



**AUNA**  
distribución

“La revista del instalador de climatización, calefacción, fontanería y electricidad”



Nº 5 • JUNIO '21



**Saunier Duval**  
Siempre a tu lado



**Nuevas calderas inteligentes**

**conectadas a los mejores servicios**



**Un nivel de ahorro y confort sin precedentes para clientes inconformistas**

Descúbrelas en [saunierduval.es/calderas-inteligentes](http://saunierduval.es/calderas-inteligentes)



**CONECTIVIDAD**  
Solución MiGo Link.  
Sistema conectar y listo



**DISEÑO**  
Nuevo control táctil.  
Mismas dimensiones



**AHORRO**  
Hasta 35% en calefacción  
y 10% extra en ACS



**TECNOLOGÍAS**

**FlameFit:**  
Ajuste dinámico de la combustión

**IsoDyn3:**  
ACS inteligente: se anticipa a las necesidades del usuario

**H-Condens:**  
La condensación llega al ACS

**MicroFast 3.0:**  
Estabilidad en agua caliente

**AquaFast:**  
Agua caliente más rápida y precisa

**PHILIPS**

Tubos LED

Haz fácil el cambio a LED  
con los tubos LED de Philips



# NUESTRAS EMPRESAS ANTE LA RECUPERACIÓN POSPANDEMIA

El **“Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. España Puede”** recibió el pasado día 16 de junio el respaldo de Bruselas. Este hito, que aprobará el Ecofin el día 13 del presente mes de julio, supone el visto bueno para el acceso de nuestro país a **69.500 millones de euros** en transferencias directas y a otros 84.800 millones en créditos, aunque estos últimos no han sido solicitados hasta el momento por el gobierno español. Su titular, Pedro Sánchez, no ha dudado en enfatizar que semejante ‘lluvia’ de dinero permitirá el “mayor impulso reformista de los últimos 40 años de nuestra historia”.

Efectivamente, el plan contiene más de un centenar de reformas estructurales y estratégicas que afectan a todos los sectores de la economía española, en general, y de lleno a los **sectores de interés de AUNA**

**Distribución: FCC y material eléctrico.** De hecho, nuestra Central está impulsando varios proyectos de digitalización y energías renovables **para todos los socios**, áreas estas en las que más hincapié hacen los planes gubernamentales. Estos dedicarán cerca del 33% del volumen total de ayudas europeas a la digitalización y otro 40% a políticas ‘verdes’, entre las que cabe destacar los 6.100 millones de euros que se invertirán en tecnologías limpias, en la aceleración del desarrollo y el uso de energías renovables. Sin olvidar los 7.800 millones de euros que se dedicarán a mejorar la eficiencia energética de los edificios públicos y privados, además del apoyo al vehículo eléctrico.

La aprobación del plan por parte del Consejo Europeo proporcionará a nuestro país un **anticipo de 9.000 millones** de euros durante el presente mes de julio, así como probablemente otros 10.000 millones antes de finales de año vinculados al cumplimiento de objetivos.

Estos fondos, provenientes del plan **NextGenerationEU**, suponen una oportunidad única no solo para salir airosos de la crisis, sino también para **afrentar seriamente** muchos de los problemas que afectan a las empresas de fontanería, calefacción, climatización y de material eléctrico de nuestro país. Así será si se implican en este objetivo toda la cadena de valor: fabricantes, distribuidores e instaladores. Se lograría así un efecto de retroalimentación que beneficiará aún más a nuestras empresas y al conjunto de la sociedad.

Sin embargo, el éxito del Plan de Recuperación español dependerá de la correcta selección de proyectos, del ritmo en la gestión de los mismos, de la capacidad de gestión y, por tanto, de la coordinación entre las Administraciones Públicas y el sector privado. Las tres primeras condiciones son competencia casi exclusiva de nuestros gobernantes, pero las empresas también deben asumir **su parte de responsabilidad** en el viejo juego de llevar a buen término los planes públicos.

Estamos, sin duda, sobradamente preparados como lo demuestran la treintena de profesionales **responsables de empresas fabricantes, distribuidoras e instaladoras** —26 de ellas, mujeres—, que entrevistamos en este número de Revista AUNA. Recomendamos su lectura porque, entre otras cuestiones de actualidad, preguntamos precisamente sobre sus planes para participar en el **gran proyecto de país** que auspicia el estímulo europeo.

