

SE ABRE UNA NUEVA ERA EN EL CUIDADO DE LAS FACHADAS

El mercado español de soluciones para el mantenimiento y la rehabilitación de fachadas está creciendo y cuenta con buenos fabricantes de pinturas, así como con buenos productos de importación, especialmente los procedentes de Alemania como referentes del sector. Tenemos un gran parque de edificios de todo tipo, y ya han pasado diez años desde que finalizó el *boom* de la construcción, con todo lo que representó.

En este contexto de recuperación, España aún adolece bastante de una cultura sobre lo importante que es la preparación de la base en una restauración de fachadas. Los fabricantes debemos promover la concienciación y la formación de los profesionales. Es una labor lenta, pero sin duda es el camino correcto para conseguir lo que es sin duda la regla de oro: ante una fachada primero prepara, luego repara, protege bien y acaba mejor, para no tener que volver a esa fachada en muchos años.

En relación a nuestros clientes hay que volver a la realidad, informarles bien sobre los pros y contras, ofrecerles soluciones a largo plazo... Las fachadas se deben renovar, y se acaban renovando, y para ello no sólo entran en juego las pinturas. Hay que considerar que los mejores sistemas son los que aportan más valor, y los Sistemas de Aislamiento Térmico por el Exterior son un claro ejemplo. Se trata de sistemas de productos de principio a fin. ¿Pero qué pasa con el resto de fachadas? Tenemos edificios de todo tipo. Además, las patologías y soluciones de una fachada en Cádiz difieren mucho de las de la Coruña, y no todo vale para todo. En nuestra opinión, las pinturas son importantes, claro está, pero insisto en que es mucho más importante la correcta preparación y protección de la base.

Para lograr eso hace falta mucho más que pinturas. Se requieren sistemas integrales de productos más tecnológicos que aporten soluciones para una fachada de principio a fin. Y también conocimientos para saber qué hacer en cada caso. Esto repre-senta, para los fabricantes, un esfuerzo tecnológico en I+D+i, y también disponer de servicios de prescripción técnica y aplicación totalmente documentados.

Creemos que los casos de éxito, en este mercado, evolucionarán hacia la especialización, hacia los sistemas integrados, hacia la calidad global y el valor añadido mensurable. Además, se producirán alianzas entre fabricantes serios que anteriormente quizás se sentían únicamente como competidores. Es decir, hay que sumar sinergias con empresas que hacen muy bien una parte del proceso, y crear así una cadena de valor real sin los costes de hacerlo todo individualmente.



Osea la «co-competition», la unión de competidores que suma valor añadido y favorece al cliente. Y aquí Fakolith tiene mucho que aportar al sector.

En este mercado hay muchas innovaciones teóricas. Todos hablamos de fotocatalisis, de partículas nano, de materiales innovadores como el grafeno. Son tecnologías que a nivel de ensayo en laboratorio prometen importantes avances, pero a las que aún les queda mucho por demostrar. Una pintura no porque tenga alguna de estas tecnologías será mejor que otra que no disponga de ellas. Quizá sí o quizá no, pues en algunos casos son incluso contraproducentes.

En Fakolith entendemos estas nuevas tecnologías como posibles mejoras para nuestras pinturas y veladuras al silicato, y para nuestras pinturas de alta resistencia a la humedad y microorganismos. La base de una pintura sigue siendo la de siempre, y si no utilizamos materias primas de alta calidad, las innovaciones tecnológicas, en la práctica y más allá del marketing, no ofrecerán los resultados prometidos.

Finalmente, no quiero obviar un hecho evidente para todos los operadores. Muchos de los problemas y las limitaciones de este mercado vienen marcadas por el precio, que es claramente insuficiente para el último actor que efectúa la obra. En otras palabras, el valor ofertado de la obra no se corresponde en absoluto con el coste y margen suficiente para el actor. Resulta sorprendente que no estén mejor valoradas la prescripción técnica, la licitación y la adjudicación, en función del aporte de valor de cada una de las actuaciones.

Muchas veces también hay empresas que por desconocimiento del problema real, y posiblemente sin evaluar sus propias posibilidades, es decir, sin ni siquiera plantearse qué

hay que hacer ni con qué, aceptan realizar obras por un importe «X» de dinero. Y luego han venido los problemas, los recortes o los planes B y claro está, los fracasos.

Afortunadamente, ya existen muchos profesionales de arquitectura e ingeniería que tienen en cuenta que la renovación de una fachada requiere de un proceso complejo y del concurso de una empresa profesional de aplicación, y no sólo de un simple pintado. Y que si no se hace bien, habrá que rehacer todo en un breve plazo de tiempo a un coste mucho mayor. Tapar con pintura los problemas con la mejor pintura, sin tener en cuenta la solución de las patologías, no sirve de nada.

Antonio Francés, Managing Director de Fakolith Chemical Systems



Sistemas el-lite de restauración protección y acabado de fachadas, patrimonio, obra civil

www.fakolith.es



FAKOLITH
chemical systems



Limpiadores multifunción



Decapantes multicapa



Consolidantes minerales



Primers y puentes de unión



Morteros de restauración



Hidrofugantes polivalentes



Veladuras minerales al silicato



Pinturas minerales al silicato



Pinturas contra humedad



Limpieza-protección antigraffiti



Pigmento universal Mixol

FAKOLITH CHEMICAL SYSTEMS



Síguenos también en



www.youtube.com/fakolith



PYME INNOVADORA
Válido hasta el 31 de diciembre de 2018



Sistema El.lite de restauración, de **Fakolith**

Una adecuada restauración y mantenimiento de las fachadas exige la correcta preparación y protección de la base con sistemas de productos que aporten todas las soluciones. El **Sistema El-lite** de restauración y conservación de fachadas, patrimonio y obra civil contempla, en especial, las fases previas al pintado, y ha desarrollado innovaciones tecnológicas que responden a cada caso particular que se presenta. De poco sirve la mejor pintura del mejor fabricante si no se adecúa bien la base. Y si se hace bien, se conseguirá el mejor resultado con cualquier pintura de acabado de calidad.

El-lite contempla los principales pasos a la hora de restaurar una fachada y también cómo proteger bien las nuevas. Empezando por los limpiadores



polivalentes para eliminar la polución, suciedad industrial o grasa, óxido, cal, sales, etc. Y también decapantes de pinturas y limpiadores de graffitis. En definitiva, soluciones previas a patologías que hay que eliminar, para que el resultado sea óptimo. Tras la limpieza, hay que consolidar la base con con-solidantes minerales y/o sintéticos para obtener bases consistentes y preparadas para lo que proceda.

Si en el proceso de renovación o restauración se ha podido llegar a la base mineral, es esencial su hidrofugación tanto si se va a pintar como si no. Aquí se ofrecen unos innovadores hidrofugantes, oleo-retardantes y antigraffitis para todos los casos posibles. Son productos líderes y de gran eficacia por su formulación nanotecnológica. Y a la hora de pintar, **Fakolith** apuesta por pinturas y veladuras al silicato y pigmento

universales, así como pinturas especiales desarrolladas para solucionar graves patologías de mohos y microorganismos.