

# Y la tecnología llegó al sanitario



*Los tiempos en los que el sector del sanitario vendía sus productos sin apenas esfuerzo, catapultado por la obra nueva que simplemente exigía rapidez y disponibilidad ya quedan muy lejos. Y lo que comenzó como una mala recha se ha convertido en el escenario habitual para las compañías que resisten en el tablero de juego y que han logrado reposicionarse en la reforma y la exportación, aceptando que hay cifras que, por ahora, son y serán imposibles de recuperar. ¿La parte positiva? Que en su lucha por sobrevivir, han renovado el concepto de sanitario con nuevos diseños y, sobre todo, con una tecnología que habla del futuro del sector.*

*>>Roca*

El subsector del sanitario vivió muchos años tranquilo, sin demasiados problemas, dejándose llevar por la corriente de la burbuja inmobiliaria que hacía necesaria la construcción de uno o dos baños en cada uno de los miles de pisos que se ponían a la venta a diario, y cuyos promotores no tenían necesidad de ofrecer un diseño demasiado cuidado ya que el público los compraba sin muchos miramientos.

De esta manera, los sanitarios sencillos y funcionales reinaron durante años el mercado, dejando la innovación solamente para un segmento alto que demandaba algún valor añadido.

Visto de esta manera, el comienzo de la crisis casi fue positivo: sirvió de revulsivo y puso las pilas a unos fabricantes autocomplacientes. Así, años más tarde podemos ver que los diseños se han depurado, ha entrado el color y han variado las formas, y, sobre todo, por fin ha llegado la tecnología en este ámbito.

### Tecnología al servicio del medio ambiente

Durante años vimos películas futuristas en las que el inodoro hablaba, se limpiaba solo, tenía

botones y luces...parodias y exageraciones aparte, los sanitarios han entrado en el siglo XXI y ahora podemos encontrar modelos con asientos calefactables, chorros de limpieza e incluso función de secado.

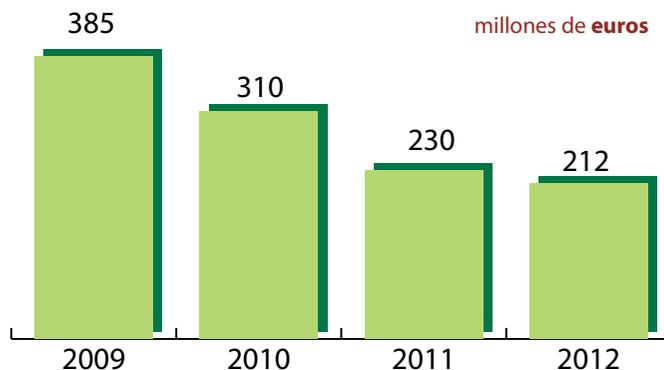
Sin embargo, cuando decimos que la tecnología ha llegado al sanitario no nos referimos solamente a estas funciones. Más bien hablamos de la tecnología aplicada al ahorro de agua. La ecología y el consumo responsable son conceptos que ha interiorizado el consumidor y que aplica a todo aquello que adquiere.

Así pues, a la hora de luchar por ganarse a un cliente que quiere reformar su baño, el fabricante de sanitario debe ofrecer cisternas y sistemas que ahorren agua y que sean lo más sostenibles posible. De esto depende en parte la venta.

En concreto, según el Observatorio Cetelem 2013, el 94% de los españoles declara que en este último año ya ha tratado de reducir su consumo de agua, y el 96% afirma que lo hará tanto o más en los próximos doce meses.

La conciencia medioambiental de las empresas es también uno

### MERCADO INTERIOR APARENTE



**El 96% de los españoles afirma que intentará reducir el consumo de agua en los próximos doce meses**

de los puntos que, según el mismo informe, cobrarán cada vez más importancia para el consumidor: un 59% de los españoles preguntados afirmaron que en los próximos años el respeto por el medio ambiente será importante a la hora de elegir una marca.

