

Los primeros 20 años trabajaron en una bajera de 400 m² en Pamplona pero actualmente ocupan unas instalaciones de 6.500 m².

Siempre han sido empresa familiar y nunca han ambicionado una expansión exagerada, prefiriendo basar su negocio en el prestigio local. "Hemos conseguido unas cotas de calidad altas, que los clientes aprecian. Tenemos un mercado suficiente para lo que nosotros pretendemos, no queremos ser muy grandes, ni abarcar muchísimo, aunque eso no significa que nos paremos. Siempre se pretende un poco más, pero dentro de un orden, sin desfases".

En Navarra son una empresa puntera gracias a su nivel de conocimiento del material y a la tecnología de fabricación, especialmente en la carpintería mixta madera-aluminio que es la más exigente.

Aunque es una empresa familiar su línea de fabricación está totalmente automatizada. Por eso con 25 trabajadores son capaces de atender grandes pedidos.

En Navarra se valora mucho la carpintería, tanto exterior como interior y sus clientes, principalmente constructoras y promotores de viviendas de gama alta lo saben. Ezponda y Urdiróz es capaz de ofrecer ese servicio completo al cliente. Aunque su actividad se centra en la fabricación de ventanas, como carpinteros cubren toda la obra incluso las puertas de interior, puertas de exterior y especiales, rodapiés, pasamanos, buzones, etc. El servicio es completo incluyendo el montaje.

Esto no significa que no atiendan pedidos de obras de protección oficial en las que el precio de la ventana debe bajar sin que la calidad merme.

Se utilizan dos métodos para el montaje de la ventana en obra. "El primero, el más aconsejable, es colocar un premarco en obra sobre el que se coloca el marco que, junto con las hojas, forman un sólo bloque, en tan sólo 15 minutos. Es el método empleado en carpinterías de calidad o en madera vista donde cualquier defecto se apreciaría de forma inmediata y es imprescindible para ventanas de madera-aluminio.

El segundo, más económico, se utilizaba antes de la aparición de la unidad de hueco, consiste en servir en obra el marco, que se coloca directamente al levantar el tabique, para posteriormente completar la ventana con las hojas".

En las obras de protección oficial tienen que recurrir, por razones económicas al Pino. "Una carpintería exterior de madera, que se tiene que hacer de Pino difícilmente soporta el premarco, aunque sea la solución ideal. No sería competitiva". Además admite que ese procedi-

Ezponda y Urdiróz

Pasión por el oficio

Hace 51 años que empezaron a trabajar en Pamplona, donde siguen todavía. Los primeros Ezponda y Urdiróz levantaron la empresa y aseguraron su continuidad. Hoy está al frente Martín Jesús Urdiróz y su hijo trabaja ya en el negocio. Como buen navarro, Urdiróz es un hombre apasionado y de juicios contundentes, que hemos procurado respetar con toda su frescura en esta entrevista.

EVA MARTÍN OREJUDO
INGENIERO DE MONTES

miento altera un poco el resultado de la ventana aunque asegura que, en su caso, la diferencia es casi imperceptible debido a los amplios márgenes con que trabaja. El mercado manda y, si el cliente lo pide, hay que atender sus demandas, advirtiendo siempre de una posible merma en la prestación final.

No se queja de problemas en las obras "salvo las vicisitudes propias del oficio: desajustes por la evolución de las tecnologías de la construcción, todavía muy artesanal, deterioros posteriores a la colocación, etc. Hasta hace poco no había incidencias, pero la llegada de las grandes constructoras ha introducido nuevos problemas. Las nuevas trabajan con filosofías de empresa y de compor-

tamiento más agresivos. Desde entonces hay problemas de retrasos en los pagos y en plazos de montaje".

A pesar de no ser su especialidad también atienden demandas de particulares. Llegan a través de clientes y arquitectos conocidos y encargan carpinterías completas de viviendas unifamiliares. Su estructura no les permite obtener los mercados ocasionales de reformas y rehabilitación: "para un industrial siempre es mejor hacer mucho de lo mismo que pocas cosas muy especiales, pero te enseña y te divierte hacer cosas diferentes de vez en cuando".

