

CAPACITACION TECNICA. ALUVIHER y CAUBA 4.

Tema: Carpinterías de Aluminio, PVC, Vidrios y Aspectos generales de un presupuesto
Actividad Presencial.

Lugar: Delegación San Miguel, CAUBA D4

Fecha: jueves 14/08/2028

Horario: 18:00 a 20:00hs

Disertantes:

Vidrios: Facundo Olecsen – Disvial SA – Distribuidor oficial VASA

Aspectos Generales: Julián Gaetan – Aluviher SRL – Carpintería homologada Rehau e Hydro

TEMARIO:

Vidrios y Aspectos generales de un presupuesto

1. Introducción

- Breve presentación de la capacitación y sus objetivos.
- Importancia de una correcta evaluación de presupuestos en proyectos arquitectónicos.
- Contexto del mercado argentino: principales marcas y tendencias.

2. Vidrios: Selección y Especificaciones

- Origen de la mercadería (Distribuidor de VASA - Elaborador Climamet)
 - Vidrios Nacionales vs Importados
- Tipos de vidrios y sus aplicaciones:
 - Laminados, templados, DVH (doble vidriado hermético).
 - Opalino y Opacid
- Homologaciones y normativas relevantes.
- Beneficios funcionales:
 - Aislación térmica y acústica.
 - Seguridad y eficiencia energética.

Break con refrigerio.

3. Aspectos Generales de un presupuesto

3.1) Perfilería: Características

- **PVC:**
 - Proveedor de perfilería de PVC: Rehau
 - Características constructivas: cámaras, refuerzos, colores y acabados.
 - Beneficios destacados: aislamiento térmica y acústica, durabilidad.
- **Aluminio:**
 - Proveedor de perfilería de aluminio: Hydro
 - Características constructivas: series y líneas (ej.: HA62; HA110, etc.).
 - Beneficios destacados: cámara europea, resistencia estructural, diseño coplanar.

3.2) Sistemas de Cierre y Carros

- Tipos de sistemas de cierre:
 - Corredizos, oscilobatientes, batientes.
 - Marcas homologadas
- Calidad y durabilidad de los carros:
 - Materiales y capacidad de carga.
- Impacto en la experiencia del usuario y durabilidad del producto.

3.3) Servicios de Instalación

- Modalidades:
 - Equipos propios vs. contratación de terceros.
- Importancia de un trabajo profesional:
 - Replanteos y verificación previa.
 - Correcta colocación para garantizar prestaciones.
- Ejemplos prácticos de cómo evaluar estos servicios en un presupuesto.

3.4) Servicios Adicionales

- Izaje y transporte:
 - Factores a considerar según el tipo de obra.
- Terminaciones adicionales:
 - Tapajuntas, sellados y otros detalles que agregan valor.

3.5) Servicios Post-Venta

- Relevancia del soporte post-venta:
 - Asesoramiento técnico previo.
 - Provisión de material de muestras.
 - Garantías y mantenimiento.
- Criterios para evaluar la calidad del servicio post-venta.

4. Conclusiones y Recomendaciones Finales

- Resumen de los puntos clave de la capacitación.
- Consejos prácticos para seleccionar la mejor opción según las necesidades del proyecto.
- Espacio para preguntas y respuestas.

ACTIVIDAD GRATUITA PARA ARQUITECTAS Y ARQUITECTOS MATRICULADOS DEL DISTRITO 4, con inscripción previa.

Inscripciones:

Daniela Sosa: 11.5487.6122 | tel/WhatsApp - cursossanmartin.capba@gmail.com

Arq. Liliana Berardozi: 11.5487.7569 | tel/WhatsApp - cursos.tigre@gmail.com

Arq. Josefina Barilá: 11.5664.6359 | tel/WhatsApp - cursossanisidro@capbaiv.org