

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Londres

Notas Sectoriales

El mercado de puertas de madera en el Reino Unido

The logo for ICEX, consisting of the letters 'ICEX' in white, bold, sans-serif font, centered within a solid red square.

ICEX

El mercado de puertas de madera en el Reino Unido

Este estudio ha sido realizado por Carmen Hernández bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Londres

Julio 2004

ÍNDICE

I. CONCLUSIONES	4
II. DEFINICIÓN DEL SECTOR	6
1. Delimitación del sector	6
2. Clasificación arancelaria	7
III. OFERTA	7
1. Tamaño del mercado	7
2. Producción local	8
3. Importaciones	8
4. Competidores	11
IV. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA	12
V. PRECIOS Y SU FORMACIÓN	14
VI. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL	14
VII. DISTRIBUCIÓN	15
VIII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO	15
IX. ANEXOS	17
1. Empresas	17
2. Ferias	17
3. Publicaciones del sector	18
4. Asociaciones	18
5. Otros datos de interés	18

I. CONCLUSIONES

El mercado británico de puertas de madera está en situación de crecimiento, como se podrá ver en el punto siguiente de este estudio. La demanda es creciente y las empresas españolas del sector pueden aprovechar esta situación. Para ello, en un primer momento deben decidir a qué público se dirigen puesto que en el Reino Unido hay una clara distinción entre el segmento que demanda calidad y prestigio y está dispuesto a pagar por ello y el segmento que lo que quiere es un producto de precio bajo aunque para ello deba sacrificar la calidad.

Debido a esto, hay empresas españolas que comercializan productos de alta calidad y que ven cómo les presionan para que igualen los precios que han ofrecido empresas de países como China, Brasil o Eslovaquia. Las empresas españolas no pueden competir en precio con las empresas de estos países manteniendo la calidad de sus productos. La clave está en que sean capaces de transmitir al cliente británico que sus precios son consecuencia de una mayor calidad y unos mejores materiales y no de un elevado margen comercial.

La producción nacional es aproximadamente cuatro veces superior a las importaciones, pero las importaciones están creciendo más que la producción nacional. Esto se debe a que los productores extranjeros ofrecen precios más competitivos e innovan en diseño, materiales y calidades.

Para introducirse en el mercado es de vital importancia la participación en ferias del sector para dar a conocer el producto y para poder contactar con distribuidores o agentes interesados en comercializar el producto si la empresa no lo va a hacer directamente.

Algunas empresas españolas ya tienen experiencia en el mercado británico y, aunque consideran que es un mercado difícil, piensan que aún hay una parte del mercado a la que las empresas españolas pueden conseguir llegar. Generalmente, este mercado es el de las puertas de calidad.

Los términos comerciales en el mercado británico son similares a los del mercado español y las empresas no se tiene que preocupar de trámites de importación o cuestiones arancelarias. Las cuestiones legales específicas del sector no son en general una barrera de entrada para las empresas españolas, ya que no hay grandes diferencias con la legislación española.

En definitiva, a pesar de las dificultades inherentes al mercado británico, que se dan para todos los sectores, existe la posibilidad de que las empresas españolas del sector de puertas de madera se hagan un hueco comercializando sus productos en el Reino Unido si son capaces de diseñar la estrategia adecuada.



II. DEFINICION DEL SECTOR

1. DELIMITACIÓN DEL SECTOR

Este estudio trata sobre el mercado de puertas de madera para interior (de viviendas, locales comerciales, etc.).

