

La seguridad invisible y duradera



Con 25.000 clientes registrados -y por lo tanto, el cálculo de que cada uno tiene al menos un balcón y cuatro ventanas- las resistentes redes de Netzen se adaptan a dar protección y estética a un mismo tiempo

Balcones, ventanas, terrazas, desniveles en entresijos y hasta huecos de escaleras, son objetos de protección para las mallas de Netzen, que ahora también se proveen en un kit de instalación para el usuario

Protección: ese es el objetivo principal, a la par de una sencilla colocación, seguridad absoluta y la transparencia necesaria para disfrutar de las vistas de un hogar. Esas son las características que definen a Netzen. Pero, ¿cuáles son las que hacen de esta malla una protección especial? "La malla de protección Netzen instalada con fijación continua en perfiles de aluminio tiene la virtud de quedar enteramente adherida al marco del espacio que protege, formando un

bastidor. Esto no sólo ofrece una terminación más prolija sino también una doble seguridad, dado que el marco de aluminio en "L" por un lado se adhiere a la pared y, por el otro, recibe la red, con lo que la eventualidad de un desprendimiento resulta muy improbable. No es el caso de las redes colocadas con sogas en las que toda la instalación depende de la soga. Si ésta se estira o se corta, la protección colapsa en su totalidad", explican en Netzen.

- ¿Cómo se realiza la colocación?

Con un marco de aluminio que constituye un bastidor al que se aplica la red con alambres de aluminio.

- ¿Cuánto tiempo se tarda y qué diferencias tiene con el sistema de "Coloquela Ud. mismo" que acaban de lanzar desde Netzen?

- Varía según las dimensiones del espacio: en general, los trabajos se realizan en horas, y un departamento completo, balcón más 4 ventanas, se pueden instalar en medio día de trabajo. La diferencia fundamental con el kit de colocación por el usuario es básicamente el material: los perfiles son de poliamida (nylon). Están diseñados para ser instalados en forma consecutiva uno de otro, encastrándolos como un "mecano". La morfología del dispositivo no implica más que colocar uno al lado del otro y luego montar la red sin más herramientas que las manos.

- ¿Aplicaciones recomendadas?

- Para protección de ventanas, balcones, escaleras, y todos los espacios a que estén expuestos al vacío. Para proteger niños, adultos y mascotas. La vida útil de la red está estimada entre 4 y 6 años, y cuenta con factor UV y antioxidantes que la protegen de la exposición a los agentes climáticos.





"Trabajé desde mi casa los primeros tres años del proyecto, mientras los chicos dormían, cuando podía."

HERNÁN ROJAS

caso de necesitarlo.

Educatina es un emprendimiento *online* destinado a brindar soporte a alumnos, padres y maestros con material audiovisual basado en la currícula académica, más clases particulares en un aula virtual. Fue fundado en 2011 y en él trabajan, además de los tres dueños, cuatro empleados y 150 profesionales *freelance*.

Abulafia, está casada y tiene tres hijos pequeños. "Para llevar adelante la empresa tuve que organizarme, contraté a personas que se llevan todo mi salario, con las que puedo dejar tranquila a mis hijos y mi casa. Además, comparto con mi esposo la crianza de los chicos y cuento con una familia disponible para socorrer en momentos de necesitarla", revela la emprendedora.

El gasto en las personas que asisten a las mujeres en la casa y con los hijos no es menor. De hecho, muchas evalúan si salir a trabajar por el mismo salario que el que van a tener que pagar a la empleada doméstica. "Yo creo que esa es una visión a corto plazo. Ésta es una inversión a futuro, es tiempo ganado de entrada al mercado, de crecimiento profesional. También hay que aprender a delegar y es muy importante organizarse con el tiempo. Yo no me pierdo actividades de los chicos, pero sí me quedo trabajando hasta tarde si al otro día a las 14 horas tengo algo con ellos", detalla Abulafia.

En tanto, las adaptaciones que imprimió Grün

a su negocio ilustran la puja entre la familia, lo laboral y lo personal. En 1998, Grün vivía en Chile, adonde se había mudado por el trabajo de su esposo, con quien tenía dos hijas chiquitas. "En determinado momento, necesitamos poner algún tipo de protección en los balcones y ventanas del departamento en el que vivíamos y me di cuenta de que era muy básico, muy rudimentario todo lo que había. Entonces, empecé a pensar un negocio, mejoré el producto, pensé su imagen y le sumé un servicio de instalación y posventa. Cuando lo tuve listo, un año después, ésa fue la excusa para volver a Buenos Aires y lanzar la empresa", recuerda la emprendedora. Aunque no sin costos, por entonces no existía el trabajo remoto y por unos años su marido debió viajar mucho a Chile para mantener el trabajo, hasta que terminó dejándolo.

"Mi objetivo con la empresa era hacerla crecer y, a la vez, tener la libertad de dejar a mis hijas al cuidado de otra persona. Porque trabajé desde mi casa los primeros tres años del proyecto", cuenta Grün. Entonces, no se usaban los celulares como hoy y si se tenía uno, la gente no llamaba porque era caro. "Trabajaba con el teléfono inalámbrico cuando los chicos se dormían, mientras los bañaba, cuando podía. Después, la chica que trabajaba en casa empezó a tomar los mensajes y hacer un listadito que yo contestaba cuando podía. Fue todo muy rudimentario al principio", evoca la empresaria.

En 2003, Grün se dio cuenta de que debía crecer, que todo lo hacía ella. "Recibía el llamado, visitaba al cliente, le hacía el presu-