

ENTREVISTA
A MIKEL
ARANDO,
DE PROTEC



Protec se fundó en 1997. Es una empresa familiar que desde el principio se especializó en la fabricación de madera tratada para exteriores para clases de uso 3 y 4. “Empezamos la actividad fabricando rollizos pensando en el aprovechamiento y valorización de la madera de pequeñas dimensiones procedente de plantaciones de nuestro entorno. Poco a poco hemos ido haciendo productos de más valor añadido y ahora fabricamos sobre todo a medida, bajo pedido. Fabricamos madera para stock en piezas largas. Nuestra especialidad es trabajar a medida todo tipo de productos: suelos, terrazas, señalética, pérgolas,... cada día una cosa nueva. Trabajamos sobre todo en el País Vasco aunque también suministramos material en toda España. Antes de la crisis de 2008 trabajábamos más a nivel estatal aunque eso se vino un poco abajo y ahora trabajamos sobre todo en nuestro entorno ya que al centrarnos en productos a medida necesitamos mucha relación con el cliente y eso requiere proximidad”.

¿Hay algunas peculiaridades específicas en el País Vasco?

En general no, aunque dependiendo de qué elementos, igual algunos requieren tener relación con los estilos de los caseríos en cuyos entornos se van a instalar, pero cada proyecto es un mundo en función de lo que quiera el arquitecto, el promotor o el particular pero no creo que se pueda decir que haya un estilo vernáculo o específico.

En general se asocia este tipo de trabajos a un diseño que podría clasificarse como rústico ¿Esto es así o es un prejuicio superado?

Teniendo en cuenta que lo que nosotros hacemos son sobre todo elementos de urbanización, creo que esto no es así. Sí que hacemos elementos que son más rústicos, pero hacemos muchos productos de diseño, depende de cada proyecto. Si trabajamos en un entorno urbano como Bilbao o San Sebastián lógicamente el diseño tiene que adaptarse a estos entornos. En cambio, si el proyecto se va a ejecutar en una zona rural el estilo debe ser distinto, pero la madera tratada hace tiempo que ha dado el salto de fabricarse solo para ese tipo de entornos y ahora se integra, adaptándose en su diseño, a otros más urbanos. Creo que es además un campo que hay que seguir explorando. En realidad, creo que los límites los ponemos nosotros, se pueden hacer muchas más cosas con la madera al exterior de las que hemos hecho hasta ahora.

¿Quién hace el diseño, el prescriptor o Protec?

Depende del proyecto. Normalmente, el arquitecto da un poco la idea y nosotros le hacemos una propuesta y sobre esa propuesta se va puliendo, adaptándose a la necesidad funcional y estética. También hay algunos que tienen claro lo que quieren desde el principio, pero lo normal es que haya un “feed back” de trabajo colaborativo entre las dos

partes. Nosotros ponemos la parte técnica de los detalles constructivos, las uniones, etc. y el arquitecto o el promotor aporta lo que él necesita, adaptado a la idea de conjunto del proyecto general en el que hay muchos más elementos y aspectos a considerar.

Imagino que muchos arquitectos no sabrán solucionar soluciones típicas con madera

Sí, en general es así. A veces hay arquitectos más especializados, pero normalmente, solo exponen la idea del elemento que necesitan y luego el detalle y la ejecución lo tenemos que hacer nosotros.

¿Consideras que está aumentando el conocimiento por parte de los prescriptores sobre la madera tratada?

Yo creo que sí. Antes, muchas veces, en los Pliegos se ponía solamente “madera tratada” y eso no es decir nada. Ahora, normalmente, ya se suelen indicar al menos las clases de uso, pero falta el paso siguiente. Sigue habiendo muchos problemas con la Dirección de obra. Si no hay una dirección de obra que exija lo que pone el proyecto, volvemos a que la decisión final dependa solo del precio. El pecado del sistema que premia solo el precio es que se acaba haciendo lo más barato, que normalmente es lo peor o lo más chapucero. Ese es un poco el problema que tenemos ahora, más que el proyecto o la prescripción en sí.

O sea que el precio sigue siendo el problema fundamental

Sí lo que en un concurso se va a valorar es solo el precio, ¿qué vamos a ofertar? cumpliendo lo que pida pero lo más barato posible. Entonces ese el problema de origen. Lo más barato y lo mejor,... pues es difícil. Por eso si trabajamos directamente con el promotor sobre algo más a medida, más adaptado a lo que él necesita, seguro que va a salir

mucho mejor. Y además si hay problemas eres el responsable. Por eso tendemos a trabajar más en proyectos a medida, especiales o diferenciados. Yo creo que hay mercado para todos, para las empresas que van a precio y para las que quiere hacer las cosas bien.