Todavía no se han encontrado una carpintería que no se pudiera realizar, por tamaño o por forma. "Encima de la mesa

tengo el diseño para una vivienda unifamiliar con un ventanal de 4,95 m de ancho por 2,10 m de altura: ...este es un hueco excepcional, no sé que sentido tendría hacer algo mayor que esto.... Como ocurre con todos los materiales, hay usos más adecuados que otros, pero afortunadamente con la madera la evolución en la tecnología permite casi todo".

Materiales escogidos

Por su calidad y dominio del material Ezponda y Urdiroz quiere convertirse en adalid del buen nombre de la madera. Quieren demostrar de palabra y obra que la madera además de ser un producto ecológico "es un buen aislante y permite soluciones que consiguen las prestaciones máximas exigibles a una ventana (A-3, E-4, V-4) mientras que otros materiales para alcanzarlas necesitan procesos muy complicados que los encarecen. Un material tan noble y que a cambio solo requiere unos mínimos cuidados de mantenimiento (barnices a poro abierto o lasures que han superado los viejos problemas de los barnices y las pinturas)².

Las especies más utilizadas son: Pino Suecia y tropicales africanas como el Iroko, el Sapeli, el Moabi, el Elondo, etc. (africanas hay muchísimas, pero los circuitos comerciales mandan a nivel industrial y al final el número de maderas que se usan es muy limitado, las de mayor consumo). También, por supuesto, hay que tener en cuenta las maderas que vienen de EEUU y de Francia, principalmente el Roble. En la zona en la que trabajamos, siempre han tenido una gran tradición las especies autóctonas: el Haya y el Castaño (más para muebles), pero muy particularmente el Roble, que es la madera reina. Costumbre que es más acusada según nos vamos acercando al mar".

Pero a pesar de esta fuerte tradición, "la carpintería exterior de Roble es minoritaria por cuestiones de precio. El Roble español no existe como tal, es escaso y maderablemente no aprovechable; el de importación prácticamente triplica el valor de las maderas africanas. Lo normal es utilizar Iroko en viviendas de alto nivel y Pino para el resto.

Por otra parte no es posible utilizar perfiles de tableros tipo DM, como se utiliza en puertas, hojas, cercos y tapajuntas, por falta de la rigidez necesaria para soportar las solicitudes de este tipo de carpintería. Por lo tanto sólo se puede fabricar con madera maciza, lo que eleva el precio del producto respecto a la carpintería interior. El único derivado de la madera interesante son los perfiles laminados, particularmente para el Iroko, por sus tensiones internas en el piecerío. Aún

así, una pieza de madera laminada, debido al proceso industrial de obtención, aumenta considerablemente su valor añadido, lo que repercute en el precio final de la ventana dejándolo fuera de la competencia frente a las de madera maciza".

Un problema arrastrado

"La ventana mixta madera-aluminio es el producto más sofisticado y de mayor fiabilidad: emplea la tecnología más avanzada y proporciona las más altas prestaciones, pero se está introduciendo muy lentamente debido a su elevado precio". Su primera ventaja consiste en que su grosor es tal, que permite colocar un vidrio de 23 mm, que proporciona mayor aislamiento del habitual. La ventana tradicional de madera sólo puede lograrlo con perfiles de 68 mm obtenidos con piezas de 75 mm, como se hace habitualmente en Alemania y países nórdicos. En España se utilizan maderas de menor escuadría y no dan el perfil suficiente para colocar ese tipo de cristal. La otra gran ventaja es que no necesita ningún tipo de mantenimiento, y al interior da la calidez y la belleza de la madera.

"Pero el problema principal es que el usuario, el cliente y muchas veces el proyectista, desconocen las ventajas que puede ofrecer una carpintería exterior de madera frente a otros materiales. Se dejan influir primero por el precio y después y sobre todo, por el fantasma del mantenimiento y la conservación, aunque en realidad ninguna de las dos ra-

zones sea en absoluto determinante. En la mayoría de los casos se acaba en el rechazo del producto a priori.

