



FACILITY
MAGAZINE

AÑO 3
FEBRERO 2003
Nº 4
ISSN 1666-3446

ARGENTINA PESO (ARS) \$ 12 - BRAZIL \$ 5,15 - CHILE
\$ 1,480 - COLOMBIA \$ 5,000 - MEXICO \$ 20 - PERU \$ 8-
ESTADOS UNIDOS \$ 2,30 - VENEZUELA \$ 2,000

FM EN EL ESTADO

¿UNA HIPÓTESIS FACTIBLE?



¿SE PUEDE APLICAR
FM EN EL ESTADO?

SITE LOCATION



ERICSSON
RELOCALIZACIÓN DE
OFICINAS CORPORATIVAS



INTERVIEW
ENTREVISTA A DOMINGO SPERANZA

ÚNICO MEDIO DE DIFUSIÓN DE LA
SOCIEDAD LATINOAMERICANA DE FM
MÉDIO OFICIAL DEL IFMA
CAPÍTULO ARGENTINO
ÚNICO MEDIO DE FM EN ESPAÑOL

19 SEP
3 PM



trabajo



relax



Los originales de Herman Miller están exclusivamente en Colección

Los clásicos diseños de Herman Miller prestigian los espacios residenciales, sólo cuando son originales.

Los reconocidos modelos de Charles Eames y George Nelson están a su alcance únicamente en Colección S.A., junto a los diseños de Arne Jacobsen, Vico Magistretti y Ross Lovegrove. Verifique la autenticidad, su calidad y rechace las falsificaciones, asegurándose la garantía del licenciatario exclusivo en Argentina.

 Colección

 Herman Miller

Paraguay 1180 • Buenos Aires • 4816 2270 • info@coleccion.com • www.coleccion.com • Horario: Lunes a Viernes de 9 a 19 hs.



EDITORIAL

Desde el primer número de Facility Magazine, he tenido la intención de hacer de éste un medio independiente y objetivo que apunte a la difusión del Facility Management como disciplina. Siguiendo con esa vocación he invitado a algunos de los protagonistas del FM a conformar un Comité Editor cuya misión será consensuar y aportar ideas sobre los contenidos de la revista.

Quiero agradecer por la aceptación de esta propuesta y el entusiasmo para llevarla adelante a: Shannon Robertson de Jones Lang Lassalle, Pablo Ferrer de Sadmitec y a Domingo Speranza de Cushman Wakefield Semco. El Comité Editor comenzará a trabajar como tal a partir del próximo número y seguramente se sumarán otros colaboradores en el futuro.

También quiero destacar la gran repercusión que ha tenido el lanzamiento de la Sociedad Latinoamericana de Facility Management. Siento gran alegría y satisfacción por este augurioso comienzo, ya que hemos puesto mucho tiempo y energía en este emprendimiento. Saludo a Alfredo, Henry, Horacio y a todos los que se han sumado para hacer de la SLFM un incipiente éxito.

Nos vemos en el número cinco.

Víctor Feingold
Arquitecto
Director FM

STAFF

Director

Víctor Feingold, Arquitecto

Coordinación General

Gabriela Contardi, Arquitecta

Edición

Osvaldo P. Amelio Ortiz, Arquitecto

Diseño y Producción

Jäntti Ortiz & Ortiz

Arte

Andrea Rodríguez Vidal Dg

Coordinación de Medios

Lily Wicnudel

Fotografía e ilustración

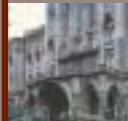
Claudio Manzoni, Arquitecto
Producción FM

Corrección

Susana Duro

INDICE

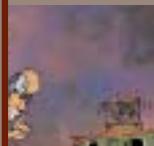
6
¿SE PUEDE
APLICAR FM
EN EL ESTADO?



20
SITE LOCATION

INTERVIEW

ENTREVISTA A DOMINGO SPERANZA



30
SALUD, ERGONOMIA
Y OFICINAS EFICIENTES

26
RELOCALIZACION
DE OFICINAS CORPORATIVAS
ERICSSON

22
ILUMINACION
DE OFICINAS



42
CABLEADO
EL NUEVO ESTÁNDAR FORMALIZA
LA ERA DE LA CATEGORÍA 6

36



Tecno Sudamericana

Amueblamientos para empresas y oficinas

Libertad 1021, C1012AAU Buenos Aires, Argentina
Teléfono (54-11) 4812-3233, Fax (54-11)4814-2421, www.tecnospa.com

Gemika

INSTALACIONES TERMOMECHANICAS

AIRE ACONDICIONADO

- Proyecto
- Conductos
- Equipos

CALEFACCION CENTRAL

- Proyecto
- Calderas
- Radiadores
- Fan Coil
- Zócalos Radiantes
- Piso Radiante

ASISTENCIA TECNICA

Service y mantenimiento de Equipos centrales e individuales

gemika@netverk.com.ar
telefax: 422.8705

427.0660

483.1377

Calle 59 N°460 PB Dto.1
(1900) La Plata
Buenos Aires - Argentina

PROVEEDOR DE EQUIPOS: YORK
CARRIER - RHEEM - WESTRIC
HITACHI - SURREY - TRANE - ELECTRA
TEMPSTAR - ARMSTRONG - LENNOX
GOODMAN - SANYO - BOH
PROVEEDOR DE CALDERAS:
TRIANGULAR - PEIBA
LA MARINA - SMITH - ARISTON

F AGENDA

Philips Argentina; cursos y asesoramiento
Centro LAC Philips.

Philips pone a su servicio el centro LAC (Lighting Application Center), un lugar concebido para que los profesionales cuenten con todos los recursos necesarios para hacer la selección más adecuada de luz para cada ambiente.

Se dictan cursos específicos sobre diversos temas como iluminación comercial, de oficinas y fachadas de edificios. Los viernes se realizan charlas de recorrido para comprender los conceptos básicos probando distintos tipos de iluminación en diferentes escenarios tales como oficinas, espacios comerciales e iluminación decorativa.

Los cursos son gratuitos y se dictan todos los viernes de 9 a 12.30 hs. Los cupos de este año ya están cubiertos pero se reinician en marzo del 2003 deben llamar al LAC para inscribirse.

LAC también cuenta con una oficina de proyecto, donde se brinda un asesoramiento completo y personal sobre el diseño lumínico de obras sin costo alguno.

IFMA y JFMA; conferencias

En un esfuerzo conjunto entre el IFMA (International Facility Management Association) junto al JFMA (Japan Facility Management Association) se llevará a cabo la conferencia y exposición "World Space Japan" que tendrá lugar entre el 18 y el 20 de marzo en Yokohama, Japón.

Es el evento más importante organizado por IFMA (International Facility Management Association), con el fin de analizar la dinámica de cambios global del FM.

Para mayor información visite la página <<http://www.worldworkplace.org/japan>>

IFMA; conferencia y Expo

El IFMA (International Facility Management Association) también oficia de anfitrión en la conferencia y exposición "World Workplace Europe 2003" a llevarse a cabo entre el 11 y el 13 de mayo del 2003 en Praga, república Checa. En dicho evento se exhibirán las últimas tendencias en productos y servicios de FM.

Toda la información en <<http://www.worldworkplace.org/europe>>

Otra del IFMA; WWP Dallas 2003

IFMA (International Facility Management Association) organiza la conferencia y exposición "World Workplace 2003" del 19 al 21 de octubre en Dallas, Texas, USA.

Del FM se espera que tome los pasos necesarios para proteger el lugar de trabajo y la gente que utiliza el facility, mientras coopera con la efectividad de la organización minimizando los riesgos. IFMA WWP examina lo que es necesario para diseñar, operar y dirigir un lugar de trabajo sostenible. ¿Cómo encaja el FM en el área de la responsabilidad? ¿Qué pasos debe tomar el FM para conseguir un lugar de trabajo eficiente y seguro?

Los profesionales acuden al WWP para descubrir y presentar casos en los cuales se han propuesto recursos innovadores, ideas e instrumentos cuya aplicación ha significado un importante avance dentro de sus organizaciones.

CARTAS

Sr. Director de la Revista Facility Magazine

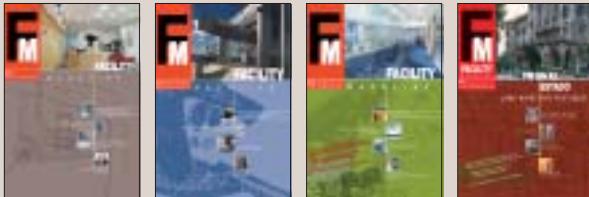
Arq. Víctor Feingold

De mi consideración

Mucho le agradezco el envío del ejemplar N° 3, que ha tenido la gentileza de enviarme y por intermedio de la cual he podido apreciar vuestro trabajo para las oficinas de Air France, en nuestro edificio de San Martín 344.

Hago votos por su éxito y lo saludo con mi estima.

Mario Roberto Alvarez



FACILITY MAGAZINE

■ ¡No se la pierda!
Suscríbase y reciba todos los números en su domicilio.

■ Envíenos los siguientes datos a:
info@facilitymagazine.com.ar

Apellido y Nombre

Empresa

Cargo

Domicilio · Código Postal

Provincia · Ciudad

País

Tel/Fax

E-Mail

Profesión

Fecha de Nacimiento

SUSCRIPCION

PUBLIQUE EN FM MAGAZINE Y AMPLÍE SUS
OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS
Llámenos al 4516-0722 o envíenos un mail
a info@facilitymagazine.com.ar



SERVICIO DE INFORMACION DE SLFM SITES DE INTERES DE FACILITY MANAGEMENT

www.slfm.org	Sociedad Latinoamericana de FM	AL
www.facilitymanagement.com		USA
www.datastream.net	Sistemas	USA
www.arcoweb.com.br	Portal de arquitectura	BRA
www.flexeventos.com.br/facility_main.asp	Publicación de FM	BRA
www.ufg.br/mba/cursos.htm	MBA en FM	BRA
www.acorbrasil.com.br/revista/124.htm	Revista Inovação	BRA
www.camaradearquitetos.com.br	Cámara de arquitectos	BRA
www.fmforum.org	Foro de FM (ISFE y Fmlink)	USA
www.alcion.es	Gestión de activos industriales	ESP
www.canadianfm.com	Canadian FM &Design Magazine	CAN
www.sefm.org	Sociedad Española de FM	ESP
www.eurofm.org	Euro FM	EUR
www.ifma.org	Int. Facility Management Associat.	USA
www.isfe.org	Int. Society o Facilities Executives	USA
www.fdm.com	Facilities Design & Management	USA
www.aem.es	Asociación Esp. de Mantenimiento	ESP
www.idrc.org	Int. Development Research Council	USA
www.facilitycity.com	Today's Facility Manager	
www.fmlink.com	FM Link	EUR
www.automatedbuildings.com	Edificios inteligentes	USA

- Carpintería de Medida
- Decoraciones
- Equipamientos para Oficinas y Comerciales
- Muebles Especiales

J.V.
Amoblamientos

FELIPE
PIEDRABUENA

José Ignacio Rucci
(Alt. Ruta 3 km.
2 1 5 0 0)
I s i d r o
C a s a n o v a

LIC. FERNANDO LIX KLETT

MASTER EN FM DE LA MSU (MICHIGAN STATE UNIVERSITY)
MIEMBRO DEL IFMA, ISFE, Y DE SLFM
GERENTE GENERAL DE SERVICIOS INTEGRALES DE EDIFICIOS
SA

¿SE PUEDE APLICAR FM EN EL ESTADO?



SEGURAMENTE, EL MAYOR DESAFÍO PARA UN FACILITY MANAGER SEA DESARROLLAR SU PROFESIÓN EN EL ÁMBITO DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA. PERO, TRASPONER E IMPLEMENTAR ESTA DISCIPLINA DESDE EL ÁMBITO PRIVADO, NO ES UNA TAREA SENCILLA.

La dimensión y la trascendencia que el FM ha adquirido a nivel mundial han superado a las más optimistas de las previsiones. Veamos algunos ejemplos del crecimiento de esta disciplina:

- El mercado europeo actual se calcula en más de 170 billones de euros, (con una tasa de crecimiento promedio del 15% anual);
- El mercado de EE.UU. se estima en más de U\$S 200 billones y en permanente expansión;
- El valor del mercado australiano representa el 4% del PBI de ese país.

Si bien el motor de este crecimiento ha sido el sector privado, en los últimos años las administraciones públicas de diversos países, conscientes de esta realidad y de sus beneficios, han iniciado fuertes procesos de cambio, tendientes a implementar las técnicas y procedimientos del FM dentro del universo de sus activos inmobiliarios.

Es precisamente en este segmento donde vamos a encontrar, sin lugar a dudas, la mayor concentración de activos pasibles de obtener beneficios del FM.

Para dar una idea sobre la trascendencia de este concepto, basta con recordar que en el presupuesto de gastos públicos, el rubro mantenimiento y operación del Estado es sólo superado por el gasto en recursos humanos.

El contexto político, las exigencias operativas, las limitaciones de to-

da índole, la inmensa cantidad de normas y procedimientos a cumplir (cultura burocrática), la falta de información, la escasez de recursos, la carencia de inversión, la falta de capacitación, los centros de poder y de influencia, los riesgos legales involucrados y los millones de m² a mantener, operar y optimizar, así como su diversidad (escuelas y universidades, hospitales y centros asistenciales, edificios de oficinas, bibliotecas, museos, patrimonios históricos, guarderías, teatros, etc.) y otras tantas variables, hacen que, este complicado desafío, sea al mismo tiempo una gran oportunidad.

