



CARPINTERÍA Y PERFORMANCE

DESDE HYDRO EXTRUSIÓN ARGENTINA SA, NOS MUESTRAN LAS SOLUCIONES DE LA EMPRESA Y NOS EXPLICAN POR QUÉ 2020 SERÁ EL AÑO DEL SERVICIO.

Texto: Victoria Aranda
Fotos: Marina Cassolino

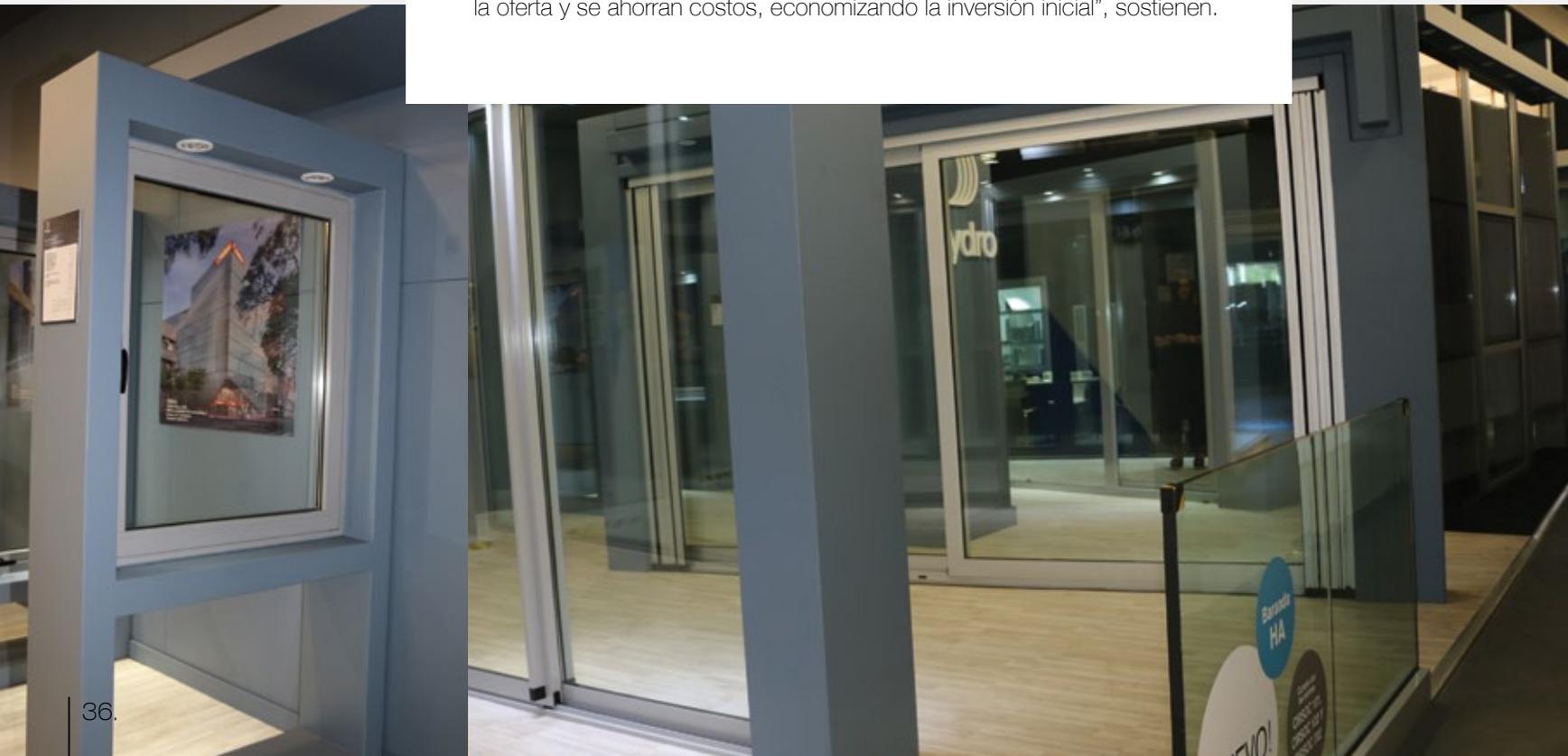
Ubicado en el Parque Industrial Pilar, al norte del GBA, el capítulo local de la noruega Norsk Hydro –empresa con más de 100 años de historia, presencia en 40 países y más de 35.000 empleados– nace con la compra de Alduran que hizo la empresa en 2001. “Globalmente, la compañía se dedica a toda la cadena de valor del aluminio”, introduce Carlos Orio, gerente de Desarrollo de Negocio de Mercado Distribución de la empresa.





