



Agustí Bulbena

Arquitecto.
Director Técnico de Vidresif.

Una generación Novoperfil existe.....

Hablar hoy del año 1989 provoca una doble sensación, por un lado nos hace pensar que ya tenemos una edad y por otro que ya tenemos una experiencia, o como mínimo que la deberíamos tener.



En mi caso particular este periodo de 25 años se corresponde a casi la mayor parte de toda mi trayectoria profesional en el sector, por tanto, podría decir que formo parte de una generación NOVOPERFIL. Quizás no sea tan descabellado pensar que pertenecemos a una generación que tiene nombre propio. Cuando echamos la vista atrás nos damos cuenta de la cantidad de cambios que hemos vivido y

que realmente nos han marcado, me refiero tanto a los relativos al sector como a los sociales. Muchos de ellos han sido determinantes y además algunos de ellos nos sirven ahora para explicar la realidad del momento actual.

Hasta el año 88 e incluso algo del 89 aún estaba "prohibido" vender directamente vidrio al taller de aluminio, se debía vender al vidriero que era el "autorizado" para revenderle el mismo vidrio al fabricante de la carpintería metálica o de madera. Como no podía ser de otra manera esto fue cambiando por imposición y por lógica, aunque a regañadientes de los propios vidrieros.

El "clan" del vidrio dominado por SGG, en aquel entonces bajo el nombre de Cristalería Española, imponía su ley y también decidía quién podía comprar vidrio directamente a la fábrica o quién tenía que comprárselo al almacén distribuidor, la única diferencia era la de tener o no el título de "clasificado".

La implantación en España de otras multinacionales del vidrio, aparte de ayudar a desmontar el monopolio que, como otros tantos, se había visto muy favorecido por el régimen anterior, sirvió también para aportar nuevas visiones del mundo del vidrio, tanto en lo referente a los productos, como a nuevas formas de entender la organización y comercialización del mismo. Aunque, en honor a la verdad, al cabo de unos cuantos años, lo que era un monopolio pasa a ser un oligopolio, pero ésta es otra historia.

De todas formas durante muchos años, finales de los 80, toda la década de los 90 y principios del 2000, la existencia de un dominante "club" de fabricantes de doble acristalamiento ejerce de continuador de este espíritu monopolista que sirve para tener controlado el sector, basándose en la marca, y en muchas ocasiones considerando de segunda división al resto.

Actualmente ya no es así, el devenir de los años y también la "limpieza" que se ha producido en el sector del vidrio en España a causa de esta crisis ha equilibrado esta preponderancia. Hoy día las distintas





composiciones de vidrio se eligen por sus prestaciones, certificadas por los distintos sellos de calidad basados en la normativa vigente, independientemente de la marca.

Paralelamente a esta evolución, a finales de los 80 y principios de los 90, vivíamos también unos cambios importantes en el mundo de la ventana, por ejemplo la aparición del PVC. Soy de los que pienso que el sector del aluminio deberá agradecer siempre la aparición de este nuevo material en el mercado nacional, pues fue determinante para su evolución.

La perfilería de aluminio que se utilizaba en estos años no tenía ningún tipo de aislamiento térmico y fue la presión de las mejores prestaciones del PVC lo que obligó a mejorar los sistemas habituales de aluminio incluyendo la RPT como solución habitual. Hay que reconocer que en estos primeros años en España estaba Technal y luego todos los demás, pero lo cierto es que dicha empresa tuvo la oportunidad y acierto de realizar unas grandes campañas de comunicación, consiguiendo hacer llegar el mensaje de marca/calidad al usuario final, lo cual es muy complicado.

Llega un momento en que seguir hablando de vidrio por un lado, de perfiles por otro, de herrajes por otro, no tiene mucho sentido ya que un cerramiento acristalado es una solución constructiva en la que intervienen una multitud de elementos, pero en la que cada uno debe responder correctamente a su función. Es por ello que, con el paso de los años, la evolución del sistema para cerramientos y fachadas adquiere mayor relevancia que la de los elementos que lo conforman. Resulta que el taller fabricante de ventanas lo que necesita es comprar soluciones completas garantizadas por el fabricante de sistemas, para simplemente tener que hacer el ensamblaje. Y así aparecen los "clubs" de las principales marcas de aluminio, con un objetivo común, vender imagen y conseguir la máxima fidelización. Durante estos años también ha habido factores negativos que han lentificado la evolución y cualificación del sector en su conjunto. Principalmente, la falta de normativas reguladoras, el continuo retraso en la aplicación de las normativas EN, muy especialmente en el sector de los perfiles, el bajo nivel de formación del profesional del sector en general, tanto de vidrio como de aluminio y también el hecho de entrar en los años en que todo vale, en que hay más demanda que oferta. Es en esta época que se montan muchos talleres, pero muy pocas empresas, con lo cual a la que llegamos a los fatídicos 2009, 2010, 2011... desaparecen una gran mayoría y los otros deben ir reconvirtiéndose para pasar a un cambio de para-



digma total, que en el caso de la ventana se traduce en la aparición de grandes fabricantes que suministran las unidades terminadas y certificadas a los talleres, que sólo deben ocuparse del montaje. Es cierto que 25 años darían para mucho, tal como he dicho al principio, los cambios han sido importantes. En estos momentos la situación es muy distinta a cualquiera de las que nos ha tocado vivir a nosotros, la generación NOVOPERFIL, durante estos últimos 25 años. Realmente estamos en otro paradigma y, si bien tenemos los 25 y más años de experiencia, como la realidad actual es totalmente nueva, hemos tenido que reinventarnos para seguir en el camino. NOVOPERFIL ha sido fiel reflejo de esta historia, por ejemplo su aparición en el tiempo coincide casi en el momento en que el cerramiento acristalado pasa a tener consideración de solución constructiva, de ahí el interés de que NOVOPERFIL fuera el compendio de los distintos componentes y accesorios de la unidad ventana. Durante todos estos años, recordemos que una buena parte de ellos sin internet, NOVOPERFIL ha sido y sigue siendo un referente para el sector y documento de consulta para muchos profesionales del mismo. Además, la organización de eventos con el afán de ayudar a mejorar la formación del sector ha servido de catalizador entre los distintos actores del sector y ha fomentado de manera muy positiva las relaciones personales entre ellos. En este nuevo paradigma NOVOPERFIL también ha debido reinventarse, por eso aún sigue aquí, al igual que muchas otras empresas del sector, seguramente todas aquellas que han hecho bien los deberes.

Felicidades a todo el equipo NOVOPERFIL por estos primeros 25 años. ¡Vamos a por los próximos 25!