En el presupuesto de gastos públicos, el rubro mantenimiento y operación del Estado es sólo superado por el gasto en recursos humanos.

Y esta oportunidad se basa en la posibilidad cierta e histórica, de que el FM genere un cambio transformador y sustentable que permita cumplir con, por lo menos, tres objetivos de base:

1. Ser una fuente de recursos para el Estado y no un gasto recurrente e improductivo.
2. Poder aplicar sistemáticamente políticas y procedimientos pro-

activos y no reactivos.

3. Generar un alto nivel de satisfacción del cliente (ciudadano) y del usuario (empleado público)

El FM como fuente de recursos en el Estado

Así como en la actividad privada el FM es responsable por el manejo, en promedio, del 40% del valor de los activos corporativos, en la actividad pública, su influencia es mucho mayor, dada la diferencia de los universos y su valor relativo.

En líneas generales, los Estados son los mayores empleadores y los que poseen la mayor cantidad de m², (propios o alquilados). Así, los activos inmobiliarios y mobiliarios de orden público alcanzan cifras multimillonarias. Y es precisamente en esta masa crítica donde se genera una gran oportunidad de optimización y de generación de recursos.

A modo de ejemplo:

¿Qué sucedería, si en un universo de 30 millones de m² de edificios públicos (ciudad mediana/grande) se realizará un proceso de optimización de espacios?.

Asumiendo, conservadoramente, un índice de optimización del 10%, tendríamos 3 millones de m² para libre disponibilidad, ya sea para alquilarlos, enajenarlos o reasignarles otros destinos para cubrir otro tipo de necesidades, que coyunturalmente pueden llegar a ser más prioritarias.

Si multiplicamos la optimización obtenida por el valor promedio del

m² del mercado, tendremos una idea de la capacidad de generación de recursos que el estado puede obtener a través del FM.

Existen otros procesos aplicables a este fin, de los que mencionaremos los siguientes:

- Eficientización energética.
- Tercerización por objetivos.
- Certificación e implementación de sistemas de calidad
- Centralización de operaciones.

Un caso concreto:

En los E.E.U.U., una agencia federal, la General Service Administration Agency (GSA), tiene bajo su responsabilidad administrar, operar y mantener todos los edificios públicos federales de los EEUU (más de 8000) y darle soporte a más de un millón de empleados públicos del ámbito federal. Creada en 1946, emplea a 14.000 personas y tiene un presupuesto anual de 16 billones de dólares. De este monto, solo el 1% (sí, el uno por ciento) es requerido al Congreso por esta agencia. El 99% de este presupuesto es generado por la propia GSA.

¿Cómo? Por el producido de:

- Alquileres de inmuebles al sector privado
- Venta de inmuebles
- Venta de Servicios de Administración, Mantenimiento y Operación de Edificios al sector privado y a otros sectores de la administración pública central y provincial

Sin querer entrar en comparaciones, es interesante destacar que este organismo estatal de FM genera ventas anuales por un valor aproximado al 20% del PBI Argentino.

Se podría llegar a pensar que este "milagro" se realiza a expensas de una muy baja calidad de servicio. Pero no es así. La GSA posee un Índice de Satisfacción del Cliente del 86%, lo que resulta ser superior

a la media privada del sector. Asimismo ha recibido innumerables certificaciones y premios relacionados con su política de calidad y procesos de mejores prácticas.

Este es sólo uno de los muchos casos ya implementados en otras latitudes, que certifican la viabilidad de nuestro primer objetivo: que el FM pueda ser una importantísima fuente de recursos para las alicaídas arcas del Estado.

Pro-actividad vs. Reactividad

En nuestra profesión, la actitud proactiva en lugar de una reactiva, implica un principio básico y elemental para lograr el éxito de la gestión y el control de los costos operativos. Conceptualmente los principios no cambian, pero parecería que en el ámbito de la actividad pública se manejaran otros valores.

Las urgencias, reasignaciones y restricciones o la falta de recursos presupuestarios, obligan a diferir procesos de mantenimiento preventivo (MP) en forma constante.

Las urgencias, reasignaciones y restricciones o la falta de recursos presupuestarios, obligan a diferir procesos de mantenimiento preventivo (MP) en forma constante.

Esto genera una acumulación de mantenimiento diferido (MD) que lleva en muchos casos, a requerir partidas presupuestarias cada vez mayores. Así, podemos encontrar activos que durante años no han recibido ningún tipo de MP por lo que su vida útil se ha acortado significa-



tivamente, siendo su reposición más costosa que el valor acumulado y actualizado del costo del MP no realizado. El costo del MD acumulado es en muchos casos de tal magnitud, que resulta imposible de cubrir con incrementos presupuestarios por lo que se entra en un círculo vicioso de peligrosísimas consecuencias para el patrimonio del Estado.

La falta de inversión estratégica y la no optimización de los recursos humanos y logísticos, también ayudan a agravar esta realidad.

Peor aún, si el Estado entra en crisis, condición casi permanente en los tiempos que corren, los cortes presupuestarios apuntan a todo aquello que a nivel político o estratégico no sea prioritario y, por supuesto, a los costos fijos.

El mantenimiento y su inversión relacionada, son un blanco seguro en todo proceso de reducción presupuestaria. Pero son de dudosa aplicación los procesos de análisis de factibilidad operativa y financiera que justifiquen tal decisión, y la medición de sus consecuencias a mediano y largo plazo.

Los Estados modernos y eficientes poseen planes maestros de mantenimiento preventivo para cada uno de los activos que administran. Estos procedimientos están claramente identificados y su ejecución y cumplimiento en tiempo y forma son cuidadosa y sistemáticamente auditados y no están sujetos, por lo general, a variables presupuestarias. Dinamarca, Japón, Australia, Francia, Canadá, E.E.U.U., son algunos países que dan el ejemplo en este sentido y marcan el rumbo a seguir.

Si se analizan los procesos, es común encontrar claras definiciones en cuanto al establecimiento de metas de mejora continua, actualizaciones permanentes de manuales de mejores prácticas, estandarización de componentes, partes y repuestos, benchmarking contra el sector privado, y procedimientos de administración por objetivos con sistemas de premios y castigos. Asimismo, se manejan herramientas, tales como el CAFM, el e- procurement, e intranets; de aplicación altamente recomendables para poder administrar medir y controlar los procesos arriba descriptos. Organizacionalmente hablando, la estructura más recomendable y más comúnmente utilizada, es la de un organismo de servicios de FM centralizado que nuclee todas las operaciones y brinde servicios a cada una de las áreas del estado (cultura, educación, salud, administración central, etc.) bajo un proceso de alocación de costos.

La acumulación de mantenimiento diferido, genera en los activos del estado consecuencias graves y peligrosas para su patrimonio.





Un aspecto trascendente, con relación a los procesos, es contar con una base de datos centralizada, completa y permanentemente actualizada de todos los activos bajo su área de responsabilidad. Esta base de datos es fundamental al momento de establecer planes operativos anuales, o estratégicos a mediano y largo plazo. De no existir esta información debe ser prioritario llevar adelante un exhaustivo relevamiento físico y técnico que permita su creación.

Es evidente que, el desarrollo de esa base de datos será favorecido por la toma de conciencia de que ante cualquier desvío respecto del plan maestro de MP, se tendrá como resultado, indefectiblemente, una contrapartida de mayores costos y una pérdida en la calidad de servicio, cuya factura terminará siendo abonada por las finanzas públicas, lo que significa, en definitiva, por el contribuyente. Y con el costo político que eso implica. O debería implicar.

La pro-actividad como filosofía operativa, amén de ser la resultante de un aspecto cultural, debe ser analizada y medida como la herramienta metodológica más adecuada en los procesos del FM. Y la pro-actividad no debe estar referida solo al mantenimiento y operación edilicia sino a todas las muchas otras actividades que desarrolla el FM como por ejemplo: planes de contingencia, análisis de costo de vida útil, optimización logística, ser pro-activos en la introducción de nuevas metodologías, políticas de reducción de costos, optimización de espacios, etc.

En definitiva: ser pro-activos significa, nada más y nada menos, que tener la capacidad de adelantarnos a los acontecimientos. Implica no estar corriendo atrás de los problemas con una política meramente reactiva y correctiva de altísimo costo y mayor riesgo.

FM en el Estado significa proveer una ambiente físico de trabajo que mejore la productividad y el servicio, que sea seguro, estable y confortable.

Y esto tiene, en el ámbito del Estado, un inmenso valor agregado. Valor agregado que, a mi criterio, es notoriamente superior, por sus implicancias y alcance, al que se genera en el ámbito privado.

¿Y la satisfacción del ciudadano? La propia definición del FM identifica a las personas como el objetivo principal de su actividad. Proveer un ambiente físico de trabajo que convale a la mejora de la productividad, que sea seguro, estable y confortable, y se aadecue a los requerimientos corporativos o del estado.

Obviamente, en el Estado, esta definición es terriblemente abarcativa y dispar dado el tan variado universo al que el FM debe atender. Pero además, dentro de la administración pública, es indispensable lograr no solo la satisfacción del cliente interno (empleado público), sino que no nos podemos olvidar de medir la satisfacción de quien, en definitiva, es el usuario final (ciudadano).

Difícil es concebir que si el empleado público vive en un estado de insatisfacción permanente, pueda brindar una atención al ciudadano adecuada y que cubra al menos sus expectativas. Obviamente, esta satisfacción no solo pasa por la órbita de responsabilidad del FM, pero lo que haga o deje de hacer el FM en el ámbito del Estado, tiene un altísimo impacto en el usuario final y muchas veces con consecuencias que se transforman en problemas políticos de compleja solución y alta exposición pública.

A modo de ejemplo basta solo mencionar la imprescindible necesidad de una correcta operatividad hospitalaria y educativa, e imaginar las posibles consecuencias si esto no ocurre.

Pero la satisfacción del cliente/usuario no se concibe por genera-

ción espontánea. Es necesaria la implementación y el monitoreo constante de los procesos, normas y metodologías que permitan cumplir con este objetivo. Asimismo es imprescindible entender y adaptarse a los lineamientos políticos que en definitiva son el marco regulatorio del FM en el estado.

Es también condición necesaria, ser plenamente consciente de los recursos disponibles y del estado de crisis (de variada índole y naturaleza) en el que el FM tendrá que desenvolverse a diario. Partir de un diagnóstico equivocado o planificar estratégicamente en función de inciertas promesas presupuestarias, puede llevar la gestión a consecuencias claramente no deseadas.

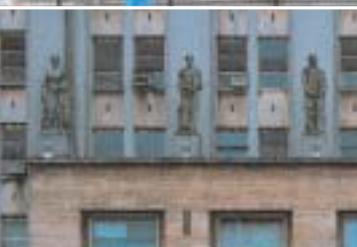
Dentro de la administración pública, es indispensable lograr no solo la satisfacción del cliente interno (empleado público), sino que no nos podemos olvidar de medir la satisfacción de quien, en definitiva, es el

Como se sintetiza en la figura 1, una adecuada administración debería:

- Implementar las normas y metodologías más adecuadas para cumplir con los lineamientos políticos y los objetivos operativos previamente definidos.
- Identificar y cumplir con las expectativas de satisfacción de los ciudadanos y empleados públicos.
- Cumplir todas las normativas y regulaciones.
- Medir, comparar y monitorear en forma permanente la gestión.
- Operar y gerenciar, entendiendo el marco político y de crisis.
- Optimizar los recursos.
- Imprimir a la gestión un alto índice de transparencia y de difusión pública.
- Promover un cambio cultural que



Figura 1



permite un resultado operativo de excelencia.

- Generar un alto valor agregado a la comunidad y al patrimonio del Estado.

Todos estos conceptos pueden resumirse en el diagrama de la Figura 1.

Política y FM

Es imposible imaginar una gestión de FM, en el marco del Estado, aislada y ajena al entorno político. Toda acción u omisión, todo logro o fracaso van a tener invariablemente una consecuencia y un efecto político. Es crítico que el máximo responsable del área sea consciente de esta realidad, y que instrumente las acciones necesarias para viabilizar y compatibilizar los proyectos y procedimientos técnico-operativos con los lineamientos o necesidades políticas. En este sentido hay ciertos aspectos que creo necesario puntualizar.

Toda actividad técnica o proyecto que se emprenda dentro de la órbita del Estado va a estar inmerso, invariablemente, dentro de un contexto político.

Dentro de este contexto, es necesario tener en claro que un puesto político implica una asignación de poder (autoridad). Este poder es indisoluble del aspecto político. Pero la legitimidad del poder que le es otorgada al funcionario público, debe ser convalidada todos los días a través de cada uno de sus actos y de su accionar eficiente y transparente. Esta legitimidad se basa fundamentalmente en cumplir con las expectativas de aquellos que nos delegaron ese poder. Es decir, la comunidad.

La política y la operatividad del FM no necesariamente siempre van a estar en convivencia. Por lo general, los tiempos políticos son distin-

tos de los del FM y la "visión de la realidad" puede llegar a ser diametralmente distinta.

Para solucionar esta posible dicotomía es necesario que, además de todos los famosos "sombreados" que un facility manager usa a diario, incorpore algunos nuevos.

En realidad no le serán desconocidos pero sí requieren de una aplicación más específica.

