



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

**Lugar:** Delegación Tigre del CAPBA 4. Dirección: Montes de Oca N°781 - Tigre

**Fecha:** martes 12/08/2025

**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.

**3. Aspectos Generales de un presupuesto**

**3.1 ) Perfilería: Características**

- **PVC:**
  - Nuestro proveedor : Rehau
  - Características constructivas: cámaras, refuerzos, colores y acabados.
  - Beneficios destacados: aislación térmica y acústica, durabilidad.
- **Aluminio:**
  - Nuestro proveedor : 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.**

**Vacantes limitadas.**

Inscripciones:

Daniela Sosa: 11-5487-6122 - cursossanmartin.capba@gmail.com

Arq. Liliana Berardozi: 11-5487-7569 - cursos.tigre@gmail.co