje de sus productos sin tener que acudir al manual de instrucciones.

Algunas de estas apps incluyen un sinfín de información para distintos profesionales, desde carpinteros, diseñadores de interiores, distribuidores de herraje, etc.

### Pensando en el presente y en el futuro

Como decíamos, el 2016 no dejó duda alguna sobre las intenciones de los importadores que, tras ausentarse del mercado durante los años más duros, vuelven ahora para recuperar sus nichos de mercado antiguos y ganar nuevos.

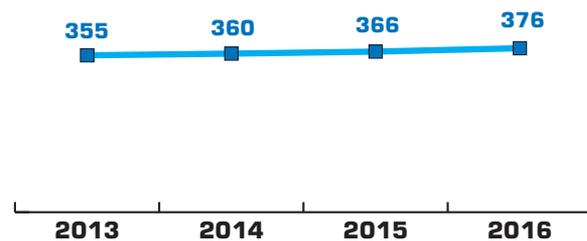
Es por ello que los fabricantes españoles deben seguir inves-

### Los productores españoles fueron capaces de ofrecer unos herrajes de una gran calidad a un precio muy competitivo

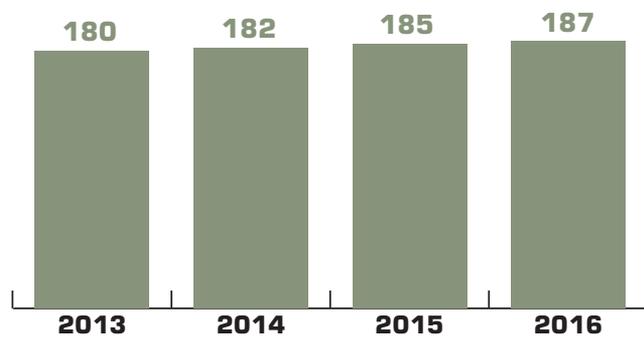
tigando, innovando y sorprendiendo a sus clientes. El presente es bueno, y el futuro del sector podría ser aún mejor gracias a la smart kitchen, la cocina que unirá definitivamente la tecnología con el mobiliario, además de con los electrodomésticos.

En ella, el herraje dejará definitivamente de ser un elemento mecánico para convertirse en un pequeño ordenador capaz de recibir y ejecutar órdenes a distancia. Un concepto que parece lejano, pero no lo es. El sector ya trabaja en el desarrollo de estos pequeños milagros de la tecnología. Y es que si en el presente la batalla es por los nichos de mercado existentes, el futuro podría abrir unos nuevos e inexplorados. ■

#### Mercado interior aparente (millones de euros)



#### Evolución de la producción (millones de euros)



#### Evolución de las exportaciones / importaciones (millones de euros)