El hecho es que España atravesó, después de la guerra, una situación de absoluta carestía. Como es normal siempre después de una guerra el número de constructoras se multiplicó y como la demanda fué apremiante, la carestía de materiales, la ignorancia técnica, la falta de herramientas y maquinaria dieron como resultado que se descuidó la calidad en uno de los elementos de más trascendencia en el resultado final de las fachadas. A todo esto se une que, por entonces, no se conocían las técnicas de secado, de tratamiento de maderas; las máquinas y herramientas no eran lo suficientemente evolucionadas, etc. y eso a pesar de que por entonces las exigencias no eran muy altas. Durante muchos años se fabricaron productos de precaria calidad hasta que los nuevos materiales irrumpieron en el mercado y las carpinterías de madera sufrieron una merma importante en su utilización.

Como resultado tenemos un producto parcialmente desprestigiado y todos sabemos que rehabilitar una reputación es mucho más costoso que arruinarla. Se ha llegado al punto de que hoy en día el nivel medio en la calidad de las ventanas de madera -hay excepciones por supuesto- es mucho mayor que el de otros materiales: lo que ocurre es que, como siempre, el precio es determinante. La ventana de madera no puede competir con ventanas de menores prestaciones hechas en otros materiales, como el aluminio, por una razón principal, la del mantenimiento y la conservación. Los promotores eligen carpinterías de aluminio de baja calidad por razón de precio, pero los arquitectos la eligen porque es un material que no se degrada a la intemperie, aunque sus prestaciones de calidad dejen mucho que desear (de hecho muy poca gente parece darles la importancia que en realidad tienen), el aspecto exterior siempre será el mismo y nunca van a tener reclamaciones. Para evitar esto, los carpinteros intentan aleccionar al usuario con la utilización de productos adecuados de protección cada día más convincentes.

A partir de aquí sólo cabe mejorar, ya que difícilmente el mercado puede estar peor de lo que ha estado. De hecho cada vez los fabricantes hacen mejor sus productos y el propio mercado se encargará de eliminar a los malos y esta es la mejor forma de promocionar la vuelta a la madera: procurar que cada carpintero, en su zona de influencia haga las cosas bien. Luego el boca a boca se encargará de ir aumentando poco a poco su cuota de mercado. Otra forma de pro-

moción es impensable dada la estructura de nuestras empresas".

Estructura de las empresas y desarrollo tecnológico

"El mercado de las ventanas en España todavía carece de una normalización de medidas, a diferencia de lo que ocurre en las puertas, y esto propicia la libertad de los proyectistas pero obliga a mantener una flexibilidad en las líneas de producción y dificulta la formación de empresas de mayor alcance geográfico. Esto condiciona el mercado aunque el trato con los clientes, con los arquitectos, es más directo y el conocimiento que ellos tienen de la empresa es mejor.

En países como Francia y Alemania la estandarización permitió la creación de empresas importantes que operaban en diferentes regiones y distribuían a través de puntos de venta extendidos por todo el país, posibilitando incluso, la exportación. En la mayoría de esos países continúa la fabricación normalizada y el número de soluciones y dimensiones de hueco es muy elevado. Pero incluso allí se observa hoy un retorno a las carpinterías de encargo que permiten mayor libertad de diseño y que no representan ya ningún coste añadido por la existencia de las máquinas de control numérico que permiten el posicionamiento de la maquinaria en cuestión de segundos. Es el diseño, fundamentalmente, lo que diferencia a unos fabricantes de otros, porque las soluciones son muchas. Cada uno ha investigado, experimentado y finalmente escogido aquel que ha considerado más apropiado a la calidad que estaba dispuesto a ofrecer". Así lo entendió Ezponda y Urdiróz y procuró dar con el diseño capaz de obtener las máxi-

mas prestaciones posibles, teniendo en cuenta, eso sí, la evolución del mercado, por ejemplo en la posibilidad de un aislamiento acústico especial (presente en normas europeas pero que en España aún no son exigidas) lográble con solo la introducción de un nuevo dato en la máquina que se encarga de practicar una acanaladura para acoplar la junta fónica. "Existen empresas que se dedican a fabricar herramientas específicas para la realización de un diseño determinado de ventana pero es conveniente cerciorarse antes, de la funcionalidad de éste para adaptar toda la línea de fabricación a ese nuevo diseño".

