

# PROBLEMATICA DEL CARPINTERO EN LA CONSTRUCCION

Por: José Lorenzo Oria.



**A** lo largo de unos años de experiencia se observa la falta de consideración hacia nuestro gremio por el resto del colectivo de la construcción, sean técnicos, constructores o las propias autoridades que detentan la competencia en este campo. Al tratar de averiguar las causas, entiendo que uno de los principales problemas radica en la total desunión que se sigue produciendo entre los industriales que trabajamos en el sector. Tal vez, expresando mi experiencia personal, pueda servir para mejorar esta situación. Con ánimo de mejorar los productos que fabrica nuestra empresa, nos hicimos socios de ASCIMA y de AITIM, homologando nuestras ventanas. En aquellos momentos se exigía el cumplimiento de las nor-

mas de calidad de las ventanas en la Comunidad Autónoma de Navarra, límite a la nuestra y ya se empezaba también en la nuestra a hablar de las características de las ventanas, en especial su permeabilidad al aire y estanqueidad al agua.

Creo que estas dos Organizaciones deben difundir este distintivo de calidad y alentar a las empresas para que lo obtengan; y ello, porque el distintivo de calidad dignifica nuestra profesión y hará que se recupere el terreno que hemos perdido en la construcción.

Tras varios años de crisis, hoy nos encontramos que es difícil encontrar un buen carpintero, sin embargo, por una competencia tan mal entendida, como absurda (comprensible en

épocas de poco trabajo), no somos capaces, no sólo de no cobrar lo que realmente vale nuestro trabajo, sino de que se reconozca nuestro verdadero papel en la construcción.

Resulta sorprendente la actitud de algunos constructores y directores de obra que piden presupuestos a carpinteros sin exigir productos homologados y, cuando se les adjudica la obra y han entregado los marcos, se les exige dicha homologación.

Esta conducta es abusiva y puede sorprender la buena fe del carpintero. El constructor debe pedir este requisito en la Memoria y no a posteriori. Cuando traté de hacer ver este problema en la Consejería correspondiente de la Comunidad Autónoma, en un principio pensa-





ban que ASCIMA quería tratar de imponer algo cuando, como representante de ASCIMA, nuestro único interés era que a través de la mejora de la calidad se reconozca a la ventana de madera como producto idóneo que es. Afortunadamente, se han convencido de que lo único que se pretende es colaborar y ayudar a difundir la normativa, que repercute, en definitiva, en el propio consumidor y que en la actualidad se desconoce.

Con motivo de la exposición en Barcelona de «Rehabitec-88» he podido asistir a un ciclo de conferencias en las que se han tratado temas de la profesión, junto con fabricantes de ventanas de aluminio y plástico. Vemos con tristeza, que a pesar de que en normativa y homologación, las ventanas de madera están mucho más avanzadas que las de estos materiales y que sus argumentos, tratando de presentar sus productos comparativamente mejor que los nuestros, son fácilmente rebatibles, existe un desinterés por participar en los debates. Nos quejamos de la falta de presupuestos para poder hacer campañas publicitarias pero cuando se nos presenta la ocasión de exponer nuestra situación no la aprovechamos. Esto es triste cuando se trata de socios de ASCIMA que además son las empresas más importantes del sector.

Creo que debemos mirar hacia adelante y entre todos aportar las soluciones a esta situación y que podrían ser:

- 1.<sup>a</sup> Potenciar ASCIMA como medida inmediata, tratando de que todos los carpinteros que tengamos inquietudes nos sentemos para tratar de los temas comunes.

- 2.<sup>a</sup> Coordinar los trabajos con AITIM para tener en todo momento el asesoramiento necesario, situación que se está dando ya, pero, que si cabe, hay que reforzar.

- 3.<sup>a</sup> Tratar de dar a conocer los trabajos realizados no sólo por su indudable valor experimental y de aplicación técnica, sino porque prueban la madurez de este sector de fabricación en aspectos como: normalización, homologación y sello de calidad, y que nos distinguen respecto a los fabricantes de otros materiales, a pesar de todo su apoyo publicitario.

- 4.<sup>a</sup> Tratar de concienciar a los Organismos o Servicios correspondientes de las diferentes Comunidades Autónomas, de que existe una normativa que favorece al usuario porque le permite un confort sin que por ello le suponga un mayor precio.

Nos gustaría, finalmente, hacer una llamada a todos los verdaderos fabricantes de ventanas de madera para que homologuen sus productos y no caigan en el error de intentar competir en precio con otros materiales que no cumplen la normativa, ya que nuestro verdadero enemigo, si no somos capaces de fabricar bien, somos nosotros mismos. Comercialmente hablando, ya somos europeos y poco a poco tiene que notarse el respeto que en esos países se tiene a la ventana de madera; no seamos nosotros mismos quienes nos desprestigiamos. ■