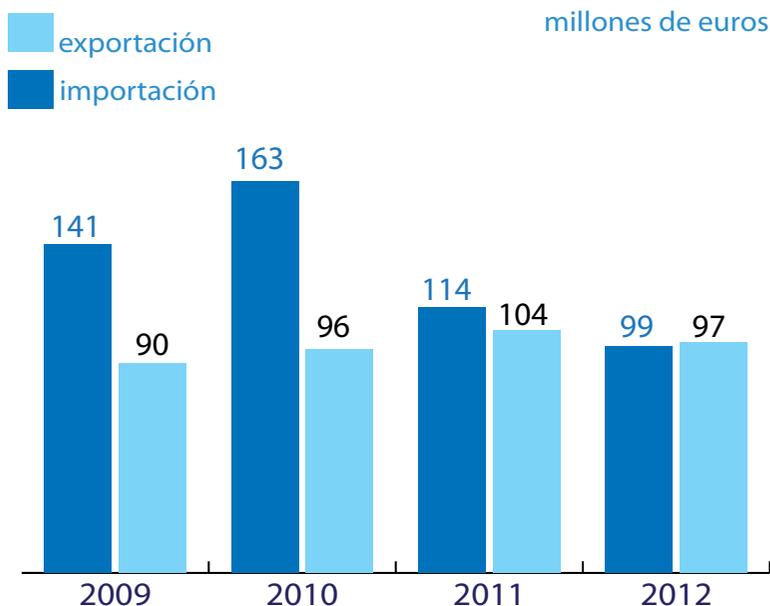
### Un mercado menor y más exigente

Sin abandonar los datos de Cetelem, hay otra gran razón para seguir innovando en el subsector del sanitario. Y es que el mercado de la rehabilitación, que es prácticamente el único que queda, menguará en el futuro aún más; es decir, los fabricantes tendrán que luchar todavía más para ganarse a los pocos y exigentes consumidores que queden en España.

Según el mismo Observatorio Cetelem 2013, un 15% de los españoles entrevistados prevén gastar dinero en trabajos de mantenimiento y reformas en 2013, 4 puntos menos que en 2012. Además, el 88% de los españoles piensan limitar sus gastos a lo estrictamente necesario en los próximos años.

La crisis se ha instalado y no solo ha afectado a las ventas en general, sino también a la conciencia del consumidor. Ahora, y en el futuro, exigirá que las cosas se hagan muy bien.

### IMPORTACIÓN/EXPORTACIÓN DE SANITARIOS



# sanitarios

## EXPORTACIÓN E IMPORTACIONES DE SANITARIOS 2012 miles de euros

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
FRANCIA	23.810	1.936
REINO UNIDO	9.858	44
PORTUGAL	6.728	35.809
ARABIA SAUDÍ	5.524	0
POLONIA	4.511	1.586
MARRUECOS	3.859	8.535
ITALIA	3.532	9.298
RUSIA	3.406	0
EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	3.113	1
BRASIL	2.180	339
TÚNEZ	1.984	89
CHINA	1.942	26.077
ALEMANIA	1.784	3.887
PAKISÁN	1.465	0
AUSTRALIA	1.464	1
CHILE	1.410	0
INDIA	1.287	358
REPUBLICA CHECA	1.154	1.254
KUWAIT	938	0
ISRAEL	653	0
KENIA	648	0
OMAN	642	0
RUMANÍA	641	161
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	639	46
YEMEN	571	0
ANDORRA	551	0
ARGELIA	537	0
CUBA	537	0
RESTO	13.532	7.856
<b>TOTAL</b>	<b>98.900</b>	<b>97.277</b>

### Freno al consumo también en Europa

Y no hablamos solo del consumidor español. Esta conciencia de ahorro y de frenar el consumo descontrolado de las últimas décadas ha afectado a toda Europa. Un dato revelador: tras cinco años de crisis, el 17% de

los consumidores europeos tiene los recursos necesarios para consumir y darse caprichos... pero sostiene no tener demasiadas ganas de hacerlo.

Se trata de una tendencia voluntaria y responsable a consumir menos. Los motivos que esgrimen los consumidores que

**La crisis ha depurado los diseños, ha entrado el color y han variado las formas y ha llegado la tecnología en los sanitarios**

declaran tener recursos para consumir pero no ganas, se corresponden a un planteamiento racional del consumo: el sentimiento de sobre-equipamiento, la voluntad de ahorrar, la conciencia ética y ecológica.

### Más esfuerzo, más imaginación

No se trata de desanimarse. Es cierto que las circunstancias no son buenas. Si la reforma y la exportación son las esperanzas del sector del sanitario y desvelamos estas predicciones tan duras, no es para que las empresas se desesperen.

Y es que, por suerte, el subsector del sanitario ha despertado y está ahora en disposición de ofrecer a este exigente cliente unos productos acordes con sus gustos y necesidades. Solo se trata de escuchar a este consumidor tan exigente, sorprenderle y ofrecerle todo aquello que necesita y que desea. ■



>>Geberit