Debe por ejemplo, tener la capacidad de identificar de donde provienen los apoyos y las oposiciones a determinados proyectos o procesos y actuar en consecuencia, en concordancia con los objetivos previamente definidos.

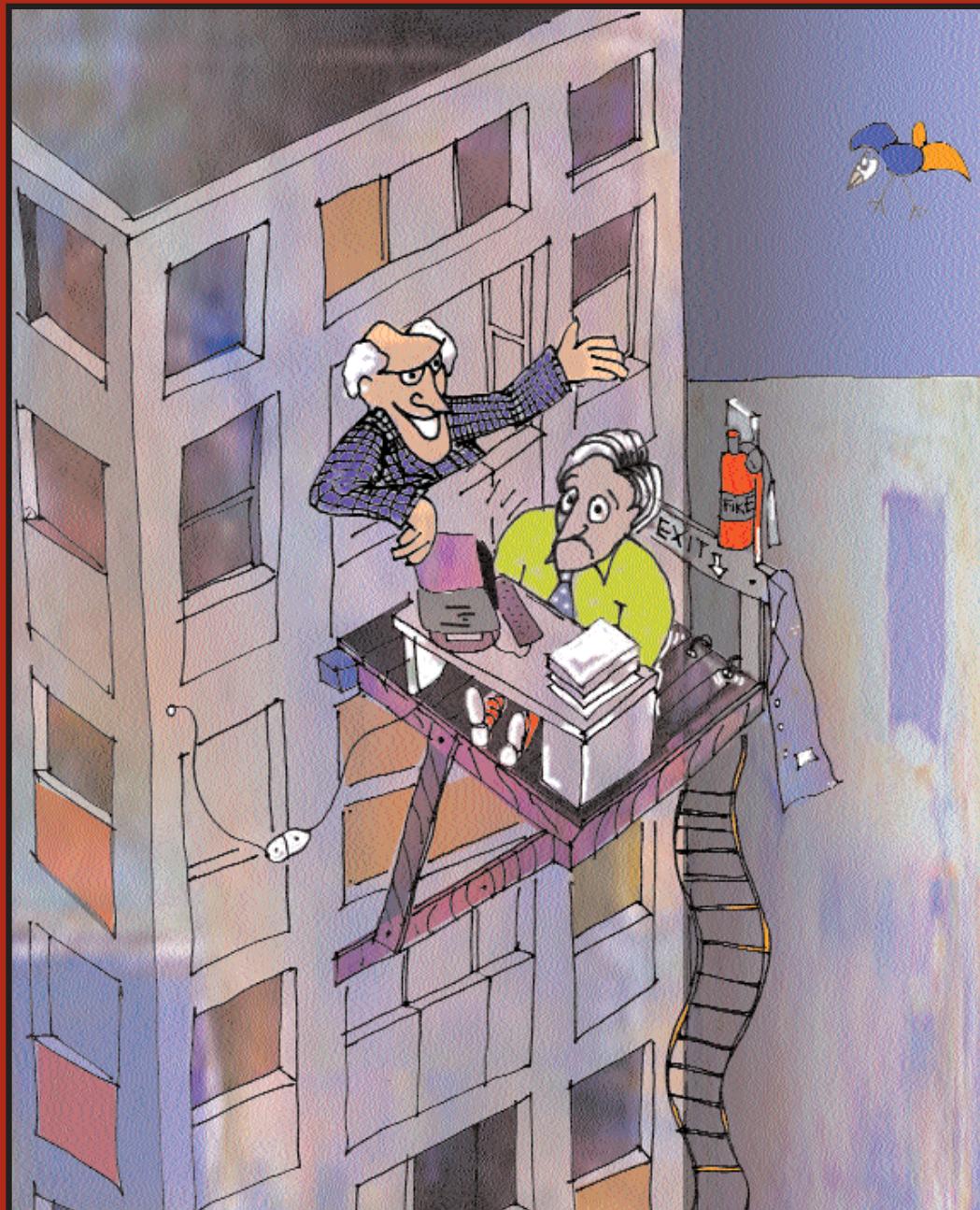
Debe ser un hábil negociador. Saber cuándo y cuánto exigir, y cuando y cuánto ceder.

Debe manejar los tiempos e identificar la temporabilidad de los actos de gobierno que involucren al FM.

Debe, constantemente, procurar la búsqueda de consensos.

Y si bien todo lo anterior es condición necesaria, no es suficiente.

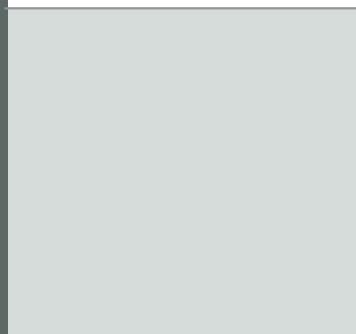
Lo más trascendente es que, aquél que incursione en el Estado en tareas de FM, debe ser plenamente consciente de que tiene la oportunidad de formar parte de una nueva y refrescante cultura pública. Una cultura pública que valore y haga valorar el hecho de que trabajar para el Estado no sólo debe dignificar sino que debe generar un enorme orgullo y una mayor responsabilidad. Una responsabilidad indelegable. Una responsabilidad que nace en el simple y trascendental hecho de tener que cuidar y preservar el patrimonio del Estado que es, en definitiva, el patrimonio de todos nosotros, los ciudadanos.



- Al final, González... Ud. se queja ... ¡pero tiene la mejor vista!

Cushman & Wakefield Semco es una de las empresas líderes a nivel mundial en el ramo de servicios en bienes raíces comerciales. Fue fundada en la ciudad de Nueva York hace más de 80 años y desde el año 2000 opera en Argentina.

Cushman & Wakefield Semco tiene como objetivo, el dar valor agregado a los negocios de sus clientes a través de la identificación, evaluación, adquisición, administración, optimización y disposición de sus activos inmobiliarios.



interview

Muchas veces, comenzar una operación comercial implica realizar un pormenorizado estudio de mercado. En el caso de Cushman & Wakefield Semco, sin embargo, esta decisión fue el resultado de un proceso que desde el primer día llevó la impronta de una de las características de su personalidad comercial: involucrarse con los problemas y buscar soluciones creativas y eficientes.



¿Cómo es que llega Cushman Wakefield Semco a Argentina? Sinceramente fue un desembarco con un timing espectacular que se produjo después de varias asociaciones con distintas compañías en Argentina sólo para el área de corretaje inmobiliario. Finalmente en el año 2000 decidieron instalarse, con lo cual tuvimos oportunidad de operar los dos últimos años de "éxito garantizado" en Argentina.

En realidad, cuando desde la compañía me convocan -a principios del 2000- la discusión giraba en torno a tres opciones: abrir una oficina pro-

pia, comprar una operación Argentina o asociarse a una operación local. La decisión definitiva se tomó evaluando que en nuestro país no existía ninguna empresa que ofreciera un servicio integral como el que ofrece CW en el exterior, que incluye básicamente dos grandes áreas: la de gerenciamiento de activos y la de corretaje inmobiliario y consultoría.

Dentro de ellas, las actividades que se destacan son: en el área de asset services está project management, facility management y property management, y algunas cosas de construction management (nosotros en

general no nos vemos muy involucrados en eso); y después en el área de brokerage tenemos sectores abocados a la representación de inquilinos, representación de propietarios y el área que contempla lo concerniente a tasaciones y consultoría inmobiliaria. Este área hace las veces de puente entre los dos grandes núcleos del servicio, de hecho en San Pablo la empresa ya tiene siete años operando y es líder en el mercado de gerenciamiento de activos; cuenta con más de 3.500.000 m² en administración (en property fm) que representan más de 5 billones de reales de activos administrados, lo que

Frente a los números y la crisis de la región o de Argentina uno puede preguntarse ¿qué están haciendo aquí? Pero esa es precisamente la oportunidad que nosotros vemos en este negocio.

importa un patrimonio considerable del mercado inmobiliario bajo la administración de CW. Sin duda allí la empresa es líder y es precisamente a partir de ese liderazgo y de la asociación con el grupo empresario Brasílico SEMCO que se decidió extender la operación a Sud América tomando Buenos Aires como sede regional para todo lo que sea fuera de Brasil.

Entonces ahora, Brasil maneja Brasílico y nosotros, que comenzamos primero con el Río de la Plata, hoy dirigimos toda la operación Sudamericana (comercial y corporate services).

Dentro de las expectativas que tienen ustedes y tomando en cuenta potencialidades tanto en Argentina como en los países de la región, ¿qué lugar ocupa el FM?

Cuando abrimos la operación Argentina se apalancó con dos grandes clientes que siguen siendo hoy los más fieles y a quienes más servicios prestamos. Justamente uno en el corredor inmobiliario y otro en el FM. Ambos comenzaron con pequeñas operaciones y respondiendo a sus necesidades fuimos creando los equipos profesionales en torno de

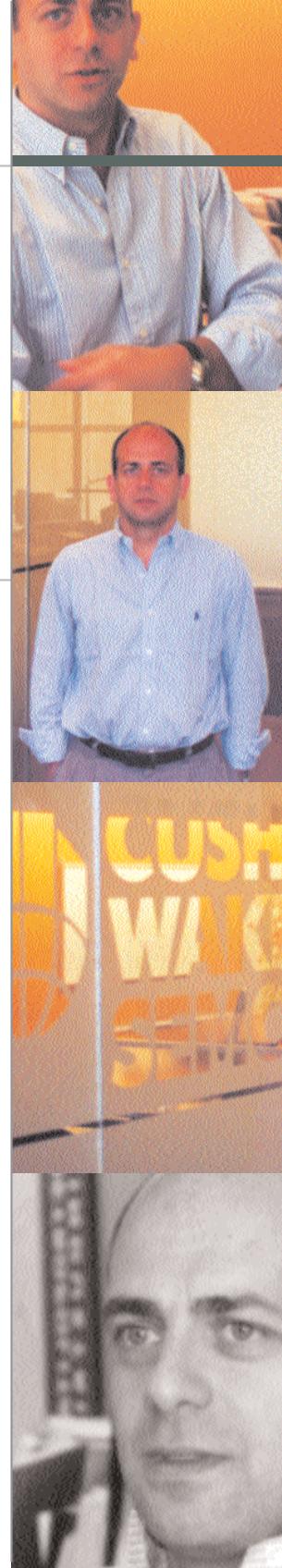
esas dos operaciones.

Hoy tenemos una operación respetable de FM en Argentina y extendemos, a partir del 8 de noviembre, una nueva operación (gerenciada desde aquí) para Venezuela, Colombia, Perú, Ecuador, Chile, todo para atender cuentas como las de AT&T y Lucent Technologies.

La verdad es que frente a los números y la crisis de la región o de Argentina uno puede preguntarse ¿qué están haciendo aquí? Pero esa es precisamente la oportunidad que nosotros vemos en este negocio: frente a un mercado en reducción, con precios en baja, con alta tasa de vacancia, con empresas que se reacomodan, relocalizan y revisan costos, va surgiendo una fuerte necesidad de un gerenciamiento profesional. Cuando la economía fluye, cuando no hay problemas de gastos, cuando todo el mundo crece, no hacemos mucha falta...

Pero te necesitan...

Sí, pero no hacemos falta en "ese" sentido. Hoy la creatividad para vender un auto es cuatrocientas veces más necesaria que en los años 90. En el 97 nadie vendía autos: la gente los compraba, entonces había so-





interview

Hay empresas que pueden llegar a ocupar en EEUU 5 edificios, en San Pablo, 2, y que en Argentina ocupan sólo 2 pisos, entonces, se debe diferenciar claramente qué tipo de servicio se va a brindar, no la calidad, sino cómo te preparás vos para prestar ese servicio.

breprecio y 90 días de espera para poder llevarse un Fiat Duna; actualmente, compañías como Chrysler aceptan grano para vender autos en Argentina, por ejemplo. Entonces frente a este panorama es donde se diferencia evidentemente una compañía como CW. Naturalmente que no me refiero a la creatividad solamente, sino a su capacidad de gestión, a la tecnología y metodología de trabajo que implementa, a los profesionales que contrata, y la puesta en marcha de las mejores prácticas.

Otro fuerte diferenciador se basa en la "economía de escala". Evidentemente es distinto el trato de un proveedor cuando negocia con nosotros, o un electricista cuando trabaja con nosotros, a cuando trabaja para un cliente individual. En el cliente esa persona no va a tener plan de carrera – con CW sí lo puede tener razón por la cual, su actitud va a ser mucho más profesional y proactiva así trabaje en la misma oficina en donde lo estaba haciendo antes. Lo mismo sucede con cualquier proveedor de jabón, papel o lámparas; sabe que con nosotros tiene muchísimas más oportunidades comerciales que las que tiene con un cliente individual. El resultado es una baja sustancial de costos; de hecho todas las medidas que implementamos para lograr la eficiencia de costos, la eficiencia de utilización de espacios y de costos de operación, han sido muy importantes en los últimos me-

ses y eso se ve reflejado en el crecimiento de los contratos, no solo nuestros, sino también de todos los colegas. No es casual que haya hoy en el mercado cinco o seis empresas multinacionales operando en este rubro.