Con toda seguridad, sus respuestas no le dejarán indiferente.

Feliz y saludable verano.

Equipo de Dirección  
de Revista AUNA



Para más información sobre los **Premios AUNA 2021** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la **versión PDF** de Revista AUNA.

## ¡No olvides votar en los Premios AUNA 2021!



“La revista del instalador de climatización, calefacción, fontanería y electricidad”

**Editor:** Rafael Gallego

**Maquetación:** Santiago Rodríguez

**Publicidad:** AUNA Distribución

**Imprime:** Gràfiques Bassó, S.L.

**Depósito Legal:** B-40.515-2011

**ISSN:** 1887-9659

Edita:



Distribución gratuita.

**Revista AUNA** es una publicación plural que no se hace responsable ni tiene por qué asumir las opiniones de sus colaboradores.



Para ver las últimas ediciones de **Revista AUNA** escanee el código QR o pulse en la imagen.



# REVISTA AUNA NÚMERO 5 JUNIO 2021

**AUNA** distribución  
"La revista del instalador de climatización, calefacción, fontanería y electricidad"

**Saunier Duval**  
Siempre a tu lado

**Nuevas calderas inteligentes**  
conectadas a los mejores servicios

**Un nivel de ahorro y confort sin precedentes para clientes inconformistas**

**CONECTIVIDAD**  
Solución M3a Link. Sistema control a todo.

**DISEÑO**  
Nuevos control M3a. Menos dimensiones.

**AHORRO**  
Hasta 30% en calefacción y 25% en ACS.

**TECNOLOGÍAS**

**Flamafit:** Ajuste dinámico de la combustión.

**Microflam 3.0:** Estabilidad en agua caliente.

**Intelyfit:** ACS inteligente: se anticipa a las necesidades del usuario.

**Hi Condens:** La condensación: llega al ACS.

**Acuafit:** Agua caliente más rápida y precisa.

Descábralas en [saunierduval.es/calderas-inteligentes](http://saunierduval.es/calderas-inteligentes)



## ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Adequa	81
Aliaxis	31
Armacell	17
Cables RCT	113
Ebara	79
Genebre	11
Haier	69
Junkers	09
Mediclinics	91
Philips	Int. de Portada
Resideo	63
Ros Chimneys	77
Saunier Duval	Portada
Socomec	155
Tecna	75
Temper	Int. de Contraportada
Toscano	161
Vaillant	Contraportada
Watts	127

## UNIVERSO AUNA

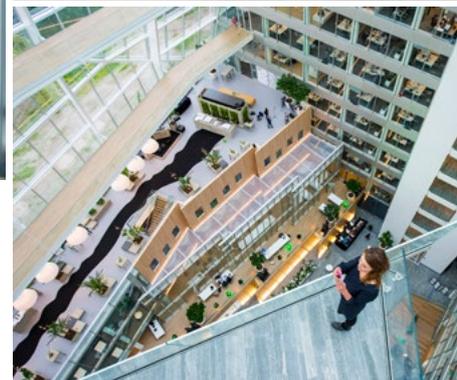
- 03 – **Editorial**
- 06 – **Noticias** de AUNA Distribución y de sus socios.
- 10 – **CABEL:** Nueva gama de chimeneas PPH.
- 12 – **Premios AUNA 2021:** Ya puedes votar a tus favoritos.

## PUNTO DE VISTA

- 14 – **Eva Dávila** (Aliaxis).
- 16 – **Raquel Pereira** (Roblan).
- 18 – **IDE.**
- 20 – **Teresa Cobo** (Temper).

## REUNIDOS CON...

- 22 – **Ruth Solozábal** (ABB).
- 26 – **Laura Mora** (Asofrio).
- 28 – **Pilar Soria** (Cables RCT).
- 32 – **Yolanda Barba** (Cirprotec).
- 34 – **Víctor Serrano** (Filinox).
- 38 – **Miguel Messias** (Fluidra).
- 42 – **Eva Roig** (Genebre).
- 44 – **Nuno Lorenço** (Hisense).
- 46 – **Raquel Montañés** (IDE).



- 50 – **María Hernández** (Roblan).
- 52 – **Gloria Padial** (SFA).
- 54 – **Patricia Pimenta** (Schneider Electric).
- 58 – **Caty Poy** (Standard Hidráulica).
- 60 – **Eva Gago** (Unecol).
- 64 – **Neus Mas** (Unex).
- 66 – **Margarita Vilarasau** (Wirquin Calaf).
- 70 – **Sonia Salán** (Signify).