En el mercado británico hay dos características que definen a las puertas de interior:

- Altura, anchura y grosor
- Método de construcción

Generalmente, hay una serie de medidas estándar para las puertas, que son:

- Anchura: 24, 28, 30, 32, 34, 36 pulgadas
- Altura: 78, 80, 82 pulgadas
- Grosor: 1 3/8, 13/4, 2 pulgadas

En cuanto al método de construcción, se distinguen tres posibilidades:

- Puertas macizas (*Panel doors*): se hacen con paneles sólidos de madera que se pueden unir con o sin clavos. El número de paneles puede variar según el diseño de la puerta, pero generalmente son ocho: tres horizontales, dos verticales y dos internos.
- Puertas huecas (*Hollow doors*): se hacen con un marco oculto relleno de cartón o de otros materiales en función de las necesidades (por ejemplo, si la puerta debe ser resistente al fuego se usarían otros materiales); este marco se recubre con finos paneles de madera dura o laminado.
- Puertas acristaladas (*Glazed doors*): se hacen con paneles sólidos de madera verticales y horizontales; los paneles internos suelen ser de cristal, puede haber dos o uno (cuando hay uno, el otro es de madera). La regulación británica exige que el cristal utilizado en este tipo de puertas sea de seguridad (que se corta a la medida deseada y luego pasa por un tratamiento especial).

Equivalencias entre el sistema imperial y el sistema métrico en los estándares de puertas:

<i>Imperial Pulgadas</i>	<i>Métrico Milímetro</i>	<i>Imperial Pulgadas</i>	<i>Métrico Milímetro</i>
78x24	1981x610	80x32	2032x813
78x27	1981x686	82x34	2083x863
78x30	1981x762	84x36	2134x914
78x33	1981x838		

Tabla 1
Ver Anexo 5 para conversión

EL MERCADO DE PUERTAS EN EL REINO UNIDO

2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Partidas arancelarias:

44.18.20	Puertas y sus marcos y umbrales
44.18	Obras y piezas de carpintería para construcciones, incluidos los tableros celulares, los tableros para parques, las tejas y la ripia, de madera
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera

Tabla 2

III. OFERTA

1. TAMAÑO DEL MERCADO

El sector de las puertas en el Reino Unido está creciendo en los últimos años y su evolución está muy relacionada con el sector de la construcción, que también ha estado creciendo a unas tasas cercanas al 10% en los últimos tres años.

Puertas de madera	1999	2000	2001	2002	Crecimiento periodo
Producción	600.331	624.834	650.320	672.292	11,99%
+ Importaciones	119.751	137.540	147.017	172.226	43,82%
- Exportaciones	23.960	24.414	27.251	23.668	-1,22%
Indicador de consumo aparente	696.122	737.960	770.086	820.850	17,92%

Tabla 3

Unidades: miles de libras esterlinas

Fuente: UK National Statistics

EL MERCADO DE PUERTAS EN EL REINO UNIDO

2. PRODUCCIÓN LOCAL

Puertas de madera	de	1999	2000	2001	2002	Crecimiento periodo
Producción		600.331	624.834	650.320	672.292	11,99%
Tasa de crecimiento		-	4,0816%	4,0788%	3,3786%	

Tabla 4

Unidades: miles de libras esterlinas

Fuente: UK National Statistics

El sector está creciendo, pero las tasas anuales de crecimiento son cada vez menores y se considera que eso en parte se debe a la carencia de personal cualificado en el sector de la construcción, que limita las posibilidades de la carpintería y, con ello, las del sector de las puertas.

3. IMPORTACIONES

A continuación aparecen los datos de importaciones de la partida arancelaria 44.18.20 "Puertas y sus marcos y umbrales" para los años 1999-2003:

Ranking	País	2003	
		Millones de libras	% Participación
1	Sudáfrica	26,914	16,05
2	Indonesia	23,808	14,19
3	Italia	21,063	12,56
4	Brasil	14,947	8,91
5	Polonia	12,725	7,59
6	Malasia	12,344	7,36
7	Portugal	12,112	7,22
8	España	8,518	5,08
9	Irlanda	4,401	2,62
10	China	4,398	2,62
Total Top 10		141,229	
Resto		26,509	

