

# DISEÑO Y EQUIPAMIENTO DE BAÑO

UN ESPACIO DE CONFORT,  
EXCLUSIVO Y SOSTENIBLE





# DISEÑO Y EQUIPAMIENTO DE BAÑO

## UN ESPACIO DE CONFORT, EXCLUSIVO Y SOSTENIBLE

Con el paso de los años, y lejos ya de su pragmatismo, el baño ha pasado de ser una sala funcional de elementos rudimentarios, y más bien toscos, a ocupar un lugar preferente en la vivienda; un espacio en donde el diseño, la innovación y la sostenibilidad se hacen dueños del estilo, convirtiendo a esta sala, tradicionalmente discreta y reservada a la higiene personal, en una estancia agradable en donde los inodoros inteligentes -Smart Toilet-, los platos de ducha, las mamparas, la innovación en grifería, los lavabos y los muebles cobran un protagonismo especial, haciéndola confortable y -quizá lo más importante- dotándola de la personalidad necesaria que reclaman sus usuarios; porque éstos, como ocurre con el resto de habitáculos que disfrutan en el hogar, también quieren identificarse con su lugar más íntimo.





**H**oy en día, cuando se desea planificar una reforma de baño, o simplemente plantearse su diseño en una nueva edificación, se requiere de una serie de claves conceptuales y criterios a considerar para adaptarse a las necesidades y perfil de quien dará uso de él. Diseñadores de interiores y arquitectos no son ajenos a esta coyuntura y, sensibles a la demanda de sus clientes, cada vez más críticos y escrupulosos, se esfuerzan por estar al día en cuanto a innovación y tendencias, dedicándole al diseño del baño y su proyección arquitectónica un mayor número de recursos humanos y materiales.

En este primer número de la revista “Diseñando, Interiorismo y Decoración” hemos querido hacernos partícipes de esta inquietud colectiva, por ello nos hemos puesto en contacto con los principales fabricantes para profundizar en la materia, solicitándoles su opinión frente a cuestiones concretas que les planteamos; de esta manera, recogiendo sus valoraciones como expertos, redescubrimos un lugar en el que se respira el diseño y la sostenibilidad.

### **I+D+i. Diseño, innovación, sostenibilidad y medioambiente**

La tendencia del sector, en su apuesta por el diseño, la innovación, la sostenibilidad y el medioambiente, ha provocado en los fabricantes una constante inversión en I+D+i, lo que le ha llevado a desarrollar unos productos cada vez más sofisticados y eficientes. Qué duda cabe que ese avance en cualidades y diseño es el que está impulsando el crecimiento de un sector especialmente dinámico, en el que “cada día se apuesta más por encontrar la excelencia en innovación y sostenibilidad...”, afirma Miguel Flor Bertomeu -Responsable de Marketing y Comunicación de NOKEN PORCELANOSA BATHROOMS-, quien añade, “...desde nuestra compañía trabajamos para conseguir griferías de diseño que buscan nuevas formas de ergonomía y nuevos sistemas de ahorro de agua y energía. En el campo de los sanitarios también apostamos por los nuevos inodoros electrónicos que ofrecen un mayor confort al usuario, manteniendo siempre un perfil ecológico y sostenible”.

No ajenos a la coyuntura del mercado, Ignasi Nuet -Director de Marketing y Comunicación de GENE BRE-, nos comenta que “... con la situación macroeconómica y de crisis

*medioambiental es muy importante ofrecer soluciones que aporten mejoras en el ahorro de agua y en sostenibilidad. Desde GENE BRE trabajamos en todos los aspectos que potencien la sostenibilidad, por eso nuestra línea de grifería sanitaria combina los últimos avances tecnológicos con los diseños más actuales para crear espacios exclusivos, funcionales y modernos; y dispone de diferentes sistemas tecnológicos -cuatro en total- para ahorrar agua y energía...”. Estas innovaciones tecnológicas del fabricante, especialista en válvulas y accesorios para control de fluidos, se traduce en avances como un “...sistema economizador de agua, basado en la limitación de caudal del grifo que, a su vez, también ayuda a ahorrar energía...; otro, basado en la apertura de la maneta del grifo en dos posiciones; una primera posición, con un ahorro del 50% de agua; y, una segunda posición, a pleno caudal...; un tercer sistema, fundamentado en la apertura siempre en agua fría, lo que se traduce en un gran ahorro energético, al evitar que las calderas, calentadores o termos eléctricos entren en funcionamiento indebidamente... Y, por último, un sistema de seguridad para grifería mezcladora termostática que limita a 38º el caudal de agua caliente y asegura el corte del agua para evitar quemaduras en caso de fallo del suministro de agua fría”.*

Esta constancia en la inversión en I+D+i, para incorporar innovación en el diseño de productos para el baño, es fehaciente en GEBERIT IBERIA, como nos comenta Alfredo Cabezas -Director de Marketing y Comunicación de la compañía-, quien alegando al histórico de su empresa afirma: “Creamos la primera cisterna de plástico en 1952, la cisterna empotrada en 1964, el sistema de descarga interrumpible en 1984, las soluciones de inodoro con bidé integrado en 1978, etc. Recientemente, hemos reducido el consumo de agua en la descarga del inodoro a tan solo dos litros para la media descarga... Esto, sólo por citar algunos ejemplos de nuestros hitos en la integración de la innovación en nuestros productos”; algo que en la actualidad la multinacional continúa desarrollando en pro de la sostenibilidad y de optimizar sus productos, como afrontar los nuevos retos de internet, “en este sentido, cada vez más productos



Foto: Proyecto Pedralbes  
Pia Capdevilla Interiorismo

Las innovaciones tecnológicas, en el equipamiento de baño, ya son habituales tanto en espacios públicos como privados.

**<< El sector tiene que centrarse en mejorar la eficiencia energética de los proyectos >>**





*GEBERIT se activan con sensores de detección de usuario o pueden activarse desde el smartphone, con solo descargarse nuestras App gratuitas. Este es el caso, por ejemplo, de nuestra amplia gama de inodoros bidé, que se pueden configurar y operar fácilmente desde la App Geberit Home”.*

A igual, considerando la exigencia cada vez mayor de un consumidor sensible a los temas de sostenibilidad y medioambiente, añade Alfredo Cabezas, “el sector tiene que centrarse en mejorar la eficiencia energética de los proyectos, y optar por los productos de firmas que trabajan para reducir su huella ecológica y el impacto medioambiental de sus soluciones. **GEBERIT** es pionera en este sentido. Llevamos desde 2007 desarrollando todos nuestros productos según el principio del ecodiseño. El objetivo para todos nuestros nuevos productos es que sean mejores que sus predecesores desde un punto de vista ecológico. Esto lo logramos teniendo →



Foto: Geberit.





Foto: Genebre.

El uso de diferentes materiales, en la decoración del baño, es cada día más patente.

en cuenta todo el ciclo vital de nuestros productos, desde su producción hasta su uso y posterior reciclaje”.

Por su parte Sergio Zabala -Director de Marketing de MEDICLINICS- comenta que, siendo fabricantes “...con más de 50 años de experiencia en el sector, a la vanguardia en

soluciones de equipamiento para baños colectivos, apostamos por la I+D+i; lo que nos lleva a desarrollar productos centrados en la calidad, la búsqueda de diseños exclusivos, la innovación y la seguridad... demostrando nuestra capacidad para ofrecer productos que reflejan los valores de la compañía: eficiencia energética, higiene total en cada secado, e incorporación de tecnología e innovación. Esto lo convierte en una opción segura para cualquier baño colectivo que busque sofisticación y eficiencia para sus usuarios”; una apuesta que se traduce en su secador de manos U-flow, recientemente galardonado con el IF Design Award 2024, “...reflejando nuestro compromiso con la innovación y el respeto al medio ambiente”, sentencia Zabala.



Foto: Geberit.

La compañía francesa DELABIE, especialista en grifería y equipamientos sanitarios para establecimientos públicos y colectividades, que exporta desde su centro de producción en Francia, y a través de sus 9 filiales -una en España-, a más de 90 países su gama de grifería y sanitarios de acero, nos transmite en palabras de Hélène Souvignet -Responsable de Marketing y Comunicación para España: “En DELABIE, la investigación y desarrollo permite ofrecer soluciones únicas potenciadas por las innovaciones y nuevas tecnologías desarrolladas internamente. Estas soluciones presentan ventajas que las convierten en un verdadero aliado para los espacios públicos. En primer lugar, el ahorro de agua y energía; →



# DISEÑO 4 en 1

**DELABIE**

¡LA PERFECCIÓN Y UTILIDAD NUNCA  
HAN SIDO TAN BUENAS JUNTAS!