## ENCUESTA

72 – **Ha llegado el momento del cambio:** La instalación en la pospandemia.

## ARTÍCULOS TÉCNICOS

- 116 – **Armacell** refuerza su apuesta por la sostenibilidad.
- 118 – **Circuitor:** Coches eléctricos ¿moda, tendencia o realidad?
- 82 – **Delta Dore:** Controle su casa a distancia.
- 84 – **Geberit:** Higiene y sostenibilidad en los baños públicos.
- 86 – **Hager:** Nuevos mecanismos rotativos.
- 88 – **Haier:** Nuevo split capaz de inhibir la covid.
- 90 – **K\_Flex:** Confort acústico.
- 92 – **Nexans:** Abaratar los costes de la energía solar.
- 89 – **Pemsa:** Nuevos sistemas de tubos para uso específico.
- 94 – **Presto:** Tecnología para asegurar la salud.
- 96 – **Prysmian:** El edificio en el nuevo paradigma energético.
- 100 – **Resideo:** evohome, el sistema de zonificación inteligente.
- 102 – **Roblan:** Luminarias Viasol alimentadas por energía solar.
- 104 – **Signify:** Un entorno seguro para volver a la oficina.
- 106 – **Schneider Electric:** Hogar más inteligente con Wisier.
- 108 – **STH:** Contabilización individual de consumos.
- 110 – **Temper:** La eficiencia energética del hogar conectado.
- 120 – **Thermor:** Hibridación de aerotermia y energía solar.
- 114 – **Uponor:** Nueva plataforma de librería BIM.

## MUNDO SECTORIAL

- 123 – **Renovables:** Estructuras para paneles fotovoltaicos. Ya está aquí el Plan Moves III.
- 129 – **Promociones:** Club Junkers Plus. Semanas Ferroli. Geberit premia la reforma del baño.
- 130 – **Novedades:** Nueva gama de aire acondicionado Climate de Junkers-Bosch. Resideo, gama TRV para equilibrado. Nuevos cables para entornos especiales de Prysmian.
- 146 – **Noticias:** Hisense certifica HI-Nano contra la Covid. Schneider Electric adopta el estándar de conectividad "Matter".
- 153 – **Apuntes de economía:** Un macroproyecto llamado `Tractor'. La demanda eléctrica se pasa al verano. AFME celebra online su asamblea general.
- 155 – **Casos de éxito:** Eficiencia en el edificio Rea Robotics. Dumo Algacleaner cumple 10 años.
- 158 – **Informes:** Casa Decor vuelve renovada tras la pandemia. Hidrógeno, la nueva frontera. El Grupo SFA unifica en `KINEDO' sus marcas de hidromasaje.

## AUNA COLABORA EN 'KILÓMETROS POR UNA BUENA CAUSA'

Nuestro compañero Adolfo, de **Suministros Jarama**, ha completado con éxito el **reto Toledo-Almería** que intentó el pasado año y que no pudo finalizar debido a una climatología adversa y a problemas de salud. En esta ocasión ha recaudado más dinero para completar el proyecto en Bangassou, con el que AUNA también colaboró el año pasado con la venta de las botellas de vino AUNA y las equipaciones ciclistas personalizadas.

La marca AUNA Distribución ha estado presente con su logotipo tanto en la equipación de Adolfo como en la furgoneta de apoyo que le acompañó durante su aventura. El QR junto a estas líneas enlaza con un vídeo sobre esta nueva hazaña de Adolfo. La noticia se ha publicado en varios medios de comunicación y cadenas de televisión, como **Diario de Almería**, **Estadio Deportivo**, la **Agencia EFE**, entre otros.



Adolfo ha explicado que su iniciativa es a beneficio de la **Asociación 'Sara Allut Plata'**, y pretende recaudar un total de 50.000 euros para crear instalaciones hospitalarias, diez pozos de agua y una escuela en la localidad de Bangassou, en la República Centroafricana.



Para ver un vídeo sobre el reto **Toledo-Almería** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF](#) de Revista AUNA.