EL MERCADO DE PUERTAS EN EL REINO UNIDO

Tabla 5. Fuente World Trade Atlas

Ranking	País	2002	
		Millones de libras	% Participación
1	Sudáfrica	30,009	17,35
2	Indonesia	19,413	14,88
3	Italia	14,292	11,22
4	Malasia	9,621	8,37
5	Brasil	7,696	8,26
6	Polonia	30,009	6,45
7	España	19,413	5,56
8	Portugal	14,292	5,35
9	Vietnam	9,621	4,45
10	Irlanda	7,696	4,39
Total Top 10		149,255	
Resto		23,753	

Tabla 6. Fuente World Trade Atlas

Ranking	País	2001	
		Millones de libras	% Participación
1	Sudáfrica	24,916	16,95
2	Indonesia	24,896	16,94
3	Italia	15,637	10,64
4	Brasil	15,575	10,59
5	Polonia	13,598	9,25
6	Malasia	12,387	8,43
7	Portugal	8,754	5,96
8	España	5,223	3,55
9	Suecia	4,512	3,07
10	China	2,872	1,95
Total Top 10		128,375	

EL MERCADO DE PUERTAS EN EL REINO UNIDO

Resto	18,642
-------	--------

Tabla 7. Fuente World Trade Atlas

Ranking	País	2000	
		Millones de libras	% Participación
1	Indonesia	26,567	19,32
2	Sudáfrica	21,783	15,84
3	Brasil	17,471	12,7
4	Malasia	13,770	10,01
5	Polonia	12,252	8,91
6	Italia	11,214	8,15
7	Portugal	9,098	6,62
8	Suecia	3,772	2,74
9	España	2,908	2,12
10	Dinamarca	2,829	2,06
Total Top 10		121,669	
Resto		15,871	

Tabla 8. Fuente World Trade Atlas

Ranking	País	1999	
		Millones de libras	% Participación
1	Indonesia	21,442	17,91
2	Sudáfrica	18,747	15,66
3	Brasil	14,897	12,44
4	Malasia	11,501	9,61
5	Polonia	9,979	8,33
6	Italia	9,331	7,79
7	Portugal	7,252	6,06
8	Suecia	5,424	4,53
9	España	3,902	3,26
10	Irlanda	3,718	3,11

EL MERCADO DE PUERTAS EN EL REINO UNIDO

Total Top 10	106,198
Resto	13,553

Tabla 9. Fuente World Trade Atlas

La posición de España en las tablas de importación se mantiene relativamente estable dentro de los diez primeros países (en posiciones entre la 7 y la 9). Hay que destacar, tal y como se ve en el siguiente gráfico, que el porcentaje de participación española sobre el total de las importaciones británicas de puertas está creciendo en los últimos años:

Porcentaje que las importaciones de puertas españolas suponen sobre el total de puertas importadas por el Reino Unido

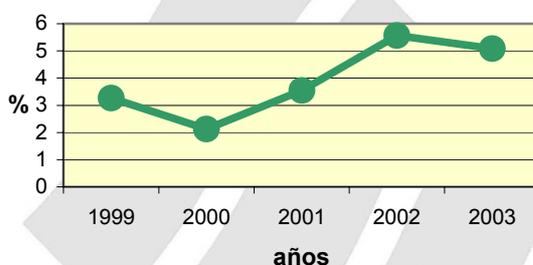


Gráfico 1. Elaboración propia con datos de World Trade Atlas

Se puede observar que Indonesia ocupaba el primer puesto entre 1999 y 2000 y lo ha perdido a favor de Sudáfrica desde 2001. También hay que destacar que países como China y Vietnam se han introducido entre los diez primeros, en perjuicio de otros como Suecia y Dinamarca. Estos cambios se pueden deber a la estrategia de productos de precios bajos sacrificando la calidad que siguen productores de estos y otros países.

