

OPEN BUSINESS DA 2014

» La firma DA, Diseño en Accesorios –empresa especializada en la fabricación y comercialización de accesorios para carpintería de aluminio– reunió el 8 de mayo a los principales referentes del sector en el encuentro Open Business DA 2014, “Una oportunidad de negocios en el mercado de las aberturas”. El mismo tuvo el objetivo de analizar las variables del mercado y de la industria para elevar la calidad de un rubro cada vez más estratégico de la construcción.

Con el fin de brindar herramientas para afrontar la coyuntura financiera, se invitó al economista Claudio Zuchovicky, quien aseguró que se vienen seis meses muy difíciles, pero que en 2015 habrá un proceso de inversión en la Argentina. Destacó que la inflación se estabilizará, habrá una suba de la tasa de interés para frenar el consumo, por lo cual en los próximos meses vi-

veremos un ajuste. En ese sentido, afirmó que el único camino es la devaluación. “El déficit argentino viene de un solo problema que se lleva el 90% de los dólares físicos de la Argentina: La ENERGÍA. La caída del consumo y la recesión no bajarán el consumo de energía; debemos invertir”, aseveró Zuchovicky.

A continuación, se llevó a cabo la mesa redonda con las empresas sponsor del evento. En primer lugar, el Ing. Martín Steinberg –titular de DA– sostuvo: “Ante la coyuntura actual creo que la clave de nuestro éxito es estar cerca del cliente, acompañarlo en los momentos difíciles. Nuestros productos en su gran mayoría son importados, frente a los problemas de importación, queremos comunicarle al mercado que hemos decidido reforzar nuestro stock, haremos inversiones importantes para afrontar esta crisis. Otra

de las acciones es innovar en productos junto con nuestro principal proveedor Roto Frank, lanzaremos productos con tecnología de última generación”.

Pablo Greppi –Gerente Comercial del fabricante de herrajes Roto Frank– mencionó que en 2013 triplicaron la cantidad de ítems en su stock, se mudaron a un almacén más grande y contrataron más personal en depósito. Entre otras acciones de expansión, Roto Frank en 2012 compró una fábrica de herrajes en Canadá y en 2013 otra en Brasil, la segunda más importante de ese país. “Debemos dejar de vender por precio, y empezar a vender calidad. Hoy los carpinteros son fábricas de presupuestos, no fábricas de ventanas. En ese sentido, con DA en los últimos 6 años impulsamos y nos pusimos a disposición de los carpinteros para capacitarlos en la venta de venta-

» César Aquilano, Departamento Comercial de Vidriería Argentina SA

» Pablo Greppi, Gerente Comercial del fabricante de herrajes Roto Frank





▶▶ Martín Steinberg, titular de DA, y Claudio Zuchovicky, economista

▶▶ Más de 70 personas asistieron al Open Business DA

nas, ya que sostenemos que es fundamental elevar el nivel de las aberturas”, afirmó Greppi.

Pablo Soifer -Director Comercial de Fenzi South América, fabricante de insumos para DVH, pintura anticorrosiva para espejos y pintura decorativa para vidrios- resaltó: “El DVH creció en el mundo entre 10 y 12 veces en los últimos 15 años. La Argentina es un caso muy particular, como decía Zuchovicky, una de las principales crisis de nuestro país es la crisis energética. Pagar lo que se paga de energía en la Argentina, es algo que en el mundo no existe. El costo de la energía va a crecer en los próximos meses y se justificará el costo de una ventana energéticamente correcta”, subrayó.

César Aquilano -Departamento comercial de VASA- retomó: “El sinceramiento de tarifas que se viene, y las legislaciones vi-

gentes como la de la Provincia de Buenos Aires, la legislación de Rosario o la de la ciudad de Buenos Aires, que todavía no está reglamentada pero que ya existe la obligación de utilizar doble vidrio aislante en todas las construcciones, aumentarán su consumo. El comité de carpinterías del IRAM está trabajando en una normativa de Etiquetado de Eficiencia Energética de Ventanas. La ventana será el primer producto de la construcción con esta etiqueta. Por otra parte, me gustaría resaltar la resolución de la Cámara del vidrio Plano que indica que a partir del 1 de julio no se pueden fabricar DVH de más de 1,5 m2 de superficie sin vidrio de seguridad. Si bien no es una legislación, es una resolución de una cámara industrial, es un elemento más para defender un presupuesto”.

El Arq. Guillermo Marshall -consultor de

fachadas y titular del Estudio Marshall, con sede en Argentina y España-, subrayó: “La sociedad debe aprender que no podemos más vender ni comprar por precio un activo fijo, como es un edificio. Mientras esto siga así, la calidad está en peligro”. Sin embargo, destacó: “Hay muchísimo interés en la normativa de Etiquetado de Ventanas. Hace casi 40 años que asisto al comité del IRAM, y nunca vi tanta gente en un comité de ventanas. Esto es una buena señal, ya que demuestra que estamos todos interesados en mejorar la situación. Es una gran responsabilidad para nosotros y es una muy buena noticia que el consumidor final mirando una etiqueta, mirando un color, sepa qué ventana está comprando, habla de una sociedad que quiere diferenciar lo que es bueno de lo que es malo. Ésta es la tendencia que se viene”. ■

▶▶ Guillermo Marshall, consultor de fachadas y titular del Estudio Marshall, con sede en Argentina y España

▶▶ Pablo Soifer, Director Comercial Fenzi South America - insumos para Doble Vidrio