## ¡BIENVENIDA, TECNALUM!

A partir del día 1 de julio de 2021 se hace efectiva la incorporación de **Tecnalum Electricidad** como nuevo socio de AUNA Distribución en el área de Electricidad. La empresa, que tiene su sede en el número 125 de la calle Juan de Austria de la ciudad de Guadalajara, fue creada en el año 1988 y cuenta con un gran prestigio en su área de influencia como distribuidor de material eléctrico, almacén generalista que opera en sectores como los de automatismos industriales, alumbrado público, decorativo y comercial, climatización, instrumentación y herramientas, así como en el de energías renovables.

Su teléfono de contacto es el 949 254 516 y, por e-mail, [info@tecnalum.es](mailto:info@tecnalum.es).



Para ver un vídeo sobre el reto **Toledo-Almería** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF](#) de Revista AUNA.

## LA DISTRIBUCIÓN, CADA VEZ MÁS OPTIMISTA

Así lo atestiguan algunas de las conclusiones de la décima Mesa de la Distribución organizada el pasado día 8 de junio por el área de Material Eléctrico de la editorial 'C de Comunicación' y patrocinada por Schneider Electric, que contó con nuestro presidente, Andrés Mateo, entre más de una decena de directivos de empresas y grupos de distribución de material eléctrico.

2021 está siendo un buen año para el canal de la distribución profesional de material eléctrico y las previsiones para el segundo semestre son aún mejores, aunque con matices. La crisis de las materias primas y los problemas de suministro podrían suavizar unas expectativas que apuntan a recuperar, e incluso mejorar, los datos de facturación registrados en 2019.

Javier Arbués, recientemente nombrado director de Distribución Eléctrica de Schneider Electric en Iberia, puso de manifiesto que el negocio hasta el pasado mayo ha sido "muy positivo" y que las expectativas para este ejercicio se prevén mejores de lo que se vaticinaba a principios de año, una idea con la que coincidió la mayoría de los participantes.



## ARMASUL SIGUE CRECIENDO

Nuestro socio portugués **Armasul** inauguró el pasado mes de abril un nuevo punto de venta en Oporto, en la zona industrial de Maia, una ubicación muy céntrica e importante.

Se trata de un local con un total de 810 m<sup>2</sup> de superficie, de los que 80 m<sup>2</sup> están destinados a *showroom*, donde se puede encontrar un amplio muestrario de iluminación interior y exterior, industrial, terciaria y de emergencia, así como materiales y herramientas de las principales marcas del sector eléctrico.

Armasul, ya había inaugurado otro punto de venta unos meses antes en Amadora (Estrada Velha de Queluz, 34. Loja A), a escasos 7 minutos del centro de Lisboa. Se trata de una localización privilegiada que afianza su política de servicio de proximidad y amplía su alcance para llegar cada vez a más profesionales.



## EL PUNTO DE VENTA, *TRENDING TOPIC* DE LA DISTRIBUCIÓN PROFESIONAL

Esta es una de las conclusiones a las que han llegado diez directivos del sector HVAC en la **mesa redonda virtual** organizada por el área de Climatización y Confort de la editorial C de Comunicación y patrocinada por **Mitsubishi Electric**. Los participantes, entre los que se encontraba nuestro director general, Josep Domingo, constataron que la digitalización es una senda por la que ya caminan las empresas, si bien cada una a su propio paso. Eso sí, "en cinco años o eres digital o no eres".

El gran desafío ahora mismo de pasar de la tienda física a la online con la omnicanalidad como clave, fue otro de los temas donde hubo práctica unanimidad. Los conferenciantes entendieron también que, al final, todos los procesos de compra se van a entremezclar y es imprescindible estar preparados. Además, el cliente quiere el producto disponible y sin esperas, por lo que tanto una logística eficiente como un buen stock en cercanía serán elementos fundamentales.



## TECNILUM ILUMINA DOS HOSPITALES CON NORMAGRUP

Con la colaboración de nuestro socio de Jaén, **Tecnillum**, las nuevas UCI de los hospitales Neurotraumatológico de Jaén y San Juan de la Cruz de Úbeda cuentan con iluminación circadiana SALUZ de **Normalit**, controlada además mediante el sistema Normalink, ambos del fabricante asturiano **NormaGrup**. En los dos proyectos Tecnillum suministró las pantallas de 600x600 de la familia Nassel Avant de Normagrupo, tanto en su versión DALI estándar como en la versión SALUZ Tunable White. El presidente de la Junta de Andalucía, Juanma Moreno, inauguró a finales de enero las instalaciones del Hospital Universitario de Jaén y, unos días después, se estrenaba la ampliación y reforma integral de las UCI del Hospital San Juan de la Cruz de Úbeda.

