

VOLUMEN, DIFERENCIACIÓN E INNOVACIÓN: *El Triángulo Estratégico* DEL HORMIGÓN EN ARGENTINA



En la Asociación Argentina del Hormigón Elaborado (AAHE) desde Abril de 2021 estamos ejecutando un ambicioso plan de 10 años, con tres ejes estratégicos. El primer eje denominado "Volumen" que es incremento del consumo per cápita, colocando al hormigón elaborado en el "top of mind" de los materiales de construcción de estructuras y otras aplicaciones económicas, durables y sustentables. El segundo eje "Diferenciación" del valor aportado (por los asociados AAHE) y percibido (consumidor). Y por último el tercero "Innovación y productividad".

De estos ejes se derivan acciones, en general ejecutadas por los distintos Grupos

La Asociación Argentina del Hormigón Elaborado (AAHE) avanza con un ambicioso plan estratégico a 10 años, apostando por el crecimiento del sector mediante tres pilares: Volumen, Diferenciación e Innovación.

de Trabajo (GT), o consultores, que las vienen ejecutando desde el inicio y seguramente continuarán en los siguientes, con el objetivo de aproximarse a las metas planteadas, midiendo y controlando los desvíos que se dan. Y en momentos críticos del mercado, como el que estamos transcurriendo, son bien valiosas estas iniciativas, ya que actúan como ancla y norte para recuperar y consolidar nuestra posición en el sector.

Planes para Principios de 2025

Dentro de las principales acciones, están completar el armado del portafolio de herramientas definidas por el GT Pavimentos Urbanos, para el empleo en la recuperación o freno de la pérdida de participación del hormigón elaborado en este segmento. Con la visión en el mediano plazo de incubar una entidad de promoción específica que incluya a

toda la cadena de participación, de forma tal que en forma autónoma, promueva acciones para mejores pavimentos urbanos, más económicos, durables, sostenibles, que la comunidad los perciba como "la mejor solución".

También están planeadas incorporar este año nuevas acciones orientadas a diferenciación interna, como el dictado de la primera edición de "Laboratorista de Hormigón Elaborado Nivel 2" y en diferenciación externa la primera edición del curso "Llegó el hormigón elaborado. ¿Y ahora qué hacemos?". La primera capacitación está dirigida a encargados y jefes de laboratorios de calidad, mientras que la segunda

está pensada para capataces, jefes y directores de obra de empresas constructoras. Esta última será realizada en la plataforma educativa de la Escuela de Gestión de la Cámara Argentina de la Construcción, lo que asegura un acceso amplio y de calidad.

Están programados los ciclos de diferenciación externa mediante el seminario ¿Por qué decidimos como decimos? Y más cuando de comprar hormigón elaborado se trata, el curso virtual Tomadores de Muestra en Obra (TMO) ("cata de hormigones") para personal de control de calidad de constructoras. Y también los de diferenciación interna mediante los cursos virtuales para el personal de nuestros asociados, como Operadores de Mixer Entrenados (OME) y Laboratorista de Hormigón Elaborado Nivel 1 (LHE Nivel 1).

Adicionalmente, tenemos definido realizar un análisis crítico después de transcurrido el primer tercio del tiempo del plan estratégico. En este análisis pretendemos evaluar la dinámica y actividades de los tres comités y grupos de trabajo responsables de la ejecución del plan, pensar ajustes por la experiencia ganada, logros, desvíos y cambios en el contexto país.

Actividades y Logros en 2024

El 2024 está siendo extremadamente complejo para Argentina por la grave situación recibida por el gobier-



“El hormigón elaborado debe estar en el ‘top of mind’ de la construcción”

no actual, fruto de grandes distorsiones y desajustes provocadas por los diferentes gobiernos en los últimos más de 20 años, y nuestro sector no está ajeno a este contexto, que desde el inicio del año se ve afectado por la interrupción de la obra pública, sumado a una disminución en la construcción privada fundamentalmente en los segmentos residencial y comercial, situación que en el periodo enero-agosto está generando una caída del 36% de los metros cúbicos producidos de hormigón elaborado a nivel nacional, comparado al mismo periodo del 2023. Situación que si bien consideramos transitoria y que es parte del ordenamiento que requería la desastrosa situación macroeconómica recibida, la cantidad de meses que llevamos con baja demanda, ha requerido y sigue requiriendo de nuestros asociados un gran despliegue de esfuerzo, pericia, templanza y habilidad, lo cual es muy importante para destacar.

A pesar del contexto de demanda retraída, los asociados redoblaron esfuerzos en las iniciativas de capacitación y diferenciación y en esa dirección llevamos a cabo en junio pasado en la ciudad de Mendoza la Reunión Exclusiva de mitad de año de asociados hormigoneros, donde se encontraron miembros de todo el país para discutir la situación del mercado nacional y los regionales, compartir buenas prácticas y pensar colectivamente tendencias y perspectivas.

Con ese espíritu mancomunado, con mercado en bajos niveles, con atisbos de recuperación, la Convención Anual del hormigón elaborado se realizará del 6 al 8 de noviembre en el Centro de Convenciones del Hotel Holiday Inn en Córdoba, con el lema “ConectandoNOS para más y mejores obras”

Y seguramente este evento será crucial en estos tiempos, con disertaciones ilus-

trativas como panorama económico de Argentina y la región, la delegación eficaz para más y mejores resultados, la entrega de hormigón en proyectos mineros, y paneles de discusión sobre digitalización, automatización e inteligencia artificial, así como sobre la cadena de sustentabilidad.

Conclusión

El 2024 ha presentado retos significativos, el Consejo Directivo Nacional y los asociados a la AAHE en general, siguen muy comprometidos con el Plan Estratégico 2020-2030. Los planes para 2025 reflejan un re-enfoque estratégico para fortalecer nuestra presencia en el mercado y asegurar que seamos una entidad de representación y promoción efectiva del sector. **N&C**

Comenta en  