¿Ya se valora el aspecto medio ambiental al prescribir madera?

Sí, y creo que es el aspecto más diferenciador pensando en la competencia de la madera frente a otros materiales. Nosotros hemos hecho una Declaración Ambiental de Producto (DAP ó EDP en inglés) con la ayuda del Gobierno Vasco y Baskegur. Gracias a ella podemos dar datos sobre los impactos ambientales de todo lo que fabricamos. Si eso lo comparas con otros materiales como el hormigón o el acero, por ejemplo, son muy inferiores, están a otra escala.. Así que en la medida en que se trabaje en ecodiseño hay una batalla ganada, pero no va a ser fácil porque a nadie le gusta perder mercado. Lo que tenemos que hacer las empresas de la madera es poner en valor nuestro producto pero con datos medibles y verificados por un tercero. Datos que, por otra parte todo el mundo intuye pero hay que ponerlos negro sobre blanco, con las DAP y con otros instrumentos como el Ciclo de vida del producto. Y ese es un campo a ganar a otros materiales que verdaderamente tienen más impactos sobre el medio ambiente o no son sostenibles.

Ahora mismo ¿tiene ese DAP un reconocimiento a nivel comercial?

Creo que sí, tiene su peso. Aunque depende un poco del promotor, de qué es lo que quiere. Si está en un proyecto que está teniendo en cuenta el medio ambiente, lo valora. Pero de ahí, a meterlo en un Pliego de condiciones todavía falta tiempo, se ve poco todavía. Yo creo que cada vez se valora más, que las empresas tengamos DAP y sellos de calidad ambientales aunque solo sea como imagen de empresa comprometida con el medio ambiente. En la medida en que cada vez hay más conciencia medio ambiental, se hace necesario dar instrumentos que permitan valorar la idoneidad ambiental en términos numéricos, comparables. Puede que las DAP en sí no sean muy conocidas, pero si lo explicas lo entiende todo el mundo. En este momento seguramente somos la única empresa fabricante de madera tratada que lo ha realizado pero lo importante -vuelvo a repetir- no es competir entre nosotros sino frente a otros materiales.

¿Hay tanta competencia con el hormigón en este segmento como sugieren tus palabras?

Si la hay. El hormigón está muy adaptado a todo tipo de obra civil con sistemas prefabricados (vallas, escaleras, bancos...) y con sistemas in situ (losas, rampas, plataformas...). Y como pasa en otro tipo de construcciones al prescriptor y al constructor no le sale naturalmente la madera porque conoce mejor el hormigón, sin darse cuenta de que la madera seguramente le saldrá más económica y de ejecución más rápida. Esa cultura de la madera está más arraigada en países nórdicos, por ejemplo, aquí se perdió la tradición del uso de la madera.

En cuanto a certificaciones está muy extendida la de la



madera sostenible (PEFC, FSC..) ¿pero el resto?

Cada vez se da más importancia a medir la sostenibilidad. Una forma es con las certificaciones que comentas pero ¿cómo se mide de forma más precisa? La DAP certificada es una forma. También ahora estamos trabajando en indicadores ambientales, sociales y económicos ordenados por los objetivos de desarrollo sostenible (ODS). Cada vez hay una mayor conciencia de que hay que cuidar el Planeta y cuantos menos impactos hagamos al medio, mejor. La madera frente a otros materiales, independientemente del método de medida de los impactos ambientales, los va a tener mucho menores por lo que va a tener un papel importante. Por tanto, hay que trabajar sobre todo en informar. No en hacer propaganda, sino en exponer las cosas como son. Date cuenta de que cuando un árbol se corta, se planta o crece otro y es un recurso que nunca se agota y va a seguir así si se gestiona de una forma sostenible (acreditado por las certificaciones PEFC o FSC). No es una cantera de la que se extrae piedra y, como no sale más, termina por agotarse, es un recurso renovable. Además, los árboles fijan CO₂ en sus componentes, como la lignina y celulosa de la madera, que luego se transforma en unos elementos que, mientras estén en uso, siguen teniendo el CO₂ fijado.

Pero parece que en la madera tratada, el hecho de que haya componentes químicos parece que le da un matiz peyorativo al producto

Precisamente lo que hacen las DAP es medir todos los impactos ambientales en la fabricación de un producto, en nuestro caso el tratamiento con sales de cobre incluido. Evidentemente una madera tratada tiene un impacto mayor que una madera no tratada pero tiene también una vida útil mucho mayor. Eso es lo que hay que comparar. Se trata de comparar manzanas con manzanas. Para poner en valor la idoneidad de lo que hacemos desde un punto de vista de sostenibilidad hay que compararlo con otros materiales alternativos. Si una madera no tratada no va a tener una vida útil al exterior no la puedes comparar con una madera tratada que va a tener una vida mucho más larga sin problemas, medioambientalmente igual es más costoso reponer 3 veces una madera no tratada que ponerla tratada y no hacerle ningún mantenimiento. También sirve para comparar unos tratamientos con otros que en vez de productos protectores usen calor o acetilado,... o, incluso con maderas tropicales que a lo mejor tienen una durabilidad natural pero donde el transporte pesa mucho a efectos de impactos medibles en las DAP.



