

El mercado de los revestimientos

Las tendencias que se impondrán durante el 2007

El mercado de los revestimientos es tan amplio como complejo. Abarca los recubrimientos interiores y exteriores, y se utilizan en distinta magnitud y escala en el segmento habitacional, comercial e industrial. Los hay ornamentales o funcionales, para muros, pisos y cielos, en distintas texturas, materiales y diseños. Su gran apuesta es convertirse en el mejor escudo de las superficies, aumentando su valor agregado y asegurando su vida útil, al mismo tiempo que protegen la inversión. Acerca de las tendencias que se impondrán en el mercado de revestimientos y del interés que despiertan en los arquitectos y empresas constructoras, conversamos con actores de distintas áreas del mercado en el Desayuno organizado por la Revista EMB Construcción.



Como indica Alvaro Rojas, Gerente Técnico de Lousiana Pacific -compañía que comercializa entre otros productos tableros estructurales de madera con distintos revestimientos-, "los revestimientos de tipo ornamental, dedicados a embellecer

las viviendas, están teniendo un alza importante, pero sin duda lo fundamental en un recubrimiento es la durabilidad a largo plazo que le otorga a la superficie que cubre".

A diferencia de lo que ha ocurrido hasta ahora, donde los revestimientos

interiores han concentrado la mayor participación de mercado, Rojas señala que poco a poco se está gestando en Chile una nueva tendencia respecto a darle mayor versatilidad a los revestimientos exteriores. "Las empresas están ávidas de conocer



Alvaro Rojas, LOUISIANA PACIFIC.



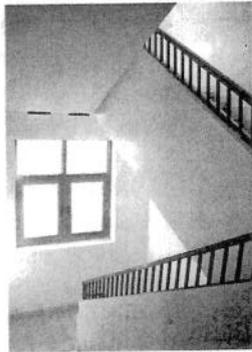
María Luisa Gálvez, CERAMICAS SANTIAGO.



Gustavo Sanhueza, INSTAPANEL.

nuevas alternativas de recubrimientos exteriores, por lo tanto, se prevé que será un mercado a futuro muy importante", asegura.

Asimismo, María Luisa Gálvez, Subgerente de Ventas de Cerámica Santiago -empresa que fabrica pisos de baldosín cerámico, revestimientos de muros, enchapes y tejas para cubierta-, indica que en su trabajo constante con empresas constructoras, arquitectos e inmobiliarias ha podido percibir un gran interés por nuevos productos. "Se nota una fuerte inclinación respecto de recubrimientos de estilo rústico, pero altamente industrializados", comenta.



"En cualquier segmento, ya sea industrial, comercial o habitacional, el revestimiento cumple la misma crítica misión: ser un envolvente eficaz en la protección de la superficie, cuidando así la inversión realizada"

de las viviendas, segmento habitacional en el cual también participa Instapanel, el recubrimiento puede ser un elemento importante en cuanto a la protección de la inversión, y por

eso le hemos llamado 'La Quinta Fachada', en la cual potenciamos el uso de color que refuerce la imagen arquitectónica y prolongue la vida útil de la vivienda. En lo que se refiere a edificios comerciales, la incorporación de distintas texturas y colores puede ser un método exitoso para realzar la imagen corporativa de las empresas", indica.

A juicio de Humberto Saavedra, Gerente de Marketing de Compañía Industrial El Volcán -empresa que cuenta entre sus productos con soluciones de yeso cartón, aislantes térmicos y acústicos de lana de vidrio y mineral, y revestimientos exteriores de fibrocemento-, otro importante objetivo de un buen revestimiento es disminuir la postventa por concepto

El factor protección

En cualquier segmento, ya sea industrial, comercial o habitacional, Gustavo Sanhueza, Gerente Comercial de Instapanel -compañía que ofrece soluciones de cubierta y revestimientos metálicos para malls, supermercados, bodegas, centros de distribución y cámaras frigoríficas del segmento comercial-industrial-, asegura que el revestimiento cumple la misma crítica misión: ser un envolvente eficaz en la protección de la superficie, cuidando así la inversión realizada. "En el caso



Humberto Saavedra, VOLCAN.



Sebastián Goldberger, REVESTA.



Manuel Millán, ETERSOL.



Roberto Perl, FELTREX.



