

REPARACIONES HIDROLITICAS: CONCLUSIONES Y CONSEJOS.

- A) REALIDADES
- B) GARANTIAS
- C) PERITAJE PREVIO
- D) PROCESO TECNICO CONTROLADO
- E) COSTES DE UN TRATAMIENTO
- F) EXCELENCIA DE LA REPARACION
- G) CONSEJOS DE COMPRA
- H) CONSEJOS BASICOS
- I) EMBARCACION NUEVA
- J) EMBARCACION DE SEGUNDA MANO

A) REALIDADES.

1º) EN LAS ULTIMAS DECADAS, SE HA MEJORADO el conocimiento y tratamiento de la Hidrólisis.

Y sin duda existen PROFESIONALES HONESTOS y RIGUROSOS que le pueden realizar un buen trabajo.

2º) SIN EMBARGO, también es una evidencia, QUE TODAVIA HOY DIA, SE SIGUEN REALIZANDO REPARACIONES ERRONEAS (Por decirlo de una forma suave)

3º) SE CONSTATA TAMBIEN, el tremendo desconocimiento para la gran mayoría de la LA AFICION, SOBRE EL TEMA DE LA HIDRÓLISIS.

Y ELLO PROVOCA :

- GASTOS EXCESIVOS
- INHIBICION A EFECTUAR TRATAMIENTOS PREVENTIVOS
- REPETICION DE TRATAMIENTOS

Y LO PEOR QUE LE PUEDE PASAR A UN MERCADO (mercado náutico)

- INCERTIDUMBRE
- INHIBICION (a comprar o reparar)
- Y HARTAZGO.

ES VERDAD, nos encontramos que :

- Un barco con hidrólisis no lo quiere nadie.
- O se minusvaloran muchísimo.
- Que muchos aficionados harían tratamientos, no los efectúan por desconocimiento o incertidumbre.

¿ Qué se puede hacer ?

B) GARANTIAS DE LA REPARACION

Actualmente la mayoría de los Reparadores Hidrolíticos ofrecen:

- CINCO AÑOS DE GARANTIA de su trabajo.
- Y las garantías pueden ser:
 - a) Garantía del Reparador.
 - b) Garantía mixta Reparador e Industria Química respectiva.

Desde mi punto de vista las garantía ofrecidas, adolecen de lo siguiente:

- 1º) **Vienen CONDICIONADOS**, al mantenimiento posterior : Tratamientos posteriores, Patentes sucesivas, etc. Etc. Limpiezas posteriores. Etc. Todos los cuales, si no son realizados por el mismo Reparador, verán reducida, minusvalorada O anulada de hecho dicha garantía.
- 2º) **AUSENCIA DE PERITAJE PREVIO**, sin un peritaje previo de la **HIDRÓLISIS TRATADA**, que Certifique **QUE HIDRÓLISIS SE TRATO**, Difícilmente servirán en una posterior reclamación, al no englobar todos los posibles vicios ocultos de un casco. Y ello perjudica al Reparador y al cliente.
- 3º) **AUSENCIA DE CONTROL INDEPENDIENTE DEL PROCESO DE REPARACION**. Así las fichas técnicas del proceso, incorporadas a la Garantía pueden servir de poco más que una declaración voluntarista Reparador o de los operarios involucrados.

- Además de no ser aceptado por ninguna Compañía de Seguros.

YO PERSONALMENTE CONFIO MUCHO MÁS EN:

- UN BUEN PERITAJE INICIAL.
- UN PROCESO TECNICO CONTROLADO. (Me explico)

C) PERITAJE PREVIO

Existen muchos motivos que justifican un peritaje, se han comentado Ampliamente, pero yo los resumiría en dos:

- **Seguridad para el cliente** (ausencia de miedo)
- **Seguridad para el mercado** (para el que compra)
- **Seguridad para el que repara** (Le exime de cualquier responsabilidad sobre otro tipo de hidrólisis ocultas)

¡ El miedo es lo más perjudicial para el mercado !

D) PROCESO TECNICO CONTROLADO.

- PERITAJE PREVIO INDEPENDIENTE (Ya comentado)
- FICHA TECNICA DE TRABAJO
- CONTROL INDEPENDIENTE.