Sin embargo, una lectura que se puede de hacer indica que fue con las privatizaciones y el desembarco de empresas extranjeras –especialmente las americanas– que vinieron detrás quienes les prestaban servicios y los proveedores de diversos rubros. De hecho, muchas de las empresas que brindan FM llegaron porque sus clientes se los reclamaron. Hoy, también de acuerdo a la tendencia hay muchas que están en retirada o ya se han ido; sin embargo, lo que planteás indicaría que el mercado está más ávido de este tipo de servicios y que esta tendencia marca la posibilidad que una disciplina como el FM sea más apreciada.

Absolutamente sí. Pero hay que estar muy atentos y repensar constantemente el servicio. Por ejemplo, hay empresas que pueden llegar a ocupar en E.E.U.U. 5 edificios, en San Pablo, 2, y que en Argentina ocupan sólo 2 pisos, entonces, se debe diferenciar claramente qué tipo de servicio se va a brindar, no la calidad, sino cómo te preparas vos para prestar ese servicio. En esta línea de repensar el negocio; justamente estamos desarrollando un variante que, cuando la pre-



sentamos al directorio regional, coincidía con una problemática a la que también los americanos estaban abocados, porque veían que era -a otra escala por supuesto- un nicho interesante de mercado. Se trata de una fuerza de mantenimiento volante para aquellas empresas que siendo de primera línea ocupan entre 700 y 1000 m². Pero atención, que no se trata de una versión mejorada de una típica empresa de mantenimiento integral que pone un electricista o un reparador de equipos de aire acondicionado, sino de llevar adelante una política de mantenimiento predictivo y ser sumamente activos en el gerenciamiento de cada inmueble.

Por ejemplo, en Buenos Aires las empresas están localizadas más o menos en 3 áreas: las que no están en Catalinas están en el micro centro o en Puerto Madero. Imaginate que es muy fácil atenderlos con equipos profesionales, bien conectados, ya que al mismo tiempo tenemos dentro de

nuestra propia oficina un help-desk y un equipo de administración que lo que hace es manejar la administración de esa propiedad y enviar reportes a los que los clientes pueden acceder a través de un portal nuestro (extra-net).

De este modo logramos optimizar costos y llegamos a cifras bajísimas por metro cuadrado.

Hoy por U\$S 0,2 / 0,3 (dependiendo del tipo de servicio que demanden) ellos tienen un mantenimiento que no involucra naturalmente los materiales de reposición pero sí mantiene un estándar de calidad igual al que tienen en su casa matriz en Nueva York o Londres pero para los 800/1000/1200 m² que ocupan aquí en Buenos Aires.

¿Y cómo hacen para articular todo esto?

Concretamente, el servicio se presta a través de un equipo de fuerza que desembarca y cambiar lámparas, mueve puestos de trabajo, arregla



interview

alfombras. Mientras tanto, desde la administración, llevamos la relación con el consorcio, revisamos los costos, la facturación de servicios públicos, de telefonía, de expensas, de seguridad, de impuestos; hacemos reportes, manejamos contratos de vending y de todos los insumos que hacen al funcionamiento cotidiano de esa oficina y periódicamente le entregamos dentro del mismo reporte, un estudio de mercado electrónico donde pueden ir informándose acerca de cuánto valen las propiedades y cómo está el mercado de real estate en la región. Además, reciben

asesoramiento de nuestra área de project management ajustando los lay out.

Claro está que no es el enfoque más rentable para el FM pero sin duda, y mientras dure la crisis, configura una muy buena forma de mantener –como decíamos- altos estándares de calidad de servicio y por sobre todas las cosas, fidelizar a los clientes, y esto no es poco. Ya vendrán tiempos mejores...por eso hay que seguir allí, en la primera línea de combate.



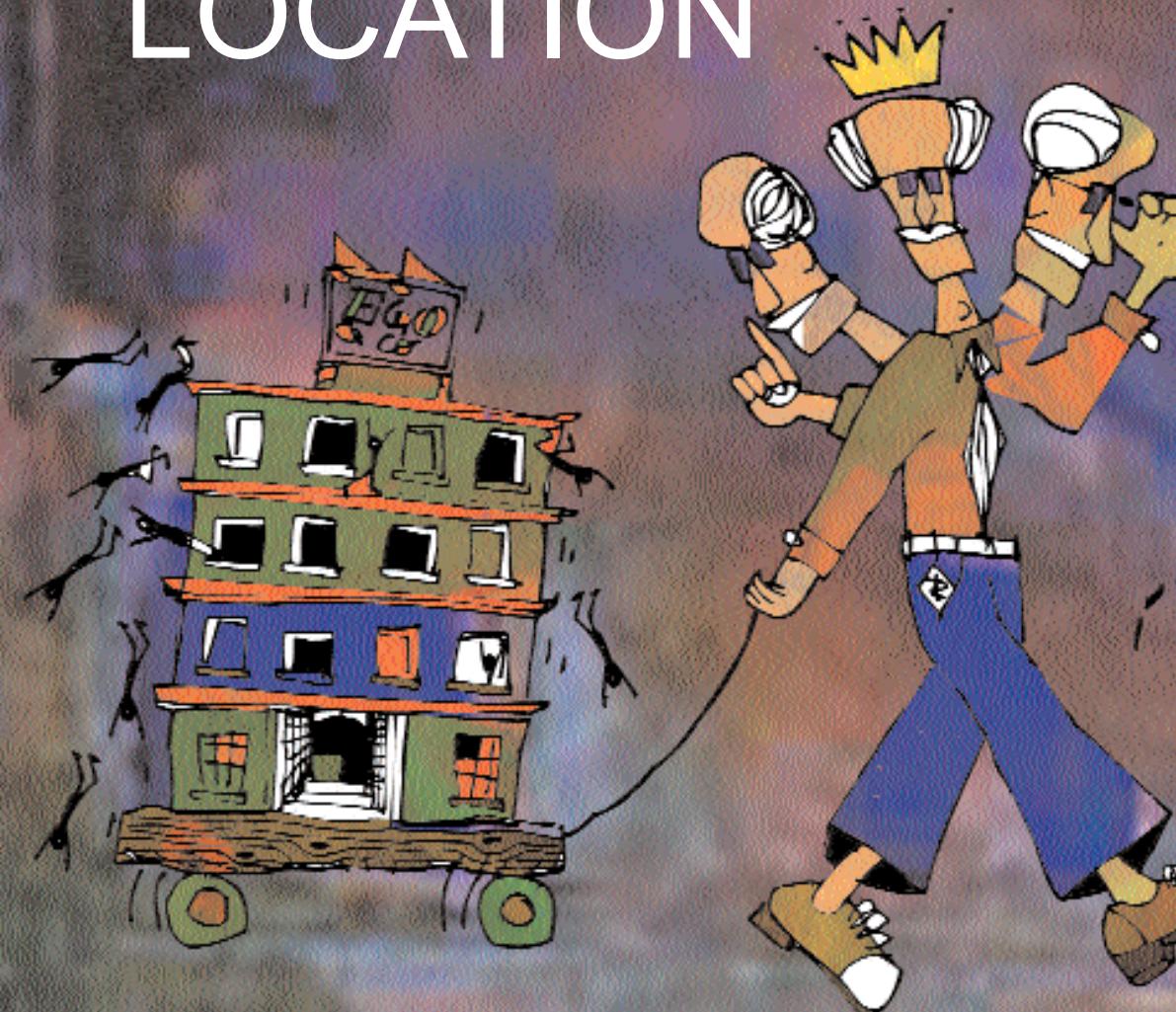
Diseño y Producción de Muebles



SILLONES
PUESTOS DE TRABAJO
MUEBLES ESPECIALES

ARQTA. MARCELA MARTÍNEZ DE AZA
GERENTE DE CONSULTORIA
Y MARKETING DE
L. J. RAMOS BROKERS
INMOBILIARIOS

SITE LOCATION





Todo cambia. Y como parte de ese proceso de cambio, sabemos que también cambian las modalidades de trabajo de las empresas. El profesionalismo ahora, no sólo se puede evaluar por la cantidad de conocimientos adquiridos académicamente, sino y fundamentalmente, por los resultados que se obtienen a partir de la intervención de esos profesionales.

Es así que cosas sencillas, como otrora fuera la búsqueda de un inmueble o la elección de una determinada zona para su localización, hoy importan un análisis minucioso que va mucho más allá del "gusto" o la simple preferencia por parte del directorio.

Antes, un corredor inmobiliario con "olfato", de preferencia amigo de alguno de los directores (o de sus secretarias) era suficiente para orientar los destinos de la localización de las empresas. Decisiones que se tomaban a puertas cerradas en el directorio y que luego, eran comunicadas al personal como un hecho consumado. Una preferencia personal –gusto, estatus o familiaridad- de alguno de los directores, definía el rumbo de la búsqueda como una suerte de designio inamovible. Los resultados muchas veces (generalmente diría-

mos) dejaban mucho que desear. Malas inversiones en inmuebles, imposibilidad de realizar planes de futuras ampliaciones, y lo que resultaba más común, descontento y en muchos casos deserción de personal valioso para la empresa.

Afortunadamente, como sabemos los que actuamos en FM, el recurso humano es cada vez más tenido en cuenta, no sólo en lo que se refiere a su comodidad en el espacio de trabajo, sino también en todo lo concerniente a sus tiempos, posibilidades de traslado y por qué no también, preferencias particulares.

Por otro lado, las empresas no pueden darse ya el lujo de "perder" en una mala inversión y mucho menos si también se encuentra en juego su imagen institucional.

Un buen ejemplo para analizar en

esta línea es el trabajo realizado por L.J. Ramos Brokers Inmobiliarios para la empresa Disco S.A. en oportunidad de plantear la búsqueda de una mejor localización para su edificio corporativo de oficinas. La Arquitecta Marcela Martínez de Aza, Gerente de Consultoría y Marketing, nos comenta: "Contaban con un anteproyecto de lay out operativo que determinaba una superficie necesaria de 6.000 m² con posibilidades de ampliarse en etapas posteriores a 9.000 m² y disponían de un predio en Ezeiza junto a su centro de logística. Sin embargo, todo indicaba que por razones urbanísticas, socioeconómicas, de recursos humanos y de desarrollo del producto de oficinas en nuestro mercado, esa no era la ubicación óptima y así también lo entendían sus directivos del exterior".

El Site Location

Planteado el problema, se estaba ahora en condiciones de comenzar a actuar. Había que comenzar de cero y determinar cuál era para esta organización la mejor zona de GBA y/o de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires para la implantación del edificio; y el medio idóneo para ello fue la realización de un Estudio de Site Location para ser evaluado y aprobado por la dirección de la empresa de origen.

Metodológicamente se partió de dos líneas de trabajo hasta cierto momen-

to simultáneas: el análisis urbano y la utilización de encuestas para conocer las necesidades y preferencias de los recursos humanos.

Para el análisis urbano –comenta la Arquitecta Martínez de Aza- se realizó un estudio sistemático de las distintas áreas tradicionales y no tradicionales de desarrollo de oficinas y a partir de ese estudio se presentó un informe que denominamos "Evolución del Mercado de Oficinas en la Ciudad de Bs. As.". Dicho informe contuvo todos los factores básicos a

dianosticar: demográficos, socioeconómicos, de equipamiento urbano, de accesibilidad y transporte público y privado, etc.