4. COMPETIDORES

Además de la competencia de fabricantes extranjeros, en el mercado de carpintería británico existen empresas nacionales con perfiles muy diferentes. Además, los tamaños de estas empresas son muy distintos, aunque predominan las pequeñas, como se puede ver en el siguiente gráfico:

Número de empresas según número de empleados

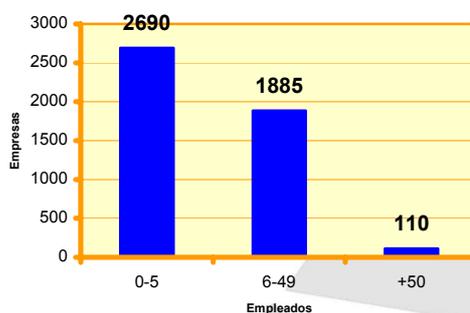


Gráfico 2. Elaboración propia con datos de Keynote

Las empresas británicas del sector son, en general, propiedad de sociedades extranjeras. En el anexo 1 se incluye una breve lista de empresas británicas.

IV • ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA

El mercado británico de productos de carpintería está en un momento fuerte y la demanda de productos de madera maciza va a seguir siendo importante, a pesar de que hay otros materiales que poco a poco van sustituyéndola, como los compuestos de cartón recubiertos de láminas de madera o el aglomerado.

Sin embargo, lo que no es tan fuerte son los canales de comercialización de los productos de carpintería y el suministro de la materia prima. A pesar de que el Reino Unido tiene su propia industria maderera, sus dimensiones no son suficientes como para cubrir las necesidades del mercado nacional a precios competitivos. Los competidores extranjeros tienen un gran poder en el mercado británico. Además, hay que destacar que la mayor parte de las empresas británicas productoras de madera son propiedad de empresas extranjeras.

Esta situación condiciona enormemente al sector productor de puertas ya que depende de los precios internacionales de la madera (sobre los que la industria maderera británica no puede influir por su escaso tamaño).

Como se pudo ver en las tablas de tamaño de mercado, las cifras de importación de puertas son considerablemente superiores a las de exportación. Esto es consecuencia en gran medida de la situación del mercado de la madera: si hay que importar madera para hacer puertas, es muy posible que directamente se importen las puertas ya fabricadas por diversos motivos (menor coste de la mano de obra en otros mercados, diseño, etc.).

EL MERCADO DE PUERTAS EN EL REINO UNIDO

El consumidor británico demanda unos estándares de coste, diseño y calidad que la industria nacional tiene complicado conseguir por los condicionantes a los que está sometida.

En este mercado es habitual la compra a través de catálogos o en superficies comerciales DIY (bricolaje) en las que también hay catálogos y algunas puertas expuestas. El consumidor final, además, en muchos casos está acostumbrado a ocuparse de la colocación de la puerta en su domicilio puesto que los puntos de venta no suelen ofrecer este servicio de manera gratuita a no ser que la compra sea muy grande. Por otro lado, escasean los carpinteros y las listas de espera para que realicen una instalación suelen ser de meses; sus tarifas son bastante elevadas también.

V. PRECIOS Y SU FORMACIÓN

Una vez consultados los precios de venta al consumidor final en diversos puntos de venta, se puede concluir que el intervalo de precios es muy amplio.

En el caso de las puertas de paneles de madera:

- Las puertas más económicas costarían entre 18 y 45 libras
- Los precios intermedios estarían entre 46 y 93 libras
- Las puertas más caras superan las 150 libras

En el caso de las puertas con cristal:

- Las puertas más económicas costarían entre 29 y 73 libras.
- Después hay puertas de precios intermedios que costarían entre 74 y 150 libras
- Las puertas más caras llegan a alcanzar las 600 libras

El tipo de cambio medio de la libra con el euro puede verse en el anexo 5.