FICHA TECNICA DE TRABAJO.

- **ELABORAR UNOS CONTROLES DE TRABAJO** (Unas FICHAS TECNICAS)
En las que se puedan anotar :
 - **Hidrólisis tratada.**
 - **Método empleado.**
 - **Temperatura, humedad, y tiempos de aplicación**
 - **Materiales empleados.**
 - **Y operarios que Intervinieron en las diferentes fases del trabajo.**

NOTA: No me estoy inventando nada, que no sea normal y lógico en

Cualquier reparación de OBRA MAYOR.

Pero además NO OLVIDE UD. CUATRO ASPECTOS IMPORTANTES:

- 1º) **LA GARANTIA QUE UNA OBRA CONTROLADA LE OFRECE A LA INVERSIÓN DE "SUS BUENOS DINEROS"**
- 2º) **EL FACTOR DE VENTA:**
UD. SIN DUDA PODRA VENDER: MAS Y MEJOR.
- 3º) **SIN DUDA UD. PODRA ATREVERSE A COMPRAR Y VENDER.**
- 4º) **Todo lo anterior DEBERIA CONSTITUIRSE EN UN DOSIER, CON EL QUE GARANTIZAR al propietario actual y Futuro, la bondad del trabajo Realizado. (Como ya existe en el mundo del automóvil, por ejemplo.**

E) COSTES DE UN TRATAMIENTO

Lo que NINGUN AFICIONADO IGNORA, es que las REPARACIONES HIDROLITICAS, en la mayoría de los casos, ES LA REPARACION MAS COSTOSA.

¿ SE PUEDEN REDUCIR LOS COSTES ?

EVIDENTEMENTE QUE SE PUEDE.

- **UN PERITAJE ADECUADO** que evite **hacer más, quedarse corto o hacer mal.**
- **UN PROCESO ADECUADO** A lo largo del libro, creo haber demostrado que muchos procesos (Chorreado, purgados, etc.)

*NO solo son INADECUADOS.
SINO incluso MUY PERJUDICIALES.*
- **UN SECADO ADECUADO**, que requieren:
SEMANAS, ; NO MESES ! De costes de varadero.
- **UN PROCESO PREVENTIVO**, ahorra costes y ofrece garantías De compra/venta. Aumentando el valor del barco.

F) EXCELENCIA DE LA REPARACION

¿ QUE NOS DICE LA TEORIA ECONOMICA ?

- A) *Que trabajar a la corta, ARRUINA el mercado.*
- B) *Que cuando se abaratan los servicios, se hace crecer al mercado.*
- C) *Que el que siembra, recoge.*
- D) *Que la Calidad, trae la Cantidad.*
- E) *Que la chapuza, y la codicia arruinan ambas.*

Reflexiones de un Profesional:

No hay nadie imprescindible en este mundo y todos somos necesarios. Es más afirmarí que somos interdependientes, no solo nos necesitamos, sino que cada cosa que hacemos afecta a los demás de una u otra forma.

Vivimos en una Economía de Mercado y evidentemente en éste mercado, hay algunas cosas que se desconocen o no funcionan y ello es malo para todos. Todo lo que sea mejorar el mercado es bueno, lo contrario es nefasto.

Tenemos ejemplos muy cercanos y casi trágicos: El mercado Financiero, lo desregularon, se descontroló y tuvo un infarto, que estuvo a punto de ser sistémico (mortal) Aún sigue en la UVI, aunque parece que se recupera.

Como nadie ignora, cuatro factores lo provocaron:

- La avaricia
- La corrupción
- La desregulación de los mecanismos de control
- La idea de que el mercado era el fin y no un medio para el fin:
La Humanidad.

Y las consecuencias :

El mercado en la UVI y la Humanidad aguantando como puede.

No ha sido la primera crisis económica-financiera y desgraciadamente no será la Última. Pero si podemos aprender de ella.

El mercado Náutico también está en la UVI y entre todos podemos mejorarlo. Este trabajo no se ha hecho para perjudicar a nadie, no se ha hecho contra nadie, se ha hecho a favor de la Náutica, que nos da vida a todos.

F) CONSEJOS ANTES DE COMPRAR UNA EMBARCACION.