Un espejo para admirarse, un dispensador de jabón, un grifo, un secamanos de aire pulsado... todo con sensores, para una higiene de ensueño.

Con su acabado negro mate y su sutil iluminación, el armario espejo DELABIE combina diseño, funcionalidad y una instalación ultrasencilla.

**DELABIE**, fabricante especializado en grifería, sistemas de descarga y aparatos sanitarios para Espacios Públicos, desarrolla todas sus gamas de productos, bajo los criterios de ahorro de agua, energía, diseño y ética.

Más información en [delabie.es](http://delabie.es)





*nuestros productos permiten reducir el consumo de agua potable hasta un 90%. A esto, le podemos añadir el especial cuidado en el diseño, la eco-responsabilidad y la facilidad de instalación y mantenimiento”.*

Otra compañía, con más de 100 años de experiencia en la fabricación de productos de baño en acero esmaltado, es KALDEWEI; su Country Manager para España y Portugal, Joel Velásquez, afirma: *“Para nosotros, la belleza del producto reside en los materiales de alta calidad en una forma perfecta. Para lograrlo, damos lo mejor de nosotros mismos cada día e impulsamos innovaciones sostenibles. Nuestro objetivo es convertirnos en una empresa familiar climáticamente neutra, para que podamos dejar un planeta en el que valga la pena vivir para las generaciones futuras. Creemos que el lujo y la sostenibilidad no son*

*mutuamente excluyentes, sino que se complementan”;* en este sentido, y en su apuesta por el lujo y la sostenibilidad, KALDEWEI trabaja en su proyecto LUXSTAINABILITY®, una firma comercial de su estrategia de I+D+i.

A su vez, Diego Suárez -Responsable de Marketing y Comunicación de SANYCESS-, empresa familiar que combina, en su fábrica de Castellón, las últimas tecnologías de producción con técnicas artesanas de trabajo, afirma: *“Nuestro enfoque en I+D+i se traduce en productos que incorporan avanzados sistemas de ahorro de agua y eficiencia de caudal, como griferías con tecnologías que reducen el consumo sin comprometer el rendimiento. También hemos implementado el sistema Cold Stop, que previene el uso innecesario de agua caliente, reduciendo el consumo energético. Además, estamos comprometidos con la sostenibilidad al minimizar el uso de packaging, utilizando materiales reciclables y reduciendo el exceso de embalaje”.* Pero es en el diseño donde esta empresa española parece apostar, *“...invertimos significativamente en materiales de alta calidad y en diseños que aseguren una larga vida útil de nuestros productos. Esto no sólo reduce la necesidad de reemplazos frecuentes, sino que también contribuye a la sostenibilidad al disminuir el desperdicio. Nuestra filosofía de diseño prioriza la durabilidad y la estética, garantizando que nuestros productos no sólo cumplan con las expectativas funcionales y medioambientales, sino que también sean visualmente atractivos y perduren en el tiempo”.*

Por su parte, Juan Ortíz Pajares -Gerente de IBERMAMPARA- nos señala que *“...en nuestra compañía hemos hecho una apuesta clara por el diseño y la innovación, ello nos ha llevado a crear productos innovadores exentos de perfilería que dejan apreciar la belleza del vidrio, con todos sus cantos vistos como fiel reflejo de un diseño audaz y siempre elegante, paralelamente hemos lanzado colecciones exentas de cerco superior”.* Y, por último, David Vázquez – Director Comercial Iberia de SALGAR-, firma especializada en la fabricación de muebles y accesorios de baño, con más de 75 años de experiencia, añade: *“... Actualmente, aunando el diseño con la sostenibilidad, cada vez más importante y siendo una prioridad desde nuestro departamento de calidad y producción, además de formar parte de nuestra cultura de empresa, disponemos de diferentes certificados de calidad, tanto a nivel nacional como internacional, -PEFC, ECOEMBES, FSC, entre otros-. Esta*



Colores y formas originales, en sanitarios y grifería, contribuyen a crear ambientes exclusivos.

Diseños audaces y elegantes armonizan con la sostenibilidad y el ahorro energético.



Foto: Ibermampara.





Foto: Casa en Pozuelo - Raquel Chamorro Estudio.



Foto: Noken.

empresa familiar, que produce el 100% de los muebles de baño en su fábrica de Zaragoza, y vende equipamiento del baño a más de 60 países de todo el mundo, en su apuesta por la sostenibilidad y el medioambiente nos transmite, en boca de David Vázquez, “...hemos desarrollado un plan de reducción del uso de plásticos, en nuestros embalajes, por materiales reciclables y energías limpias, reducción de emisiones y optimización de procesos”.

### **Amplitud o profundidad. Se impone la especialización**

Qué duda cabe que, ante el crecimiento de la demanda, como consecuencia del aumento de proyectos residenciales, geriátricos, hoteleros y sanitarios, por un lado, y debido a los cambios en los hábitos de higiene, por otro lado -por ejemplo, como ocurre con el plato de ducha que adquiere un mayor protagonismo en detrimento de la bañera-, los fabricantes se esfuerzan en ampliar sus gamas de producto, abultando los catálogos con nuevas referencias; esta tendencia a ofrecer una gama más variada -amplitud-, en lugar de la especialización de las líneas →

El uso del mármol y los pavimentos de gres porcelánico son una constante en la prescripción de los proyectos.



de producto -profundidad-, es algo que pocas compañías defienden, sumándose la mayoría a la oferta especializada en gamas concretas. *“En NOKEN somos muy conscientes de este crecimiento -afirma Miguel Flor Bertomeu- y estamos trabajando día a día, para ser un referente del sector, enfocando todos nuestros esfuerzos para convertirnos en una empresa especializada en este tipo de producto. Intentamos escuchar a nuestro cliente y proponer aquellos productos que se adaptan a todas sus necesidades”.*

Una especialización a la que se suma GENEBRE, como nos indica Ignasi Nuet, *“...nuestra filosofía de empresa se basa en el concepto de modularidad, en el caso de nuestra oferta en grifería de ducha; con una gama relativamente pequeña de soluciones podemos generar diferentes tipos de combinaciones para adaptar el espacio de la manera más eficiente. Contamos con diferentes columnas, barras, brazos, rociadores, mangos de ducha, accesorios y complementos ideales para completar cualquier combinación que el cliente busque... También contamos con una extensa gama de monomandos empotrados con sus correspondientes cajas de instalación, que permiten múltiples combinaciones”.*

Lo mismo que ocurre con GEBERIT: *“Nosotros somos muy partidarios de apostar por la ‘profundidad’ -señala Alfredo Cabezas-, es decir, por trabajar el desarrollo del producto hasta conseguir que cada nueva versión sea mejor que la anterior, tanto en diseño ‘exterior’ como ‘interior’ (funcionalidad, innovación, eficiencia energética, respeto del medio ambiente, etc). Siguiendo esta apuesta por la ‘profundidad, GEBERIT ha conseguido la excelencia de uno de sus productos de referencia: las cisternas empotradas, por poner un ejemplo”.*

La apuesta de soluciones de calidad para el baño ha movido a MEDICLINICS, como asegura Sergio Zabala, hacia una mayor especialización: *“Nuestro catálogo se centra en la calidad en lugar de la cantidad. Desarrollamos productos innovadores y eficientes que se integran fácilmente en el baño. Además, contamos con una variedad de opciones en el campo de la accesibilidad, en colaboración con el especialista italiano Goman, referente europeo en equipamiento accesible para el baño. Ofrecemos una amplia gama de soluciones de alta calidad y certificaciones, brindando al usuario un entorno único,*



Foto: Vivienda Unifamiliar - Estudio Sara Torrijos.





Foto: Kaldewei.

Se imponen los diseños minimalistas, creando espacios diáfanos y de fácil acceso.

equilibrado y, sobre todo, cómodo, convirtiendo el baño en uno de los lugares más acogedores del hogar. La higiene es uno de nuestros principales enfoques, pero también añadimos cualidades como el diseño y la innovación". Esta empresa familiar, de capital español, especializada en la fabricación y venta de secadores de manos y accesorios de baño para colectividades, aporta "...soluciones que priorizan la calidad y responden a las necesidades del usuario; alternativas que hacen del baño un lugar higiénico y seguro, permitiendo al usuario sentirse en un entorno exclusivo", añade Zabala.