¿Son la tecnología y las inversiones necesarias en el sector del tratamiento factores críticos para la rentabilidad?

El tratamiento protector al final es un tratamiento industrial que tiene ya muchos años de existencia y es conocido pero yo creo que en una empresa como la nuestra el diseño de las soluciones, conocer el material y cómo se comporta para tenerlo en cuenta en su vida de servicio es lo más complicado porque requiere experiencia. Al final nosotros lo que aportamos es nuestro conocimiento, es lo que nos pone en valor. Saber sobre el material, conocer sus características. Si no las conoces al final se producen fallos, ... se ven en algunos trabajos algunas uniones que en madera no tienen ningún sentido. Me imagino que en otros materiales pasará igual. Hay que conocer cómo funcionan las cosas. Es lo que aportamos nosotros.

¿Tenéis un gabinete de cálculo?

Nosotros lo que hacemos es una comprobación dimensional para las cargas en cada proyecto. Las secciones de soluciones estándar las conocemos y adaptamos las soluciones a estas dimensiones o pasamos a las secciones correspondientes. Muchas cosas se repiten. Tenemos nuestra forma de hacer las cosas. Lo hacemos

a nuestra forma, a veces tenemos que cambiar lo que viene en proyecto a soluciones que sabemos que funcionan por experiencia.

¿Y en cuanto a la tecnología de autoclaves, es complicada? Al principio los autoclaves eran gigantescos y ahora veo que



ese tipo de producciones no se hacen. A qué se ha debe?

Los grandes autoclaves de EEUU siguen existiendo pero son otro mundo, nosotros somos el concepto contrario. Claro que hay fábricas grandes en Europa también que hacen series muy grandes. Al final es una cuestión de competencia. Pero para esas producciones ya están ellos. De todas formas Europa es diferente al resto del mundo en el tema del tratamiento de la madera. Aquí la normativa de biocidas y demás reglamentaciones está mucho más preocupada por cuestiones de salud y medio ambiente. En Europa se valora más el tema del medio ambiente y nosotros tenemos que adaptarnos lo mejor posible a esa filosofía porque nosotros al final somos aplicadores. El problema que puede surgir a los fabricantes de productos protectores es si se pone en tela de juicio el cobre, que está en la base de todos los tratamientos en la actualidad, pero no creo que esto ocurra en el corto - medio plazo.

¿Cambiáis mucho de productos de protección?

No. Utilizamos Wolmanit CX-8 de Dr. Wollman, del grupo BASF. Llevamos muchos años con ellos y nunca hemos tenido ningún problema. No podemos arriesgarnos a que el tratamiento pueda fallar. El tratamiento tiene que ser seguro si o sí, ya que solo fabricamos madera tratada para exterior.

Yo creo que la gente no es consciente de los controles tan rigurosos que se siguen en estos procesos, la cadena de custodia, etc. Es una industria muy rigurosa pero quizás no se transmite suficientemente hacia fuera. Es verdad. Cada pieza que se trata está perfectamente identificada en todo su procesado desde que llega al patio, se cilindra se clasifica y se trata. Si hubiera algún problema podríamos tirar hacia atrás en la cadena de custodia y descubrir dónde está el fallo y quién es el responsable. Por eso nosotros tenemos el sello de calidad de AITIM. El tener un sello de calidad de un tercero significa que no es que yo diga que hacemos las cosas bien, sino que un tercero nos audita y lo certifica, en este caso es un centro de prestigio el que lo acredita. Creo que es una cosa que el mercado valora.

Igual que sois fieles al mismo producto protector ¿la madera es siempre la misma, es pino radiata?

No solo usamos pino radiata, también pino silvestre y ciprés. El radiata y el ciprés son de plantaciones de la región. El pino silvestre es nórdico. Precisamente en el DAP se aprecian bien las diferencias en los impactos ambientales según el origen de la madera. Fabricamos rollizos de 6 a 20 cm y son fustes delgados normalmente procedentes de aclareos o entresacas. Proceden de montes de altura, un poco cerrados porque es importante que sean muy rectos. Con estas condiciones salen pies muy derechos, ya que al final, lo que vamos a hacer son cilindros. Cuando es madera de escuadría la compramos a aserraderos en tabla y tablón y la cepillamos y mecanizamos en nuestra fábrica.

