



¿La Verdad sobre los Tratamientos Líquidos para Sellar su Techo?

Cada día la vida se pone más costosa. Todo sube. Nada bajar de precio a menos que sea algo que pasa de moda o sea engañoso. No hay duda de eso. Cuando usted consigue algo más barato es porque ya ha pasado de moda, no es funcional comparado con lo moderno, tiene defectos de fábrica, tiene una mano de obra barata, etc. A la larga te resultara más caro.

En el campo de la impermeabilización de techos los fabricantes siguen buscando la manera de crear productos que, de alguna manera, tenga una característica que no tenga la competencia. Esta lucha es tan grande que desde hace tiempo las estrategias son cada día más engañosas. Cambian las maneras de ver la realidad para que no nos percatemos de los engaños.

Las membranas asfálticas para sellar techo no se pueden manejar porque ya vienen de un grosor. Lo único que pueden hacer los estafadores es cambiarlas por unas con defectos de fábrica más baratas y sacrificar la manera de instalarlas. Pero los productos líquidos para sellar los techos son muy fáciles para manejar. Cambian la información de su presentación para que los clientes no vean de momento la verdad. Manejan las cantidades de aplicación, la mano de obra, y lo más importante, las garantías. Si usted lee la garantía antes de comprar los productos, le aseguramos que no los compraría. Y mucho ojo que las garantías también son manejadas. Pueden tener varias interpretaciones o son difíciles de interpretar. Por lo general están en inglés, no se las dejan leer hasta que usted firma el contrato, etc., etc., etc. Después que usted compra los productos la información y los compromisos de los contratistas cambian totalmente.

Aquí vamos a dejar la verdad sobre la impermeabilización de techo con productos líquidos. Seguramente a muchos no les gustará porque la verdad está ligada con gastar más al principio y mucha gente prefiere escuchar una mentira que le cueste menos a una verdad que le cueste más. Lamentablemente no queremos oír que la verdad que cuesta más, a la larga es más económica, pero por mucho. Porque las estrategias de estas personas que patrocinan productos engañosos es que a la larga el cliente les compre más. Por lo tanto resolver definitivamente el problema no es negocio para ellos.

Preparación de Superficie

Como en cualquier otro sistema de sellado de techos, la preparación de superficie es el secreto de un tratamiento efectivo. Las mayorías de sistemas baratos que usted consigue en el mercado no incluyen trabajos en esta etapa haciendo que la impermeabilización refleje problemas en algunos meses.

Un trabajo bien realizado con la preparación de superficie debe incluir, remoción de tratamientos existentes, sellado individual con refuerzo en todas las grietas, sellado de penetraciones tales como patas de calentadores, desagües, tubos de electricidad, de plomería ext. Modificación de empozamientos, eliminación de protuberancias y otros.

Rendimiento de los productos líquidos

1. **Primer.** Es la primera capa que se aplica para **saturar** porosidad en una superficie. En algunas superficies (o algunos sistemas de sellado) ya tratadas no es necesario su aplicación porque ya están saturadas con otros productos que están bien adheridos. Debe ser suficientemente líquidos porque lo que se busca con esta capa es saturar porosidad. Y para saturar hay que dejar correr el líquido hasta que penetre los poros. No se trata de pintar por encima una superficie. Rendimiento promedio es de 500 p/c por paila de 5 galones. Algunos primer pueden rendir un poco más porque no existe mucha porosidad. En otras ocasiones podrán rendir menos porque existe demasiada porosidad. Pero hay que aplicar hasta saturar totalmente. Debe ser mínimo 50% (promedio) más líquido que el sellado.
2. **Sellador Base.** El sellador base debe ser espeso. Que cubra no más de 200 a 250 p/c cuadrados por paila de 5 galones. Usted puede cubrir mucho más pies cuadrados por paila, pero no dejará la capa necesaria que asegure un trabajo verdaderamente efectivo. Deberá usar cepillo por ejemplo modelo **Assa 2147 o Assa 2157** para poder llegar a los lugares que el rolo y la mota no llegaría. Usar la capa base de otro color a la capa final es una buena idea porque le ayuda a usar el color anterior como guía para aplicar una capa 100% cubridora. Por ejemplo usar un primer blanco, una capa base verde y una capa final blanca es una manera inteligente de hacer el trabajo. Así como nuestro sistema líquido **Assa ElastoLiquid** que muestra la foto de arriba.
3. **Refuerzo.** Si quiere hacer una tratamiento resistente a los movimientos sísmicos tiene que instalar un refuerzo de poliéster o fiberglass entre la capa base y la capa posterior. La capa posterior tiene que ser suficiente para tapar el refuerzo en su totalidad.
4. **Sellador Capa Final.** Como la capa de sellador base, esta capa debe ser igualmente espesa. Que cubra no más de 250 a 300 pies cuadrados por paila de 5 galones. Aplicarse en forma de cruz con la anterior y que cubra el color de la capa previa al 100%. Se recomienda que sea blanca para que refleje los rayos solares y mantenga su casa más fresca ayudando a economizar la energía eléctrica que usan los aires acondicionados. Esta capa puede aplicarse con rolo y mota.
5. Algunos tratamientos como **UNOLASTIC Súper Premium de Assa**, requieren otra capa final adicional a la que se usa para cubrir el refuerzo. Esto porque la capa final debe tener otras características que la hagan ser más resistentes al sol. El sistema más poderoso del mercado se llama UNOLASTIC de Assa. Este lleva en su totalidad unas 20 pailas promedio por cada 1,000 p/c.