**AUNA Distribución** apoya la campaña **#ComunidadInstalador** que desarrolla la revista **Calor y Frío** durante este año para potenciar y poner en valor el papel de estos profesionales, cuyo papel es de vital importancia en la transición energética y en la rehabilitación del parque inmobiliario, ambos objetivos clave en la revitalización económica del país. La revista ha elaborado junto con asociaciones, instaladores y fabricantes **un decálogo** con algunas de las razones por las que la profesión de instalador debería ser reconocida y valorada.



Un aire más eficiente para todos. Sencillo, ¿verdad?

Nueva Gama Climate Bosch



En la **Nueva Gama de Aire Acondicionado Climate**, ahora marca Bosch, destacamos los **modelos 5000i y 3000i** con conectividad WiFi y tecnología i-Clean, que permiten una mayor eficiencia y disfrutar de un aire de mayor calidad.



[www.junkers.es](http://www.junkers.es)

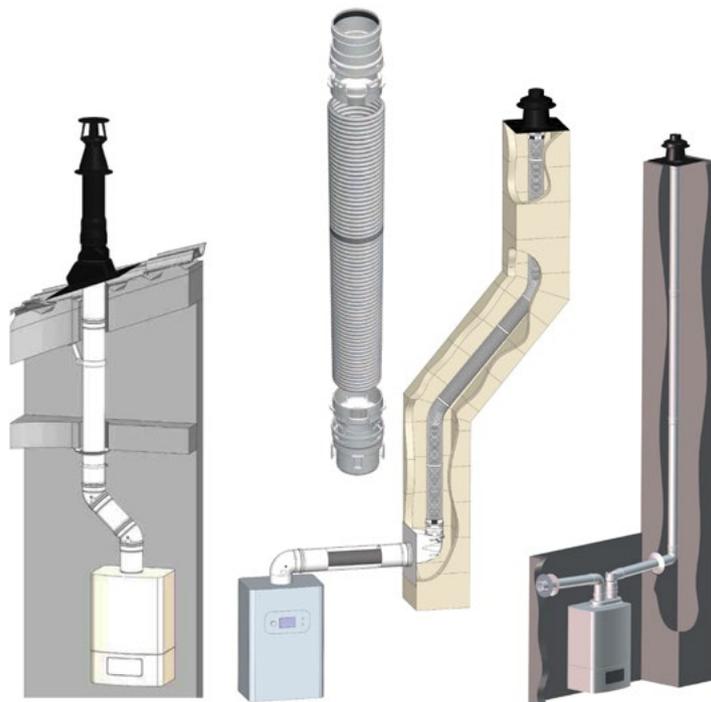
CABEL by Dinak

## NUEVA GAMA DE CHIMENEAS CABEL PARA CALDERAS DE CONDENSACIÓN

**CABEL**<sup>®</sup>  
Nuestra marca

La marca de AUNA Distribución, **CABEL**, acaba de incorporar a su catálogo tres nuevas gamas de chimeneas: Concentric, SW y Flex, que se han desarrollado junto al prestigioso fabricante DINAK. Están especialmente diseñadas en polipropileno (PPH) para soportar sin deteriorarse los productos de combustión de las calderas de condensación a gas o gasóleo.

Con una excelente relación precio-calidad, las nuevas chimeneas CABEL PPH se orientan a solucionar una amplia variedad de necesidades de evacuación, tanto en nueva construcción como en rehabilitaciones o renovaciones de chimeneas de obra ya existentes. Para este último caso ha sido creada la gama CABEL PPH Flex. Gracias a su conducto flexible de 80 mm es ideal para renovaciones



### CABEL acaba de lanzar tres nuevas líneas de chimeneas PPH: Concentric, SW y Flex para calderas de condensación a gas o gasóleo

en las que la chimenea existente tenga desvíos que hagan imposible el uso de un conducto rígido. Se suministra en bobinas de 50, 20 y 12,5 metros. Son flexibles en toda su longitud para que no haya que desaprovechar material. Además, mediante un set de adaptadores se puede unir el conducto rígido con el flexible.