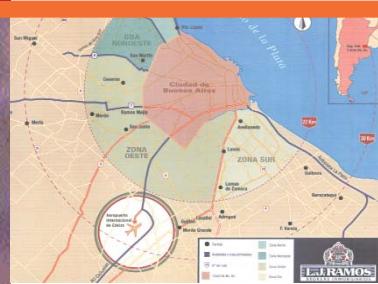
Planteado de este mo-

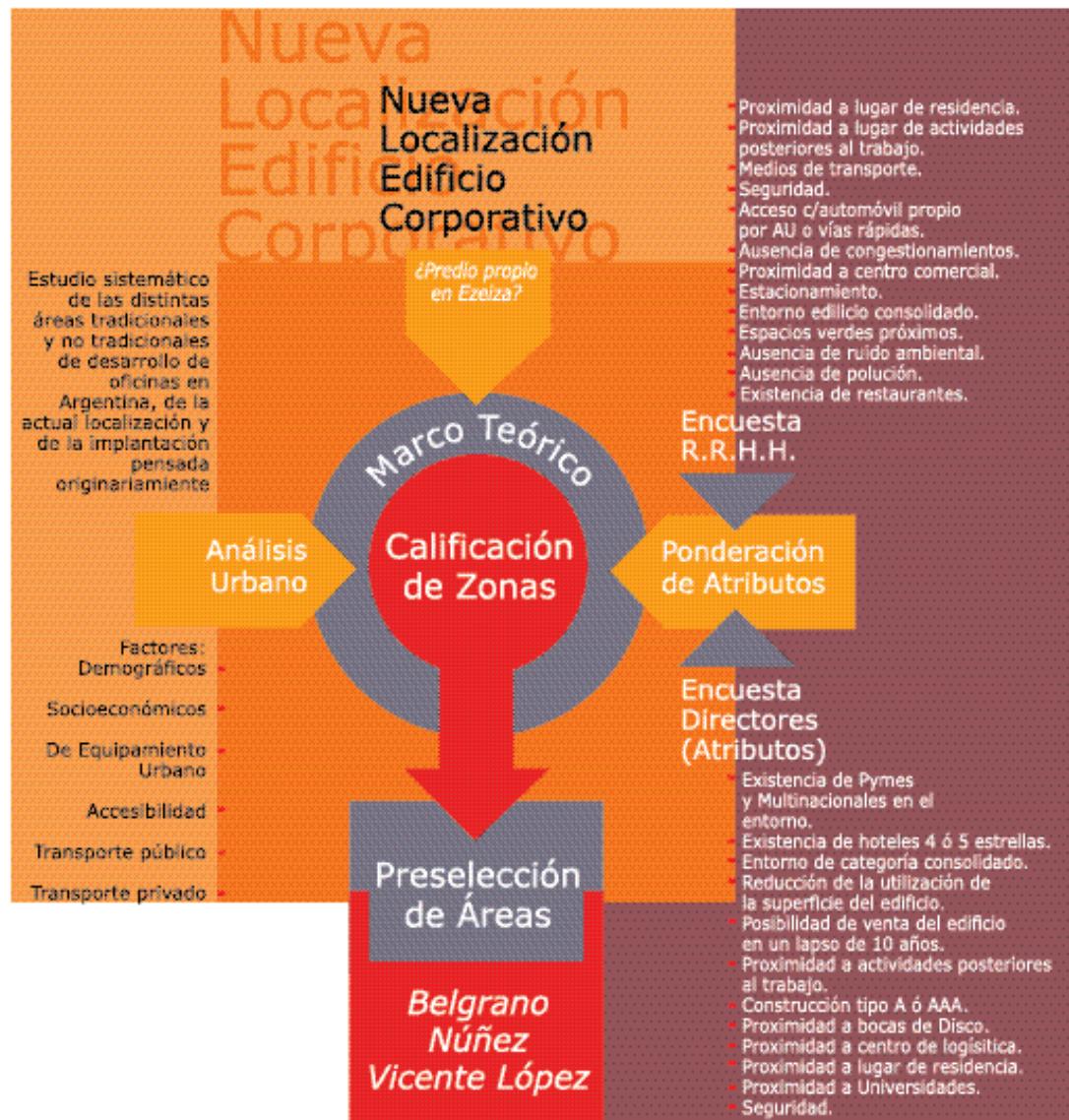
do, ya era reconocible un nuevo mapa de la ciudad que revelaba zonas más aptas, que sin un estudio pormenorizado como éste, podrían haber pasado inadvertidas o rápidamente desechadas por factores poco relevantes.

Paralelamente, por medio de la utilización de encuestas se fue recaudando toda la información relativa al

Metodológicamente se partió de dos líneas de trabajo hasta cierto momento simultáneas: el análisis urbano y la utilización de encuestas para conocer las necesidades y preferencias de los recursos humanos.

Implantación originalmente planteada por la empresa -Ezeiza- y zonificación del gba para el estudio





“La mejor herramienta para el Facility Manager”



AIRE
ACONDICIONADO
MANTENIMIENTO
INTEGRAL

RECONQUISTA 575 PB
(c1003ABL)
BUENOS AIRES
ARGENTINA
TEL (54-11) 4315-1872
FAX 4893-2007
INFO@SERMAX.COM.AR
WWW.SERMAX.COM.AR

sentir y las necesidades tanto de empleados como de directivos de la empresa. Para ello se dividió la muestra en dos grupos; uno de empleados y otro de personal jerárquico (Encuesta de Atributos). Se buscaba

Es importante destacar que, el estudio no sólo se centraba en las nuevas zonas propuestas sino que también incluyó la localización actual y la nueva, propuesta en Ezeiza. De este modo se garantizaba la correcta evaluación y se fundamentaba el diseño de las localizaciones anteriores.

Todas estas acciones fueron traduciéndose en puntajes que completaron matrices de las que finalmente, surgiría el emplazamiento óptimo.

Las zonas preseleccionadas –explica la Arquitecta Martínez de Aza– resultaron ser aquéllas que presentaban las mejores calificaciones en las matrices y en las cuales fuera más fácil hallar terrenos de las dimensiones adecuadas, con baja incidencia del lote sobre el m2 construido y con posibilidades futuras de comercialización en caso de existir cambios en la estratégica de la Empresa.

Finalmente, y gracias a toda la información recibida y evaluada, la zona determinada resultó marcadamente distinta a la originaria de Ezeiza.



Zonificación del área de Capital Federal

con esto revelar entre otras cosas, las necesidades y requerimientos de los recursos humanos de acuerdo a sus modalidades de concurrencia al trabajo y actividades extra laborales; identificar los atributos valorados o descalificados y ponderar también – y fundamentalmente – los aspectos estratégicos para el holding y que definirían la decisión de inversión (Atributos Ideales).

El resultado del estudio fue para Disco la definición de tres áreas de implantación recomendadas con criterio objetivo y calificadas con el máximo rigor científico de acuerdo a las necesidades de su personal y ejecutivo. Comenzaba una nueva etapa; la búsqueda de un predio con un FOT de 9000 m2 totales para la construcción del edificio.



Walmer
CONTEMPORARY COLLECTION

Edificio Grupo Zürich Financial Services - Buenos Aires · Proyecto : Arq. Carlos Ott
Interiores: Estudio Arq. Enrica Rosellini · Equipamiento: Walmer



BUENOS AIRES
Arenales 1251
C1061AAK Cap. Fed
Argentina

Tel.:54(11)4816-2556
Fax:54(11)4816-2557

MONTEVIDEÓ
Luis C. Bollo 2931 BIS
Montevideo
Uruguay
Tel.:598(2)711-2293
Fax:598(2)711-4213

PUNTA DEL ESTE
Calle 27 y 20
20100 Punta del Este
Uruguay
Tel.:598(42)44-34-34
Fax:598(42)44-62-76

MIAMI
215 Miracle Mile
Coral Gables Fl. 3314
Miami United States
Tel.:1(305)442-2400
Fax:1(305)442-2466

En Marzo de 2002 ERICSSON concretó el desafío de trasladar todas sus oficinas corporativas -ubicadas históricamente en el área de Catalinas-, hacia un único edificio en Vicente López. Sumándose a la tendencia de descentralización que viene experimentándose en los últimos años, la empresa de Telecomunicaciones logró concretar exitosamente la tarea en un plazo de sólo 45 días.

relocalización de



Las nuevas oficinas ofrecen un mejoramiento de la calidad del ambiente laboral, aprovechando al máximo la relación directa con el entorno natural.

ericsson

oficinas corporativas

Para lograrlo, durante el proceso de relocalización se implementaron distintos conceptos de Facility Management.

Se realizó una revisión y ajuste del proceso cultural de la empresa para unificar a todas las áreas que anteriormente se repartían en 2 edificios.

Rightsizing: permitió reformular las superficies de uso de cada área, reduciéndose directamente los costos totales.

Reducción de los costos de alquiler. La empresa pasó de encontrarse atomizada en varios pisos en dos torres diferentes, a centralizar todas sus actividades en un solo edificio.

Desarrollo de Space Planning logrando una rápida y clara macroimplantación del conjunto. A través de la misma se logró optimizar los recursos físicos disponibles, mejorando el ratio ocupacional, la organización interna y la interacción de las distintas áreas.

Rubinat Arquitectura, interpretando los nuevos objetivos de Ericsson, desarrolló la revisión de los estándares de ocupación y las tipologías para todas las áreas de la empresa.

Se redujeron drásticamente las áreas cerradas, reservándolas a los cargos directivos y a las salas de reunión, mientras que se generalizó el uso del concepto de open office hasta en los cargos gerenciales.

Este nuevo uso del espacio permite

Rubinat Arquitectura acompañó a la empresa en este proceso, desarrollando la Macroimplantación, el Proyecto de Interiores, el Gerenciamiento y la Construcción por Sistema Llave en Mano de la Obra de 2500 m² de oficinas y Data Center.

una mayor interacción entre los empleados, al mismo tiempo que plasma los valores que la empresa buscaba transmitir, de comunicación, apertura y transparencia.

Reutilización de todos los recursos existentes, ya fueran tabiques, artefactos de iluminación, puestos de trabajo, etc., reentelándolos, reubicándolos, y reconfigurándolos, buscando actualizar la Imagen Corpora-

tiva sin afectar los costos. Esto implicó un exhaustivo relevamiento y diagnóstico de todos los recursos existentes de la empresa.

Mejoramiento de la calidad del ambiente laboral, aprovechando al máximo la relación directa a un entorno natural. Para lograr mayor confort, el Proyecto de Arquitectura Interior priorizó las plantas abiertas, con visuales continuas desde el interior del piso hacia el río y el entorno arbola-do.

El proyecto en general apuntó a optimizar el uso del espacio, definiendo un esquema de circulaciones claro, identificable en todos los pisos. Las áreas de trabajo se diagramaron aplicando conceptos de Open Office para maximizar el rendimiento de la superficie útil. A su vez, se generaron tipologías nuevas, espacios de reunión informales en cada piso, para favorecer la interacción entre los profesionales. Se aplicó el Sistema de gestión de obras tipo Fast-Track, de desarrollo simultáneo del proyecto ejecutivo y la obra. A través del mismo se reducen sustancialmente tiempos que inciden en la economía final de los proyectos.

Como los plazos y presupuestos para concretar el proyecto eran muy



F I C H A T É C N I C A

Obra: COMPAÑIA ERICSSON ARGENTINA · Relocalización de Oficinas Corporativas

Ubicación: Güemes 676 - Vicente López, Pcia. de Buenos Aires

Superficie de Oficinas: 2500 m2

Superficie Total: 3600 m2

Tiempo de mudanza: 45 días

Año: 2002

Proyecto, Gerenciamiento y Construcción Llave en Mano: Rubinat Arquitectura

Oficinas más abiertas incorporan los colores institucionales de Ericsson.

ajustados, Ericsson optó por una Contratación de la obra por Sistema Llave en Mano. Centralizando la coordinación de las tareas con un solo contratista se evitaron pérdidas de tiempo a la vez que se redujeron considerablemente los costos de la operación.

Por último, se desarrolló una Efectiva Gestión de Mudanzas, que permitió avanzar con la obra sin interrumpir el normal funcionamiento de la empresa en ningún momento. Para ello, se debió planificar cuidadosamente la logística de la mudanza y los desarmes progresivos de los distintos sectores, que simultáneamente iban siendo rearmados en el nuevo edificio. La empresa si-

guió funcionando en todo momento, y la mudanza del personal se concretó durante el último fin de semana del plazo convenido.

El proceso de obra

El proceso se inició con una licitación que se debió presentar en 48 horas, de una propuesta llave en mano para la ejecución de 2500 m2 de oficinas y data center. Una vez adjudicado, se desarrolló junto con el Project Manager de la compañía, la etapa de anteproyecto en un plazo acorde a las posibilidades de integración de cada área para ajustar la propuesta final, que llevó unas tres semanas.

El plazo de obra se mantuvo fijo en 45 días, lo cual pautó el desarrollo

arsec s.a.

CONSTRUCCION

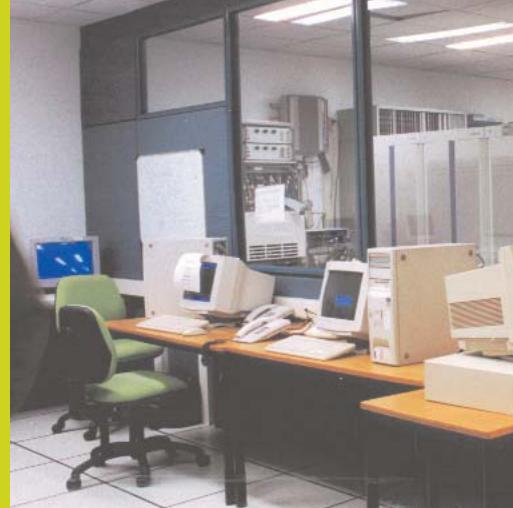


- Tabiques [Pl. Roca de yeso]
- Revest. [Pl. Roca de yeso]
- Cielorrasos acústicos

- Cielorrasos desmontables
- Cielo [Pl. Roca de yeso]
- Cielorrasos metálicos



Planta tipo



El cambio logró mayor integración de los distintos sectores de la empresa.

del proyecto ejecutivo por gestión fast-track, y la necesidad de organizar la obra con un cronograma muy ajustado y con una exhaustiva coordinación de cada grupo de trabajo: desarme y armado de tabiquería existente, tabiques de roca de yeso, aire acondicionado, cableado de datos y energía, carpintería, colocación de alfombra, pintura y mudanza. A ello se sumaba que buena parte de los elementos a utilizar había que retirarlos de las oficinas que estaban ocupando en ese momento en Catalinas.

De acuerdo al cronograma se fueron retirando tabiques, puertas y parte del equipamiento en sucesivas etapas y en el último fin de semana, sin suspender en ningún momento las

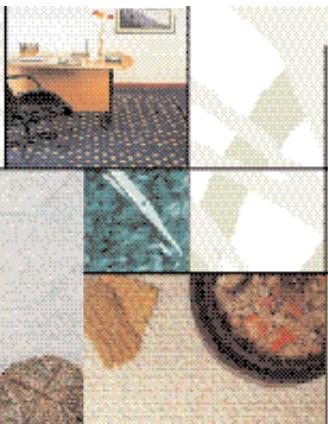
actividades de la compañía, se realizó la mudanza final de equipamiento, cajas con los mudables y reinstalación de racks de datos y central telefónica. Para ello, se dispusieron organigramas de trabajo durante las 24 horas.

En este caso, dadas las características de la tabiquería existente, de madera y entelada, los detalles de terminación se acordó realizarlos por piso, en los fines de semana subsiguientes. Personal de la compañía destacó la importancia de haber logrado cumplir los trabajos en el plazo pactado.