En la especialización de gamas incide también DELABIE. La fabricante y comercializadora

de equipamientos sanitarios para espacios públicos, nos apunta -en palabras de Hélène Souvignet- "...nos esforzamos en proponer una diversidad de productos que puedan responder a todas las diferentes necesidades de estos espacios (destino, usuarios etc.). Nuestra capacidad de innovación nos ha permitido lanzar 250 novedades en los últimos 5 años. Estas soluciones, desarrolladas con funcionalidades innovadoras, un diseño sofisticado y gamas especializadas que se adaptan a todos los presupuestos, nos permiten dirigirnos a nuevos mercados y satisfacer a nuevos clientes. Estos nuevos productos son regularmente premiados (Red Dot Award, German Design Award, etc.), lo que refuerza la reputación de nuestra marca en Europa".



Foto: Mediclinics.

Por su parte, Joel Velásquez comenta al respecto: "Las bañeras aún tienen su espacio y demanda, pero es verdad que la tendencia actual es a colocar platos de ducha, tanto en modelos fabricados como de obra alicatados; para ambos requerimientos con una amplia gama de modelos con distintos diseños, medidas, acabados y segmentos de precio". El Country manager de KALDEWEI destaca la campaña de publicidad llevada a cabo con el músico y fotógrafo Bryan Adams, con una coreografía de precisión y elegancia, que escenifica el nuevo plato de ducha presentado por la compañía.

En otro orden de cosas la compañía SANYCCES, especializada en el diseño de →



Foto: Sanycces.

sus productos, defiende una postura distinta: *“En nuestro caso, apostamos por la amplitud, ofreciendo soluciones de diseño que permitan abordar proyectos globales y coherentes. Creemos que es fundamental poder dar respuesta a una multitud de situaciones, desde el ámbito residencial hasta el contract, con una misma línea de producto que pueda tener diferentes configuraciones. Esto no solo permite una mayor flexibilidad y versatilidad en los proyectos, sino que también racionaliza el impacto productivo y logístico, lo cual es una forma de sostenibilidad en sí misma...”*, comenta Diego Suárez, quien puntualiza, *“...sin embargo, para otras empresas que tienen un enfoque mayor en cuestiones específicas, como la accesibilidad, la estrategia de producto puede ser distinta, centrada más en la especialización. En nuestro caso, la clave está en cómo podemos ofrecer soluciones integrales que se adapten a diferentes necesidades y contextos, optimizando al mismo tiempo los procesos de producción y distribución”*.

En contraste con la opinión anterior, Juan Ortiz Pajares, de IBERMAMPARA, comenta: *“El cambio de bañera por plato es una consecuencia de los cambios que se producen en la sociedad, al aumentar la esperanza de vida, unida también a los cambios en los hábitos de higiene que requiere una sociedad más avanzada. Los fabricantes de mamparas hemos ido adaptando nuestros*

*productos a la nueva realidad de una sociedad que evoluciona, adquiriendo productos con diseño y alta calidad, profundizando en líneas de producto que satisfagan las nuevas expectativas de un mercado cambiante y en constante evolución, hoy día las mamparas de ducha abarcan el 80% de nuestra producción frente al 20% de bañera”*.

Opinión a la que se suma David Vázquez, de SALGAR: *“Estoy convencido que, tanto en el presente como en el futuro, es y será muy importante la especialización en cada línea de producto que trabajes; y más en el caso de un fabricante como SALGAR, donde todos nuestros productos se diseñan, desarrollan y fabrican al 100% en nuestras instalaciones de Zaragoza. Solamente, con la especialización e I+D+i, seremos capaces de seguir aportando soluciones y crear nuevas tendencias que aporten valor añadido, tanto al mercado como a nuestros clientes”*.

### Valores para el prescriptor

La abundante oferta del sector de equipamiento de baño obliga a los fabricantes a buscar elementos y/o soluciones que distingan sus productos del resto de propuestas. →

Interioristas y arquitectos abordan proyectos, aportando soluciones de diseño, con una grifería de última generación.

Foto: Sanycces.





NUEVO

■ GEBERIT

# UN BÁSICO AL ALCANCE DE TODOS

GEBERIT AQUACLEAN. EL INODORO BIDÉ.

**KNOW  
HOW  
INSTALLED**



El nuevo estándar en el baño: Geberit AquaClean Alba combina un diseño atemporal, materiales y acabados de primera clase y la funcionalidad de bidé en un inodoro de alta calidad, a un precio muy atractivo. El inodoro bidé al alcance de todos los baños. Más información en [www.geberit.es/aquaclean-alba](http://www.geberit.es/aquaclean-alba).



TECNOLOGÍA  
DE DUCHA  
WHIRLSPRAY



TECNOLOGÍA  
DE DESCARGA  
TURBOFLUSH



MANDO A  
DISTANCIA



FUNCIÓN  
QUICKRELEASE



Decoradores de interiores y arquitectos seleccionan esta oferta con escrúpulo y, conscientes de la importancia que hoy en día tienen para sus clientes este espacio -tanto público como de vivienda-, no reparan en contrastar la extensa gama disponible en la búsqueda de la mejor solución decorativa y funcional que resuelva su proyecto satisfactoriamente.

Al respecto, Miguel Flor Bertomeu, afirma: *“Como empresa especializada en equipamientos de baño, en NOKEN PORCELANOSA BATHROOMS aportamos una gran variedad de productos para el baño, pero no solo eso, también podemos ofrecer dentro de esos productos, una gran variedad de todos ellos. En griferías para baño, contamos con una gran variedad de acabados para encajar en cualquier tipo de ambiente, desde el cromado básico que no pasa de moda, al cobre cepillado o negro mate para los más atrevidos o que buscan algo diferente a la hora de equipar su cuarto de baño. En cuestión de acabados y colores para el baño, aportamos una gran variedad también en sanitarios, lavabos, bañeras y secatoallas”.*

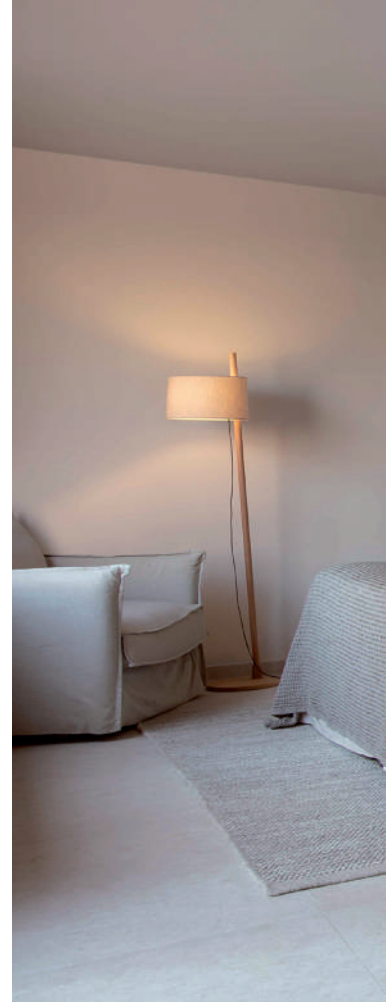
En su apuesta por crear espacios exclusivos y funcionales, desde GENE BRE señalan: *“...controlamos todos los procesos de creación, dando respuesta a las necesidades particulares de cada mercado: desde el concepto inicial y el diseño del producto, hasta su producción y comercialización, combinando una gran capacidad de innovación y una clara respuesta al mercado global... Nuestro valor diferencial se basa en nuestra filosofía de trabajo: I+D+i, técnicas avanzadas de fabricación, disponibilidad de stock, servicio de entrega inmediata, precios competitivos, un cuidado servicio al cliente y un énfasis en la responsabilidad medioambiental”;* puntualiza Ignasi Nuet, para añadir a continuación: *“...garantizamos que todas las referencias de nuestras líneas de grifería -doméstica y pública- estén diseñadas y fabricadas según los estándares europeos de calidad, como la UNE-EN 19703, ofreciendo al consumidor funcionalidad, durabilidad y seguridad”.*

