

Panespol®

La innovación española en decoración, capaz de competir a nivel internacional

La empresa Panespol ultima los detalles para el lanzamiento de un nuevo producto que marcará la diferencia en su sector

Evocar un paisaje natural, un entorno rústico, industrial o sumergirte en un escenario salvaje. Todas estas sensaciones se pueden conseguir con los paneles de poliuretano que diseña, fabrica y distribuye la empresa alcoyana Panespol: líder en el mercado nacional e internacional por su **capacidad de innovación, por la calidad de sus productos y por el servicio postventa que ofrece a sus clientes.**

En su amplio catálogo con alrededor de 200 referencias, podemos encontrar paneles de poliuretano para revestimiento que imitan materiales como la madera, la piedra, el ladrillo o la pizarra, por ejemplo, pero también podemos solicitar diseños más especiales inspirados en estampados de animales salvajes, cortezas de olivo, bambú, etc.

De todas formas, si entre todas estas opciones no encuentra la que busca, desde su departamento de I+D escucharán sus peticiones para adaptarse a cualquier necesidad: con Panespol no hay más límites que la propia imaginación del cliente.

Los orígenes de una gran idea

Los orígenes de la empresa se remontan al año 1991, cuando comenzaron a trabajar el poliuretano a través de diferentes productos como marcos o figuras para decoración. A partir del año 2000, por una necesidad propia de José Juan Leva, director general de la compañía, surgió la idea de crear este producto.

Tal y como surgen las mejores ideas, de la forma más inesperada, Leva comenzó a pensar en cómo revestir una de las paredes de su casa y así se le ocurrió la posibilidad de imitar piedra con el material con el que trabajaban: el poliuretano. A partir de esta idea inicial, comenzaron a trabajar para crear este tipo de paneles decorativos. Tras acudir a diferentes ferias del sector, se dieron cuenta de que habían creado un producto que despertaba un gran interés en los clientes y decidieron patentarlo.

Desde Panespol, como fabricantes de poliuretano, pueden **realizar cualquier textura o imagen en relieve.** Según nos explica José Juan Leva: *“Contamos con un departamento de diseño propio, formado por un equipo capaz de plasmar cualquier idea sobre una pared: desde los diseños más tradicionales hasta los más extravagantes y originales como estampados de serpiente o vaca, por ejemplo, que realizamos gracias a una patente propia de paneles de poliuretano con revestimientos textiles”.*



Con Panespol no hay más límites que la propia imaginación del cliente

En un plazo de unos tres días, con Panespol, se puede renovar y cambiar completamente la imagen de un establecimiento

Con carácter internacional

En 2006 Panespol entró en el mercado internacional y actualmente trabaja en prácticamente todo el mundo. De hecho, el 95% de su volumen de negocio corresponde al mercado exterior y tan solo un 5% al nacional. Trabajan para toda Europa con Alemania y Rei-

plazo de unos tres días, dependiendo del espacio de la tienda, se puede renovar y cambiar completamente la imagen de un establecimiento. Trabajan con clientes tan relevantes como El Corte Inglés o Burger King, entre otros.

Sin embargo, tal y como nos explican desde Panespol, en España todavía cuesta que los clientes valoren la calidad y las ventajas de este sistema. *“Aquí se piensa que lo que no pesa, no es bueno”*, afirma. *“Somos el enemigo público número uno de los albañiles; prefieren trabajar en una obra durante tres meses, que hacerlo con este sistema y conseguir mejores resultados. Todavía cuesta que algunas empresas en nuestro país apuesten por la calidad y no miren solo el precio, aunque cada vez más descubrimos que arquitectos y diseñadores de nueva generación, son más conscientes de la necesidad de un buen producto como este”*, añade.

Materiales atóxicos e ignífugos

Los paneles de Panespol cumplen con todas las normativas vigentes gracias a su fabricación con materiales atóxicos e ignífugos. Cuentan con dos gamas de productos: una gama que se vende a grandes superficies para la venta particular y la gama profesional que cuenta con normativas más estrictas. En la filosofía de la empresa prima la calidad y el I+D+i, no el precio.

El concepto de Panespol se basa, como hemos comentado, en ser capaces de hacer realidad las ideas del cliente, por lo más disparatadas que sean. *“Este producto cuenta con unas posibilidades ilimitadas, no estamos sujetos a modas, podemos crear cualquier textura o forma”*, nos explica Leva.

Una novedad en marcha

Con el objetivo de conseguir un panel que fuera totalmente ignífugo y atóxico, no solo en su superficie, Panespol ha investigado hasta conseguirlo. *“El hándicap que nos encontrábamos es que en grandes obras oficiales como aeropuertos o teatros, por ejemplo, nos solicitaban que el panel tuviera estas características en su totalidad, que todo el panel fuera atóxico e ignífugo, también en techos y suelos”*, asegura Leva. La dificultad añadida era además conseguir que este panel fuera ligero, por lo que tras la investigación con la mezcla de diferentes materiales lo han logrado, cumpliendo con todas las normativas. Hasta el momento, por lo que sabemos, no existe en el mercado ningún producto con estas particularidades, por lo que será un claro avance en el mercado de la seguridad en el sector de la decoración. Su lanzamiento está previsto para principios de 2015.

no Unido como principales mercados, además de exportar a los países árabes y a Latinoamérica; **además tienen previsión de comenzar a trabajar en el mercado norteamericano:** *“Pensamos que el mercado estadounidense acogería muy bien este producto, el problema que tenemos es la equiparación del dólar al euro; nuestros precios se disparan para este mercado. Por el momento, estamos en fase de promoción”*, afirma Leva.

Por otro lado, a medio plazo pretenden abrir una factoría en Latinoamérica para cubrir este mercado y evitar costes añadidos en portes, aduanas y evitar el problema del cambio del euro al vender en el exterior. En España también pretenden ir creciendo en nuevos modelos.

La mejor solución para el sector retail

“Nuestro fuerte es el retail; la renovación de tiendas es el cliente potencial de Panespol”, asegura Leva. Este tipo de cliente requiere de constantes renovaciones que deben hacerse en el menor tiempo posible, sin necesidad de obras y con un coste muy reducido. En un