El resultado

El resultado fue unas oficinas más abiertas, con una actualización de la imagen corporativa basándose en la

existente, a la cual se incorporaron los nuevos colores institucionales de Ericsson. Los mismos se utilizaron para identificar cada piso y crear un sector informal de reunión y cafetería próximo al área de fotocopiado. Desde el punto de vista organizacional, se logró la integración de los distintos sectores de la empresa. Este cambio fue manifestado por los mismos usuarios, quienes mencionaron que tuvieron la oportunidad de conocerse con personas de la empresa con quienes antes no tenían ningún contacto.



Av. Pte. Quintana 114 Capital Federal

Tel. 4814.0180 / 4813.3159

info@hansalfombras.com.ar

www.hansalfombras.com.ar



CIENTES SALUD, ERGONOMÍA Y

CONSEJOS PARA MEJORAR LA SALUD Y

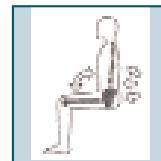


- Varie de tareas durante el dia, particularmente los movimientos.
- Tómese pequeños recreos de 10 a 30 segundos cada 30 minutos
- permita que cada colaborador elija cómo trabajar, adoptando postura, posicion, ritmo o plan de trabajo que le sea más cómoda.
- Minimice el uso del teclado.
- Provea a cada uno de sus colaboradores con la oportunidad de aprender sobre el valor y la contribución de su tarea.
- Enseñe a valorar la ergonomía
- Reduzca fuentes de estrés en el medio ambiente, como exceso de calor, ruidos, o iluminación intensa.
- Ayude a descubrir los distintos aspectos y función de cada espacio que permiten ajustar el entorno a mayor salud y confort.

Recomendaciones Generales

- Adapte su estación de trabajo si ésta afecta su postura.

- Evite posiciones estáticas por largos períodos de tiempo.
- Utilice accesorios o soportes para apoyar brazos, o muñecas.
- Estírese antes y durante la realización de sus tareas.
- Considere algún programa de ejercitación.
- Mantenga una buena salud general
- Sea consciente de afecciones o dolores causados por malas posturas.



Cuello, espalda y torso.

- Mantenga la curva natural de la espalda al estar sentado.
- Asegure la correcta curva lumbar.
- Mantenga el cuello derecho y un poco hacia adelante.
- El ángulo entre el muslo y el tronco debe ser mayor a 90 grados.

Hombros

- Mantenga el cuello y la espalda relajada.
- Deje que los brazos caigan

[...y usted pensó que facility era solo cambiar lamparitas]





OFICINAS EFICIENTES SALUD E EL COMFORT EN EL LUGAR DE TRABAJO

relajadamente.

- Mantenga una postura simétrica y balanceada.

Brazos



- Mantenga los antebrazos paralelos al piso cuando trabaje sobre el teclado.
- Mantenga las muñecas en posición "neutral".
- Considere usar las palmas, muñecas y brazos sobre un soporte.
- Apoye los brazos sobre un soporte si se adormecen mientras tipa.
- Los apoyos deben ser acolchados con extremos redondeados.



muslos paralelos entre sí.

- Si se sienta hacia adelante, mantenga el ángulo entre el torso y los muslos mayor a 90 grados.

Visión

- El monitor y el documento deben estar debajo de la línea de visión.
- El monitor y el documento debe estar equidistante a los ojos.
- Cada tanto cambie la vista a objetos distantes.
- Chequee su visión anualmente.



Uso del monitor y brillo

- Evite los contrastes entre superficies subyacentes.
- Chequee el brillo con el monitor apagado, y verifique si su ropa o silueta se refleja en la pantalla.
- Elimine cualquier fuente de brillo, o cambie la posición del monitor para evitar reflejos.
- Ajuste el contraste de su monitor.

Gentileza Steelcase.

Con aprobación de la empresa.



Piernas y pies

- Mantenga ambos pies sobre el piso.
- El ángulo entre la pantorrilla y el muslo debe ser mayor a 60 grados al estar sentado.
- Mantenga el peso bien distribuido.
- Reclinese levemente con los



FRANCO PADUANO

· DEMOLICIONES · CONSTRUCCION EN
SECO

· ALBAÑILERIA · PINTURA

C. Lopez Buchardo 5628 · Capital Federal
Tel/Fax: 4542.8340 · Cel: 15-4558-3924
E-Mail: apaduano@tutopia.com

ILUMINACION DE OFICINAS ILU



MARIUS WOUTERS,
DISEÑADOR DE ILUMINACIÓN, LiDAC
INTERIORES, PHILIPS LIGHTING, PAÍSES BAJOS.
GENTILEZA PHILIPS ARGENTINA.

SURGEN NUEVOS CONCEPTOS EN EL DISEÑO DE OFICINAS, SE ACTUALIZAN LAS RECOMENDACIONES DE ILUMINACIÓN Y EL DISEÑO DE LUMINARIAS. SORPRENDE CON SUS INNOVACIONES. TODOS ESTOS FACTORES REPERCUTEN EN LA FORMA DE ENFOCAR EL ALUMBRADO DE OFICINAS POR PARTE DE LOS DISEÑADORES.



Con lo que cuestan dos tazas de café cada día, las condiciones de iluminación de una oficina pueden optimizarse hasta el punto de mejorar la productividad.

Iluminancias y luminancias. Podría parecer, por lo visto hasta ahora, que 500 lux, una bonita cifra redonda, es la iluminancia horizontal media comunmente aceptada como objetivo deseado, aunque son preferibles 750 lux para los mayores que conviven con nosotros. Puestos a elegir, seguimos decantándonos por un nivel más alto durante las horas del día que el que normalmente se recomienda. No es de extrañar, toda vez que los costes derivados del suministro de más luz son insignificantes al lado de

los gastos de personal. Con lo que cuestan dos tazas de café cada día, las condiciones de iluminación de una oficina pueden optimizarse hasta el punto de mejorar la productividad. Los controles de iluminación inteligentes (detectores de presencia, programas personales y desconexión automática al final de la jornada) permitirán disfrutar de unas instalaciones con el doble de iluminación sin incremento en el consumo energético, proporcionando a los empleados de la oficina unas óptimas condiciones de iluminación.

En la foto se destaca la incidencia de la temperatura color y el rendimiento color en la performance final del espacio iluminado.

ILUMINACION DE OFICINAS SILUMIN



En lo que respecta a las relaciones de iluminancia (la clásica regla de 1:3 vertical/ horizontal sigue siendo válida, al igual que la relación de luminancia 1:3:10 para tarea: tarea contorno:fondo), el viejo problema de no contar con los factores de reflectancia en la fase de diseño pronto dejará de serlo. En el borrador del estándar europeo prEN 12464, la labor del diseñador de iluminación se simplifica al establecer que la iluminación de las áreas circundantes deberá ser como mínimo igual a dos tercios la iluminancia localizada (Tabla

1).

Deslumbramiento

-Deslumbramiento reflejado

Durante la última década, la limitación del deslumbramiento reflejado ha sido el criterio de selección de luminaria más importante en el alumbrado de oficinas. Los problemas de los reflejos en las pantallas de ordenador de alto brillo con programas de "contraste negativo" han podido solucionarse en parte con el empleo de luminarias de "muy bajo brillo".

Las desventajas de las luminarias

tradicionales de alto brillo y baja luminosidad, con sus distribuciones de luz concentradas y su reducida eficiencia (desequilibrio entre su elevada iluminancia horizontal y su reducida iluminancia vertical, dando lugar a unas condiciones poco naturales) son bien conocidas.

Por ese motivo, Philips Lighting ha desarrollado las pantallas OLC (control de iluminación omnidireccional), basadas en el sistema de lámpara TL5, con un bajo brillo en todas las direcciones de

General	
Directa	
Directa y pantallas	
Indirecta montada en techo	
Indirecta enfocada arriba	
General + Local	
Directa	
Directa y pantallas	
Directa y local directa / indirecta	
Indirecta y directa combinadas	

visualización, amplia distribución de luz y elevada eficiencia, reestableciendo el equilibrio entre los niveles horizontal y vertical.

Pero el brillo de la luminaria no es el único problema. Las luminancias del cielo superan con frecuencia las 2000 cd/m², lo que puede producir el reflejo de extensas áreas brillantes en los monitores si éstos no están dispuestos en paralelo a las ventanas. Unas ventanas sin perforaciones podrían solventar el problema, pero los trabajadores no tendrían ninguna visión del exterior y estarían todo el día entre cuatro paredes por si tres no fuera suficiente.

Deslumbramiento directo
El borrador de la norma europea establece que el denominado índice de deslumbramiento unificado (UGR: Unified Glare Rating) deberá ser inferior a 19 para el trabajo de oficina, un índice al alcance de todos los sistemas modernos de luminarias de oficina.

Elección del sistema de iluminación
Los sistemas de iluminación de oficinas se pueden dividir en tres tipos

básicos: directo, indirecto y mixto (directo/indirecto).

Iluminación directa

Los modernos sistemas de iluminación de oficinas están formados por

Iluminancia localizada y circundante	
Iluminancia localizada	Iluminancia circundante
≥750lux	500 lux
500 lux	300 lux
300 lux	200 lux
≥200 lux	E (tarea)

luminarias de montaje empotrado o en superficie provistas de óptica especular de alta eficiencia, preferiblemente con características de haz ancho. Para la mayor parte del trabajo de oficina, estas luminarias resultan excelentes: la distribución de luz se reduce a la orientación descendente, de manera que “instantáneamente” se obtiene una correcta distribución de sombras y luminancias en el espacio.

En las oficinas celulares, incluso utilizando pantallas de ordenador, no se hace preciso el uso de luminarias

GLOSARIO DE ILUMINACION

Simbología

MAGNITUD	UNIDAD	SIMBOLO
Potencia	Watt	W
Energía	Kilowatt hora	kWh
Flujo Luminoso	Lumen	Lm
Intensidad Luminosa	Candela	Cd
Iluminancia	Lux	Lx
Luminancia	Candela/m ²	Cd/m ²
Temperatura de color	Kelvin	K
Rendimiento en color	%	Ra-Cri

Potencia

Trabajo por unidad de tiempo necesario para hacer funcionar la lámpara. La lámpara toma, mientras funciona, una cierta potencia de la red. Se la puede medir con un wattímetro.

Energía

Trabajo necesario para hacer funcionar a la lámpara durante cierto tiempo. Se obtiene multiplicando la potencia (en kW) por

el tiempo de funcionamiento (Hs).

Las compañías eléctricas cobran el consumo a razón de aproximadamente \$0.10 /kWh. Una lámpara de 100 W, durante su vida útil gasta 100 kWh, o sea \$ 10.00 aproximadamente.

Flujo Luminoso

Parte de la potencia que la lámpara toma de la red eléctrica es emitida en forma de radiación visible para

el ojo humano. Si bien se podría medir en Watt-luz, se usa en la práctica el Lumen. Algunos valores de flujo luminoso son:

Lámpara clara de 40W = 430lm
Lámpara bipin de 50W = 900lm
Tubo TLD 36W/84 = 3.350lm
Lámpara SON-T PLUS PIA 250W = 32.000 lm
Lámpara HPI-T 250W = 19.000lm
Lámpara SOX 135W = 21.000lm

especiales de alta definición, ya que en ningún momento se verán reflejadas en los monitores (inclinación máxima de la pantalla: 15 grados.)

En las oficinas de planta abierta, deberá evitarse el uso de luminarias

cuando sus pantallas de monitor sean modernas (tratamientos antirreflejos y software "positivo").

Iluminación indirecta

La iluminación indirecta le confiere a

2. El techo se convierte, en efecto, en luminaria, un papel para el que rara vez está diseñado.

Iluminación directa/indirecta

La iluminación directa/indirecta local, suspendida, en una oficina de planta abierta individual o de dimensiones reducidas, resultará estéticamente agradable, sobre todo si la altura supera la medida estándar de 2,7 m. La altura se realzará, y la iluminación será un elemento decorativo. Las luminarias deberán instalarse de manera que las paredes reciban abundante luz directa por encima de la altura de los ojos y se garantice suficiente brillo de superficie en el entorno visual.

Lamentablemente, esta iluminación no sirve para espacios de oficinas más grandes y de altura limitada, ya que "contaminaría" el horizonte con multitud de estructuras suspendidas.

Limitación de reflejos en los monitores

Condición Límites de luminancia a 65°

Superficie de pantalla	sin tratamiento	sin tratamiento	antirreflejos	antirreflejos
Programa	contraste negativo	contraste positivo	contraste negativo	contraste positivo
Límite de Luminancia	200 cd/m2	500 cd/m2	500cd/m2	1000cd/m2

"oscuras" de haz concentrado y corte muy definido. De lo contrario, podría arruinararse el aspecto general del espacio, con unas mesas radiantes de luz, "ondulaciones" marcadas en algunas paredes y ausencia de luz directa en todas las restantes.