*“Apostar por GEBERIT -sentencia Alfredo Cabezas, esgrimiendo la calidad, durabilidad y fiabilidad de sus productos- es apostar por unas soluciones de confianza. Nuestras soluciones ofrecen valor añadido y el máximo confort al usuario en el baño gracias a una estética a la última, con un diseño y unos acabados impecables. Incorporan lo último*

*en innovación tecnológica para conseguir su correcto funcionamiento a lo largo de los años y ofrecen un diseño optimizado hidráulicamente que permite el ahorro de agua y el respeto del medio ambiente. Y todo ello con unas garantías a largo plazo que aseguran décadas de vida útil del producto y un servicio al cliente que marca la pauta y no tiene comparación en el sector. Prescribir los productos GEBERIT asegura el éxito de cualquier proyecto de baño tanto a nivel estético como funcional y de mantenimiento, durante muchísimos años”.*

Tampoco se queda corto Sergio Zabala, al destacarnos los argumentos distintivos que MEDICLINICS propone al prescriptor: *“Calidad, diseño, exclusividad, innovación y fiabilidad son el resultado de más de 50 años conociendo las necesidades del usuario y ofreciendo soluciones que convierten el baño colectivo en una extensión de su espacio personal. La línea de secadores de manos de última generación combina de manera perfecta eficiencia, higiene y diseño moderno, esenciales para proyectos de decoración y reformas que buscan funcionalidad y estética...”,* comenta el Director de Marketing de la compañía, para referirse a continuación a una propuesta concreta, *“...con un diseño compacto y eficiente, el modelo U-flow se destaca por su fácil instalación y tecnología avanzada, lo que lo convierte en una opción ideal para diseñadores que buscan soluciones prácticas y elegantes para baños públicos, ya sean de pequeño o gran tamaño. Además, el enfoque de MEDICLINICS en la eficiencia y la higiene asegura que estos productos cumplan con los más altos estándares, convirtiéndolos en una elección confiable y atractiva para cualquier proyecto”.*

En este sentido, la Responsable de Marketing y Comunicación de DELABIE, aprovecha para decir que *“...las griferías DELABIE se caracterizan por el ahorro de agua, superando incluso los mejores niveles de las ecoetiquetas internacionales... En términos de higiene, nuestra empresa ofrece soluciones únicas que cumplen los requisitos de las autoridades locales más sensibles en cuanto al control de la proliferación bacteriana, como los hospitales. Además, los diferentes grifos están pensados para proteger a los usuarios contra el riesgo de quemaduras. Las soluciones DELABIE también son adecuadas para niños y personas con movilidad reducida y cumplen los requisitos de accesibilidad de*



La iluminación interactúa con los materiales, contribuyendo a generar sensaciones agradables.



Foto: Proyecto Vinchy - Denys & von Arend.

Recubrimientos antideslizantes, morteros especiales y pavimentos continuos, armonizan con sanitarios, duchas y bañeras.

*los edificios públicos... nuestros productos están especialmente adaptados para un uso intensivo. Por ejemplo, se someten a pruebas de rendimiento con condiciones extremas en fábrica. Para ahorrar tiempo de instalación, los ajustes se simplifican al máximo y las piezas de recambio están normalizadas para facilitar el mantenimiento... Finalmente, la sostenibilidad es uno de los pilares de la estrategia de DELABIE. Tenemos en cuenta el impacto medioambiental desde la fase de diseño y producción de un producto hasta su distribución y utilización”, concluye H  l  ne Souvignet.*

La propuesta de KALDEWEI al prescriptor -interioristas y arquitectos- se fundamenta en el material, como nos dice su Country Manager, quien destaca que “...el acero esmaltado KALDEWEI es único en su género, extremadamente resistente, duradero y sostenible. La fórmula para nuestro material, así como para nuestra técnica de fabricación, la desarrollamos con la experiencia que hemos venido adquiriendo durante décadas. De ese modo, logramos innovaciones pioneras, como recubrimientos especialmente antideslizantes y nuevas e increíbles variantes cromáticas: mate o con brillo, en color o en blanco, con forma de bañera o de plato de ducha. Nuestro acero esmaltado dura toda la vida”, asegura Joel Velásquez, haciendo hincapié en los 30 años de garantía que la compa  a ofrece a sus clientes.

El responsable de marketing de SANYCCES, esgrime una propuesta que va más allá de la est  tica al afirma que “...nuestros productos aportan una combinación única de diseño, funcionalidad y sostenibilidad. Para los diseñadores, esto significa poder trabajar con elementos que no solo cumplen con las expectativas est  ticas, sino que también ofrecen ventajas prácticas y ecológicas. Por ejemplo, nuestras bañeras y platos de ducha se fabrican con materiales de alta calidad que aseguran durabilidad y facilidad de mantenimiento. Además, creamos colecciones de autor que son amplias, incluyendo desde un ‘fondo de armario’ hasta versiones con más ‘carisma’. El prescriptor puede elegir entre una variedad de acabados, configuraciones y colores, lo que permite que nuestras colecciones funcionen como herramientas creativas para el diseñador. Esta flexibilidad no solo facilita la adaptación a diferentes estilos y proyectos, sino que también potencia la creatividad y personalización en cada obra, garantizando soluciones únicas y funcionales”, destaca Diego Suárez.

La oferta de IBERMAMPARA, según su director, se centra en el diseño exclusivo: “Aportamos diseño y gama de producto, con soluciones capaces de adaptarse a todas las exigencias arquitectónicas que se presentan en el mercado, adaptándonos al espacio disponible y al gusto personal del cliente; el 90% de nuestra fabricación es producto a →





Foto: Delabie.

*medida y de gama media”, concluye Juan Ortiz Pajares. Una oferta que se hace extensible a la fabricante SALGAR: “Aportamos diseño, calidad, gama completa de producto con el cual, ofrecemos soluciones para cada proyecto, además del asesoramiento necesario en cada momento a través de nuestro equipo comercial. Pudiendo, además, crear sus propios diseños, ambientados en un espacio de baño, en nuestro nuevo configurador 3D a través de nuestra web”, afirma David Vázquez desde su Dirección Comercial.*

### **Edificación residencial, rehabilitación y reforma**

El nicho de mercado más prometedor se encuentra en la rehabilitación y la reforma, aunque la edificación residencial continuará aportando un oxígeno necesario para el sector de equipamiento de baño, según las fuentes consultadas. Al igual, proyectos hoteleros, hospitalarios y geriátricos, entre otros

## **<< Creemos que habrá un crecimiento de la edificación residencial y la rehabilitación >>**

espacios públicos, suponen la baza en la que un buen número de fabricantes depositan su confianza; al margen de la industrialización -viviendas modulares-. Interioristas y arquitectos abren su abanico de opciones, absorbiendo trabajos dispares que implican el uso de innovación, por lo que dan cabida a aquellos fabricantes que, apostando por la tecnología, cuidan el diseño, la sostenibilidad y el medioambiente en el desarrollo de sus productos.

*“Desde NOKEN PORCELANOSA BATHROOMS -afirma Miguel Flor Bertomeu- creemos que habrá un crecimiento de la edificación residencial y la rehabilitación. Podríamos decir, que nuestro nicho se enfoca ahí y en la construcción modular, un mercado que está en*

Duchas y mamparas se integran en espacios más accesibles y funcionales, mientras que la bañera pierde protagonismo.





auge (Monobath de Butech). Cada vez más gente opta por este tipo de viviendas modulares, donde la optimización de los tiempos y abaratamiento de la mano de obra, representan un ahorro importante a la hora de planificar una edificación. Pero siempre, sin dejar de lado el resto de campos como la reforma y sobre todo proyectos hoteleros, donde podemos decir, que contamos con grandes firmas hoteleras que confían en nosotros para equipar sus proyectos por todo el mundo". Una apuesta que también realiza GENEBRE, al contar con una amplia gama de producto que cubre las necesidades de la parte residencial, de la rehabilitación y la reforma, según Ignasi Nuet, quien añade: "...pero desde la pandemia también hemos potenciado toda la línea de soluciones para espacios públicos para todo tipo de instalaciones, entre las que destacan las gamas de grifería electrónica y de grifería temporizada".

