

Venta de casas en España: Adaptarse a cada situación

por Janice Walls. (Un extracto de este artículo fue publicado en el DAILY COMMERCIAL NEWS-CONSTRUCTION RECORD, uno de los periódicos más importantes en el campo de la construcción, en Mississauga-Ontario, Canadá, en julio de 1992).



LOS ESPAÑOLES les gusta que sus casas sean sólidas como rocas; las construcciones suelen ser de hormigón y piedra. Pero las ventajas en cuanto a tiempo y coste de las construcciones de madera pueden granjearse las simpatías del mercado español si las compañías modifican sus productos.

Esto puede significar añadir más vigas para que el español que entra en su comedor no tenga que ver el tintineo de sus vasos de vino.

También puede suponer reforzar los paneles de construcción para que las paredes no suenen a hueco.

A los españoles les gusta golpear sus paredes con un martillo si es necesario y comprobar que continúan en su sitio. La idea de poder golpear una pared y que lo que esté colgado en ella permanezca en su sitio les impacta.

Es necesario que los fabricantes canadienses de casas prefabricadas no intenten exportar los acabados, tienen que dejar los suelos de materiales plásticos y las tejas de asfalto para el mercado canadiense y sustituirlos por suelos de parquet y tejas de barro para el mercado español.

Es necesario convencer a los canadienses que producen sistemas de paneles y casas prefabricadas que se asocien con firmas españolas para intentar irrumpir en el mercado de la vivienda español.

La exportación de casas prefabricadas supuso el año pasado 100 millones de dólares, tres cuartos de los cuales corresponden a Japón y a Estados Unidos. Incluye casas móviles, casas modulares (módulos preensamblados transportados al lugar de construcción), paneles aislados, paneles simples, casas prefabricadas con ventanas, casas de madera maciza y casas tipo cabaña.

Las exportaciones a España están empezando ahora.

VALIOSAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Una alianza estratégica es una relación entre compañías - quizás durante muchos años y con numerosos proyectos - que permite a cada compañía aprovecharse de la experiencia de las demás. Es un convenio más flexible si la comparamos con la creación de una nueva compañía independiente.

Algunas constructoras opinan que en una alianza

Las compañías que intenten exportar casas prefabricadas a España pueden encontrar que la tecnología canadiense es más fácil de vender que los gustos canadienses.

para promocionar las casas prefabricadas el miembro canadiense podría aportar los conocimientos técnicos, fabricar el producto y hacerse cargo del servicio post-venta. La compañía española adaptaría el producto a las necesidades del mercado, lo vendería, prepararía el terreno y aportaría la tecnología complementaria.

Según éstas, un tercer miembro se encargaría de la investigación y desarrollo, formación y financiación.

Los técnicos consideran que la asociación con la experiencia española es esencial, así como trabajar con arquitectos españoles para asegurar que sus proyectos responden a los gustos locales. Sobre todo los fabricantes de casas canadienses deben poner cuidado en cómo exportar su tecnología a España.

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA : EL QUID DE LA CUESTION

Un proyecto americano de casas prefabricadas, cerca de Madrid, sirve como ejemplo del fracaso de la transferencia de tecnología de las estructuras de madera. "Si los trabajadores acuden con un martillo y un formón para trabajar con madera está claro que la transferencia de tecnología no ha sido adecuada".

Los canadienses deberían exportar las estructuras básicas de madera y los sistemas de armazones, pero no cosas como los armarios para la cocina o los cuartos de baño, el yeso o los ladrillos. Pero hay que estar allí para explicarles la tecnología canadiense.

Algunos constructores españoles opinan que los productores canadienses deben vencer la mentalidad tradicional del país. Para los españoles, es inconcebible transportar una casa en un remolque.

Muchos de los españoles que viven en ciudades grandes o medianas, especialmente los que viven en apartamentos, quieren una casa pequeña en el campo donde poder explayarse y tener un huerto. Pero en España se tardan uno o dos años en construir una casa de mampostería, por lo que los 90 días aproximados de la construcción de una casa prefabricada canadiense serían bien recibidos.

También son tentadores los menores costes de la construcción.

Se acepta la idea de que las casas prefabricadas tienen un coste menor que la construcción española tradicional. Se calcula que aunque los costes aumentarán para responder a las preferencias de los consumidores españoles, los costes serían un 20% inferiores a los de las construcciones tradicionales de hormigón.

Las viviendas unifamiliares han sido tradicionalmente una parte pequeña del mercado español. Pero pueden suponer el 25% de la ventas futuras. Más del 72% de los españoles encuestados hace varios años dijeron que preferirían vivir en una casa unifamiliar, y la demanda parece estar en aumento. Desgraciadamente la construcción tradicional de hormigón, con sus elevados costes, esfuerzos y demoras, hace que las viviendas unifamiliares sean caras para los consumidores y no provechosas para los constructores.

Es necesario que los fabricantes canadienses de casas prefabricadas no intenten exportar los acabados, tienen que dejar los suelos de materiales plásticos y las tejas de asfalto para el mercado canadiense y sustituirlos por suelos de parquet y tejas de barro para el mercado español.