VI. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

La percepción de las puertas españolas en el Reino Unido está cambiando mucho en los últimos años. Generalmente, los británicos identifican atributos como diseño y calidad con el producto italiano. En los últimos años, la presencia de empresas españolas en ferias del sector está haciendo que los británicos se den cuenta de las cualidades de las puertas españolas. Además, el nivel de precios al que se vende el producto español es muy competitivo para su elevada calidad, lo cual es otro punto a su favor.

Sin embargo, el producto español de calidad está encontrándose con el problema de que en el Reino Unido existe una creciente demanda de puertas de precios bajos cuya calidad no es relevante. Lo único importante es que el precio sea bajo aunque eso reduzca considerablemente la calidad. Productores chinos, portugueses, brasileños, eslovacos y croatas están introduciéndose en este mercado vendiendo productos en estas condiciones, con las que el producto español no puede competir.

Las empresas españolas llevan exponiendo sus productos de forma continuada en los últimos años en ferias británicas. Esto está haciendo que el producto español sea visible en el mercado británico y que la percepción sobre el mismo tenga más que ver con la realidad que con ideas preconcebidas o estereotipos.

EL MERCADO DE PUERTAS EN EL REINO UNIDO

Algunas de las empresas españolas que han expuesto sus productos en la feria Interbuild son:

- Puertas Proma
- Puertas Artevi
- Puertas Puig Oliver

VII. DISTRIBUCIÓN

En el mercado británico las puertas se suelen vender a través de dos canales de distribución en función del público objetivo:

- Cuando se quiere vender a promotoras y constructoras, se suele hacer a través de almacenes que venden productos de construcción (llamados *builders merchants*).
- Cuando se quiere vender a clientes individuales, se suele hacer a través de superficies DIY (bricolaje).

En ambos casos, el uso de catálogos está muy extendido.

Los fabricantes pueden contactar directamente con este tipo de superficies comerciales o bien hacerlo a través de distribuidores o agentes.

También hay empresas productoras que venden directamente al público en puntos de venta propios.

VIII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

Aspectos legales

El mercado de madera en general (y, como consecuencia, el de las puertas de madera) está regulado por legislación que cubre muchos aspectos diferentes debido al uso que se le da a este material. Al ser empleada en la construcción, se exige que la madera cumpla ciertos estándares de resistencia al fuego, de aislamiento acústico y de eficiencia energética (también aislamiento térmico) que aparecen en *The Building Regulations Amendment 2002*.

En el plano de la legislación internacional, la Directiva de Productos de la Construcción fija una serie de estándares armonizados para diferentes materiales empleados en la construcción. Esta regulación entró en vigor el 1 de Abril de 2003 y

EL MERCADO DE PUERTAS EN EL REINO UNIDO

la parte que hace referencia a los productos de madera está vigente desde el 1 de Abril de 2004.

La legislación específica para puertas de madera se recoge en los *Product Standard PAS 23/PAS 24*. Además de estos requisitos técnicos, los productos fabricados con madera deben cumplir los requisitos que fija el departamento de *Health and Safety*, que se pueden consultar en <http://www.hse.gov.uk/pubns/woodindx.htm>

Además, en los últimos años cada vez se concede más importancia al respeto al medio ambiente en todos los procesos de fabricación y, en el caso de la producción de puertas eso afecta al modo de obtención de la materia prima (la madera). Se espera que las empresas productoras tomen una actitud responsable y obtengan sus materias primas de fuentes sostenibles.

Las empresas fabricantes de puertas, además, deben cumplir las regulaciones relativas al embalaje de sus productos y se espera que estas regulaciones se complementen a corto plazo con el Estándar Internacional de Naciones Unidas ISPM15, que pretende armonizar la regulación de esta clase de embalajes a nivel mundial.

Cada vez se concede más importancia al reciclado de materiales, especialmente de aquellos que proceden de fuentes que se encuentran en cierto peligro, como es el caso de la madera. Por ello se han creado diversos programas para concienciar a las empresas, entre los que destaca *The Waste and Resources Action Programme (WRAP)*. Este programa, en colaboración con la *Timber Research and Development Association (TRADA)* ha iniciado una campaña para fomentar el uso de madera reciclada.

