

Postes livianos para el alumbrado público

Por
Powercom
www.powercomsa.com.ar
O-tek Argentina
www.o-tek.com

O-tek es una firma referente en el sector de saneamiento y energía dada su experiencia de más de veinte años en la producción de tuberías y accesorios de poliéster reforzado con fibra de vidrio (PRFV, en adelante), sobre todo en Colombia, su país de origen. Por su parte, Powercom ofrece productos innovadores con la última tecnología y de calidad superior para el segmento de distribución eléctrica. En 2015, ambas empresas han decidido unirse en miras a desarrollar un producto en conjunto: postes de PRFV especialmente diseñados para satisfacer los requerimientos del mercado eléctrico, de telecomunicaciones y postes de iluminación.

Si bien en otros países como Estados Unidos los postes de PRFV son una realidad desde hace más de cuarenta años, el producto desarrollado por estas empresas es pionero en Argentina. "Es muy bien recibido, ya tenemos contrato de provisión con Telecom, y estamos trabajando en la homologación en distintas empresas", declaró Carlos Kocsis, presidente de Powercom en el marco de Biel Light + Building 2015, en donde se llevó a cabo la presentación oficial del producto, y cuando *Luminotecnia* aprovechó la ocasión para dialogar con él y con Gustavo Gascón, gerente general de O-tek Argentina, para que cuenten en primera persona qué los llevó a reunirse y qué tipo de producto lograron desarrollar juntos.

Luminotecnia (Lu): ¿Cómo encuentra el 2015 a O-tek?

Gustavo Gascón: Desde hace veinte años, en O-tek Argentina trabajamos en pos de ofrecer nuestras tuberías de PRFV y asistir a nuestros clientes en las distintas etapas del proyecto. Puedo decir que hemos cumplido con este propósito: el 2015 nos encuentra como referentes en los mercados nacionales e internacionales donde operamos. De todas formas, ahora, nuestros proyectos se encaminan sobre todo hacia la diversificación. Sabemos que tenemos la experiencia y el *know-how* en lo que respecta a materiales compuestos, tecnología de *filament winding*, etc. Evaluamos el mercado y consideramos que nos podíamos desarrollar muy bien en el segmento de postes, que se ajusta a los parámetros que buscamos. El mercado de postes se caracteriza ahora por materiales y tecnologías con limitaciones, un mercado al que le falta un producto liviano, resistente, seguro y competitivo... eso es lo que nosotros sí tenemos.

Lu: ¿Por qué Powercom es la aliada elegida?

Carlos Kocsis: Ambas empresas tenemos muchos puntos en común, por un lado, y por otro, muchos conocimientos específicos con los que nos complementamos. O-tek es una referencia

sólida en la cual es fácil confiar, avalada con años trayectoria y experiencia en el mercado. A su vez, Powercom tiene una vocación industrial, y por eso es ideal para satisfacer la necesidad de diversificación que protagoniza O-tek. Estas características nos llevan a emprender proyectos juntos de manera casi natural, aprovechando a la vez que ambas empresas valoramos las nuevas tecnologías y emprendemos nuestros proyectos con buen *expertise* en diseño y producción. Asimismo, conocemos las necesidades del sector. No menos relevante es la calidad de las relaciones que creamos con nuestros clientes, elemento altamente valorado en este tipo de mercados.

Lu: ¿Cómo fue el acercamiento entre ambas empresas?

Carlos Kocsis: Avanzadas las primeras conversaciones, sin mucha demora nos pusimos a trabajar juntos para desarrollar el producto. Consideramos para este propósito todas las variables, y el mercado no tardó en mostrarse receptivo. Se mostró muy

interesado por alternativas que reemplacen tecnologías viejas y materiales tradicionales como el hormigón o la madera. Logramos un producto de calidad, por lo que el cambio es superador desde todo punto de vista.

Lu: ¿Cómo fueron los pasos siguientes?

Gustavo Gascón: Evaluamos distintos fabricantes de máquinas que aseguraran *output* productivo, eficiencia y aptitudes para fabricar un producto de calidad, por ejemplo, en el acabado superficial (el cual garantiza la larga vida útil del poste). No fue una selección simple ya que hay varias formas de producir postes de PRFV, pero no todas se ajustaban a los estándares con que ambas empresas queríamos llegar al mercado.

Lu: ¿Cuál fue el resultado final?

Carlos Kocsis: Hoy podemos decir que los postes de PRFV de O-tek y Powercom representan una alternativa superior, y cumplen con los más altos estándares de calidad, además de todos los requisitos medioambientales y de seguridad.

Lu: ¿Cuáles son las características del nuevo poste de PRFV?

Gustavo Gascón: Su bajo peso es una de las características más llamativas. Un poste de PRFV pesa cuatro veces menos que la madera y cuarenta veces menos que el hormigón. Otra cuestión importante es la alta resistencia a la corrosión. Además, su acabado, gracias a los materiales utilizados sumado a la tecnología productiva, aseguran una vida útil que supera ampliamente a otros materiales, e incluso a otros fabricantes de PRFV. Otro punto importante es la capacidad de anidar, lo que reduce fuertemente el número de viajes necesarios para transportar dicho producto. La relación puede llegar hasta cinco viajes a uno. En definitiva, hemos desarrollado un producto de alto rendimiento para un mercado que ha mostrado signos de buscar nuevas alternativas. Las enormes posibilidades que hoy brindan los materiales compuestos suponen mejoras significativas tanto para las operadoras, las instaladoras y para los habitantes donde se instalen estos productos.❖

