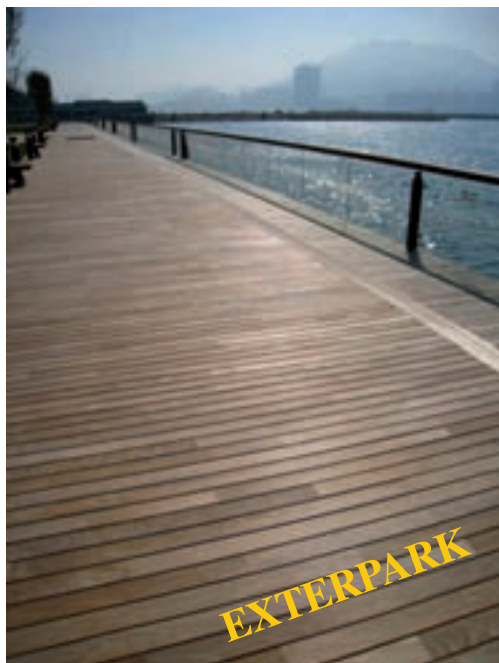


## EL MERCADO DEMANDA MADERAS SELECTAS Y CERTIFICADAS



En estos primeros meses de 2010 las empresas de tarimas de exterior consultados, tanto de madera natural como de madera tecnológica o compósito, contemplan el futuro con un moderado optimismo. Se afirma que en el bienio 2008-09 el pavimento de exterior fue uno de los segmentos menos afectado por la crisis al ser «un producto de gama alta en que la falta de liquidez afecta menos».

Diferentes operadores consideran que el mercado de la tarima de exterior «se ha mantenido en un volumen bastante aceptable» y eso permite tener confianza en el futuro más cercano. Un importador afirma, incluso, que «esperamos mucho de este año 2010, que puede ser un ejercicio de crecimiento y recuperación para las empresas que apuestan por nuevos productos, mejora de precios, etc.». Un fabricante comenta, no obstante, que «el comprador observa con expectación cómo va evolucionando el mercado para así actuar en consecuencia» y de momento «las perspectivas para 2010 no son muy alegres». Por su parte, un experto señala que muchos proyectos «se han estancado o demorado en el tiempo», y la tendencia de 2010 será similar a la de 2009. Así pues, «es muy prematuro pronosticar una recuperación, aunque quizás en la rehabilitación se verá algo más

de actividad». Por otra parte, existe unanimidad en que se ha registrado una importante bajada de las importaciones porque la falta de consumo ha provocado excedentes en los *stocks*. Y por el camino «han desaparecido muchas empresas, pequeñas y medianas, dedicadas a la instalación de tarimas para exteriores», mientras que las más grandes «han sufrido mucho y han tenido que reducir su tamaño». Los grandes importadores «necesitaban vaciar sus *stocks* y han reducido bastante sus compras». Las maderas extracomunitarias se han visto afectadas por la suma de crisis y de factores como «el aumento del coste del flete marítimo» y «la deflación del euro con respecto al dólar».

A raíz de todo lo comentado, algunos operadores destacan que la demanda «no ha caído en picado, como en otros productos», y de momento se puede considerar un producto «con cierto margen de venta». Es un pavimento «que todavía puede abrir nuevos nichos de mercado», se apunta, y su consolidación dependerá de la «gran asignatura pendiente de este mercado: la educación del consumidor para que realice un buen mantenimiento de su tarima sin esclavizarse a ella».

En los últimos años las tarimas de madera tecnológica o compósito han adquirido una presencia relevante. Cada vez existe más oferta y ya se han

constituido en un alternativa real tanto a las tarimas de maderas exóticas o tratadas como a otros pavimentos (piedra, terrazo, etc.).

Un operador afirma que «las tarimas tecnológicas siguen creciendo moderadamente porque aumenta su aceptación y su utilización en obra pública y privada».

Diversos expertos consideran que el principal problema este año 2010 para el mercado de la tarima de exterior podría ser el abastecimiento por «la falta



de materia prima para fabricar a precios competitivos», y la convivencia «con productos acabados importados y especies asimiladas a precios más competitivos». Un experto comenta que «a los fabricantes nacionales les cuesta cada vez más traer grandes cantidades de madera, sobre todo porque hay que disponer de los recursos para ello». Otro coincide en que «cada vez es más complicado el abastecimiento de maderas tropicales, especialmente cuando se exige un mínimo de calidades, y sus precios no paran de subir». Un tercer operador señala que el abastecimiento es complicado en ciertas especies, como el ipé, pero que no existen problemas para traer «maderas alternativas y de gran calidad como el lapacho, el kurupay, el cumarú o la grapia».