“Posee 150 plantas de distinto tipo que consumen el aluminio que, a la vez, se provee. Por ejemplo, en la Argentina, Hydro no tiene mina de bauxita y sí la tiene en Brasil”, ilustra y detalla, explicando que los eslabones de la cadena implican desde la extracción del mineral y refinamiento de alúmina hasta la generación de energía y reciclaje de aluminio. De su producción, 80% se dedica al mercado de la construcción, y el porcentaje restante, al sector industrial. “La empresa reproduce el mercado, en general”, subraya Orio. “Innovación, sustentabilidad, generación de nuevos productos y servicios”, enumera Victoria Wasserman, gerenta de Desarrollo de Negocios de Mercado Construcción, cuando habla de la empresa en relación con sus ejes y directrices. En ese sentido, destaca el funcionamiento de la Aluescuela desde hace 15 años y sus cursos gratuitos, a los que asisten 500 carpinteros por año, un importante porcentaje de los 5.000 que, según estadísticas caprichosas poco confiables, es el total de carpinteros de aluminio en el país. “No hay tantas Aluescuelas en muchos países del mundo. Por caso, Brasil recién ahora está armando la suya”, agrega la ejecutiva refiriéndose al espacio de 600 m² que tiene como objetivo capacitar en la elección, fabricación y montaje de carpintería de aluminio de forma intensiva. Además, comparte, en el marco del área de Responsabilidad Social Empresaria, Hydro brinda cursos de cuatro meses en el último año de la Escuela de Educación Técnica de Pilar. El curso termina con la fabricación de la carpintería que el colegio necesite.

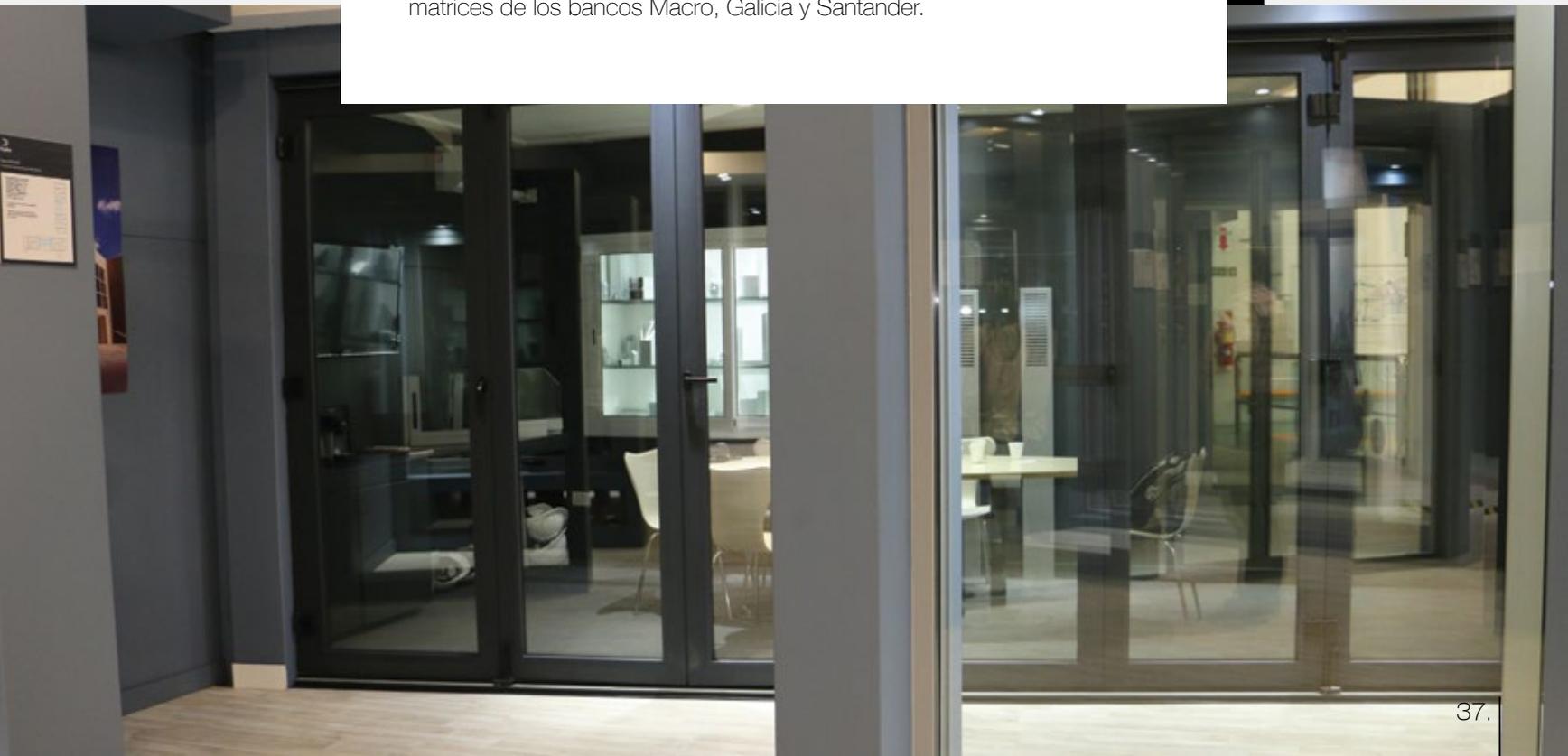
De acuerdo con Orio y Wasserman, aquí, en Hydro, el contacto es uno a uno. Hay relación con los comerciales y los técnicos, y *feedback*. “El año que viene, 2020, será el año del servicio”, comentan, detallando que, para cumplir con lo dicho, cuentan con nueva maquinaria –punzonadoras– que, a grandes rasgos, describen como una máquina con un único pulmón que funciona con distintos casetes. “Así, se pueden incorporar más productos a la oferta y se ahorran costos, economizando la inversión inicial”, sostienen.





