

DA organizó Open Business DA 2012, “Una oportunidad de negocios en el mercado de las aberturas de aluminio”

DA llevó a cabo el encuentro Open Business DA 2012, “Una oportunidad de negocios en el mercado de las aberturas de aluminio”, el jueves 15 de noviembre en el multiespacio Pizza Cero. Durante el mismo se desarrolló la conferencia “Actualidad económica y el mercado de la construcción”, a cargo del Lic. Claudio Zuchovicki y la mesa redonda “Debate sobre la cadena de valor en el mercado de aberturas”, coordinada por el Arq. Guillermo Marshall.

» El jueves 15 de noviembre la firma DA -Diseño en Accesorios- realizó el encuentro Open Business DA 2012, “Una oportunidad de negocios en el mercado de las aberturas de aluminio”. El mismo contó con la presencia de empresarios del sector, arquitectos y desarrolladores y tuvo como objetivo intercambiar experiencias en pos de elevar la calidad de las aberturas, un rubro estratégico de la construcción y la expresión de las fachadas.

Comenzó la jornada el Lic Claudio Zuchovicki con la conferencia “Actualidad económica y el mercado de la construcción”. Zuchovicki afirmó: “La política económica no va a cambiar, y debemos ver cómo podemos manejarnos en el mercado. No podemos generalizar, hay sectores que le van a ir muy bien y sectores que le van a ir muy mal. Soy muy positivo con el mundo que viene. Creo que lo peor pasó y lo peor se ubicó en los precios”.

Además, reiteró: “No viene el fin del mundo. Esto se va a dar vuelta por el propio peso de los precios. Porque creo que los activos están, sostengo que de la única manera que se sale de la crisis es con ajuste de precios”.

En referencia a la situación de Argentina, manifestó: “Estoy convencido que Argentina económicamente está mucho mejor de lo que parece, sí le temo a una crisis social. Argentina no puede crecer más, tiene piso y techo. Al incentivar el consumo, al no haber inversión, al no haber infraestructura, se genera un problema serio”.

Destacó el crecimiento limitado de Argentina. “La gente no invierte por falta de confianza, no porque no tenga la plata. El problema no es endeudarse, sino si después voy a poder pagar. Argentina no puede crecer más, porque no hay infraestructura, no hay trenes, no hay rutas, no hay nada. El crecimiento está limitado, para eso es necesario invertir”. En cuanto a cómo puede resolverse la situa-



ción actual, Zuchovicki planteó: “Argentina tiene déficit, gastamos más de lo que tenemos. No podemos aumentar los impuestos porque genera una disminución de la recaudación. Segunda medida, reducir los gastos, Argentina intentó reducir los subsidios pero no pudo. La tercera solución sería emitir deuda, la cual no puede ser fondeada. Como cuarta medida puedo devaluar, pero Argentina todavía no puede hacerlo. Entonces la única solución es emitir dinero”; y agregó: “Y seguirá emitiendo. No porque sea bueno, ellos saben que no es bueno porque genera inflación. Esa emisión monetaria, hace que la gente consume, pero en el fondo se traduce en inflación. La misma inflación, le saca poder de compra al ciudadano, generando una disconformidad social muy importante. Por eso decía que no veo una crisis económica en puerta, sino una crisis social”.



Para finalizar, cerró: “Viene un 2013 terriblemente difícil desde punto de vista social, generado por la inflación de costos que va a ser insostenible, pero creo que estamos a la puerta de un 2014/2015 del próximo boom para bien de la Argentina. Siempre se vivieron los mejores momentos después de una crisis social”.

A continuación se llevó a cabo la mesa redonda “Debate sobre la cadena de valor en el mercado de aberturas”, coordinada por el Arq. Guillermo Marshall.

Comenzó el Arq. Alejandro Gawianski, quien planteó que “para el desarrollista la fachada



es la presentación en sociedad de una obra, a partir de ella se trata de transmitir valores sociales, económicos, urbanos”. Presentó su proyecto de oficinas Hit I y II, y habló de la importancia de hacer obras sustentables a través del bajo mantenimiento.

El Arq. Juan Martín Urgell sostuvo: “La fachada de los edificios es la personalidad de una obra. Las carpinterías a utilizar son definidas casi desde el origen. Entendemos que en el mundo las obras hoy están demandando una identidad que en Argentina todavía nos





está faltando”. Además, mencionó que “el concepto LEED cambiará muchísimo los criterios de las carpinterías y de las fachadas, dado que LEED pondera que las fachadas tengan solamente un 40% de transparencia. Eso hace volver a un trabajo de masa”. Por parte de Hydro Aluminium Argentina, la Arq. Andrea Santoro habló acerca de las propiedades del aluminio y de los beneficios que propician en lo sustentable las líneas de carpintería con RPT, que mejoran la calidad de las ventanas, bajan el impacto ambiental y bajan los costos de energía. “Para Hydro es muy importante la cadena de valor de las aberturas. Para comunicarnos con los carpinteros reali-



zamos cursos a lo largo de toda la Argentina y llevamos a cabo capacitaciones en nuestra Aluescuela. En cuanto a los arquitectos reali-

zamos visitas a los estudios y charlas en los Colegios de Arquitectos”, refirió. El Arq. Daniel Bergant, de VASA, mencionó la inversión en la nueva planta de vidrio plano, que aumentará en un 160% la producción de vidrio plano y que será inaugurada el año que viene. “Dentro de la cadena de valor, VASA se apoya en sus clientes. Estamos tratando de agregar valor a la performance, con vidrios de alta performance Cool Lite, de Saint Gobain”. Martin Steinberg, titular de DA, hizo una reseña de DA y explicó la importancia del herraje. “Hace 5 años formamos esta empresa, que brinda los mejores kit al mercado. Da brinda servicio, importa productos de alta prestación. Estar al lado de los clientes, de los desarrollistas, del vidrio, de las carpinterías, nos ofrece un conocimiento muy amplio del mercado”, mencionó. El Arq. Guillermo Marshall, consultor, finalizó: “La comunicación entre las distintas etapas del proyecto nos hace ganar a todos. Cuanto más se conozca, más eficientes van a ser, más dinero van a ganar, menos problemas van a tener. Me parece importante destacar que es fundamental la capacitación, responsabilidad de los que sabemos, enseñar, y, de los que no saben, escuchar. Mi experiencia es que si la ley lo pide, lo ponemos. Ningún desarrollador se va a arriesgar a hacer algo fuera de la ley. Hay leyes y normativas pero aún son pocas”. ■



Software de Cálculo para Cerramientos de Aluminio



Compatible con equipamientos






OK INDUSTRIAL S.R.L.

Megevand Soft


www.megevand.com.ar
www.megevand.cl

Av Las Malvinas 1847 (X5012AAJ) Córdoba - Argentina
Tel/Fax: (0351) 4520554 - info@megevand.com.ar

157 | www.ventanaenlaweb.com.ar

Distribuidor



25 de Mayo 583
[5519] Dorrego, Guaymallén
Mendoza, Argentina
Tel.: (0261) 432-0368 / 1071
info@metalesroma.com.ar