

Fábrica de gabinetes: compromiso, honestidad y calidad en la base del crecimiento

Ingeniería Eléctrica visitó la fábrica de Di Metallo Gabinetes. Sus fundadores hablaron en primera persona acerca del presente de la empresa, su corta historia y su rápido crecimiento.



Di Metallo Gabinetes
www.dimetalloargentina.com



Ingeniería Eléctrica visitó la sede de Di Metallo Gabinetes, en la localidad de Hurlingham (provincia de Buenos Aires). Los administradores Roberto D'Angelo, Alejandra González y el Ingeniero Luciano Lavarda recibieron a nuestro medio promediando el mes de noviembre y hablaron en primera persona acerca del presente de la empresa, su historia y sus proyectos.

Di Metallo Gabinetes se yergue como una sociedad por acciones simplificada (SAS) desde 2019, cuando nuestros tres anfitriones optaron por llevar adelante el proyecto de fabricación de envolventes metálicas estándar y especiales. En la actualidad, opera en un predio de 2.100 m² con un total de treinta empleados y dos sectores operativos bien diferenciados: oficina técnica, por un lado, y producción, por otro. En el primero se diseñan los productos, y en el segundo, se realizan las operaciones de confección, como corte de la chapa, plegado, soldado, pulido, pintura, armado y entrega final. Solamente el proceso de pintura se confía a terceros, exceptuando volúmenes importantes de pintura líquida de ciertos shelters y estructuras de hierro para gabinetes de la industria petrolera.

¿Cuál es la gama de soluciones que provee la empresa? ¿Hacia qué tipo de industria va dirigida la atención?

Roberto D'Angelo.—Son todos gabinetes para la industria en general. Hay algunos gabinetes para uso doméstico, que son un poco más chicos o más grandes, depende del diseño.

Alejandra González.—Es el momento de la industria minera y del petróleo, y estamos acompañando bastante en ese sector.

Luciano Lavarda.—Es el auge de esos sectores. Fabricamos una amplia variedad de gabinetes, desde cajas de toma, cuyas dimensiones suelen ser pequeñas, hasta subestaciones móviles o salas de tableros extremadamente grandes. Ofrecemos una amplia gama de productos y soluciones.

¿Qué diferencia de Di Metallo de otras soluciones disponibles en el mercado?

Luciano Lavarda.—Nuestros productos se diferencian por la especialización. Están enfocados a cada cliente y a su vez en cada proyecto como único: si alguno requiere algún diseño especial, algún calado, alguna normativa que tengan que cumplir, algún espesor de chapa, color, algo que salga del estándar; nos adaptamos a lo que el cliente requiera.

Roberto D'Angelo.—En los productos, se sella la marca del cliente si es que la quieren, también.

Alejandra González.—Cada producto sigue un circuito productivo igual al resto, pero el seguimiento y diseño es personalizado. Cada proyecto posee una carpeta con indicaciones y documentación sobre cada equipo, sus requerimientos y planos.

Todo el proceso que implica su producción es trazable, de forma tal que es posible hacer un seguimiento sobre el comportamiento de cada pieza, desde cómo fue fabricada hasta cómo rinde en una aplicación específica. Este elemento colabora con la confianza que los clientes depo-

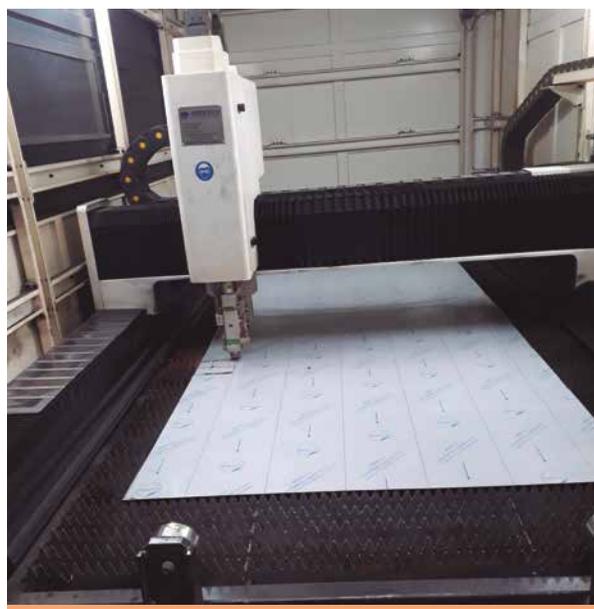
sitan en la marca, y lleva a que haya gabinetes Di Metallo colaborando con la acción de diversas industrias.

