



“Hay una gran inquietud entre los fabricantes para dar valor al mueble”

Alex Unzurrunzaga,
key account manager de Hettich en España

Hettich lleva a sus espaldas una larga y consolidada trayectoria aportando soluciones innovadoras y ergonómicas para el mueble. A día de hoy tiene en su haber los más prestigiosos galardones de diseño por su capacidad de anticiparse a las necesidades del mercado.

Alex Unzurrunzaga lleva años vinculado a esta compañía alemana. En 2002 era el responsable de la división de Cocina y Baño (KAB) y actualmente ejerce de *key account manager* para el mercado español.

Hettich, uno de los mayores fabricantes de herrajes y soluciones para el mueble del mundo, obtuvo en España un gran crecimiento hasta septiembre de 2007. El sector ha vivido años difíciles en los que muchas fábricas del gremio han tenido que cerrar. “Desde 2015 hasta la actualidad los fabricantes de muebles están remontando y el futuro lo podemos ver con optimismo”, manifiesta Unzurrunzaga, quien afirma que “las ventas están aumentando en dos dígitos por año desde 2014”.

Durante su trayectoria profesional, el responsable de Hettich Iberia ha sido testigo de las mutaciones que ha sufrido el mercado de la cocina y el baño, haciendo el siguiente balance: “De 2002 a 2007 fueron los mejores años. En cocina, la Feria SICI era un reflejo del momento y muchos de los fabricantes mostraban sus mejores diseños en este evento. Por otro lado, los fabricantes de mueble de baño exponían en Cevisama y pudimos contar hasta casi el centenar de fabricantes presentes. Los próximos años fueron un reflejo de la crisis, SICI dejó de

existir y en este periodo los precios de los muebles bajaron y comenzaron a utilizarse materiales más baratos para poder incidir en la bajada de precios”, explica.

Más valor para el mueble

Según constata Unzurrunzaga, desde hace tres años el sector está levantando cabeza y comienza a introducir más valor en los muebles y combinaciones con diferentes materiales. Asimismo, desde su compañía, en este periodo de bonanza han empezado a percibir que existen unas necesidades distintas en el mueble de baño y el de la cocina: “Hemos sido el primer fabricante en lanzar un catálogo específico para el mueble de baño”, destaca con orgullo.

En su opinión, la reacción a este nuevo despertar del mercado se empieza a notar a través de varias acciones: “Los fabricantes están comprando máquinas, asisten como visitantes a ferias de otros países; hay una gran inquietud entre ellos para dar valor al mueble con la idea clara de ganar dinero”.

El sector, en definitiva, ha aprendido mucho en los últimos años y se encuentra en un momento excelente para la innovación. “A mi modo de ver, la máxima innovación de Hettich ha sido el nuevo concepto de medir los productos en el mercado. Ahora ya no es suficiente una cantidad de ciclos o una cierta capacidad de carga en los cajones, que en nuestro caso llega a los 80 kg. Somos capaces de certificar que nuestras bisagras en un rango de temperatura de 4 a 40 grados siempre funcionen de igual manera y fuera de estos parámetros siguen funcionando correctamente. Además, nuestros herrajes se comportan de una manera excelente incluso a diferentes niveles de humedad”, informa. ■

“Las ventas están aumentando en dos dígitos por año desde 2014”