Víctor Fernández, SHERWIN WILLIAMS.

de falla, "lo que se logra al instalar un producto que tenga una alta durabilidad y estabilidad dimensional en el largo plazo, tal cual lo es el fibrocemento". Además, indica que "los elementos diferenciadores de los revestimientos de fibrocemento, como vetas de madera, imitación estuco y colores muy similares a los de las maderas nobles, le dan un valor agregado importante a toda vivienda o edificio corporativo y comercial". Definitivamente, el revestimiento aumenta la plusvalía de las construcciones. Así lo señala María Luisa Gálvez, que además agrega que los recubrimientos incluso pueden diferenciar y darle un toque especial a distintas instalaciones habitacionales o comerciales, dependiendo de su calidad.

Los revestimientos están siendo fuertemente exigidos también por la industria exportadora. En este sentido, Sebastián Goldberger, Gerente General de Revesta -compañía especialista en pisos industriales y tecnología de preparación de superficies con elementos no contaminantes-, asegura que una de las tendencias más importantes que se está dando en el mercado es en la industria alimenticia, que al participar en el comercio exterior requiere cumplir estrictas normativas. De esta manera, señala el ejecutivo de Revesta, se necesitan



"Hoy, las empresas constructoras exigen cada vez más calidad, sumándole a eso nuevas exigencias en cuanto a sustentabilidad respecto del medioambiente y altos niveles de durabilidad, dejando atrás a los revestimientos básicos"



Miguel Martínez, SHERWIN WILLIAMS.



Marcos Venegas, MATHIESEN.

revestimientos antibacterianos y que incorporan elementos que evitan la formación de colonias de bacteria en las superficies.

En la misma tendencia, Gustavo Sanhueza explica que en el sector minero, los inversionistas extranjeros imponen altos estándares de especificación y exigen que los productos sean prepintados en esquemas de recubrimiento plástico, para que puedan proteger la superficie de la acción de los cloruros y de la abrasión cuando los edificios se emplazan en zona de puertos a orilla del mar. "Y esas mismas compañías mineras, cuando están en la alta cordillera, exigen que los esquemas de pintura resistan los rayos ultravioleta sin degradarse", explica.



José Luis López, HUNTER DOUGLAS.



María Irene Popescu, AMORIN WICANDERS.



Dafne Troncoso, HORMIGON GRAU.

Precio, competitividad y calidad

La escasez de regulaciones y normas que impera en el mercado de los revestimientos impacta inexorablemente en bajas barreras de entrada a nuevos actores. Ocurre, como indica Manuel Millán, Subgerente de Ventas de Etersol -empresa dedicada a los revestimientos para pisos, con una amplia oferta de cerámicas, pisos laminados, alfombras, cubrepisos, pisos vinílicos, pisos vinílicos técnicos y revestimientos para suelos-, que producto de eso se comercializan recubrimientos sin respaldo y sin garantía, lo que más temprano que tarde "canibaliza" los precios.

En este escenario, Roberto Perl, Gerente de Atención a Clientes de Grandes Empresas de Feltrex -compañía fabricante de alfombras e importadora de piso flotante, piso de madera y revestimientos-, asegura que la calidad de los productos y la garantía que se ofrece a los clientes es lo único que cuenta al momento de diferenciarse. "Afortunadamente, esas variables nos distancian de la competencia pirata".

Las mismas exigencias del mercado, según indica Víctor Fernández, Gerente Comercial de Sherwin Williams -empresa especialista en recubrimientos exteriores e interiores, que además cuenta con una línea de

revestimientos para pisos-, han diferenciado los revestimientos de calidad de la oferta de recubrimiento informal y basada solamente en el precio. Hoy, las empresas constructoras, como señala Miguel Martínez, Ingeniero de Proyectos Área Arquitectónica de Sherwin Williams, exigen cada vez más calidad, sumándole a eso nuevas exigencias en cuanto a sustentabilidad respecto del medioambiente y altos niveles de durabilidad, dejando atrás a los revestimientos básicos.

En opinión de Marcos Venegas, Operador Comercial de Mathiesen, es vital crear conciencia y lograr que las empresas constructoras hagan la evaluación entre el costo alternativo de una solución y otra, teniendo en cuenta las ventajas que un producto

de calidad ofrece. "En ese sentido, es fundamental hacer mucha labor de especificaciones, a través de charlas técnicas con arquitectos y en las empresas constructoras", explica.

