

Reflexiones de un carpintero

Yo no me juego el futuro

Llevo consultando la revista Aluminio varios años. He visto como cambió hacia el PVC y también como recientemente ha vuelto a su esencia y por ello me animé a escribir estas reflexiones y enviárselas confiando que fueran publicadas.

El inicio de mi actividad fue con la carpintería de aluminio. Durante muchos años he visto como los sistemas han ido evolucionando, desde aquellos sencillos sistemas que se instalaban en todos los sitios, normalmente en bronce o plata, hasta los actuales complejos sistemas con RPT. Desde hace aproximadamente 3 años, viendo la evolución y demanda del mercado, decidí incluir en mi catálogo de productos sistemas de PVC. Desde la toma de esa decisión hasta la actualidad he meditado seriamente sobre mi decisión, y aquí os dejo mis reflexiones más importantes:

1. Pensando en mi futuro

Hace relativamente poco sucedió algo que me hizo pensar seriamente en mi futuro. Opté a un presupuesto para cambiar unas ventanas de una vivienda. El propietario de la casa quería PVC a toda costa y mi presupuesto fue de ese material. Al poco tiempo llamé al cliente para saber la decisión que había tomado y me dijo que sintiéndolo mucho yo no era el proveedor elegido. Me explicó que la empresa que le hacía la reforma tenía un obrero que, además de sus labores de albañilería, instalaba las ventanas de PVC, ya que esas ventanas le venían montadas de fábrica y que la instalación no era excesivamente compleja. Por supuesto, en el precio eran más competitivos, ya que imagino que esta empresa de reformas, una vez que iba a realizar varios trabajos, podía incluir un margen inferior en las ventanas.

Entonces vino mi reflexión, ¿qué valor añadido tiene mi profesionalidad cuando la ventana viene montada de fábrica simplemente para instalar? ¿Y si resulta que ahora profesionales que realizan otra actividad instalan ventanas? Me di cuenta que esta situación podía poner en serios apuros mi valía profesional, mi diferenciación, mis años de experiencia. Me di cuenta que esto, con una ventana de aluminio, hubiera sido muy complicado que sucediera, ya que la ventana la monto yo y profesionales como yo, y no es algo que pueda hacer cualquiera.

Ya sé que ahora también es posible poner mi propia máquina para hacer ventanas de PVC y ser más competitivo en el precio pero, ¿ahora tengo que volver a realizar una inversión en maquinaria? ¿Lo necesito? Después de analizarlo seriamente y ver números mi decisión es NO.

2. La verdad sobre el ahorro energético

Llevo mucho tiempo, sobre todo los últimos años, viviendo una “guerra” de datos acerca del valor de transmitancia de las ventanas, escuchando que, como unas tienen por ejemplo un valor “1” y otras “2,5” aíslan mucho más las unas que las otras y son “más eficientes energéticamente”. Esto siempre me ha planteado algunas cuestiones: ¿Qué le supone esto a un cliente mío? ¿Ahorra más dinero en calefacción o aire acondicionado con unas ventanas respecto a otras? ¿Son ciertos todos los argumentos y datos que nos da el PVC acerca del ahorro que suponen sus productos?

La verdad es que yo tenía mis dudas desde hace tiempo por varias cosas, si resulta que en una ventana la mayor parte es vidrio y un porcentaje que no creo que suponga más del 30% es el marco, ¿no debería influir tanto si es de aluminio o de PVC! Además, yo creo que no se tienen en



cuenta cosas muy importantes como una buena instalación, pero lo que si tengo claro es que lo más importante en una ventana será la elección del vidrio adecuado.

Pero esto no es todo, resulta que hace dos o tres meses me encuentro con un informe publicado en la revista Aluminio realizado por Tecnalía, que por lo que he visto es un laboratorio serio, y leo que esos números que llevo años escuchando son "MEN - TI - RA". No salía de mi asombro, resulta que lo importante a la hora de ahorrar es cambiar una ventana mala y vieja por una nueva, pero que la influencia de elegir una con valor de transmitancia muy bajo con otra de valor algo más alto es mínima, el porcentaje de ahorro es inapreciable.

Señores del aluminio, háganselo mirar, su competencia lleva años bombardeándonos con este mensaje y ha calado tanto que nos lo hemos creído, y resulta que ahora todos esos datos de ahorro son MENTIRA, yo creo que ya es hora de que pongan en valor su producto, ¿no?

3. Resistencia de las ventanas

Si las "superventanas" de PVC son tan resistentes, ¿por qué no se hacen muros cortina íntegramente de PVC? Ahhh, porque no resisten, necesitan la ayuda de un material como el aluminio para crear un "armazón" resistente. Entonces, ¿Qué pasará con muchas de las ventanas de

PVC que estoy instalando? Pues imagino que las de alta gama tendrán refuerzos, pero yo ya me he encontrado varias puertas y ventanas que se han "caído" por la acción del tiempo y cuya "eficiencia" deja mucho que desear.

¿Es el PVC un producto que garantiza una instalación duradera? Sinceramente no lo sé, pero viendo lo que estoy viendo, o pagas una "peazo" ventana, o ya veremos lo que duran manteniendo sus propiedades.

Conclusiones

Mi futuro creo que está más seguro con mis ventanas de aluminio, es una profesión que llevo años realizando y donde sé que soy bueno, no quiero competir con un simple "colocador" de ventanas. A ver si lo que yo llevo años trabajando va a venir un simple "mañoso" y me lo va a quitar.

Resulta que el mayor, y casi único, valor añadido que me ofrecían las ventanas de PVC es MENTIRA, que el ahorro económico que aportan es mínimo. Sin embargo las de aluminio tienen más acabados, son más "finas", sé que aguantan casi eternamente,...

Yo no pienso seguir mintiendo a mis clientes, si me preguntan les diré lo que se acaba de demostrar, que en la factura de gasoil, gas o lo que sea no van a notar la diferencia. Que se nota al poner unas nuevas ventanas con un buen vidrio, pero no en el material del marco de la ventana. Y que en otras cuestiones el aluminio es insuperable, es normal, es un metal, mucho más resistente, yo no he visto nunca, por ejemplo, un coche de PVC, por algo será ¿no?

Sé que mis ventanas de aluminio durarán muchos años a mis clientes, con un mantenimiento casi cero y sin perder cualidades, no se deforman, no se caen, no pierden color..., ¿las otras durarán lo mismo en las mismas condiciones? Tengo más que serias dudas...

Y por último y no menos importante el precio, que lógicamente es algo a tener muy en cuenta. Si, lo reconozco, he ganado en algunas ocasiones más dinero vendiendo PVC que aluminio, pero creo que a la larga lo acabaré perdiendo, prefiero ganar un poco en algo que mucho en nada. Y como ya he dicho en algún momento, creo que mis clientes sí estarán dispuestos a pagar el valor que tienen unas buenas ventanas de aluminio porque le van a durar toda la vida.

Nada más, si me publicáis estas reflexiones os lo agradezco, y espero que pueda seguir leyendo vuestra revista muchos años, y que el aluminio siga siendo el número 1 como material elegido para hacer ventanas.

Un saludo a todos los profesionales que integramos este sector.

A.P.G.