Cada proyecto posee una carpeta con indicaciones y documentación sobre cada equipo, sus requerimientos y planos

¿Cómo fueron las experiencias de aplicación de los gabinetes de Di Metallo?

Roberto D'Angelo.—Fabricamos un gabinete que será utilizado en una fábrica de cohetes espaciales acá en Argentina. Nuestro cliente tomó el proyecto general y confió en nosotros por el diseño y, sobre todo, nuestra estructura.

Alejandra González.—A través de otro cliente, llegamos a proveer gabinetes a mineras de litio ubicadas al norte de nuestro país, y en el sur, a las mineras de oro y plata. A la industria petrolera, estamos llegando a través de otros integradores. Todos los destinos finales son para empresas muy importan-





tes y reconocidas en sus rubros, lo cual nos llena de orgullo, estar presentes en estos sectores que hoy en día mueven el país.

Luciano Lavarda.—Como obras de grandes volúmenes hemos fabricado trescientos gabinetes tipo cajas de tomas, con destino final a un barrio cerrado; para el segmento más “doméstico”, hicimos 420 gabinetes para domótica, hogares inteligentes. A su vez fabricamos 117 gabinetes especiales para unos departamentos de la zona de Palermo Soho [Ciudad de Buenos Aires], en la actualidad estamos produciendo cien gabinetes de distribución tipo petroleros para la industria petrolera.

La empresa es consciente del destino final de sus productos puesto que, muchas veces, su cliente más directo es el usuario final, también una empresa integradora o de ingeniería en general que confía los gabinetes a Di Metallo. Ocurre que, como los mismos entrevistados afirman, el trabajo personalizado y la oferta de equipos especiales para aplicaciones específicas lleva a involucrarse mucho en cada aplicación.

¿Qué significa “involucrarse en cada proyecto”?

Luciano Lavarda.—Nuestro servicio de asesoramiento es importante, porque muchos clientes necesitan una envoltura para alojar los componentes eléctricos, no tienen la ingeniería y es donde nosotros les damos una ayuda diseñándolo, elaborando los planos para darle mayor precisión. Hacemos mucha asistencia en la preventa.

Alejandra González.—En la posventa también. Si algo llegara a dañar los gabinetes, o necesitan modificar algo, seguimos comprometidos con el proyecto y brindamos la solución para que el resultado final sea el mejor.

Tanto en el asesoramiento como en el servicio de posventa, acompañados de buenos gabinetes, son la causa de que Di Metallo se está haciendo conocido en el mercado

Tanto en el asesoramiento como en el servicio de posventa, acompañados de buenos gabinetes, son la causa de que Di Metallo se está haciendo conocido en el mercado. “Inicialmente, como toda empresa nueva, no nos conocían; ahora vemos que competimos de igual a igual con otras grandes empresas”, destacó Luciano con orgullo. Asimismo, asentaron que un factor clave es el deseo de ser reconocidos como una empresa importante con servicios y una muy buena relación con el cliente, que sea reconocida no solo por su trabajo, sino también por su gente y su honestidad.

A futuro proyectan crecimiento, porque esa es la decisión que tomaron. “No queremos ‘quedarnos’, queremos avanzar”, agregó Lavarda, ya pensando en la incorporación de más maquinaria en la planta. ■