En Hydro resaltan que trabajan mancomunadamente con la red de distribuidores, presente en las ciudades de Córdoba y Rosario y en los principales centros urbanos de la Argentina. “Desde ahí aseguramos la cobertura de todo el país”, enfatizan, subrayando que el servicio genera empatía. Asimismo, en esta línea, en la empresa indican que como distribuidores es condición *sine qua non* tener representante técnico. Para asegurarlo, explican, la Aluescuela se traslada, invitando a participar de los cursos de capacitación. Adicionalmente, apuntan, el segmento de venta directa de Hydro trabaja con obras importantes, obras de fachada. Un ejemplo es la sede del Banco Galicia en CABA.

Siempre en relación con el servicio, en las oficinas de Pilar de la compañía noruega hablan de su software de optimización y cálculo para cotizar y establecer qué perfiles necesita el profesional y así poder pasar el presupuesto al cliente. Por cierto, el capítulo argentino es cabecera regional, desde donde se atiende a Paraguay y Uruguay. En referencia a las prestaciones, además hacen hincapié en la planta de pintura en polvo que les permite poner color a su producto, como puede verse en las casas matrices de los bancos Macro, Galicia y Santander.





PRODUCTOS Y NOVEDADES

En 2020, ya tienen agendada la presentación de una línea de alta prestación (HA) para grandes dimensiones, con ruptura de puente térmico y cuyo lanzamiento está previsto exactamente para marzo. Según explican, permite mejorar las prestaciones termoacústicas, manteniendo la estética. "Contamos con cámara de ensayo de nuestros productos. La utilizamos, por ejemplo, con proyectos de gran magnitud, como la torre Maral en Mar del Plata".

En este grupo, los ejecutivos mencionan la línea HA 110 RPT alzante y corrediza, con una capacidad de carga máxima de 300 kg por hoja en sistema alzante y 400 kg en sistema corredizo. Mediante un burlete con base rígida para los sistemas alzantes en todo el perímetro de la hoja, y mediante felpa con *fin-seal* en los sistemas corredizos con deslizamiento

