



<<Duscholux

La personalización de las mamparas es la tendencia permanente

Teniendo en cuenta que la ducha es el nuevo templo del bienestar en el baño, la mampara tiene una gran responsabilidad estética y funcional, que va más allá de las tendencias. Por suerte, las posibilidades de personalización se lo ponen fácil para cumplir con su papel ya indispensable en esta estancia de la casa.

En el proyecto de interiorismo de un baño, hay tres figuras básicas: el cliente final, el interiorista y el proveedor. Y, siguiendo este mismo orden, es el primero el que toma la decisión de elegir un producto u otro para su casa, está claro, sin embargo, es el último el que se ha de adelantar para tratar de ser 'el elegido' (con o sin intervención del interiorista). ¿Cómo? Ya lo dice **José Luis Moldes**, director de marketing de Duscholux: "Los usuarios quieren cada vez más productos que se adapten a sus gustos y que les ayuden a crear el ambiente adecuado en el baño

más allá de su papel funcional, es un elemento que cada vez cobra más importancia y peso en el diseño de los espacios de baño gracias a las infinitas posibilidades de personalización".

La ducha como espacio de bienestar personal

Contextualizando las mamparas dentro de un proyecto de reforma o de baño nuevo, este producto "es ya una obligación", opina **Alberto Hernández**, director general de ventas y marketing de Salgar. Considera que la ducha ha ganado la ba-



<<Novellini

y es, por eso, que las firmas buscamos, primero, conocer cuáles son estas necesidades y, después, crear productos para ellos".

En este sentido, juegan un papel fundamental las tendencias, que muchas veces suelen coincidir con las demandas. En productos como las mamparas de ducha hay una en la que coinciden todas las marcas, que destaca sobre las demás y que se podría considerar incluso una tendencia/demanda permanente y atemporal. Nos referimos a la personalización. Ya lo dice el interiorista **Rober Quiñones-Her**, de RQH Studio: "Una condición indispensable que debe reunir una empresa de mamparas para convertirse en un proveedor ideal es que sea capaz de desarrollar nuestros diseños". Y por 'nuestros diseños' se refiere a lo que el cliente final le ha pedido y que él ha de incluir en el proyecto de interiorismo de su baño.

María José Reviriego, global marketing director de Profiltek, lo tiene claro: "La mampara de ducha,

talla progresivamente a la bañera en los últimos 15 años como solución principal, "desterrándola a ser ya un concepto de nicho o diseño premium". Hernández justifica el papel imprescindible de la ducha -y por ende, de la mampara- por varias razones: el desarrollo de diversas soluciones estéticas, la adaptabilidad a diferentes medidas y geometrías del baño, la evolución en paralelo de la industria del plato de ducha y la mejora del acceso a la zona de ducha eliminando barreras arquitectónicas.

Es de sobra conocida la evolución que ha vivido el baño en los últimos años, "recibiendo cada vez mayor atención por parte de los usuarios por ser un lugar de intimidad, relajación y cuidado personal", explican desde Duscholux, de ahí que las mamparas, en concreto, "han ido también evolucionando, a la vez que han cambiado las necesidades de estos". Por eso, hoy en día existen mamparas adaptadas para familias, para espacios cada vez

Todas las marcas de mamparas coinciden en una tendencia que destaca sobre las demás y es la personalización, que se podría considerar, incluso, permanente y atemporal



<<RQH Studio
©Felipe Scheffel



más pequeños o de fácil instalación, sin perder de vista el diseño y el estilismo. También es cierto que el concepto *home spa* está cada vez más integrado en el baño, *“ofreciendo un santuario con una estética más suave y hogareña, con elementos que apoyan los rituales”*. Por ejemplo, las bancadas de ducha que se abren paso en el interior de ésta *“para favorecer la creación de un momento contemplativo y de meditación”*, explica María José Reviriego.

Es por todo ello que, en materia de mamparas de ducha, los proveedores han de tener claro que la posibilidad de poderlas personalizar para cada proyecto es la principal petición del cliente final y esto es una tendencia que permanece, que no pasa de moda, porque responde a una necesidad clave, en la medida en que el espacio

de baño y, concretamente, la ducha, se ha convertido *“en un momento de conexión personal”*, enfatizan desde Profiltek.

Se demanda perfilera negra y líneas minimalistas

A partir de ahí, entran en juego otras tendencias, más vinculadas a cuestiones estéticas y quizás más limitadas temporalmente. Así, hoy por hoy, desde RQH Studio comentan que *“el cliente solicita perfilera en metal, preferiblemente en color negro. Además, busca mamparas de cristales fijos, sin puertas”*. En este sentido, el interiorista reconoce que para él *“es muy importante que las mamparas sean simples, con los mínimos elementos y de visión muy limpia”*. Efectivamente, la mayoría de fabricantes y proveedores de mamparas consultados destacan la

El cliente solicita perfilera en metal, preferiblemente en color negro, con mamparas de cristales fijos, sin puertas



<<Salgar

tendencia del minimalismo, “con estéticas sencillas donde se elimina todo lo superfluo”, confirman desde Profiltek. Otros detalles estéticos en tendencia son “la perfilera también en lacado blanco, los metalizados pulidos e incluso las alturas especiales”, comenta **Toni Reyes**, director comercial de Novellini. Por su parte, el cristal, que “es el gran protagonista del producto”, según Reyes, también tiene su papel estético vinculado a las demandas de personalización, gracias a tecnologías de impresión digital. Desde el punto de vista menos visual, pero igualmente importante, en Duscholux aluden a tendencias relacionadas con “la integración de la tecnología en el uso del baño, con especial atención también a la comodidad y a la adaptabilidad de los productos”.

La calidad es permanente, no sabe de tendencias

Y, por supuesto, siempre ha de prevalecer la calidad por encima de cualquier concepto de diseño y más allá de las tendencias, “centrada en los materiales y en los tratamientos de los productos”, inciden desde Novellini. Bien es cierto que la calidad muchas veces no se ve, pero se nota, vinculada a la máxima resistencia de corrosión y a la abrasión, evitando el desgaste, especialmente



<<Profiltek

en los cierres, rodamientos, guías o tiradores de las mamparas, que deben estar certificados en materia de calidad y seguridad como garantía de un rendimiento a largo plazo. En cuanto al cristal, el tratamiento de fácil limpieza es otra de esas tendencias/demandas permanentes en la que el cliente insiste mucho en respuesta a sus necesidades diarias de uso y mantenimiento.

Y, como suele suceder en la mayoría de proyectos de interiorismo en general, y los baños no son una excepción, existe una clara predisposición a priorizar el diseño, “pero éste debe ir siempre apoyado por su funcionalidad y asociado al detalle del proyecto, teniendo en cuenta la calidad”, remarca el interiorista Rober Quiñones-Her. ■