Con los modernos sistemas ópticos de haz amplio, de bajo brillo en ángulos por encima de 65° en todo el espacio que rodea a la luminaria, el equilibrio entre la iluminancia horizontal y vertical mejora considerablemente. Los empleados apreciarán este tipo de alumbrado artificial, en especial

un espacio un carácter específico. Si se diseña para resaltar la arquitectura, puede resultar excepcionalmente decorativa. Esto no quiere decir que automáticamente sea agradable para trabajar. Que el techo esté iluminado creará una intensa sensación de espacio, algo bueno de por sí, pero el ambiente general será monotonio, como el de un cielo cubierto. La iluminación indirecta posee por sí misma dos características ilógicas:

1. La superficie mejor iluminada (el techo) será aquella en la que no trabaje nadie.

Intensidad Luminosa
Indica la cantidad de luz emitida en una dirección. Se mide en candelas; una candela es un lumen emitido en un stereo- radian en torno a la dirección dada. La curva de distribución luminosa de una luminaria indica la intensidad en distintas direcciones de un cierto plano.

Iluminancia
Indica la cantidad de luz que incide sobre una superficie. Se mide el lux = lm / m². Los países sajones usan ft-cd = lm / pie². 1 foot-cd = 10.76

lux.
Un mediodía de verano, en campo abierto, hay 100.000 lux.
Una noche de luna llena, en campo abierto, hay 0.25 lux.
Una oficina bien iluminada tiene 500 lux.
Una calle residencial tiene 10 lux.
Un supermercado tiene 1.000 lux

Temperatura de color
Es la temperatura (medida en Kelvin) del cuerpo negro a la cual su color es igual al de la lámpara. Desde el punto de

vista sensorial, las temperaturas bajas (menores de 3.500 K) se asocian a "calidez", mientras que las altas (más de 4.500 K) a "frialdad". Las intermedias (entre 3.500 K y 4.500 K) son fuentes "neutrales". La temperatura de color es dato de catálogo.

Si se combinan distintos tipos de lámparas, ellas deben ser de temperatura de color similares.

Rendimiento en color
Se determina mediante un

índice, que indica mediante colorimetría, que parecido hay en la reproducción de colores de una lámpara en comparación con una fuente patrón.

Si vale 100% la reproducción de colores es igual a la que se obtiene con el patrón. Las incandescentes tienen un 100%. Los tubos standard tienen de 65% a 79%. Los tubos serie 80 tienen un 85%. Los tubos serie 90 tienen de 95% a 98%. Las CDM tienen un 85%, las SDW-T un 80%..



FACILITY MANAGEMENT

Un Modelo de Gestión

El 11 de diciembre estuvimos presentes en la Asamblea de lanzamiento de la SLFM (Sociedad Latinoamericana de Facility Management) que tuvo lugar en el auditorio Monseñor Derisi de la Universidad Católica Argentina.

He aquí un extracto de la conferencia a cargo del Ing. Horacio Sackmann Sala sobre el tema "Facility Management: un modelo de gestión".

Podemos definir Facility Management como la profesión responsable de la gestión y explotación eficiente de los recursos inmobiliarios y de los servicios generales de soporte ligados a ellos y a los usuarios, coordinando el ambiente físico de trabajo, con las personas y con las actividades de la organización.

Integra conocimientos de Arquitectura, Ingeniería, Diseño, Administración, Finanzas, y ciencias de la Comunicación y del Comportamiento.

Dos conceptos claves del Facility Management son: siempre debe estar orientado hacia "el negocio de la Compañía" y debe tener una visión integral de él. Por ello cualquiera sea el área de competencia en la que el profesional de FM esté trabajando, no debe perder de vista las demás actividades que hacen a los inmuebles.

La gran importancia del Facility Management, se ve en el hecho de que los activos físicos de la empresa representan el 25% de los activos totales, y los costos de ocupación de los inmuebles representan del 25% al 35% del costo operativo total y solo son superados por el costo de los RR.HH.

Por eso los ingresos indirectos por economías en la operación de los inmuebles tienen un alto impacto en el cuadro de resultados de una Compañía.

El Facility Manager (FM) debe tener habilidades de gerenciamiento, conocimientos técnicos actualizados permanentemente, y habilidades con herramientas y conocimientos del mundo de las finanzas.

Podemos afirmar que un FM exitoso es

quien logra conservar la inversión edilicia a lo largo del tiempo, logra minimizar los costos y mantener un efectivo control de los proveedores, logra hacer los procesos más eficientes y brindar servicios internos de calidad y un entorno de trabajo motivante y eficiente, manteniendo en todo momento una visión integral de las actividades que afectan a los inmuebles.

Algunos errores derivados de la falta de visión integral son:

- Diseños con componentes de alto costo de operación o reposición.
- Programas de mantenimiento insuficientes que reducen el valor de venta de un inmueble.
- Construcciones o remodelaciones de difícil adaptación a la actividad de otras empresas.
- Relocalización de inmuebles sin atender a la distribución demográfica de sus ocupantes.

En el gráfico 1 podemos resumir las áreas de competencia del FM, las azules son de planeamiento estratégico y las naranjas del tipo operativo. Responsabilidades del FM

Planeamiento inmobiliario:

- Proyección de necesidades de espacio a corto, mediano y largo plazo.
- Determinación de la estrategia para la adquisición de activos fijos (compra, alquiler, sale and lease-back, leasing)
- Determinación del plan de inversiones.
- Plan de localización de líneas de negocios.
- Análisis comparativos (benchmarking).

Presupuesto y control financiero:

- Confección y seguimiento del presupuesto de bienes de uso y del presupuesto operativo de gastos (costos de ocupación)
- Control de costos de ocupación.
- Control de costos de nuevas construcciones.
- Distribución de costos de ocupación por línea de negocios.

Planeamiento y administración de espacios:

- Políticas de asignación de espacios.
- Determinación de estándares de puestos de trabajo.

· Administración del inventario de espacios disponibles.

- Plan de mudanzas internas.

Mantenimiento y operación:

- Mantenimiento eléctrico, civil, termomecánico, electrónico.
- Planificación de mantenimiento preventivo.
- Planificación de renovaciones por obsolescencia.
- Reparaciones planeadas y de emergencia.
- Operación de servicios edilicios.
- Administración de servicios de limpieza.
- Administración del uso de energía.
- Atención de pedidos de usuarios.

Proyectos y construcciones:

- Proyectos de arquitectura.
- Diseño interior.
- Proyectos de ingeniería civil, electromecánica y de automatización.
- Gerenciamiento de proyecto.
- Dirección de obra.

Actividades complementarias:

- Servicios de comedores.
- Transportes internos.
- Administración de correspondencia.
- Administración de archivos y depósitos.
- Administración de higiene y seguridad.
- Servicios de vigilancia.
- Servicios de copiado de documentos.
- Servicios de telecomunicaciones.
- Administración de seguros.
- Reciclaje de materiales.



Gráfico 1

En el gráfico 2, podemos apreciar cómo las decisiones que se toman en los primeros meses del proyecto inciden durante los 50 años del ciclo de vida del inmueble.

Podemos apreciar -en los gráficos 3, 4 y 5- cómo se organizan las competencias del FM y alternativas de tercerización y de una solución mixta.

Entre los factores que favorecen una tercerización podemos mencionar los siguientes:

- La empresa libera recursos de la gerencia para concentrarse en su actividad principal.
- Es ideal para empresas con muchos inmuebles, gran dispersión geográfica y variaciones significativas en la cartera de inmuebles que tornan difícil su administración y gestión estratégica.
- Valor agregado por acceder a servicios crecientemente especializados (know-how y expertise).
- Mejorar la calidad de servicio y hacer los procesos más eficientes al

desarrollar y acceder a los procesos de mejora continua de los proveedores.

- Permite acceder a las mejores prácticas, eficiencia, economías de escala, benchmarking y actualización y especialización tecnológica.
- Permite contener, controlar y racionalizar los costos operativos y de ocupación tornando los costos variables en costos fijos.
- Incrementa la flexibilidad y velocidad de reacción de la empresa para acelerar los cambios y para satisfacer los picos en la demanda.
- Permite alinear resultados con las expectativas y requerimientos de los usuarios.
- Permite optimizar el empleo de los recursos.
- Permite aumentar el control de gestión con un mínimo de supervisión.

Y los factores clave al tercerizar son:

- El proveedor debe identificarse con los valores de la cultura empresaria de la Compañía.
- Mantener reuniones periódicas para analizar y controlar los indicadores de gestión y medir resultados.
- Limitar al principio las innovaciones y hacer periódicas encuestas de satisfacción del cliente interno para medir la percepción.
- Incluir en el contrato cláusulas de rescisión anticipada por incumplimiento de objetivos y recurrir a una auditoría externa durante la vigencia del contrato

Dentro de los factores que favorecen la organización interna podemos mencionar los siguientes:

- La cultura empresaria y resistencia al cambio.
- Temor a perder el control de ciertos procesos.
- Ya se cuenta con los recursos humanos altamente calificados que esta disciplina exige.



Gráfico 2

En definitiva los siguientes son algunos de los beneficios de contar con una estructura de Facility Management:

- Reducir los costos de ocupación y mejorar su control.
- Centralizar las funciones, información y documentación para la gestión y la toma de decisiones (de otra forma estaría repartida entre diferentes áreas)
- Mejorar la satisfacción del cliente interno.
- Mejorar la calidad de servicio.
- Acceder a herramientas especializadas de gestión.

Sin embargo, al estar viviendo en tiempos de crisis, debemos mencionar los siguientes factores que han impactado negativamente en la ges-



ARQUITECTURA CORPORATIVA
Rubinat ARQUITECTURA
estudio@rubinat.com.ar
 [54 11] 4718-1146/1149/4791-9401



Montajes Eléctricos
 Datos
 Telefonía
gecornejo@yahoo.com
 Tel 15-40350960
 Fax. 4683-5558

DISEÑO iluminación



- Proyecto y Provisión a Obra
- Instalación, montaje
- Diseños especiales

15 de Noviembre 2651, PB 4
 Tel. 4941-5503 gafs@ciudad.com.ar



SERVICIOS PARA LA CONSTRUCCIÓN
 LIMPIEZA ESPECIALIZADA
 TRATAMIENTO Y RECUPERACIÓN DE PISOS

RÍO DE JANEIRO 1694
 (1640) MARTÍNEZ - BS. AS.
 TELEFAX: [011] 4717-0912
SERVICIOSNIKCONST@HOTMAIL.COM

tión estratégica de los planes de mantenimiento:

- Recesión progresiva durante cuatro años.
- Índice riesgo país.
- Crisis institucional.
- Devaluación.
- Pesificación asimétrica, corralito, corralón.
- Inseguridad jurídica, ruptura de contratos y reglas de juego.
- Festejo del default.
- Inseguridad, corrupción, hambre, falta de confianza, INCERTIDUMBRE.

Es por ello que el mantenimiento en tiempo de crisis está teniendo las siguientes características:

- En tiempos de crecimiento el foco estaba en los costos variables; ahora está en los costos fijos.
- Escasez de recursos, mayor exposición, lo financiero prevalece por sobre la calidad y lo técnico: justificación económico financiera.
- Recortes presupuestarios.
- Escenarios de corto plazo.
- Mantenimiento diferido: se cancela el preventivo, aumenta el costo del correctivo y disminuye la vida útil.

Dentro de este escenario lo recomendable es definir los problemas (tipo, impacto, duración) y adaptarse con creatividad y proactividad.

El Ing. Sackmann Sala explicó también como se componen los cuadros tarifarios del mercado energético, los mecanismos de contratación y dió algunos consejos y fórmulas para calcular la potencia que con-



La asamblea reunió a más de 90 personas que participaron activamente de la conferencia

viene contratar tanto en tarifa T2 como T3 dependiendo de la información estadística de consumos de los últimos 12 meses, lo cual se resume en los siguientes dos cuadros.

BT: Baja tensión (< 1 kV)		T3: Consumo energía (kWh)				
Demanda (kW)		Punta: 18 a 25 hs. (\$ 0,038)				
T1 hasta 8 kW		Valle: 23 a 8 hs. (\$ 0,020)				
T2 = 18 a 49 kW		Resto: 5 a 18 hs (\$0,024)				
T3: mayor a 52 kW (Excepciones demandas)		Frecuencias = 30% a 32%				
		<ul style="list-style-type: none"> - Fondo Provincial 0,6% - NIV: 27% - Contribución Municipal 6,58% 				
T2 = kW + kWh (\$ 0,04 + \$0,054)		PQ				
		Mes	ICB	A	B	C
		enero E	33	37	20	21
		diciembre D	19	20	21	22
			Sum A	Sum B	Sum C	
			302	300	302	
Resumen por energía reactiva = 0,63						
T3 = kW + kWh						
PP = capacidad de suministro en punta (pulgadas - consumo total - Herencia) \$ 0,006						
PR = capacidad de suministro fuera de punta (\$ 0,03)						
SI PR = PC = PR + 6 meses hasta red de prestador del servicio						
IMOM = Mercado Eléctrico Muybaria						
GUEM = Gran usuario menor (200 kwh a 1 MW)						
GUEM = Gran usuario mayor (1 a 2 MW)						
GUEP = Gran usuario particular (20 a 200 kW)						
BT < 1 kw (7,000 Volts) E: 220 V, 220 V						
BT = 1 a 65 kw						
AT mayor a 66 kw						



FICHA DE INSCRIPCIÓN

También puede inscribirse a través de nuestra página web: www.slfm.org

Complete y remita este formulario a SLFM, Tucumán 117, 1º - (1049) Buenos Aires, o por Fax al (54-11) 4516-0722.

