

El Precio más Bajo

De un sellado de techos

1/5/2021



La manera más inteligente de hacer negocios con un contratista.

El Precio más bajo en un Sellado de Techos

Diferencia en precio entre dos tratamientos para su techo. Un dilema que pone a muchos a tomar decisiones erradas. Analizar un tratamiento de techos considerando únicamente el precio no lo hará tomar una decisión correcta.

Son varias las cosas que usted como consumidor tiene que evaluar para tomar una decisión correcta. El precio es lo último que debe evaluar. También el nombre del sistema o tratamiento del sellado de techos.

Cuando analizamos comprar un televisor lo único que podemos mirar es la marca y el precio. Eso está perfecto. Pero no funciona así en un tratamiento de techos.

Para entender esto, tenemos que clasificar el proceso en lo siguiente.

1. Producto/Producto
2. Producto/Servicio
3. Servicio/Producto

Producto/Producto - En un Producto/Producto (como el televisor) no hay servicio por lo tanto no habrá problemas para elegir una marca de calidad conjuntamente del precio más bajo.

Producto/Servicio - No es tan fácil, como en este caso (por ejemplo un aire acondicionado) donde no solamente hay que evaluar la calidad del producto y el precio, también hay que evaluar quién lo instalará, las cualificaciones del instalador de ser una persona honesta y que sabe cómo hacer el trabajo.

En el Producto/Servicio estamos considerando que el producto es mayor que el servicio. Por ejemplo en un aire acondicionado el producto es más caro que la mano de obra (servicio). La instalación de un calentador solar, de una serie de colectores solares, etc.

Servicio/Producto – Cuando hablamos del Servicio/Producto estamos considerando que el servicio puede ser más costoso que los materiales y/o el equipo, como por ejemplo, en un tratamiento de sellado de techo donde suele ser más costoso la mano de obra que los materiales a utilizar.

Es aquí cuando la cosa se vuelve más compleja para un consumidor promedio que está tratando de elegir un trabajo efectivo y duradero para su techo. Porque son muchas las cosas que tienes que evaluar.

- (1) La calidad de los productos.
- (2) La preparación de la superficie donde se instalarán los productos y cómo saber que verdaderamente preparó la superficie.
- (3) Los procesos correctos de instalación de los productos.
- (4) Que los productos sean los mismos que consideró en la propuesta.
- (5) La preparación del contratista para hacer el trabajo. Qué certificación tiene para instalar el sistema.
- (6) La honestidad del contratista, que no desarrolle una estrategia fraudulenta en los trabajos para que le sobre más dinero para él, como por ejemplo, que no te cambie la calidad de los materiales prometidos por unos más baratos. Además de muchas otras estrategias fraudulentas que se pueden ver en el mercado cada día.

¿Cree usted poder hacer todo esto sin ayuda?

Básicamente, es imposible que un consumidor sin la debida preparación, pueda llevar a cabo un proceso objetivo para lograr seleccionar un contratista honesto que le haga un trabajo de calidad, duradero y efectivo.

Veamos un ejemplo: un cliente pide 5 estimados para sellado de su techo. Todos del sistema Alu-Master de ASSA. Poniendo el ejemplo de manera sencilla; porque si lo hacemos de varios tratamientos con nombres distintos, verdaderamente, la cosa se hace imposible para el cliente.

Los 5 estimados tienen una diferencia promedio del 300 dólares del más caro, pero hay uno que tiene una diferencia de \$1,000. Seguramente el cliente decidirá por el que le cuesta \$1,000 dólares menos. La misma marca al precio más bajo. Estaría perfecto, ¿no?

Pero la decisión es errónea porque está considerando un proceso Producto/Producto y se está olvidando del servicio. Y recordando que en un sellado de techos, el servicio tiene más valor que el producto o los materiales, la decisión es errada totalmente. Se olvidó considerar lo más importante.