También con un diámetro de 80 mm, la gama CABEL PPH SW de chimeneas de pared simple se utiliza en sistemas biflujo. Es decir, a la caldera se conectan dos conductos separados e independientes, uno para la toma de aire y otro para la evacuación de gases. Fabricados ambos con polipropileno de color blanco, ofrecen una gran resistencia a la corrosión en temperaturas de hasta 120 °C, así como una reacción al fuego media (Clase D). Se distribuyen en módulos de varias longitudes entre 3 y 0,20 metros.

Finalmente, la gama CABEL PPH Concentric incorpora dos conductos concéntricos. Por el interior, fabricado en PPH, se evacuan los gases

de combustión y, por el exterior —de acero galvanizado o aluminio lacado en blanco—, se realiza la toma de aire para la caldera. Está disponible en diámetros de 60/100 y 80/125 mm de

módulos rectos con varias medidas entre 2 y 0,25 metros, así como un módulo extensible cuya longitud se puede adaptar entre 60 y 250 mm.

Las nuevas gamas de chimeneas CABEL, certificadas según la norma UNE-EN 14471:2013+A1:2016, son recortables a la medida de cada instalación y están diseñadas para absorber las posibles dilataciones durante el funcionamiento de la caldera. Asimismo, cada gama se completa con codos de 45° y 87°, varios terminales de techo y horizontales, deflectores de aspiración y evacuación, plafones, abrazaderas, manguitos, juntas de estanqueidad de EPDM (caucho de etileno propileno dieno), etc.



Para más información sobre **CABEL** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).



Grifo de lavabo con sensor Klin



Monomando de pie para bañera

PRODUCTOS GANADORES



[www.genebre.es](http://www.genebre.es)

**GENEBRE**  
Feel the Water



# PREMIOS AUNA 2021

#PremiosAUNA21

Los premios a los mejores productos del año de electricidad, fontanería, climatización y calefacción

Los premios en los que TÚ decides cuál es el mejor producto del año.

2 secciones:

Electricidad y  
Fontanería, Climatización  
y Calefacción

1 Premiado de cada sección en cada categoría:

- Categoría principal: **Mejor Producto del Año**
- Subcategoría 1: **Producto más Innovador**
- Subcategoría 2: **Producto con el Mejor Diseño**
- Subcategoría 3: **Producto más Sostenible**

Puedes votar en: [premios.aunadistribucion.com](http://premios.aunadistribucion.com)

¡Tu voto también tiene premio!



**Gana cheques regalo para tu día a día.**

¡Valorados en 100€ cada uno para gastar en el punto de venta AUNA escogido!  
Cuantas más veces votes, más probabilidades de hacerte con uno de ellos...

Arrancan los #PremiosAUNA21 con más fuerza que nunca

## ¡VOTA YA EN LOS PREMIOS AUNA 2021!

Como cada año, los Premios AUNA otorgan el reconocimiento de los profesionales a los “Mejores productos” de los dos grandes sectores de AUNA Distribución: electricidad y FCC (fontanería, climatización y calefacción). Esta edición se presenta bajo el lema “AUNA Show must go on” (#AunaShowMustGoOn), que expresa nuestra firme decisión de que nada debe ni puede pararnos. ¡Seguimos adelante con más fuerza que nunca!

Desde el pasado día 3 de mayo y hasta el próximo 20 de septiembre se pueden votar los productos de fontanería, climatización, calefacción y electricidad desde la **web de los Premios AUNA 2021**. Aquellos lectores de la versión en papel de Revista AUNA pueden acceder escaneando con su móvil el código QR que aparece al final de este artículo.

Tras el conteo de votos, el 20 de

**Es posible votar en las tres rondas, ya que la participación en una de ellas no impide hacerlo en las siguientes**

septiembre conoceremos el “Mejor producto del año” en los sectores de FCC y Electricidad, así como los galardonados en las tres subcategorías que reconocen la sostenibilidad, el diseño y la innovación, también de ambos sectores.

### REGALOS PARA LOS VOTANTES

Como cada año y en agradecimiento por la confianza y el apoyo a los Premios AUNA 2021 obsequiaremos a los votantes, así como a los puntos de venta de AUNA Distribución que más incentiven a sus clientes a votar. Quienes decidan participar con su voto entrarán en el fantástico sorteo de tres ‘**Cheques Regalo AUNA**’ para gastar en el punto de venta de su elección de la red de AUNA Distribución. Cada uno de ellos está valorado en 100 euros.