Nombre y Apellido:

Profesión:

Empresa:

Cargo:

Dirección:

Código Postal:

Localidad:

País:

Teléfono:

Interno:

Celular:

Superficie empresa (m2):

Áreas de acción:

Solicito mi inscripción en la Sociedad Latinoamericana de Facility Management, como profesional de la categoría:

A] Miembro Profesional

Profesionales en ejercicio del FM

B] Miembro Asociado

Comercializadores de productos relacionados al FM

Rubro de su empresa:

Arquitectura, Ingeniería

Sistemas y software

Consultoría

Telecomunicaciones

Entidad pública (Nac., prov., Munic.)

Electrónica y Hardware

Hotelería

Enseñanza

Entidad Financiera, seguros

Químico, farmacéutico

Mobiliario, equipamiento

Gestión integral de edificios

Construcción

FM global

Seguridad

Transportes

Inmobiliario

Salud, sanatorios, hospitales

Otro

¿Cómo se enteró de la existencia de la SLFM?

Internet

Seminario

e-mail de la SLFM

Anuncio

Universidad / centro de estudios

Amigo / conocido

Círculo profesional

Otro

Publicación

Forma de Pago:

Efectivo

Cheque al portador o a nombre de "Asociación Latinoamericana de Facility Management"

Transferencia electrónica CBU 0170039840000030225596

CUIT N° 20-10964305-0 provisorio

Tarjeta de Crédito (Próximamente disponible)

Membresía anual U\$S 40.- pagados en la moneda local a los Representantes o Miembros de la Junta Directiva.

Si hace una transferencia electrónica envíe el ticket por Fax, junto con el formulario.

Firma

Imprenta
MACI
S.R.L.

Mendoza 3609
Tel: (0342) 455-7520
3000 San Isidro
E-mail: impresas@arnet.com.ar



INGENIERIA Y ARQUITECTURA EN CRISTAL
MUEBLES ESPECIALES · TABERNA DIVISORIA



IMAGINACIÓN EN VIDRIO
Scalabrin Ortiz 2670 (1425) Tel. 4833.3039 / 4831.8138
transparencias@cotelnet.com.ar
www.e-transparencias.com.ar

CLASES DE TALLA

DIRECTA EN MARMOL

TALLER

LILY WICNUDEL



TELÉFONO: 4-783-2180

E-MAIL: LILY.WICNUDEL@CIUDAD.COM.AR

ALUMINIO Y VIDRIOS EN GENERAL



Técnica
Equipamiento

Eco. A. de Figueroa 1338 Capital Federal

Tel.Fax: 4952-7021 (154)-998-9964

TNA@fibertel.com.ar

www.TNA.com.ar - www.tec-nika.com.ar

El nuevo estándar formaliza la era de la

LA TIA/EIA APRUEBA LAS ESPECIFICACIONES DE LA CATEGORÍA 6, ASÍ LAS ORGANIZACIONES PUEDEN INVERTIR CON CONFIANZA EN INFRAESTRUCTURA DE REDES DE GIGABITS

¿Alguna vez se ha preguntado qué representa la "e" de la categoría 5e? Cualquiera que sea la definición, su introducción señaló un hecho importante en el mundo de los estándares de cableado el fin del cableado de categoría 5 como lo habíamos conocido durante muchos años. Con el inevitable impulso a las redes de gigabits, la tecnología de transmisión ha llevado al cableado de Categoría 5 a su límite. El resultado para el usuario es un conjunto de estándares diferentes para la categoría 5 y 5e, dejándolo con la tarea de seleccionar el adecuado esperando que vaya a satisfacer sus necesidades. El mercado de cableado ha estado clamando por un nuevo estándar para entregar un margen de desempeño para hoy y un nuevo mínimo para mañana. Ahora ha llegado en la forma de la especificación 6 TIA/EIA 568B.2.1

Ansiosamente esperada por los ge-

rentes de tecnología de Información (TI) en todo el mundo, la rectificación de la Categoría 6 acelerará la inmigración a infraestructuras capaces y altamente confiables de gigabits justamente cuando el movimiento hacia Gigabit Ethernet empieza a surtir efecto. El nuevo estándar se prepara para dos veces el ancho de banda ofrecido por el cableado categoría 5e, y abre el camino para una comunicación combinada de alta calidad con video, voz y datos desktop.

Utilizando el nuevo estándar, los administradores de la red ahora pueden construir infraestructuras de redes de gigabit, con la confianza de que están invirtiendo en tecnología que tiene suficiente desempeño y está conforme a especificaciones aceptadas en todo el mundo.

A comienzos de los años 90s llegó a ser aparente que para compartir in-

formación entre empleados y ponerlos a todos juntos dentro de una red sería beneficioso un formato estándar para la planta o infraestructura de cableado. La categoría 6 es la mejora más reciente en diseño de infraestructura para redes de área local (LAN), y sigue a sus predecesores categoría 3,4,5,5e, cada una de ellas proporcionaba una mayor capacidad de transporte de información para los usuarios finales.

En 1991, la TIA/EIA publicó el primer "Estándar de Cableado para Edificios Comerciales" conocido como TIA/EIA-568. Este estableció un enfoque de sistemas abiertos basados en estándares para el diseño de redes LAN y cableado de edificios. Esto fue útil para permitir que los clientes pudieran escoger soluciones de múltiples proveedores con la certeza de que los productos eran diseñados cumpliendo con los estándares

de la industria. El comité de estándares de la TIA/EIA, es un consorcio de participantes de la industria, que trabajan juntos para mejorar la industria de la computación en redes mediante la estandarización y el mejoramiento de la calidad.

Los beneficios para los clientes fueron opciones competitivas, y al menos especificaciones mínimas de desempeño. Utilizando este estándar de cableado mundialmente reconocido, los vendedores de electrónica diseñaron interruptores (conectores), en armonía con las Categorías de cableado, para enviar mas tráfico, y en forma más rápida a través de redes LAN. Como resultado de ello, las redes de comunicaciones de hoy en día son el alma y centro de todos los negocios. La productividad de los empleados, el aseguramiento de la satisfacción del cliente y la rentabilidad de la compañía dependen de ellas.

Ventajas de la Categoría 6

Con el anuncio del estándar completo de Categoría 6, los usuarios finales tienen la completa seguridad de que ahora ha sido aprobado un estándar de infraestructura de cableado altamente superior después de años de revisión. Mientras las categorías de cableado solamente proporcionan los requerimientos mínimos para diseño de redes LAN, la categoría 6 aumenta ese estándar mínimo en un momento crítico para el mercado empresarial. Las redes están inundadas de tráfico más pesado que incluye correos electrónicos con anexos largos y aplicaciones de desktop más complejas. Además, las aplicaciones de multimedia como flujos de video ("video streaming") debilitarán y harán más lentas las redes de última generación.

Las compañías de hoy necesitan planear para el mañana y necesitan más ancho de banda y la capacidad para enviar mayor información rápidamente. También necesitan un mayor rendimiento y la capacidad de enviar toda la información la primera vez. (Sin re transmisiones). La categoría 6 da a los usuarios la confianza de que están obteniendo mayor ancho de banda y un mejor rendimiento de lo que hasta ahora se le ha proporcionado a la industria. Cuando la red de la compañía tiene que estar funcionando durante 24hs, 7 días a la semana (24/7) hay una gran tranquilidad al saber que se ha instalado una mejor infraestructura basada en la Categoría 6.

En la Nota de Investigación del 8 de marzo del 2000- "Cableado de Categoría 5e o de categoría 6- ¿A cuál apostarle?" escrita por L. Orans, Gartner Inc. predijo que para el año 2000, el noventa por ciento (90%) de todas las instalaciones de cableado de cobre para nuevas empresas serían categoría 6 (con nivel de confianza del ochenta por ciento (80%). En el mes de junio del 2002, el señor Lawrence Orens, Analista de alto rango que trabaja con Gartner Inc., reconfirmó esta aseveración. De acuerdo con Gartner Inc., lo único que estaba demorando la aceptación de la Categoría 6 en el mercado era la falta de un estándar de Categoría 6 publicado. La ratificación de TIA/EIA 568B.2 1, proporciona el nivel de confianza que muchas organizaciones estaban esperando para moverse de las especificaciones de Categoría 5e.

La ratificación de la especificación de Categoría 6 no podía haber llegado en una mejor época. Las redes de las empresas están preparadas

Contrucción y service
Tabique cielorraso tipo durlock
Demolición, Obra húmeda,
pintura
Servicio y refacciones en gral.

0237-468-3477 / 155-259-4011
Walter Caro



J.R. Construcciones S.A.
Tinogasta 2876 Depto. 5 · Tel. 4504-1831/594
(1417) E-mail:
j_r_construcciones@interlap.com.ar

Cerrajería Alta Seguridad

PARA BANCOS E INDUSTRIA
CAJAS FUERTES,
CERRAJERIA ELECTRONICA
PUERTAS BLINDADAS.

Técnico Antonio Romero (técnico Borges y Scharer)

4-374-2794 154-022-1718
Teniente Gral Perón 1260 Local 17

H E R R E R Í A

 **Somarfer**

Mantenimiento edificio integral

Mantenimiento industrial

Tableros eléctricos
IPC Integrador de Calidad Prisma

Obras y Montajes Electromecánicos

Av. General Fries 2319
(B1836EKG) Llavallol - Bs. As.
Telefax: (54-11) 4298-0112/0283
samarfer@samarfer.com

para el cambio a velocidades de gigabit hasta el escritorio, al tiempo que el volumen de envío de tarjetas de interfaz para redes Gigabit Ethernet está creciendo rápidamente, y los precios están siendo reducidos en gran proporción. Y a medida que gigabit hasta el escritorio llega a niveles de precio que dispararán una aceptación del mercado extendida, los usuarios finales cosecharán beneficios en productividad con mejoras dramáticas en la velocidad para sus necesidades de redes, desde la tarea tan sencilla pero vital que es hacer una copia de seguridad (backup) de un disco duro hasta la transferencia de archivos digitales grandes, pero solamente si su infraestructura está a la altura de la tarea.

La ratificación de la categoría 6 entrega específicamente mejoras de cableado para manejar el inminente movimiento a comunicaciones en gigabit.

Adicionalmente, mejora el ancho de banda para manejar aplicaciones emergentes que podrían presionar el límite de la velocidad más allá de 1 Gb/s. Ahora es el momento adecuado para volver a evaluar las capacidades de sus redes en el largo plazo y analizar la categoría 6 como el estándar mínimo para su infraestructura corporativa.

glosario

EIA TIA

Organización Norte Americana de Estándares.

Category 5e

Versión mejorada de la Categoría 5, con parámetros adicionales especificados para permitir transmisión full duplex en paralelo por los cuatro pares. La Categoría 5 mejorada está referida al cable y otros productos de hardware de conexión con características de transmisión especificadas hasta 100 MHz, típicamente utilizada para soportar transmisión digital a 1000 Mb/s.

Video streaming

Utilización del ancho de banda para la transmisión de video en tiempo real

Giga Bit Ethernet

1000BASE-T - Especificación para Gigabit Ethernet sobre cable de cobre (Estándar IEEE 802.3ab). El estándar define 1 Gb/s sobre distancias de hasta 100 metros usando cableado de cobre de 4 pares balanceado Categoría 5e y un esquema de codificación de 5 niveles.

1000BASE-TX - Especificación para Gigabit Ethernet sobre cable de cobre (TIA/EIA). El estándar define 1 Gb/s sobre distancias de hasta 100 metros usando cableado de cobre de 4 pares balanceado Categoría 6.

Local Area Network (LAN)

Red de Área Local. Red de comunicaciones de datos consistente en equipos interconectados a dispositivos terminales, tales como ordenadores personales, a menudo vía cables de par trenzado o coaxiales. Las LAN permiten compartir información y los recursos de las máquinas. Típicamente, la red local está limitada a un único edificio.

DALUX®

Cableado Estructurado
Fibras Ópticas
Sistemas de Energía
Control de Procesos
Soluciones integrales de conectividad
Sistemas de puesta a tierra
Grounding
Data Center

Lavalle 730 5°B (C1047AAP) Capital Federal
Tel. Fax: 4322.0913 / 4328.0732

AVAYA

SYSTIMAX® SCS

Avanzada Network Performance

EDIFICIOS INTELIGENTES

La Unidad de Negocio "Connectivity Solutions" de Avaya, a través de sus sistemas de cableado de altas prestaciones, tiene la capacidad de permitir a los administradores de red pasar más tiempo con los usuarios y satisfacer mejor sus necesidades al eliminar la infraestructura de cableado como punto de conflicto.

La solución más utilizada en todo el mundo

26 PROFESIONALES VS "... está con gripe ..."

26 PROFESIONALES VS "... se fue de viaje ..."

26 PROFESIONALES VS "... no trabaja más acá ..."

26 PROFESIONALES VS "... está en una obra ..."

26 PROFESIONALES VS "... deje su mensaje para ..."

26 PROFESIONALES VS "... no puede atenderlo ..."

**Estamos en contra de la improvisación,
el más o menos y la inspiración esporádica.**

Si necesita rediseñar o construir su oficina, elija una empresa que le dé garantías. En esa especialidad, somos uno de los líderes del mercado.

Le aseguramos el mejor proyecto al mejor costo y un estricto cumplimiento en los plazos de entrega. Y después de realizada la obra, respondemos rápidamente ante nuevas necesidades.

Llámenos. Tenemos un equipo de profesionales que quiere sumarlo a nuestra lista de clientes satisfechos.

Contract. La tranquilidad de trabajar con una empresa.



contract
AMBIENTES DE TRABAJO
W O R K P L A C E S