

En julio de 2008 tuvimos la oportunidad de entrevistar a D. Luc Theis, quien nos adelantó la noticia de la implantación del “coating” (línea de capa) en la planta que Guardian posee en Tudela. Pasados más de dos años y medio, se nos ocurren varias preguntas que en esta ocasión formulamos a D. JEAN-LUC MORABITO.

“GUARDIAN SUN es la combinación perfecta de control solar y aislamiento”

JEAN-LUC MORABITO

**Natural de Francia.
Ingeniero Superior.**

Ingresó en Guardian Luxemburgo en 1987 y posteriormente trabajó en Guardian India, pasando finalmente a España en 1993.

Se incorporó en 1993 al arranque de la fábrica de Tudela y en 1996 se hizo cargo de las operaciones de Guardian Llodio.

En Febrero de 2002 es nombrado Consejero Delegado de Guardian Tudela. Posteriormente añade a sus responsabilidades las de los mercados de Francia, España y Portugal. Ideario: "Ser creativo para rediseñar el negocio del futuro"



Vítrea ¿La nueva implantación se realizó según el calendario previsto?

Jean-Luc Morabito.- En realidad la nueva planta se pudo poner en marcha con antelación al calendario previsto.

Vítrea ¿En qué ha cambiado la organización de Guardian España a partir de que se empezaron a fabricar vidrios de capas aquí?

Jean-Luc Morabito.- Hemos reforzado la organización comercial de España, para dar más impulso a la venta de vidrios de capas, mediante la incorporación de nuevas personas dedicadas a la prescripción de proyectos.

Vítrea ¿Cómo responde el mercado del vidrio a la aparición de un volumen nuevo de metros cuadrados de vidrio de capa?

Jean-Luc Morabito.- Entendemos que el mercado debe caminar hacia la utilización cada vez mayor de vidrios de capas, y que en un futuro, esperamos que no muy lejano, la práctica totalidad de las ventanas llevarán un vidrio de capas, sea bajo emisivo, de control solar o con las dos características juntas, lo que es ideal para instalaciones en el sur de España. En definitiva, el mercado responde positivamente a la posibilidad de



tener un productos cercano de vidrios de valor añadido.

VitreA A raíz de esta implantación hay que reconocer que la campaña de publicidad de Guardian, para dar a conocer al profesional un tipo concreto de capa selectiva (control solar + baja emisividad), para su utilización en el vidrio residencial, fue enorme. ¿Cuáles fueron sus resultados?

Jean-Luc Morabito.- Efectivamente, para Guardian fue un reto enorme el lanzarnos a la comunicación masiva del “Guardian Sun”. Destacaría varios temas en este punto:

Primero, es un producto desarrollado en Tudela que ofrece las mejores prestaciones de aislamiento térmico ($U = 1.0$) y control solar que en este momento se pueden encontrar en el mercado español para vidrios de uso residencial.

Segundo, encontramos una enorme receptividad, y diría que hasta ilusión, en los profesionales de la ventana por añadir este valor añadido a sus ventanas. Uno de los hechos que nos llena de mayor orgullo es el haber sido capaces, en poco tiempo, de llegar a más de mil negocios de carpintería, que ya incorporan este producto en su

oferta. Y en breve estoy seguro de que iremos incorporando más miembros al programa “Guardian Plus”.

Tercero, el apoyo de los fabricantes de doble acristalamiento, en especial de los miembros de Aislaglas, que han comprometido desde el principio, incluso financieramente, en hacer de esta campaña (que también es suya) un éxito.

VitreA ¿Estaba suficientemente preparado el industrial que se dedica al vidrio residencial para transmitir tanto las características del producto, como para prescribir su utilización?

“Entendemos que el mercado debe caminar hacia la utilización cada vez mayor de vidrios de capas, y que en un futuro, la práctica totalidad de las ventanas llevarán un vidrio de capas”



Jean-Luc Morabito.- El fabricante de ventanas es la persona que mejor conoce las necesidades del consumidor que se acerca a su establecimiento. Ello le permite aconsejar qué tipo de vidrio es el que mejor puede resolver esas necesidades. Nos hemos encontrado que, en muchos casos, conocían bastantes de los conceptos del producto y que sólo hacía falta un repaso para aclarar la relevancia de cada uno.