Más desarrollada es la respuesta de Alfredo Cabezas, quien señala que "...aunque el segmento de la reforma y la rehabilitación ha aumentado de manera notable en los últimos años, todavía le queda mucho margen de desarrollo, ya que el parque de viviendas nacional tiene más de 50 años de antigüedad según muestran ciertos datos estadísticos. Yo creo que la media está incluso por encima de esta cifra", se atreve a pronosticar el Director

de Marketing y Comunicación de GEBERIT, para referirse a continuación a las apuestas más destacadas de su compañía; "...respecto a nuestros productos, en concreto las cisternas empotradas, en el sector contract es un producto ya establecido y de uso muy frecuente en la mayoría de los proyectos. Además, el crecimiento es sostenido y podríamos decir que ya es la solución predominante en este segmento. Por lo que respecta al sector doméstico, en cambio, se encuentra en fase de introducción. Se trata de un producto cada vez más demandado y en continuo crecimiento -cada vez son más los usuarios que optan por este producto en los baños de sus viviendas- pero todavía tiene mucho recorrido por delante, hasta que acabe por desbancar a las soluciones tradicionales con cisternas vistas... De todas formas, su paso de la fase de introducción a la de desarrollo es inminente. De hecho, en estos momentos, un baño con cisterna empotrada e inodoro suspendido forma parte del ideal de baño de quien quiere iniciar una reforma, es la tendencia en las imágenes que se pueden ver en las redes, revistas especializadas, etc. A pesar de esto, en la práctica muchos usuarios no se atreven a pasarse a la empotrada por desconocimiento y falta de confianza en lo nuevo. Podemos afirmar que se está a un paso de conseguir el cambio de 'vista' por 'empotrada' de manera masiva, también en el sector residencial... →

El baño se va convirtiendo en un espacio de convivencia más en el hogar, en donde interviene la decoración.



Foto: Salgar.

Para productos como los inodoros bidé, por ejemplo, también los hospitales y los geriátricos se van a convertir en un importante nicho de mercado. Estos productos permiten que las personas mayores o con problemas de movilidad sean autónomos en su higiene íntima diaria. Con el envejecimiento de la población disparado en nuestro país, está claro que establecimientos como los geriátricos y los hospitales van a ayudar al crecimiento de la demanda de inodoros bidé”, se extiende en su interesante valoración el ejecutivo de la compañía GEBERIT.

Otra instructiva opinión la aporta el Director de Marketing de MEDICLINICS, al afirmar que “...la creciente conciencia sobre la importancia de la higiene en espacios públicos, debido a la pandemia de COVID-19, ha aumentado la demanda de productos con tecnología touchless y filtros antibacterianos -momento que aprovecha Sergio Zabala para incidir en las soluciones que aporta su empresa... Nuestro secamanos U-flow, que incorpora estas características, ofrece una solución eficiente, segura e innovadora para estos entornos, sin sacrificar un diseño elegante y exclusivo... MEDICLINICS ofrece soluciones de calidad premium para aquellos que buscan fiabilidad, diseño e innovación en sus baños

colectivos. Atendemos a una variedad de emplazamientos, incluyendo aeropuertos, centros comerciales, proyectos hoteleros, hospitalarios y geriátricos, proporcionando soluciones de garantía que perduran en el tiempo, se integran perfectamente en el entorno y son de sencillo mantenimiento”.

Por su parte, Hélène Souvignet comenta: “Al ser fabricante especialista en grifería y equipamiento sanitario para espacios públicos, DELABIE desarrolla cinco gamas de productos que se adaptan perfectamente tanto a los proyectos nuevos, como de los de rehabilitación o de reforma de los establecimientos que reciben público: grifería para espacios públicos, hospitales, accesorios de higiene y accesibilidad, aparatos de acero inoxidable y cocinas profesionales. Por esto mismo, todos estos sectores tienen igual importancia para nuestra marca”. A la que suma la apreciación de Joel Velásquez, de KALDEWEI: “enfocamos nuestra propuesta principalmente a proyectos residenciales y hoteleros donde aparte del diseño y prestaciones requieran de productos duraderos, resistentes, fácil limpieza e higiene y en aquellos con criterios de sostenibilidad, tenemos un amplio catálogo con soluciones en distintos segmentos de precios”. →

Se aportan soluciones para las personas mayores o con problemas de movilidad, permitiendo que sean autónomas.

Foto: Genebre





**KALDEWEI**



**MEISTERSTÜCK  
OYO DUO**

Made of sustainable steel enamel



Foto: Hotel kozmo GCA Archites

Una visión interesante nos la aporta desde SANYCCES Diego Suárez, asegurando que “... existen grandes oportunidades en nuevos modelos tanto en el sector residencial como en el contract. Por ejemplo, el coliving está creciendo exponencialmente en nuestro país y en Europa, ofreciendo espacios compartidos que requieren soluciones de diseño flexibles y funcionales. El senior living también está en auge, adaptándose a las necesidades de una población envejecida que busca comodidad y accesibilidad en entornos modernos. Y además, las residencias de estudiantes se están reformulando, demandando diseños innovadores que optimicen

el espacio y ofrezcan una experiencia de vida enriquecedora. Estos ámbitos son sumamente interesantes y representan oportunidades significativas... La capacidad de ofrecer productos que se adapten a estas nuevas formas de habitar y convivir es clave para capitalizar estas tendencias en expansión”, argumenta el Responsable de Marketing de SANYCCES.

Desde IBERMAMPARA nos llega la opinión de Juan Ortiz Pajares, también apostando por la vivienda, tanto la nueva como la de rehabilitación y reforma: “La edificación residencial, tras la crisis de 2007 y la pandemia, es un

---

Los proyectos hoteleros requieren, aparte de diseño, productos duraderos, resistentes y de fácil limpieza.



## << La tendencia en baños se encuentra en los diseños minimalistas y las instalaciones encastradas >>

nicho prometedor para productos estandarizados y de gama media. Nuestro producto, al tratarse de gama media alta y producto a medida, tiene buen maridaje con reforma y rehabilitación, que suele ser un sector más exigente en diseño y calidad; adaptándose al gusto personal del cliente, en cuanto a diseño y color de perfilería". Y, por último, como argumenta David Vázquez, de SALGAR, "para nuestra empresa es y seguirá siendo muy importante la reforma; y más en momentos de cierta inestabilidad económica, como ya ha sucedido anteriormente, donde el acceso a la una nueva vivienda puede ser más complicado, y parte de la población decide realizar una reforma parcial o total en su hogar. Aunque como empresa estemos presentes en otros nichos de mercado".

### Sostenibilidad y medioambiente, una evolución perceptible

La evolución del sector en los próximos años puede parecer incierta, aunque exista una tendencia clara que nos vaya dando pistas, como

son el ahorro energético, la reducción de consumo, la domótica y la optimización de un espacio más funcional, accesible e inclusivo, entre otros factores; e, incluso, la integración de nuevos materiales, el reciclaje o la industrialización podrían afectar igualmente al curso futuro. Aun así, pronosticar el qué no deparará, siempre estará condicionado a factores variables e impredecibles, imponderables que van alterando las previsiones, como hemos aprendido en los últimos años. No obstante, lo que sí se ha observado, por parte de la mayoría de los profesionales que hemos consultado, es una opinión favorable hacia la sostenibilidad y el medioambiente.

*"Evidentemente esto es algo difícil de prever -nos comenta desde NOKEN, Miguel Flor Bertomeu-, pero nos podemos hacer una idea. Si observamos un poco el mercado, podemos ver cómo cada vez más empresas apuestan por la tecnología sostenible; evolucionamos con la tecnología, pero simultáneamente vamos de la mano de la sostenibilidad. El futuro es sostenible, y desde NOKEN PORCELANOSA BATHROOMS apostamos por ello, enfocando →*



Foto: Noken.

