

Durante el pasado año y a lo largo del presente, Guardian está llevando a cabo la introducción para el mercado residencial de Guardian Sun, un nuevo producto con valor añadido que presenta aislamiento térmico con un importante factor solar. La instalación que Guardian inauguró en Tudela en 2010 se destina a la producción de vidrios de www.guardiansun.es • www.guardian.com.es

capas y abastece a los mercados de España, Portugal y Sur de Francia. Mikel Sánchez, Responsable del Programa de Implantación de Guardian Sun ha hablado con NOVOPERFIL para explicar las cualidades del producto y las ventajas de participar en su distribución para el sector de la ventana .

Guardian Sun, el valor añadido del aislamiento térmico



En junio de 2010, aunque ya en funcionamiento desde enero de ese mismo año, fue inaugurada oficialmente una nueva instalación de Guardian en Tudela (Navarra), dedicada a la producción de vidrio de capas y, entre otros productos, a Guardian Sun. La puesta en marcha de esta planta, a cuya inauguración asistió Mr. Russ Ebeid, Presidente de Guardian Industries, pone de manifiesto la confianza que la multinacional tiene en el futuro de sus factorías españolas. Para Guardian, el futuro del sector del vidrio se encuentra *"en los productos que ofrecen valor añadido –explica Mikel Sánchez, - y, en particular, los vidrios de capas"*.

Guardian Sun

La inversión ha sido muy grande, en todos los aspectos, tanto desde el punto de vista económico como humano, pero con un objetivo muy claro, como indica el señor Sánchez: *"poner en marcha esta planta*



y apostar por este proyecto ha significado realizar una inversión de treinta millones de euros y la creación de sesenta puestos de trabajo, con lo que nuestra plantilla en España asciende a dos mil personas. Esta inversión nos permite continuar siendo líderes mundiales en la fabricación de vidrios de capa".

Guardian Sun es un vidrio destinado al mercado residencial y aporta un gran aislamiento térmico, tanto en lo que respecta al frío como al calor. *"Gracias a su valor U y a los valores de control solar que ofrece, Guardian Sun está en condiciones de ofrecer el mejor aislamiento térmico. Además, otra de sus características es su aspecto neutro"*, añade.

Mikel Sánchez, Responsable del Programa de Implantación de Guardian Sun



Sunguard – Sede de Sanidad del Gobierno Vasco , Bilbao

FOTO: ALEIX BAGUE





Vista aérea de la planta de Guardian en Tudela, Navarra.

En Guardian lo primero es el cliente. El factor diferencial de Guardian se encuentra, además de en la gran calidad de sus productos, en el trato personalizado que dispensa al cliente y en la capacidad de escucharle y estar siempre a su lado, buscando y ofreciendo soluciones a las dificultades.

Presente en Europa desde los años 80, cuenta en España con dos plantas, una en Llodio (Alava) y otra en Tudela (Navarra). El éxito de Guardian fue instantáneo, porque suministró desde el primer momento a empresas transformadoras de vidrio de todos los tamaños, de una forma rápida y eficaz, a precios de mercado y sin límites de ninguna cla-

se. Además de vidrio float, inició la fabricación de productos como el vidrio laminado Guardian Lamiglas, más tarde llegó el vidrio tratado al ácido Satindeco y otros productos que permitieron a la compañía entrar en el mercado de vidrios para interiores como Decocristal. Todo ello ha sido posible gracias, entre otros factores, a la estructura de clientes que tiene Guardian, conocedores de la calidad de sus productos y su equipo humano.

La red de distribución de Guardian en España está compuesta por sus 2 fábricas, y por sus 10 delegaciones que igualmente suministran a clientes aportando asesoramiento y apoyo.

El Código Técnico de la Edificación y la obligatoriedad del Mercado CE para ventanas han elevado el listón en cuanto a las demandas de eficiencia energética. Estas exigencias llevan a una utilización de vidrios de un mayor valor añadido. *“La combinación de baja emisividad –dice Mikel Sánchez- y, el control solar son las prestaciones que están implantándose. Desde 2002, las directivas europeas de eficiencia energética nos imponen unas normas muy estrictas que sólo se pueden alcanzar con estas dos prestaciones conjuntamente. Guardian Sun es el producto que de forma óptima satisface estas necesidades”.*

A pesar de que este tipo de vidrio se ha utilizado tradicionalmente en edificios del sector terciario, como oficinas, Guardian apuesta por su aplicación y popularización en el mercado residencial. Su mayor coste, se amortiza en pocos meses gracias al ahorro energético que supone su uso para los consumidores, como aclara el responsable de implantación del producto: *“Guardian Sun supone un 10% de incre-*



mento del precio de la ventana. Con los beneficios de ahorro energético que aporta se puede amortizar en el plazo de un año. El uso de Guardian Sun implica una reducción del 60% en gastos de calefacción durante el invierno y de un 40% en refrigeración en verano. Además, ya desde el primer día, este producto aporta bienestar y el disfrute de la luz natural".



El apoyo de Guardian a las carpinterías. Una de las señas de identidad de Guardian ha sido su política de asesoramiento técnico, de apoyo organizativo y en la obtención de certificaciones de calidad a los transformadores y productores de doble acristalamiento, siempre desde el respeto a su independencia. Estas empresas forman parte de la red Aislaglas, en funcionamiento desde 1983. Los licenciarios

de esta marca son 120 en España y desde siempre han contado con el apoyo continuado de Guardian. "Esta manera de trabajar –explica Mikel Sánchez– es la que trasladamos al mundo de la carpintería, son los que en última instancia incorporan realmente el producto a la ventana y los que se encuentran en contacto con el consumidor final. Respetando su independencia esperamos que tengan unos estándares

de calidad muy elevados en la manipulación del producto y en la gestión de sus empresas. Queremos ayudarles a elevar su competitividad respecto a la incorporación de productos de valor añadido. Una buena herramienta para ello es impartir jornadas formativas. Queremos ayudarles a elevar los niveles de calidad de sus productos y a que en lo económico obtengan mejores resultados".

La aceptación de Guardian Sun

A lo largo del pasado año, Guardian Sun ha sido introducido en diversas zonas de España, como Navarra, Aragón y Madrid. En febrero se va a producir su lanzamiento en Cataluña y a lo largo del año se llevarán a cabo distintas iniciativas para darlo a conocer en todo el Estado. "Los resultados –explica Mikel Sánchez– han sido muy satisfactorios. La clave del éxito ha sido explicar de una forma clara cuáles son las ventajas y propiedades del producto a los profesionales de la ventana para que ellos se sientan cómodos igualmente a la hora de transmitir estos elementos diferenciadores al consumidor final. Ahora, estamos muy ilusionados y convencidos de que en Cataluña vamos a tener el mismo éxito que hemos disfrutado en otras Comunidades Autónomas".

Además de las innegables cualidades del producto, otra de las claves para su rápida aceptación son las subvenciones que desde las administraciones se ofrecen a los usuarios para cambiar sus ventanas y vidrios por otros más eficientes desde el punto de vista energético. En este sentido, Mikel Sánchez admite que "los Plan Renove ayudan a dinamizar el sector y a la incorporación de soluciones amables con el medio ambiente. Al dinamizar el mercado, por extensión, estos planes han impulsado la aceptación del producto".

Vistas las cualidades de Guardian Sun y la rápida asimilación que está teniendo por parte del mercado español no es extraño que el Responsable del Programa de Implantación en nuestro país se muestre optimista: "siempre hablando del mercado residencial, estamos en situación de sustituir grandes cantidades de vidrio float y bajo emisivo por Guardian Sun".