Una manera muy eficaz de masificar el concepto de la calidad es, como indica Alvaro Rojas, extendiendo la garantía de las soluciones de revestimiento. "Particularmente como empresa, hoy ofrecemos una garantía de 15 años, a través de la cual estamos dando fe de la calidad de nuestros productos".

Goldberger, en tanto, asegura que en la medida que el cliente se informe, la variable precio va a perder protagonismo dentro del mercado. Y es que como explica José Luis López, Subgerente de Proyectos y Especificaciones de Hunter Douglas -empresa que comercializa revestimientos metálicos y de madera para instalaciones comerciales e industriales-, "si la oferta es un commodity, el precio va a ser mucho más determinante. Por eso, es necesario preocuparse de ofrecer al cliente productos con nuevas tecnologías y valor agregado".

Las tendencias que se impondrán

Como señala María Irene Popescu -Representante Exclusiva en Chile de Amorim Wicanders, empresa portuguesa productora de revestimientos



Enzo Langer, METRALUM.



Rodrigo Osorio, SONOFLEX.



Juvenal Sagal, ADILISTO.

de corchos-, en Europa y Estados Unidos cada vez cobra más fuerza la tendencia de combinar la eficacia de un revestimiento que cuide la inversión y que al mismo tiempo proteja la salud de las personas que están cerca de ellos. "Entonces, en los próximos meses veremos que se impondrán en el mercado los revestimientos limpios, sin emisiones y que además utilicen en su fabricación insumos certificados como renovables", explica.

Durante los próximos meses, según explica el Gerente Comercial de Instapanel, tendrán un papel relevante los productos sustentables con el medioambiente. "Un ejemplo son los revestimientos metálicos con pinturas reflectantes al calor, que permiten utilizar menos aire acondicionado en Verano".

En general, según Dafne Troncoso, Product Manager de Prefabricados de Hormigón Grau, la industria de los revestimientos está apuntando fuertemente a la innovación. "En nuestro caso, por ejemplo, fabricamos un revestimiento de hormigón que va colgado al muro; fácil de aplicar y de muy rápida instalación". Asimismo, Enzo Langer, Gerente de Ventas de Metralum -distribuidora de aluminio, accesorios de ventanas y cristales y revestimientos especiales-, señala que también existe una importante oferta de recubrimientos exteriores

en base a paneles de aluminio, en diferentes colores y texturas; ideales para instalaciones comerciales.

Paralelamente, Rodrigo Osorio, Ingeniero Acústico de Sonoflex, empresa que por años ha fabricado revestimientos tendientes a controlar el ruido, señala que actualmente están trabajando en el desarrollo de productos microtexturados, eficientes en cuanto a aislación térmica, pero además altamente estéticos.

Asimismo, se impondrá poco a poco también el concepto de la industrialización de la cons-

trucción. Según explica María Luisa Gálvez, los fabricantes están tendiendo cada vez más a entregar sus productos instalados, asegurándose así de su correcto funcionamiento y operación. Como indica la ejecutiva, esto disminuye directamente el servicio de postventa de las empresas constructoras; un tema muy valorado por ellas.

La tendencia hacia la vivienda industrializada y a la construcción en seco requiere de revestimientos resistentes y durables. A juicio de Humberto Saavedra, las características del fibrocemento lo convierten en un revestimiento ideal para este tipo de construcción. "Otra tendencia son los sistemas EIFS (Exterior Insulation and Finish System, Sistema de Terminación y Aislación Exterior), el cual utiliza placas lisas de fibrocemento como sustrato para recibir pastas elastoméricas de diferentes colores y texturas.

Asimismo, la utilización de siding de fibrocemento y de otros productos texturados es una tendencia transversal, para edificaciones de variados niveles de precio. Esto se logra al dimensionar los productos de fibrocemento y al otorgar diferentes opciones de espesores y colores", asegura el Ejecutivo de Volcán.

Cierto tipo de recubrimientos, a juicio de Juvenal Sagal, Asistente

Técnico de Adilisto -empresa que fabrica y comercializa productos en base a morteros- evitan varios procesos tecnológicos constructivos, aportando rapidez al trabajo en obra. Se trata, como asegura Alvaro Rojas, de desarrollar productos que resuelvan por sí solos el problema de la instalación, para asegurar la más alta eficiencia en las soluciones de revestimientos. ■