Canales de acceso

En general, las empresas españolas productoras de puertas suelen utilizar distribuidores o agentes para introducirse en el mercado británico. Estos distribuidores o agentes serían los encargados de contactar con los almacenes de construcción, las superficies de productos de bricolaje o cualquier punto de venta deseado.

Generalmente, cuando una empresa española del sector está interesada en entrar en el mercado británico, suele exponer sus productos en la feria Interbuild y anunciarse en revistas como Building.

Las ferias y revistas son también el canal más adecuado para encontrar un agente puesto que en el Reino Unido no existe un Colegio Oficial.

Tipos de contrato y medios de pago

En el mercado de puertas no se suelen firmar contratos de larga duración sino que cada operación de compra lleva sus propias condiciones.

Como medios de pago se utilizan habitualmente la transferencia bancaria, el talón bancario y la letra de cambio.

IX. ANEXOS

1. EMPRESAS

FABRICANTES

Allan Brothers	http://www.allanbrothers.co.uk/
Doors by design	http://www.doorsbydesign.co.uk/
Engels	http://www.engels.co.uk/
Manor doors	http://www.manordoors.com/
Soundcraft	http://www.soundcraft-doors.co.uk/
C&M Joinery	http://www.cmjoinery.co.uk/
Weatherseal	http://www.weatherseal.co.uk/
Gates of Plaistow	http://www.gatesofplaistow.com/
Ambassador	http://www.ambassadoor.co.uk/

PUNTOS DE VENTA

B&Q	http://www.diy.com/
Screwfix	http://www.screwfix.com/

2. FERIAS

INTERBUILD

Próxima edición se celebra en Birmingham del 23 al 27 de Abril de 2006

Cuenta con una sección específica (hall 9) para el mercado de puertas: *Doors, Windows & Facades*

Interbuild 2006

151 Rosebery Ave

London

EC1R 4GB

Tel: 0044 (0)20 7505 6694

Fax: 0044 (0)20 7505 6755

Email: info@interbuild.co.uk

Web: <http://www.interbuild.com>

La persona que lleva la sección de puertas se llama Steven Willis y sus datos de contacto son:

Tel: 0044 (0)20 7505 6864 Email: steven.willis@interbuild.co.uk

3. PUBLICACIONES DEL SECTOR

Building

Editor

Denise Chevin

Tel: 0044 (0)20 7560 4149

Web: <http://www.building.co.uk>

E-mail: dchevin@cmpinformation.com

4. ASOCIACIONES

Architectural & Specialist Door Manufacturers Association

3 Coates Lane

High Wycombe

Buckinghamshire

HP13 5EY

Tel: 0044 (0)1494447370

Fax: 0044 (0)1494462094

Web: www.asdma.com

Email: info@asdma.com

Door & Shutter Manufacturers Association (DSMA)

42 Heath Street

Tamworth

Staffordshire

B79 7JH

Tel: 0044 (0)182752337

Fax: 0044 (0)1827310827

Web: www.dsma.org.uk

Email: info@dsma.org.uk

Automatic Door Suppliers Association (ADSA)

411 Limpsfield Road

The Green

Warlingham

Surrey

CR6 9HA

Tel: 0044 (0)1883624961

Fax: 0044 (0)1883626841

Web: www.adsa.org.uk

Email: admin@adsa.org.uk

British Woodworking Federation

56-64 Leonard Street,

London EC2A 4JX

Tel: 0044 (0)870 458 6939

Fax: 0044 (0)870 458 6949

Web: www.bwf.org.uk

e-mail: bwf@bwf.org.uk

5. OTROS DATOS DE INTERÉS

Milímetros – pulgadas

1 pulgada son 254 milímetros

Tipo de cambio libra – euro

Media Enero-Julio 2004: 1 libra son 1,48845 euros