*nuestros esfuerzos en lograr griferías más eficientes, con mayor ahorro de agua y de energía, buscando formas de reducir la huella de carbono en la fabricación. Nuestros esfuerzos van más allá del mero uso final del producto; también apostamos por la búsqueda de materiales más sostenibles para la fabricación, y adaptamos nuestra producción para lograr reducir al máximo los residuos y conseguir ser más eficientes día a día”, concluye el Responsable de Marketing.*

GENEBRE, a través de Ignasi Nuet, su Director de Marketing y Comunicación, nos transmite que *“...las principales demandas de los consumidores se basan en todas aquellas soluciones que favorezcan la reducción del consumo de agua y energía, seguidas del confort, la funcionalidad y la fiabilidad del diseño. En la actualidad, la tendencia en baños se encuentra en los diseños minimalistas y las instalaciones encastradas. A corto plazo también se generalizará la domótica aplicada al baño, como en otros espacios de la vivienda”.*

A la opinión generalizada de sostenibilidad y ahorro se suma Alfredo Cabezas, Director de

Marketing y Comunicación de GEBERIT: *“En el momento actual, el ahorro energético y la reducción del consumo de agua están entre los principales retos del sector. A menudo no somos conscientes de que, cada vez que se hace uso del baño, se emplean elevados volúmenes de agua. De hecho, solo en una ducha rápida de cinco minutos se consumen alrededor de 100 litros. Igualmente, el simple gesto de ‘tirar de la cadena’ puede suponer un gasto de 9 litros en cada uso en los cuartos de baño no actualizados, de manera que hasta una quinta parte del consumo diario de agua se puede ir por el inodoro. La tecnología tiene que ponerse al servicio de la sostenibilidad promoviendo un cambio de paradigma hacia un baño caracterizado por su eficiencia en el consumo. Existen soluciones cada vez más eficientes, como las cisternas empotradas, que ya están reduciendo el volumen de descarga de la cisterna del inodoro a tan solo 2 litros, si se utiliza la media descarga. De hecho, empresas como GEBERIT han conseguido reducir el consumo de agua en el baño por persona y día en más del 80% desde 1952, gracias a la doble descarga del inodoro... Por otro lado, está la necesidad de innovar y*

La calidez de la madera rompe el concepto tradicional, armonizando con el resto de materiales y formas.



Foto: Kaldewei.





Foto: Delabie.

La economía circular, del uso de materiales reciclables, sensibiliza al prescriptor.

*crear nuevos productos que respondan a las nuevas necesidades de los consumidores. En este sentido, la incorporación de las nuevas tecnologías, en el equipamiento del baño, constituye uno de los mayores retos a corto y medio plazo”.*

Al igual, MEDICLINICS apela a la eficiencia, sostenibilidad y ahorro energético, como nos hace saber Sergio Zabala: *“Estamos seguros de que la evolución del sector se centrará en los ahorros energéticos, como el ahorro de agua y la optimización del espacio, haciéndolo accesible e inclusivo. Pero esto ya no es futuro, sino presente. MEDICLINICS, a la vanguardia en innovación, ofrece soluciones como las unidades de lavado y secado All in One, que permiten, en un espacio mínimo, disponer de la máxima higiene con una destacable eficiencia energética, sin perder de vista el diseño, ofreciendo espacios singulares y de sencilla usabilidad”.*

*“Día a día, trabajamos para mejorar la eficiencia y ser parte de la solución. Nuestra*

*empresa está comprometida con el cambio, respondiendo a estas tendencias con productos que no solo son eficientes y sostenibles, sino también innovadores en términos de tecnología y diseño”*, termina por comentarnos el Director de Marketing.

*“Está claro que hay factores fundamentales como por ejemplo el ahorro de agua y energía, la ergonomía y la accesibilidad -comenta Héléne Souvignet-. Pero también hay que tener en cuenta que los usuarios quieren tener el mismo nivel de confort que en casa en los baños de los espacios públicos. Para satisfacer esta demanda, es imperativo integrar el diseño en la concepción de soluciones. Otro factor importante es la sostenibilidad de los productos. DELABIE propone productos de calidad, pensados para durar, con una garantía de 30 años y con piezas de recambio disponibles durante 50 años”.*

Por su parte Joel Velásquez, de KALDEWEI, nos transmite que *“... consideramos que la tendencia es hacia productos fabricados de →*

Los usuarios quieren tener el mismo nivel de confort en el baño que en el resto del hogar.

*forma sostenible, que sean duraderos y que al final de su vida útil puedan ser reciclados, para favorecer lo que se denomina economía circular”.*

Al igual, SANYCCES se hace eco: *“La evolución del sector se dirige claramente hacia la sostenibilidad y la eficiencia. Las tendencias actuales indican una creciente importancia en la reducción de costes y el ahorro de recursos, como el agua; junto con la necesidad de crear espacios más funcionales, accesibles e inclusivos. La integración de nuevos materiales reciclables y la adopción de procesos de fabricación más sostenibles también están ganando terreno. Además, la industrialización y la digitalización de procesos son factores clave que están transformando la manera en que se diseñan y fabrican los productos del sector”*, afirma Diego Suárez.

Lo mismo ocurre desde IBERMAMPARA, como nos señala Juan Ortiz: *“No existe una definición única de la evolución del sector, sino más bien una combinación de hitos como reducción de costes por la globalización de la economía, optimización de espacios accesibles por la evolución de la esperanza de vida y también la utilización de nuevos materiales y su reciclaje, de tal manera que hagamos un mundo sostenible a lo largo del tiempo”.*

Finalizamos con el comentario que en esta línea realiza David Vázquez, Director Comercial de SALGAR: *“En nuestro sector, cada vez más es de vital importancia trabajar con materiales sostenibles, que sean reciclables; y ofrecer soluciones para el baño en espacios que cada vez son más reducidos, pero sin perder el confort y ofreciendo la máxima funcionalidad”.*

### Dónde se encuentran los clientes

Las estrategias comerciales, unidas a las iniciativas de marketing y comunicación, llevan a las compañías a recurrir a diferentes formas de dar a conocer sus productos, en la búsqueda del cliente potencial que los compre o prescriba, entre otros: los estudios de diseño de interiores y decoración, los despachos de arquitectura, las constructoras y promotoras o la distribución organizada -almacenes de materiales y cadenas de tiendas de decoración-. Sin lugar a duda las ferias sectoriales, eventos y exposiciones, o la prensa profesional, son un buen recurso que considera el fabricante en su planning estratégico. Pero conozcamos de primera mano cuáles son estos clientes a los que se dirigen.

Desde NOKEN PORCELANOSA BATHROOMS nos hacen saber el importante valor que le dan al prescriptor interiorista y/o arquitecto: *“Nuestro producto está principalmente enfocado a estudios de arquitectura y diseños de interiores. Nuestros clientes buscan ese diseño que les aporte un extra para sus proyectos, con productos que sean avanzados tecnológicamente. Al igual, algunas de nuestras colecciones también están diseñadas por arquitectos como Sir Richard Rogers, Simone Micheli, Zaha Hadid, etc. Trabajamos con arquitectos, lo que nos permite conocer de primera mano las necesidades de nuestros clientes”.*

Sin embargo, para GENEVRE las inquietudes son distintas, como nos hacen saber por el perfil de su cliente potencial: *“... exportamos el*



Foto: Hotel Wellington  
Touza Arquitectos.



