

Proglass

La firma Proglass ofrece al mercado argentino sistemas deslizantes, herrajes spyder, herrajes para templado y kits de mampara de baño a través de su distribuidor oficial DA, Diseño en Accesorios. El 2 de Junio, durante el cóctel que realizó DA, Revista Ventana entrevistó a los encargados de Proglass en Argentina, Roger Entenberg y Jonatan Entenberg; y a uno de los titulares de DA, Martín Steinberg.

Revista Ventana: ¿Qué ofrece Proglass al mercado de las aberturas?

Roger Entenberg: La idea principal fue partir de una necesidad que detectamos en el mercado de vidrio. Nosotros proveemos herrajes para vidrio templado, brindando además servicio y calidad. Iniciamos con muchas expectativas, y la realidad es que en ALUVI tuvimos una respuesta positiva del público.

Jonatan Entenberg: Proponemos una solución integral para la demanda de herrajes para vidrios. Cubrimos todas las necesidades del vidriero en un sólo proveedor. Obviamente hay productos complementarios a los herrajes que también los ofrecemos, como ser burletes, frenos de piso, etcétera.

RV: ¿Qué productos lanzaron en ALUVI?

Jonatan Entenberg: En la Expo hicimos el lanzamiento del sistema Spyder®, una línea de herrajes para el montaje de fachadas y barandas estructurales en cristal templado y laminado sin marcos ni perfilera perimetral. También, exhibimos el sistema deslizante para puerta corrediza, la línea de mamparas de baño corredizas, rebatibles y box esquineros, y la línea de herrajes estándar para vidrios templados.

Roger Entenberg: Nos visitó mucha gente del interior que ha venido con inquietudes puntuales acerca de los herrajes que nosotros hemos exhibido en el stand. Al parecer lo que proponemos como oferta coincide con una demanda que existía y estaba insatisfecha.

Martín Steinberg: El interés que generó la feria a través de esta nueva presentación superó las expectativas. Ofrecemos productos



▶▶ Martín Steinberg, Alan Entenberg, de Diseño en Accesorios junto a los representantes de Proglass Ricardo, Jonatan y Roger Entenberg

recientemente llegados de importación y la demanda que hemos tenido nos augura un muy buen éxito comercial y nos posiciona liderando un cambio en lo que es la comercialización de herrajes, que es lo que siempre hemos buscado con DA al incorporar nuevas firmas a nuestra oferta.

RV: ¿Cuál es la estrategia de DA al incorporar la marca Proglass?

Martín Steinberg: La incorporación de esta nueva unidad de negocios dentro de la oferta de DA es para cubrir un nicho importantísimo que buscaba tecnología en acero inoxidable para el mercado del vidrio. Es una alianza estratégica con un proveedor de primera línea como es Proglass, que ha desarrollado productos específicos con tecnología, calidad e ingeniería. Básicamente es sumar a la oferta de servicios y productos ya existentes, incursionando con una oferta novedosa, que ningún otro fabricante ni accesorista está realizando, o sea que la competencia nuestra se circunscribe al mercado del aluminio. De esta manera, estamos

integrando una oferta global que puede dar distintas soluciones para distintas tipologías de fachadas.

Roger Entenberg: Los productos están orientados a lo que son soluciones y herrajes para fachadas y para frentes de cristal de vidrio. Fundamentalmente son productos de alta calidad, y vienen a complementar una gran oferta que ya tenía DA en productos para carpintería de aluminio. Como dijo Martín es un nicho de mercado que estaba requiriendo ese producto. Hoy en el mundo es una tendencia el uso de herrajes de acero inoxidable para fachadas, por lo cual con la incorporación de estos productos podemos acercarnos a la tendencia mundial y a los herrajes que están utilizando en el mundo para la arquitectura moderna.

Jonatan Entenberg: Tanto Proglass como DA cuentan con asesoramiento técnico para cualquier duda que pueda tener el carpintero o vidriero. Podemos asesorarlo en cuanto a diseño, proyecto, e ingeniería de aplicación de los herrajes que proveemos. ■