¿Qué pasaría entonces con la selección de un contratista honesto? Que no desarrollen estrategias engañosas para estafarte. ¿Estará certificado por el suplidor para hacer la instalación? ¿Preparará la superficie como indica la ficha técnica del sistema? ¿Incluirá prueba de percolación? ¿Le cambiará los productos por unos más baratos? ¿De donde usted cree que sacará esos 1,000 dólares que le rebajó? ¿De verdad usted cree que se los restará a lo que le sobra a él en el trabajo? ¿Cree usted que elegir una marca, como decir Alu-Master de ASSA, es suficiente para que le incluyan todos los procesos y trabajos aquí mencionados?

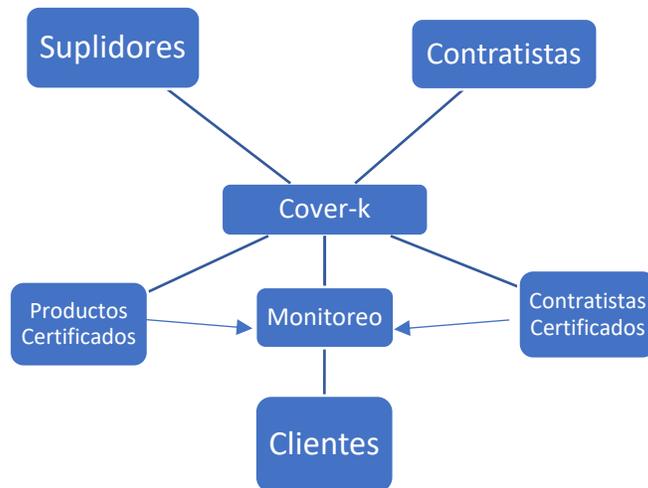
De nada vale que compres el sistema de mejor marca, de más calidad al mejor precio si no se aplica debidamente. Si no se prepara la superficie. Si no se ponen las cantidades correctas de cada uno de los productos. Si no se instala por una persona que verdaderamente esté certificada para hacerlo.

¿Cree usted que puede hacer todo esto? Obviamente no. Porque la mayoría de estas cosas se tienen que hacer de manera preventiva. Tendrías que tener un entrenamiento de meses. Cómo seleccionar un contratista honesto, certificado, cómo leer e interpretar las fichas técnicas del sistema o productos a instalar, qué incluyen los trabajos de preparación de superficie. Cuál es la importancia de la prueba de percolación, y muchos otros.

Estar certificado por DACO es totalmente irrelevante. No tiene ningún efecto en lo que hemos mencionado antes. Porque todos estos controles se tienen que hacer de manera preventiva. DACO no es preventivo.

Usted no se tiene que preocupar. Cover-k hace todo esto por usted y lo hace de manera gratuita. ¿Y por qué es gratis? Porque nuestros ingresos provienen de los suplidores que tienen que registrar sus productos en Cover-k con anticipación. Y lo que éstos pagan por esos registros (nuestros ingresos) son menos del equivalente de lo que tienen que pagar para hacerle publicidad a sus productos en un año. Porque los clientes en Cover-k son nuestros. Y por eso ellos pagan. Por lo que ese costo no representa ningún costo adicional para usted como consumidor.

Cover-k es la manera más inteligente de hacer negocios con un contratista. Llámanos para más detalles al 787 287-2772. Tenemos contratistas certificados por Cover-k a través de toda la isla. Los estimados son totalmente gratis.



La grafica muestra cómo los suplidores tienen que registrar previamente sus productos en Cover-k, dónde serán evaluados para limpiarlos de posibles estafas como podrían ser propagandas engañosas, garantías falsas, etc. Además, de aceptar cumplir con el monitoreo de Cover-k. Igualmente los contratistas tienen que certificarse y aceptar las condiciones de Cover-k de manera que se le pueda hacer un proceso honesto al consumidor que valla de acuerdo a la ficha técnica, aprobada, que nos entrega el suplidor para instalar su producto.



La manera más inteligente de hacer negocios con un contratista.