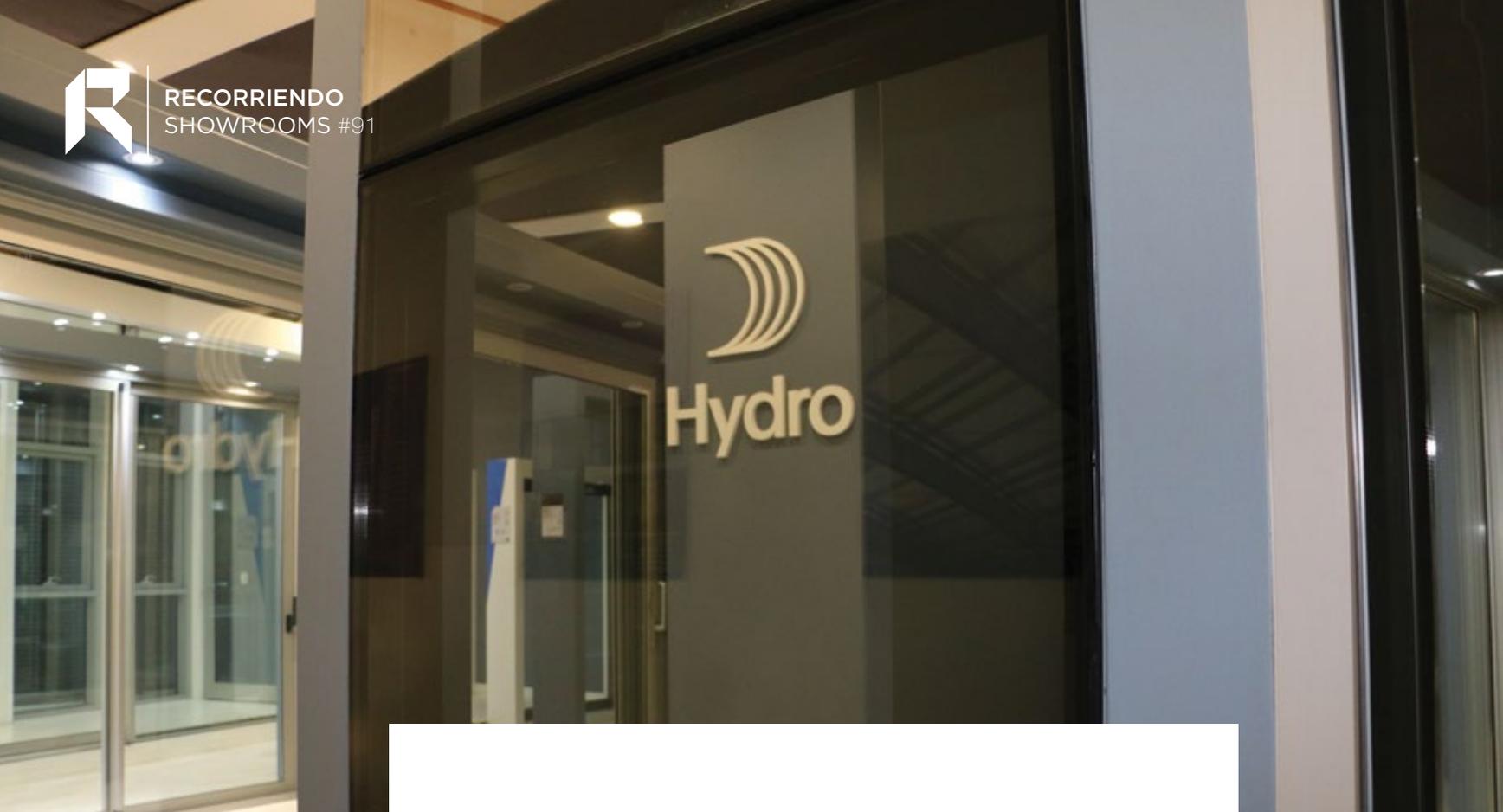


simple, apuntalan la hermeticidad y estanqueidad. Mientras que las primeras corresponden a tipologías de dos hojas en un marco de dos guías, las tipologías de las segundas son puertas y ventanas corredizas de dos y tres hojas, y puertas y ventanas de dos hojas con mosquitero corredizo.

Según destacan, la primera línea con ruptura data del año 2006. “Hoy, la competencia recién empieza”, enfatizan. Dentro de la línea de alta prestación mencionan la H62 (en la versión corrediza, la ruptura de puente térmico se logra en el marco, con varillas reforzadas con 25% de fibra de vidrio y diseño especial) y la HA 135, que describen como ultracorrediza. De acuerdo con Wasserman y Orio, esta última desliza suavemente hasta 250 kg. “Resultado ideal para clima no riguroso”, orientan.