VitreA Háblenos un poco de la nueva campaña del GUARDIAN SUN, tanto desde el punto de vista de la producción como de su prescripción y comercialización.

Jean-Luc Morabito.- Guardian Sun incluye la utilización de medios masivos de comunicación, notablemente la televisión y la radio, como forma de llegar al consumidor final que está en proceso de cambiar sus ventanas. Los anuncios han tenido un éxito enorme para ser un producto poco conocido en las campañas de comunicación masiva. En www.guardiansun.es se puede encontrar toda la información sobre el producto y cómo encontrar una empresa capaz de suministrarlo.

Tenemos un equipo comercial que atiende a los negocios de fabricantes de ventanas y la inscripción en el programa “Guardian Plus” ase-

gura pertenecer a la mayor red de fabricantes de ventanas de España, reunida alrededor del vidrio.

VitreA ¿Cómo ve los resultados del lanzamiento de Guardian Sun?

Jean-Luc Morabito.- Extraordinariamente positivos. Para Guardian es una experiencia totalmente novedosa, pero a mí me ha sorprendido la recepción por parte de los profesionales de la ventana, quienes en muchas ocasiones ya trabajaban con vidrio Guardian sin saberlo, y ahora son conscientes de que tienen una empresa de nuestra dimensión como colaborador suyo.

“El vidrio es, sin duda, uno de los materiales que más futuro tiene para la construcción, tanto en su uso externo como en el interior de los edificios”



Vítrea ¿Por qué cree que ha sido tan exitosa esta iniciativa?

Jean-Luc Morabito. - Por las mismas razones por las que Aislaglas se ha convertido en la primera marca a nivel nacional de doble acristalamiento: porque es un proyecto de colaboración con empresarios independientes a los que respetamos y apoyamos. Estos emprendedores demuestran día a día su liderazgo en el mercado, haciendo lo que saben hacer como ninguna otra empresa: la calidad con el mejor servicio. Y saben que con este producto van a ser

todavía más competitivos y, por qué no decirlo, ganar más dinero.

Vítrea En España, estos últimos años, se han desarrollado muchos “Planes Renove” para las ventanas. ¿Se ha notado en el consumo del vidrio de capa?

Jean-Luc Morabito. - En los Planes Renove destacaría varios efectos: Primero, el propio de inducir a un mayor consumo de ventanas, siempre importante en épocas como la actual. Segundo, el exigir unas determinadas

prestaciones de aislamiento térmico hasta ahora poco utilizadas.

Tercero, aumentan la velocidad de introducción de nuevos productos, como por ejemplo combinar el aislamiento acústico y térmico, a través de vidrios laminados con capas. La combinación de diferentes productos y materiales permite conseguir unas prestaciones que se adaptan completamente a las necesidades del consumidor final.

Vítrea La frase “La capa formará parte de la composición básica de un vidrio aislante para obra residencial”, ¿puede considerarse



una afirmación o de momento sólo es una pregunta?

Jean-Luc Morabito.- Con las directivas europeas, todos los países deben alcanzar progresivamente altos niveles de exigencia energética en los materiales de construcción y especialmente en las ventanas, que supondrán inevitablemente la utilización de vidrios de capas. La próxima renovación de las exigencias del Código Técnico de la Edificación, concretamente del Documento Básico HE Ahorro de Energía, es una oportunidad de oro para su implantación.

Vítrea Las capas están en continua evolución. Seguro que en estos momentos ya existe alguna novedad. ¿Nos puede adelantar algún tipo de innovación en este sentido?

Jean-Luc Morabito.- Los desarrollos de vidrios de capas van cada vez más en los parámetros que ya conocemos: valores U y g de aislamiento térmico y control solar. Guardian está desarrollando vidrios de última generación con estas dos prestaciones.

Vítrea ¿Cuál es su visión del futuro

inmediato y a medio plazo del vidrio en general?

Jean-Luc Morabito.- El vidrio es, sin duda, uno de los materiales que más futuro tiene para la construcción, tanto en su uso externo como en el interior de los edificios. En un futuro veremos al vidrio no sólo como un aislamiento perfecto, sino como una fuente de producción de energía. En ese futuro también estará Guardian.

Entrevista realizada por Agustí Bulbena, Arquitecto y Asesor Técnico de VÍTREA.