Se afirma que en el futuro el mercado de las tarimas de exterior «naturales» será más selecto y empleará un menor volumen de maderas de más calidad y seleccionadas. Aún así, resultará inevitable encontrar sustitutos al ipé. Entre las maderas europeas se destaca el buen rendimiento de la robinia, el castaño, el alerce o el eucalipto.

En todo caso, hay coincidencia en que es muy difícil promover nuevas especies por la «desconfianza», los problemas de la climatología y porque el comprador final «suele tener en mente unas maderas y unas características muy concretas». No obstante, se afirma que «nuestro trabajo es conseguir que tanto él como el instalador cambien de opinión». Un distribuidor afirma que existen «importantes intereses económicos creados con el ipé» que dificultan la introducción de estas especies.

Un distribuidor comenta que el marketing del compósito se cifra en que conserva su estética sin necesidad de mantenimiento, al contrario de la madera, pero asegura que también en las maderas y sus protectores hay una evolución importante: «Las maderas europeas como la robinia, el castaño y otras tienen una porosidad más alta que las tropicales y menos contenidos en resinas y silicios, factores determinantes para la buena fijación de los protectores». Y se ha demostrado que con el mismo protector «una tarima de robinia mantiene su estética de cuatro a seis veces más tiempo que sus homólogas tropicales». Asegura que los protectores evolucionan continuamente y hoy en día «existen productos de muy alta calidad con excelente rendimiento, cuyas fórmulas químicas han mejorado, y que permiten reducir cada vez

más la frecuencia de su aplicación». Finalmente, pronostica que «es muy probable que en un futuro el uso de maderas europeas, combinadas con protectores de última generación, hagan frente a la expansión de las maderas sintéticas».



Uno de los problemas que tradicionalmente más perjudica la imagen de la tarima de exterior es la escasa calidad de muchas importaciones y la ausencia de garantías de los proveedores extracomunitarios, fundamentalmente en el secado pero también en la mecanización. Un distribuidor afirma taxativamente que «una madera no seca no ofrece ningún tipo de garantía» y que «si no se realiza un buen secado en origen, la madera importada sólo dará problemas». En su opinión, no se debe generalizar que todas las maderas de importación estén mal secadas

sino que «más bien es una cuestión de control de calidad, tanto del fabricante como del importador». La solución es «maximizar las garantías y los controles por parte de importadores profesionales», y eso implica «secar y mecanizar la madera en origen, con buenas máquinas y profesionales, igual que se hace en Europa». El problema es que «todavía se importan muchas tarimas sin secar por una cuestión de precio».

De cara al futuro, un experto afirma que la fuerte crisis del sector y la distribución de maderas de mala calidad, sin garantía ninguna van a provocar que se tarde «cierto tiempo» en volver a las cifras de hace tres años». Y eso sólo se logrará «con materiales muy selectos, madera tropical de alta gama, certificada, con garantías, distribuidas por empresas contrastadas, y también con la contribución de tarimas tecnológicas». En su opinión, muchos clientes han sufrido «malas experiencias en distribuciones e instalaciones de maderas tropicales de baja calidad, sin mantenimiento, ni garantías», y eso ha hecho que los clientes busquen otro tipo de productos, en especial las maderas tecnológicas. Desde las empresas que operan con composite, están convencidos de que este mercado «evoluciona hacia el uso de compósitos y maderas tecnológicas».

Las certificaciones se erigen como un reclamo cada vez más imprescindible porque «reconocen los méritos del fabricante y ofrecen al distribuidor garantías de que compra una madera testada y fabricada bajo unas normativa mínimas, sin asumir riesgos indeseados». Si bien para el comprador final «la madera certificada todavía no tiene mucha importancia».

Un empresario recuerda que la actual normativa de tarimas de exterior solamente hace recomendaciones y no es de obligado cumplimiento: «Debería adecuarse a la tendencia y crecimiento del mercado, ser más precisa y requerir al sector los sellos de calidad correspondientes». Todo ello ayudaría mucho a ganar la confianza del consumidor final. Sin embargo, la realidad es que «la



# TARIMAS DE EXTERIOR

## MERCADOS

gran mayoría de empresas del sector se retraen a la hora de costear estos ensayos ya que al final se tienen que repercutir en el precio final».