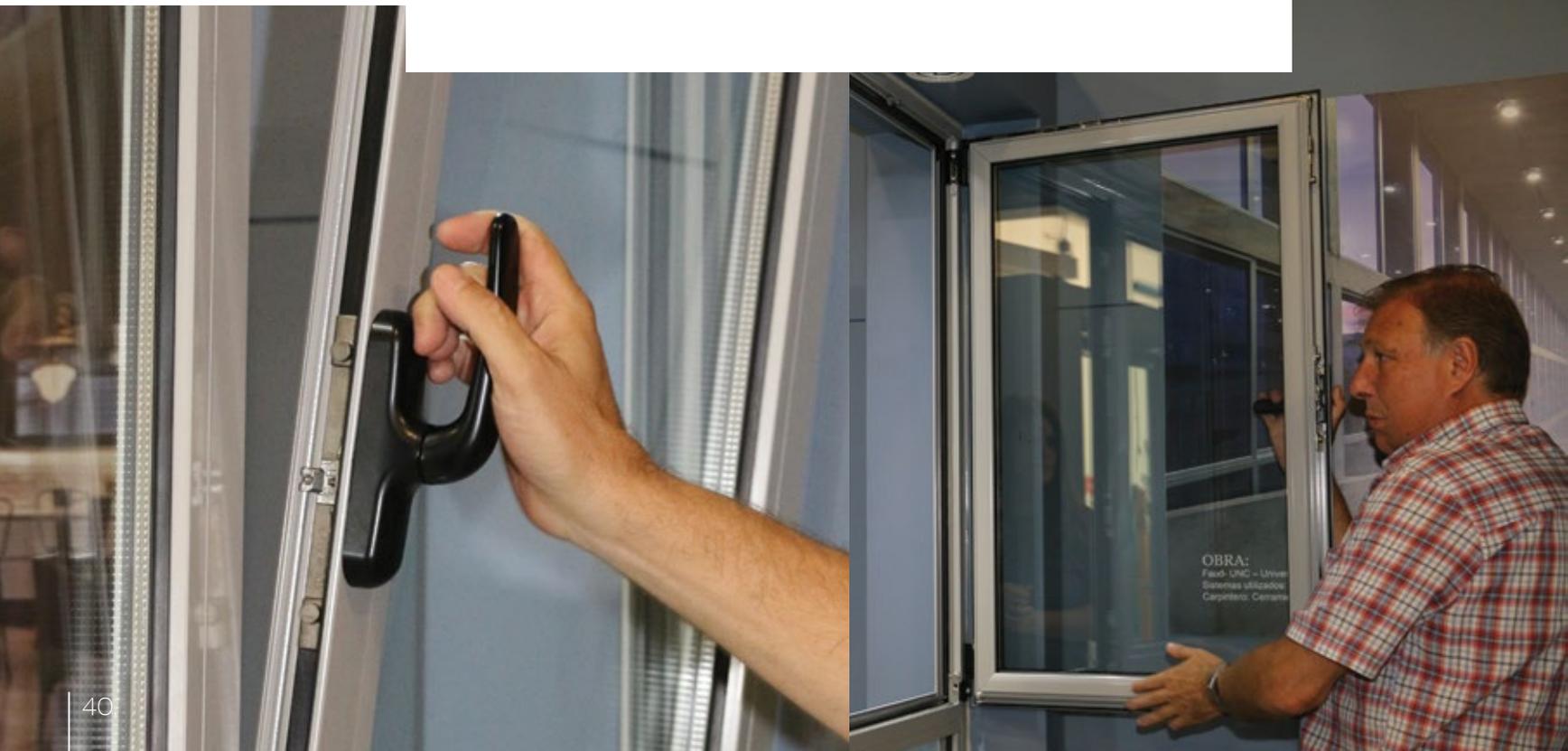
Otra línea de Hydro es la Rotonda 640, en sus versiones corrediza y batiente, caratulada como de mediana prestación y también aconsejada en sintonía con el clima. Fue la línea utilizada, por ejemplo, en la Universidad





Nacional de Córdoba, "que es lo que necesitaba". Los gerentes afirman que en general los productos de la firma son originales de Europa, aggiornados al mercado local". Entre aquellos encuadrados en los sistemas complementarios de arquitectura, los entrevistados hablan de la línea de barandas, comercializadas con kit cortado con perfil estandarizado que permite al carpintero ir a obra sin taller.

Como también se mencionó unas líneas atrás, entre sus sistemas comerciales, la empresa ofrece sus soluciones de fachadas vidriadas. En este grupo, cuentan con las líneas Frame 160 y 130 –sistemas de fachada compuestos por unidades independientes, armadas en el taller del carpintero, que se integran unas con otras a través de medias columnas, formando un bloque de alta resistencia estructural–; la línea Piel de vidrio, sistema para fachadas compuesto por elementos portantes verticales, anclados a la estructura del edificio, y la línea Frente Vidriado, un sistema de "fácil realización





y montaje, destinado, especialmente, a las plantas bajas". A este grupo pertenecen las obras de Ezeiza, tanto el zepelín como la torre de control. El catálogo de productos de la empresa, tanto para el mercado residencial como para el corporativo, es pródigo en detalles y se enmarca, expresa su plana gerencial, en el axioma de Hydro a escala global, una guía estratégica tanto en lo que se refiere a productos como a servicios: cuidado, colaboración y coraje. El secreto de la fórmula, al parecer, está en las proporciones. ❖