¿ Comprar o no comprar ? Dast and the Questión.

Como todo buen profesional, que se dedique al “arte de la venta” no ignora. Esta suele venir determinada, por intangibles (valores, motivaciones que no se pueden tocar, Y suelen ser muy personales y subjetivos.) Y que uno de los más determinantes, es la **INCERTIDUMBRE (El miedo)**

Mas preguntas ...

¿ CUALES SON LOS MIEDOS ?

- NO SABER

- **NO FIARSE** (Ni del que vende (por pura lógica)

- **NI DEL QUE TENDRIA QUE GARANTIZAR UNOS MINIMOS : ITV**
(¿ Tampoco le extraña no ?

La verdad, **no es mi intención “dar ideas”** y que los Inspectores de Buques, Empiecen a “paralizar” embarcaciones, por un **“quitar aquí un granito de Hidrólisis”** por un **“perrillo oxidado”** o una pequeña **incontinencia hidrolítica** del Eje del Timón, **PERO ¡ HOMBRE !**

¿ Hay alguien **que ponga en cuestión** la labor de las **ITVS** automovilísticas o O de nuestras **“beneméritas patrullas de tráfico”**, a la hora de mejorar, no Ya la seguridad del tráfico, sino la compra-venta de segunda mano ?

¿ LO DEJAMOS COMO ESTA LA CUESTION, de las ITVS NAUTICAS, o ESPERAMOS A QUE OCURRAN DESGRACIAS ... ?

Evidentemente, y aplicando el aforismo náutico ... **“No hay malo marineros, sino**

Malos capitanes “ Y Quizás un pequeño estirón de orejas, a nuestros políticos,
Y nuestras Autoridades Náuticas, no estaría de más, **¡¿No creen ?!**

¿ Me permiten alguna preguntita más ... **SI ? Vale...**

¿ ENTONCES, **que podemos hacer** para que el **COMPRADOR Y EL VENDEDOR, SEAN FELICES ?**
PORQUE , de eso se trata, ¿NO ?

PUES SI SOLO ES FELIZ UNO, EL MERCADO SE RESIENTE Y LA AFICION TAMBIEN,
¿ SI ?

H) CONSEJOS BASICOS

1º) **Lea y documéntese** sobre el tema: libros, estudios, foros, etc.

2º) **ANTES DE COMPRAR O REPARAR:**

a) **UN BUEN PERITAJE. .**

NO SEA UD. RACANO. Es preferible **INVERTIR**, unos cientos de euros,
Y ASEGURARSE una **CORRECTA COMPRA** , que le costará **MILES.**

Ello sin contar, el dinero y la información, que le puede facilitar un
Buen perito. A la hora de comprar/o reparar.

I) EMBARCACION NUEVA

- En teoría tiene Ud. La **Garantía decenal** del Astillero.
- Pero una buena **AYUDITA**, técnica de un buen marino o un buen perito no estaría de más.
- Lea, documéntese. Estamos hablando de dos sabidurías milenarias, los barcos y la Mar.

J) BARCO DE SEGUNDA, TERCERA ... MANO

1º) **Revisión completa**, no solo por si hay **Hidrólisis**, sino **revisión completa** de la **Estructura básica** (casco-cubierta) **Jarcia** (en su caso) **motor**, etc.

Los barcos suelen **“quejarse” en las peores circunstancias...** Nunca en Puerto.

2º) **YA SABE.** Compruebe **Si hay Hidrólisis**, si la tuvo y como se reparó.

a) **Que coste tiene.**

b) **Que menor/mayor valoración tendrá A FUTURO,**

3º) **HABER** realizado una **buena** y certificada **REPARACION DE HIDRÓLISIS.**

RESUMIENDO: Ud. Si conoce que es y como se repara, Puede **CONVERTIR un problema, en su SOLUCION**, de Compra-venta contando **CON MAS INFORMACION** que El que le quiera **VENDER A UD.**

PERO ... SUPONGAMOS que le cuelan un gol.

TIENE UD. UN MONTON:

DE CLAVES Y TRUQUIS EN EL PRESENTE TRABAJO para anular el gol.

¡ Ah ! ACUERDESE :

Mejor prevenir Que PLEITEAR / LAMENTAR.