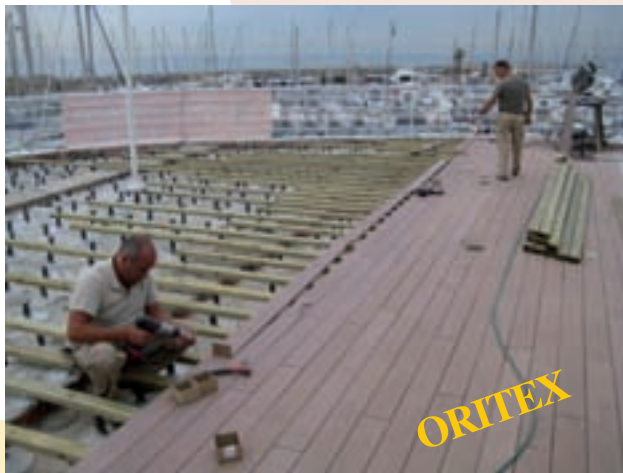
La madera tecnológica o compósito sigue generando una animada polémica entre los operadores que trabajan con este material y

los que lo hacen con madera natural. Los primeros afirman que este producto está llamado a sustituir en gran medida las tarimas de madera («incluso en un 90%»). Según un experto, el compósito ocupará «una cuota de mercado considerable en detrimento de la madera natural (ya que la piedra tiene un mercado diferente) especialmente en

instalaciones públicas y urbanas sin garantía de un mantenimiento adecuado». Y afirma que «evitar el mantenimiento será el argumento decisivo a medida que los consumidores comprueben su durabilidad».

En relación a las «presuntas» desventajas técnicas del compósito, un empresario afirma que «en sí mismas, no existen» si bien «el sistema de instalación puede ser el único inconveniente respecto a las tarimas tropicales». Sencillamente, es un material de composición diferente a las maderas naturales «y reacciona de manera distinta al exterior». Afirma que «si las tarimas tecnológicas se instalan bien no ofrecen ninguna desventaja» pero que «el mercado no las conoce suficientemente bien y el sector de las tarimas las está incorporando lentamente y con recelo». En este sentido, comenta que «el sector profesional, inicialmente, ha visto este producto como un competidor de la madera» pero «la demanda, sobre todo en el sector de la arquitectura, está haciendo que cambien la perspectiva y ya valoren introducir e instalar tarimas tecnológicas, pues saben que bien colocadas no presentan incidencias ni reclamaciones». Asimismo, la mayoría de fabricantes ofrecen un mínimo de 10 años de garantía y algunos hasta de 25.

Por su parte, un experto explica que las maderas tecnológica o composites agrupan múltiples combinaciones de productos plásticos y productos y reciclados de la madera. Esto va a dar lugar a productos con diferentes resultados: «Unos van a permanecer en el mercado y conseguirán un espacio entre los revestimientos para exterior», mientras que otros no solo no van a sobrevivir sino que «van a hacer daño a la implantación del producto por sus pésimos resultados». Otro experto señala que se debe distinguir entre dos tipos de maderas tecnológicas: las macizas y las agujereadas. Considera que estas últimas



son las que «podrían tener algún problema de durabilidad», pero cree que «las macizas están en buena línea de garantías para el mercado español, aunque en contrapartida son bastante más caras, y al final todo es un problema de precio».

Entre los operadores de madera natural, las posiciones también son matizadas. Se reconoce que no solo su «supuesta» durabilidad y falta de mantenimiento son excelentes argumentos de venta, sino que ofrecen un abanico de posibilidades, formas y colores muy interesante. En definitiva, es «una apuesta de futuro», se afirma, pero «nunca será un sustituto real de la madera natural», y la realidad es que «falta mucho para que lleguen a ser bien conocidas por el comprador final». Un operador expresa su convencimiento de que «la belleza y la naturalidad de la madera jamás será sustituida por un producto sintético». Un distribuidor afirma que «todavía es pronto para evaluar el buen comportamiento de las nuevas tarimas, que son de madera 'sintética', más que 'técnica', y su durabilidad sigue siendo, una incógnita».