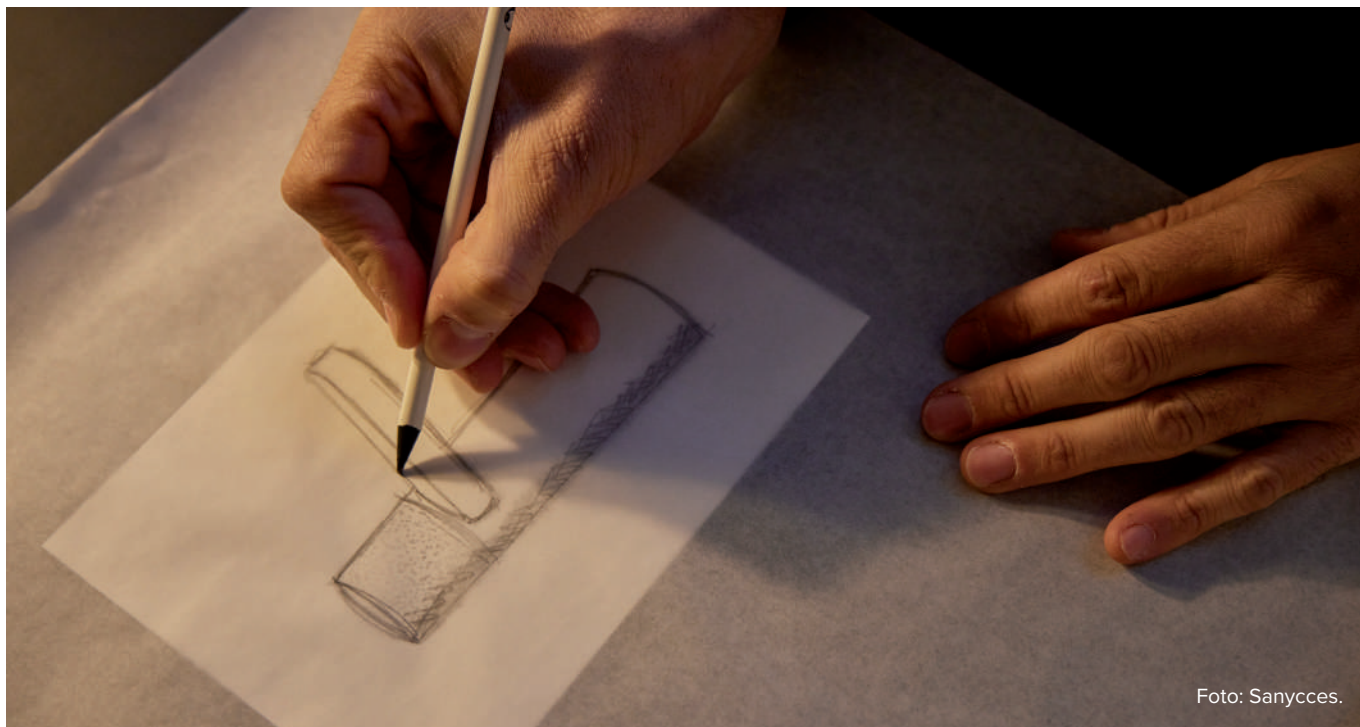


Foto: Sanycces.

## << Nuestros clientes buscan ese diseño que les aporte un extra para sus proyectos >>

Las formas sencillas y elegantes visten tecnologías complejas y eficientes.

70% de nuestra producción. Contamos con representación comercial en 22 países y exportamos a 140 países. Trabajamos siempre a través de distribuidores y almacenistas y, en función del país, tenemos un tipo de distribución u otro. En España también trabajamos mucho con los grupos de compra para ferreterías, gracias a ellos podemos dar una cobertura muy amplia a nuestra gama de productos”, concluye el directivo.

Algo que también ocurre con DELABIE: “La estrategia comercial de DELABIE se basa al 100% en los distribuidores y mayoristas. Nuestra empresa produce soluciones técnicas para profesionales y vendidas por profesionales, que pueden aportar asesoramiento, a veces imprescindible, a nuestros clientes. Nuestro equipo está disponible para cualquier persona que necesite ayuda para elegir el producto adecuado en función de sus necesidades y/o soporte técnico. También participamos en ferias y congresos: como el congreso de Ingeniería Hospitalaria en Sevilla del 23 al 25 de octubre de 2024”, comenta Hélène Souvignet, Responsable de Marketing y Comunicación.

La opinión de Alfredo Cabezas, de GEBERIT, nos descubre la diversidad que abarca su cliente potencial que está... “¡... en todas partes! No es broma. Nuestros clientes están allí donde existan profesionales del sector que quieran apostar por el trabajo bien hecho, de calidad, innovador, con un diseño bien pensado que ofrece una funcionalidad impecable, con productos duraderos, sostenibles, basados en el ecodiseño y la fiabilidad. Este es nuestro perfil de cliente y, por suerte, lo hallamos entre todos los agentes del sector”.

También se apunta a esta diversidad la valoración de Sergio Zabala, quien afirma que “el cliente de MEDICLINICS busca calidad, eficiencia energética, cuidado en el diseño e innovación, sin perder de vista la fiabilidad y la integración del producto en el entorno. Busca productos premium que se distingan del resto, con calidad certificada, durabilidad, excelentes acabados y la garantía de ser un producto excelente. Esto no lo decimos nosotros, sino un mercado que nos conoce desde hace más de 50 años y que nos premia con su confianza reiterada, tanto en el canal de distribución como en el de prescripción. No creemos que sea posible medir o sectorizar a nuestros clientes en un grupo específico; ellos se encuentran en ferias sectoriales, exposiciones, canales de distribución especializada, constructoras, →

instaladoras, estudios de arquitectura y diseño de interiores. Son personas que valoran la robustez, la higiene y el diseño innovador que MEDICLINICS ofrece en sus productos. Además, nuestro enfoque en la sostenibilidad y la eficiencia energética hace que nuestros productos sean atractivos para una amplia gama de proyectos y sectores, desde hoteles y hospitales hasta centros comerciales y oficinas”.

En la misma línea encontramos la estrategia comercial de KALDEWEI: “Todos los actores del sector conforman la cadena de valor con lo que el esfuerzo de los fabricantes es el de proponer soluciones en cada fase: prescripción con acciones enfocadas a arquitectos e interioristas, homologación de producto y acuerdos marco con constructoras e instaladoras, y la comercialización con los diferentes distribuidores”.

Pero es Diego Suárez, de SANYCCES, quien profundiza algo más: “Nuestros clientes se encuentran en una variedad de canales. Asistimos regularmente a ferias sectoriales y exposiciones para presentar nuestras novedades y establecer contactos. Y, por otra parte, trabajamos estrechamente con canales de distribución especializada y almacenistas para garantizar que nuestros productos lleguen a los lugares adecuados. Las constructoras e instaladoras son también clientes importantes, así como los estudios de arquitectura y diseño de interiores, que prescriben nuestros productos en sus proyectos”.

“Al mismo tiempo, están apareciendo nuevos actores en el mercado, como los bancos de materiales y soluciones especializados en contract, que operan en canales 100% digitales. Estos players están transformando la forma de acceder a los productos y representan una revolución en el sector. Estas plataformas digitales ofrecen una gran oportunidad para que nuestros productos lleguen a un público más amplio y especializado, facilitando la elección y adquisición de soluciones de alta calidad y diseño”.

Ortiz Pajares, de IBERMAMPARA, añade: “Nuestros clientes están centrados principalmente en canales de distribución especializada que aprecian más el diseño,

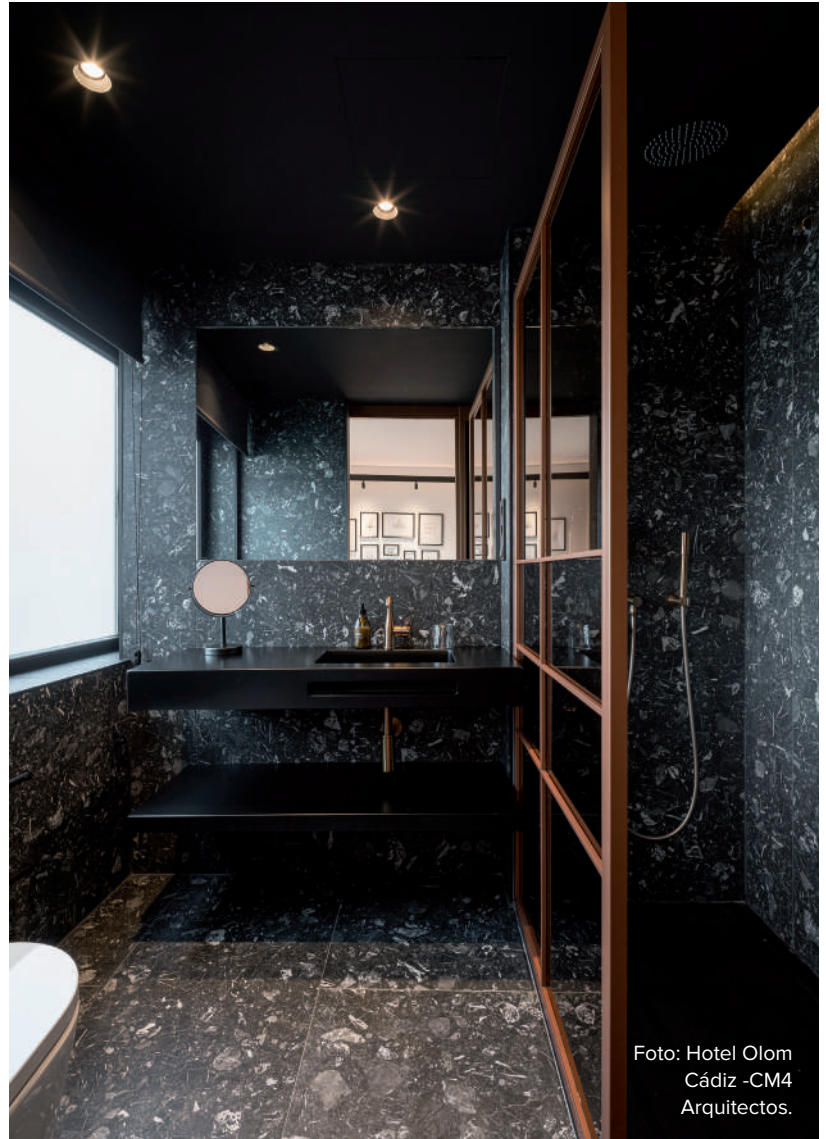


Foto: Hotel Olom  
Cádiz -CM4  
Arquitectos.