Se realizarán **tres sorteos** con idénticos premios entre los votantes de cada una de las tres rondas de votación: del 3 de mayo al 30 de junio; del 1 de julio al 10 de septiembre; y finalmente, del 10 al 20 de septiembre. La participación en una de las rondas de votación no impide participar en las siguientes, lo cual implica que un mismo votante puede ser incluido en todos los sorteos. Lo único que tiene que hacer es votar.

Como novedad en este 2021, al finalizar el periodo de votaciones el 20 de septiembre se realizará un último sorteo de una **herramienta CABEL-AUNA** entre la totalidad de los votos recibidos en esta edición de los Premios AUNA 2021. Es decir, entrarán en el ‘bombo’ todos aquellos que hayan votado entre el 3 de mayo y el 20 de septiembre.

### MARCAS PARTICIPANTES

Este año participan un total de 98 *partners*, dos más que en la edición anterior. Son las principales marcas del sector eléctrico, fontanería, climatización y calefacción que se disputarán la conquista de los galardones en cada una de las categorías establecidas. Puedes consultar las empresas participantes en los #PremiosAUNA2021 en el apartado ‘**Marcas**’ del sitio web de los premios.

Cada marca tiene la posibilidad de presentar un único producto por sección (FCC o eléctrico), el cual siempre participa en la categoría principal a “Mejor producto del año”. Pero ese mismo producto, a su vez, puede participar en más de una de las subcategorías.

**Este año participan hasta un total de 98 *partners*, principales marcas del sector eléctrico, fontanería, climatización y calefacción**

**La gala de entrega de premios se celebrará presencialmente en Madrid el día 30 de septiembre**

**La entrega de lo premios proporciona a sus invitados un espacio de encuentro lúdico en el que el *networking* se potencia de forma natural**

### GALA DE ENTREGA PREMIOS

Este año está previsto que la gala de entrega de premios se celebre presencialmente **en Madrid, el día 30 de septiembre**. Eso sí, siguiendo todos los protocolos de seguridad e higiene indicados por las autoridades sanitarias en ese momento, dentro siempre de los máximos estándares de calidad.

Históricamente este evento proporciona a sus invitados un espacio de encuentro lúdico, pero en el que el *networking* se potencia de forma natural y distendida, enriqueciéndonos a todos.

La irrupción de la covid-19 ha cambiado en gran medida nuestras vidas, tanto personal como profesionalmente. Pero nuestros sectores necesitan de todos los que hemos demostrado durante este tiempo que con ganas, profesionalidad y liderazgo es posible seguir avanzando hacia la excelencia, poniendo en valor el tejido profesional y empresarial de nuestro país como un ejemplo a seguir.

¡Nos vemos el 30 de septiembre en la entrega de los Premios AUNA 2021!

**#AunaShowMustGoOn**



Para más información sobre los **Premios AUNA 2021** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# “DIGITALIZACIÓN, SEGURIDAD E INNOVACIÓN: APUESTAS REFORZADAS POR LA PANDEMIA”

La pandemia ha generado una ola de cambios sin precedentes a todos los niveles. Nos ha planteado nuevos escenarios y preguntas para las que, desde las empresas, hemos tenido que encontrar respuestas y soluciones en tiempo récord. Lo excepcional de la situación nos ha llevado a acelerar procesos y a explorar nuevos enfoques, líneas de interés y de desarrollo. Y no cabe duda de que muchas de estas tendencias han llegado para quedarse.

Uno de los ámbitos en los que más se ha percibido el impacto es en el de la digitalización. Son muchas las organizaciones que han visto acelerado su proceso de **transformación digital** debido a la implantación repentina del teletrabajo y la adopción generalizada del comercio electrónico y las interacciones virtuales. Solo en España, el ritmo del crecimiento interanual

“Si hay algo que la situación sanitaria nos ha recordado es la necesidad de contar con las medidas sanitarias y los sistemas de saneamiento adecuados”

“La pandemia nos dio impulso para acelerar en un camino hacia la digitalización que ya habíamos comenzado a transitar”

de las ventas de comercio electrónico aumentó 4,7 veces y ya hay casi 3 millones de personas en teletrabajo, lo que supone un incremento del 74% con respecto a los registros previos a la crisis sanitaria.