No obstante, asume que «se están introduciendo en el mercado con una cuota bastante alta frente a la madera natural, quizás cercana al 30%, para su poco tiempo de existencia». Concluye afirmando que «existen signos de debilidad, sobre todo en las primeras instalaciones» si bien es un producto «en constante evolución tecnológica».

El precio de las tarimas de compósito sigue siendo elevado a pesar de la amplia oferta existente. Un operador comenta que «es una cuestión de metros: cuantos más

sean capaces de fabricar el precio irá bajando considerablemente pues los componentes son teóricamente baratos como materias primas recicladas y resinas». Otro colega señala que «los costes de fabricación e I+D+i, unido a la promoción y a las garantías y certificaciones que debe ofrecer la tarima tecnológica, les obliga a tener un coste inicial más elevado». Y contrataca afirmando que las tarimas natura-



les, en cambio, «incrementan su precio inicial por el mantenimiento», y que como no ofrecen garantías al cliente final «suelen resultar más caras pasadas dos o tres temporadas». Otro especialista destaca los altos costes de I+D del compósito y que su fabricación «requiere un elevado coste energético». Por ese motivo, «difícilmente bajará de precio en los próximos años».

**Artículo elaborado con información propia y los datos y opiniones de: Deceuninck, Fustakia, López Pigueiras, Maderas Peteiro, Maderas San Martín, Mediterranean Wood Company, Oritex y Tecnodeck**

# moso. Pro

Moso Bamboo Products

NUEVO

BAMBOO X-TREME™



## MOSO Bamboo X-Treme™ Tarima de Exterior

Excepcional estabilidad dimensional

Material poco nervioso

Durabilidad: Clase 1 - más de 25 años de durabilidad al aire libre

Hyper resistencia a los hongos y los microorganismos

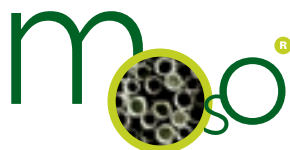
Excepcional dureza: Brinell 8-9

**Bambú:** Materia prima natural

**Bambú:** Alternativa ecológica y sostenible a las maderas tropicales

**MOSO:** El especialista en Bambú

**MOSO:** Calidad, fiabilidad, entrega rápida sobre stock



[www.moso.eu](http://www.moso.eu)

**Moso Europe SLU: Spain, Portugal, Italy, France**

Edificio CIM Vallès, C/ Calderin s/n 3º 1ª, 08130 Santa Perpetua de la Mogoda Spain

T: +34 935749610 F: +34 935607138

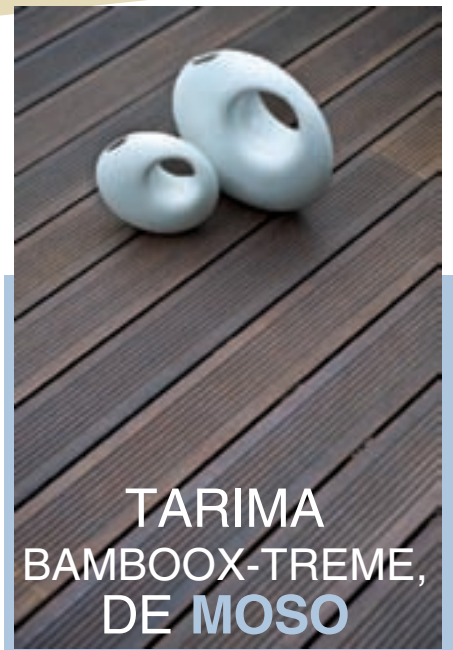
E: [info@moso-bambu.es](mailto:info@moso-bambu.es) URL: [www.moso.eu](http://www.moso.eu)

# productos maderas naturales



## TARIMAS DE IPÉ Y KURUPAY WAVE, DE MEDITERRANEAN WOOD AGENCY

El distribuidor de Vinaroz (Castellón) **Mediterranean Wood Agency**, que inició hace pocos meses su singladura, comercializa la tarima exterior de lapacho **Wave**, denominada así por su forma curvada. Es una interesante novedad para este mercado, y en Maderalia 2009 y Domotex 2010 tuvo una gran aceptación por su atrevido y especial diseño. Medidas disponibles: 100 x 20 mm, en largos de 1.200 a 2.400 mm, y *finger* en largo fijo de 2.240 mm. Asimismo, comercializa la tarima de kurupay, en los modelos normal y Wave. Es una madera muy dura y de una densidad aproximada de 1.030 kg./m<sup>3</sup>, especialmente indicada para tarimas de exterior. Se puede suministrar en formato *finger joint*, con largos fijos. Medidas disponibles: 100 (y 127 el modelo normal) x 20 x largo fijo (f.j.).