el servicio, la calidad de los detalles, etc. todo ello sin olvidar estudios de arquitectura y constructoras. Las exposiciones y ferias sectoriales han caído tras el proceso de la pandemia y el avance de los nuevos sistemas de comunicación electrónica, que hace fácil y cómoda la presentación del producto con costes bajos y sin desplazamientos”. La respuesta, por parte de la empresa SALGAR, alude igualmente a la distribución y el canal contract: “Participamos en las principales ferias del sector tanto a nivel nacional como internacional: Cevisama, Cersaie, Ideboain... Nuestro principal canal de venta se posiciona, en el canal de la distribución especializada, donde somos un referente desde hace más de 70 años. A la vez, desde nuestro departamento de canal contract, vamos ganando protagonismo en proyectos de diversa magnitud”. →

La amplia gama de productos disponibles, de diferentes fabricantes, abre un amplio abanico de posibilidades para interioristas y diseñadores.





### Novedades: el dinamismo del sector

Sin lugar a duda, son las novedades las que dinamizan cualquier sector, y más el que nos ocupa de equipamiento de baño, donde las industrias se esfuerzan por desarrollar productos innovadores en tecnología que sean, a su vez, consecuentes con el medioambiente y la sostenibilidad. Estas nuevas referencias abultan sus catálogos, ofreciendo al prescriptor una oferta más rica y variada. Pero conozcamos, a continuación, algunas de las más reseñables que los fabricantes nos han comentado.

La especialista en grifería GENE BRE, nos destaca *“...una estilosa línea de grifería para baño. La novedosa Serie Kloe, de diseño minimalista y figura estilizada, destaca por su elegancia y por una gran versatilidad. Una nueva serie que redefine el concepto de estilo con un diseño único y propio y que ofrece múltiples posibilidades, con cuatro acabados de alta calidad: Cromo, Black, Brushed Gold y Brushed Metal. Se compone de un monomando de lavabo con tres alturas diferentes, un monomando de lavabo empotrado y diferentes monomandos de ducha y de bidé. De nuestro catálogo de colectividades también destaca la Serie Klin, nuestra gama de grifos electrónicos con sensor para baño de la línea de colectividades. Una gama de grifería de diseño minimalista, disponible en tres alturas diferentes para cubrir distintas aplicaciones (lavabos planos, lavabos con cubeta, etc.). Los grifos están realizados en una sola pieza, sin juntas, con una longitud extra en el caño para que su uso sea más cómodo y el sensor está a la misma altura con respecto al caño en todas las versiones. Grifos dotados de un sistema de detección por infrarrojos, de programación de cierre automático tras 60 segundos de uso continuo y de un aireador economizador dinámico antivandálico y anti-cal de 3 litros/minuto, para limitar el consumo de agua a cualquier presión”*.

Desde el departamento de marketing de NOKEN PORCELANOSA BATHROOMS, nos comentan que están *“...trabajando para presentar novedades en el campo de la personalización de producto, con nuestra gama de producto Finish Studio; no podemos dar más información por el momento, pero estas novedades se podrán ver en la Feria Internacional de Arquitectura Global y Diseño Interior de 2025 que se celebrará en las instalaciones de Porcelanosa Grupo”*. Estaremos pendientes...

Sin embargo, es desde GEBERIT, donde nos desvelan sus lanzamientos, ya fehacientes: *“...no hará falta esperar a los próximos meses porque, de hecho, ya hemos lanzado el que va a ser el producto estrella de esta temporada. Se trata del nuevo inodoro bidé Geberit AquaClean Alba, la sencilla pero elegante incorporación a la gama AquaClean que constituye el modelo básico ideal para conseguir una perfecta higiene personal después de usar el baño. A pesar de estar pensado como un inodoro bidé básico, Geberit AquaClean Alba incorpora las principales funciones premium de la gama AquaClean, como la tecnología de ducha WhirlSpray o la descarga TurboFlush, a un precio muy asequible. Es un diseño de Christoph Behling para Geberit quien ha logrado conferir, a un inodoro bidé, el aspecto estilizado y elegante de un inodoro normal. De momento, ya ha ganado el prestigioso premio internacional de diseño Red Dot Award y todo el mundo se está enamorando de su diseño y sus prestaciones”*, detalla Alfredo Cabezas.

Por su parte, Sergio Zabala nos transmite las inquietudes de su empresa: *“En MEDICLINICS, somos una compañía en constante evolución que trabaja para hacer de los baños colectivos lugares higiénicos, accesibles, innovadores y singulares. Producimos con la idea de ofrecer soluciones de calidad para los usuarios más exigentes, y como resultado, presentamos constantemente nuevos artículos o mejoras en nuestros productos. Somos inconformistas y no dejamos de desarrollar nuevas soluciones en sintonía con las exigencias y tendencias del mercado. Mantenerse en contacto con nuestros canales de comunicación abiertos para interactuar con nuestros prescriptores y distribuidores es la manera más rápida y práctica de conocer las últimas novedades de la compañía. Si aún no están familiarizados con nuestras redes sociales, los invitamos a seguirnos para estar al día con lo último del sector”*.

Hélène Souvignet, nos pone al tanto de las iniciativas de su compañía internacional: *“Una de las últimas novedades DELABIE es la gama de armarios espejos, una fusión perfecta de estética y funcionalidad. Con un espejo, un dispensador de jabón, un grifo y un secamanos con detección automática, el armario espejo garantiza una higiene óptima. Su elegante acabado negro mate, su sutil iluminación y su facilidad de instalación hacen de este armario una opción ideal para cualquier proyecto de sanitarios, nuevos o de renovación. 4 en 1, 3 en*



Grises, blancos y negros, una apuesta segura para la creación de espacios con diseños innovadores y elegantes.





Foto: Delabie.

Las novedades constantes dinamizan un sector en permanente evolución.

## << Se ofrece un enfoque integral y cohesivo que combina funcionalidad y diseño >>

*1 o módulos interiores para instalar detrás de un espejo en un mueble a medida: la gama responde a todas las necesidades”.*

Más conciso es Joel Velásquez, de KALDEWEI, quien finaliza comentando “... estamos siempre innovando y trabajando en nuevas propuestas de bañeras, platos de ducha, lavabos y desagües de canaleta que presentaremos en la feria ISH-Frankfurt 2025”. Por lo que respecta a IBERMAMPARA: “Lanzamos un sistema de bisagra para puertas con apertura interior y exterior, engarzada a extremos de vidrio que conjugan diseño audaz, elegante y de belleza intemporal. Así mismo incorporamos un nuevo color de perfilería ‘oro rosa’ que comporta elegancia y modernidad al baño”; nos cuenta el Gerente de la empresa. Con referencia a SALGAR, nos dice David Vázquez que “...una vez más, aportaremos al mercado nuevas series de producto que estamos desarrollando (diseño, materiales, etc....) pero que desvelaremos y presentaremos, más adelante”.

Y, por último, conocemos la propuesta de SANYCCES, a través de su Responsable de Marketing y Comunicación, quien nos hace saber que: “Sí, recientemente en Milán presentamos dos de nuestras colecciones más ambiciosas. La primera Duna, firmada por Jorge Herrera, es una colección de bañeras y lavabos que también incluye una gran cantidad de complementos e incluso mobiliario. Esta colección propone una evolución en la forma de entender el cuarto de baño en la vivienda, ofreciendo un enfoque integral y cohesivo que combina funcionalidad y diseño. Por otro lado, lanzamos Dedal, una colección de grifería diseñada por José Manuel Ferrero, que destaca por su gran personalidad. En esta colección, hemos ampliado significativamente la cantidad de acabados metalizados disponibles, proporcionando a los diseñadores más opciones para personalizar y realzar sus proyectos. Ambas colecciones reflejan nuestro compromiso con la innovación y el diseño de alta calidad, ofreciendo nuevas herramientas creativas para los profesionales del interiorismo y la arquitectura”. #