A este proceso usted tiene que añadirle los trabajos de **Preparación de Superficie**. De lo contrario su trabajo no será efectivo. Como verá estos detalles mencionan no menos de 10 a 11 pailas por cada 1,000 pies cuadrados. Cuando los compara con quienes alegan usar solamente una paila y media por cada 1,000 (unos 10 a 15 mils). Que alegan que es suficiente una sola capa. Entonces es más conveniente creerles a ellos. Pero de seguro le costará más caro. Porque cada vez que se forme una grieta en el techo (Que será a menudo porque no hay capa alguna) usted tendrá que volver a pasar otra capa. Y cuando mire su garantía podrá ver que no está incluido grietas que se formen después de sellar. Ni la pérdida de color. Ni otras 20 o 30 condiciones adicionales. Finalmente se encontrará en un juego de engaños que cada vez le costará más caro.

Es que no hay que ser técnico de sellado de techos para darse cuenta que pretender sellar un techo con una sola capa es una mentira garrafal. Lo único que hace esto es darle un color. Pero si le piden que sellen las grietas antes, se excluye de la garantía todas las condiciones que pueden comprometer a los instaladores o distribuidores, de seguro que se salen con la suya.

Aun cuando ponemos las cantidades correctas, estos productos líquidos no pueden compararse, de ninguna manera, con un **Sistema de Membranas**. Las membranas asfálticas bien instaladas son inmunes a los movimientos sísmicos y es casi imposible que se partan como pasa con cualquier sistema líquido. Aun cuando los sistemas líquidos estén reforzados totalmente (lo cual cuesta mucho más caro), no pueden asimilar lo que asimilaría un sistema de sellado de techos con membranas asfálticas modificadas.

¿O es que usted le gustaría que cada vez que haya un movimiento sísmico que ocasione una grieta en su techo tenga que volver a sellar? Si está pensando sellar su techo haga primero un análisis cuidadoso de las alternativas que consigue en el mercado. Muchas son fraudulentas. Especialmente las más baratas.

Hemos mencionado siempre en nuestros escritos en Internet que para contratar una persona que le haga un sellado de techo líquido, es mejor que lo haga usted mismo. Nosotros vendemos diariamente materiales a personas que hacen el trabajo por cuenta propia y la experiencia es formidable. Cuando se hace este trabajo a través de un contratista, la experiencia no es muy buena. No ponen las cantidades completas, no preparan la superficie, etc. Cotizan tan barato para ganarle trabajos a la competencia que se ven obligados a sacrificar el material y la mano de obra para que les sobre dinero. Después no los vuelves a ver en tu vida. Aquí dejamos unos **consejos** relacionado a éste, que es otro problema existente en Puerto Rico.

Si después de conocer todo esto usted sigue pensando contratar una persona que le instala un tratamiento líquido en su techo, le recomendamos que consulte nuestro Programa Control Total. Con este programa Usted compra los materiales antes de contratar el instalador lo que le garantiza que este no pueda estafarlo sacrificando las cantidades y los trabajos que verdaderamente tiene que hacer para un trabajo efectivo y duradero.

Esperamos que esta información le pueda ayudar y que si tiene alguna duda nos llame para más detalles al 787 287-7249.



A las filtraciones, póngale el sello, de Assa.