Escepticismo sobre los sellos de calidad

En esta política de calidad Ezponda y Urdiróz, como otros fabricantes, procuraron mejorar su producto, comenzaron a salir al exterior, a visitar ferias, a comparar. Y se dieron cuenta, haciendo una cura de humildad, de que lo que ellos fabricaban estaba muy lejos de ser una buena ventana de madera. Por eso pusieron manos a la obra, idearon diseño tras diseño y probaron su efectividad en los bancos de ensayo de AITIM, mejorando paso a paso. Durante todos esos años la asociación con AITIM fue cordial y fructífera hasta hace apenas dos años cuando se produjo un distanciamiento³.

Ezponda y Urdiróz y otras empresas de la zona, abandonaron el sello pensando que no les aportaba lo suficiente en relación a las cuotas que pagaban. Pero no acaban aquí las críticas de Urdiróz, quien entre sus proveedores cuenta con empresas que tienen registros de AENOR y no siempre encuentra

productos adecuados, productos que causaban problemas a sus clientes ya antes de obtener el sello. "No es que el sello dañe la fabricación de un producto, sino que no se exige lo que debería ser su principal razón de ser. Se ha dejado que su nombre se utilice para una publicidad de algo que no deberían certificar. Y es que en teoría el sello garantiza una calidad sin necesidad de un conocimiento previo del producto, pero en la práctica no queda otro remedio que probarlo primero".

En Navarra esta situación ha llevado a que los sellos de calidad se utilicen a veces como señuelo para obtener contratos de constructoras que construyen a veces viviendas de protección oficial de bajo nivel, pero que exigen a sus proveedores sellos de calidad. Paradójicamente, a veces, al final se acude a los que no se preocupan de la calidad en sí pero que disponen de un sello que les ampare. Y esta situación es justamente la contraria a la que debería producirse.

Notas

¹ Este segundo método ha sido ampliamente desaconsejado ya que los cercos pueden permanecer expuestos a la intemperie y ocasionar alteraciones en su volumen y propiedades, sufrir desperfectos por la agresividad de la obra, resultando de esta forma mermada la calidad final del producto. Además, por el método de instalación, ningún ensayo que pueda garantizar los resultados.

² Los barnices y las pinturas han sido usadas como protectores de la madera al exterior durante años en todo el mundo, aunque desde hace varios años se utilizan los barnices a poro abierto o lasures, que han «barrido» en el mercado exterior, casi literalmente a los anteriores debido a su facilidad de aplicación y su mayor efectividad en la protección.

³ Para Ezponda y Urdiróz la metodología del sello es incorrecta: se exigen dos huecos de ventana para ensayar, las cuales se clasifican según las prestaciones que den en relación a las normas. Si el fabricante desea mejorar su producto se le aconsejan las diferentes formas de lograr sus objetivos hasta llegar a alcanzarlos. Es entonces cuando AITIM otorga un sello de calidad a productos que logren sobrepasar ciertas cotas que se comprueban con ensayos periódicos. Para el sr. Urdiróz AITIM debería exigir además tener una estructura mecánica suficiente como para asegurar la reproducción exacta de la ventana homologada en todas las unidades fabricadas y comprobarlo, desplazando técnicos a que certificaran esa continuidad. Este paso resulta esencial, a la hora de asegurar la calidad de todos los productos.

En su opinión se ha desacreditado este sello con la presencia de fabricantes insuficientemente acreditados, dando la impresión de que prevalecen criterios lucrativos sobre los de calidad.