## TARIMA BAMBOOX-TREME, DE MOSO

**Moso** presenta en España **BambooX-Treme™**, una tarima de exterior de bambú desarrollada y fabricada por el fabricante holandés. Entre sus cualidades destaca su elevada durabilidad: más de 25 años al aire libre, garantizada en 2009 por laboratorios europeos homologados. Estas prestaciones se obtienen gracias a un proceso doble patentado por Moso. En primer lugar, se destruyen las moléculas orgánicas de la fibra de bambú mediante un proceso de termotratamiento y así se obtiene una mejor durabilidad del producto, pues de la clase 5 inicial se obtiene la clase 1 (según normativa EN113/ENB350-1). Eso impide el desarrollo de los hongos y los microorganismos. Por otra parte, se aumenta la densidad mediante un proceso de alta presión: de 700 a 1.200 kg/m<sup>3</sup>. Este incremento le proporciona una resistencia al impacto y una flexión excepcional. **BambooX-Treme™** se encuentra disponible en lamas de la misma dimensión 1.850 x 137 x 20 mm, en tres versiones: con grapa y superficie lisa, con grapa y superficie ranurada especial antideslizamiento y finalmente en versión para atornillado, reversible con superficie lisa o ranurada a elegir. Las lamas vienen aceitadas de origen con aceite **Woca**, a doble cara en la versión reversible. Esta tarima tiene una garantía de 10 años.

## TARIMAS DE EXTERIOR ANADYR, DE RADISA

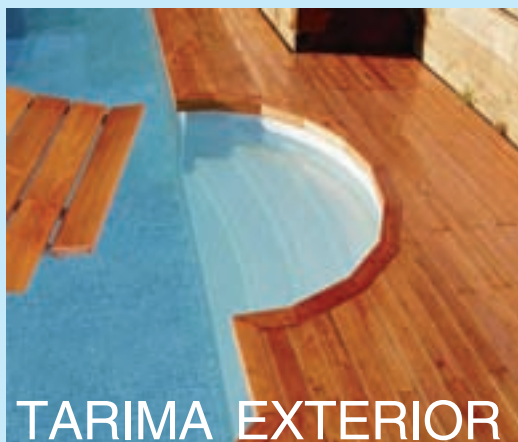
**Radisa** comercializa la tarima de exterior **Anadyr** en madera maciza de ipé en medidas de 100 x 20 mm y 105 x 22 mm, con largos variados. Asimismo, han lanzado una **tarima termotratada Anadyr** especial para exterior que resiste perfectamente los agentes atmosféricos. Este tipo de tarima está tratada térmicamente a través de un ciclo de calor y

cambios de humedad que transforma la madera de forma permanente, dotándola de excelentes cualidades como mayor resistencia a los agentes atmosféricos y menor curvatura, que garantiza que el producto conserve su



Tarima termotratada

aspecto como nuevo durante largos periodos. Por otra parte, Radisa también comercializa una **tarima sintética** adecuada para multitud de espacios exteriores, con aspecto similar a la madera pero con la ventaja de ser una tarima libre de mantenimiento, que no se agrieta ni se astilla, no resbala y resiste a los hongos o insectos.



## TARIMA EXTERIOR BRICODECK, DE FUSTAKIA

El distribuidor de Valldoreix (Barcelona) ha lanzado una tarima de exterior que se instala de forma sencilla, rápida y sin requerir herramientas. El sistema consiste en tablas de madera aptas para exterior (la robinia pseudoacacia), cuya forma permite la introducción y sujeción de unas piezas de polímero flexible, el Brico-Fix, que une las tablas y sirve de base para el apoyo de la tarima sobre el suelo a revestir.

La flexibilidad de este sistema de sujeción hace que la tarima se adapte perfectamente a cualquier suelo (sin requerir una previa preparación) y además amortigua las vibraciones provocadas por el tránsito. En la caja se incluye todo lo necesario para montar 1 m<sup>2</sup> de tarima. La madera viene con un protector aplicado a las cuatro caras. Es la perfecta alternativa a las losetas, sin limitaciones en formas o dimensiones.