En el caso de **Aliaxis**, por ejemplo, la pandemia nos dio impulso para acelerar en un camino hacia la digitalización que ya habíamos comenzado a transitar, y que nos ha llevado a implementar una serie de cambios no solo en la forma de trabajar, sino también a nivel de desarrollo de soluciones y de relación con el cliente.

En este nuevo contexto, resulta fundamental contar con una buena formación digital y tener un conocimiento en profundidad de nuestros *key stakehol-*

“A raíz de la pandemia, en **Aliaxis** pusimos en marcha la plataforma **Safe Water**, una iniciativa centrada en la investigación y aplicación de productos innovadores”



## EVA DÁVILA

Directora global de edificación en Aliaxis

**“La pandemia nos ha llevado a reforzar y, a veces, a reinventar la relación con nuestros clientes, prescriptores, distribuidores e instaladores”**

**“Con la pandemia, muchos cambios han llegado para quedarse y en Aliaxis queremos convertirlos en nuestros aliados para avanzar juntos y salir todavía más reforzados”**

ders, entender qué necesita el cliente y cómo podemos darle lo que necesita en cada momento del *customer journey*, además de promover e incorporar metodologías digitales como BIM o PIM.

Además, si hay algo que la situación sanitaria nos ha recordado es la **necesidad de contar con las medidas sanitarias y los sistemas de saneamiento adecuados**. Hemos observado un incremento en la demanda de productos que promueven la seguridad y reducen los contagios. En Aliaxis contamos con productos y soluciones anticontagio que pueden convertirse en los mejores aliados para prevenir infecciones y otras situaciones de insalubridad a través de las instalaciones.

Hablamos de seguridad en redes de dos tipos: de abastecimiento y de saneamiento. Gracias, por ejemplo, al atenuador de presiones positivas (P.A.P.A) o a las válvulas de aireación de bajantes ([nuestro modelo A-69](#)), contamos con productos que evitan sobrepresiones y efectos de succión dentro de las bajantes, que vacían los sifones produciendo la entrada de gases contaminados presentes en la bajante.

Contamos también con sifones que funcionan con sistemas magnéticos ([válvula para plato de ducha Magnetech](#)), soluciones *contact-less para inodoros, tuberías con resistencia a los tratamientos desinfectantes* o dispositivos con control remoto, por nombrar solo algunos ejemplos.

Pero no se trata únicamente de los productos con los que ya contamos, se trata de **seguir investigando y abriendo nuevas líneas de actuación** que nos permitan adelantarnos a futuras necesidades. Y para ello son vitales la innovación, la investigación y la colaboración. A raíz de la pandemia, en Aliaxis pusimos en marcha la plataforma *Safe Water*.

**“En Aliaxis contamos con productos y soluciones anticontagio que pueden convertirse en los mejores aliados para prevenir infecciones y otras situaciones de insalubridad”**

Se trata de una iniciativa centrada en la investigación y aplicación de productos innovadores para mejorar al máximo la calidad del agua. Nuestros equipos trabajan en todos los aspectos relacionados con este tema, desde la regulación a la realización de todo tipo de test, desarrollo de artículos especializados, formaciones internas y externas, así como el seguimiento de información, y la relación y trabajo conjunto con grupos de interés clave que nos permite tender puentes con gobiernos, administraciones públicas y comunidades locales para conocer la realidad de esta cuestión en todo el mundo. Todo con el objetivo de identificar áreas de mejora y ser líderes en agua limpia.

Por último y no menos importante, la pandemia nos ha llevado a **reforzar y, a veces, a reinventar la relación con nuestros clientes, prescriptores, distribuidores e instaladores**, que también se han visto obligados a adaptarse a un nuevo contexto. Para nosotros resultó fundamental que nos sintieran cerca de ellos y poder ofrecerles el apoyo y los contenidos que necesitaban.

También ha aumentado la demanda de soluciones mucho más **interactivas y de apoyo remoto**. Se espera además una mejora en la información digital; productos que permitan la autoformación; asistencia técnica y por videoconferencia, entre otros cambios importantes. Nuestros clientes se enfrentan ahora a la resolución de nuevas problemáticas, como el

estado de los edificios pospandemia, y desde Aliaxis trabajamos para ofrecerles las soluciones más adecuadas.

Con la pandemia, muchos de estos cambios han llegado para quedarse y en Aliaxis queremos convertirlos en nuestros aliados para avanzar juntos y salir todavía más reforzados.



Para más información sobre **Aliaxis** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# “LA PANDEMIA HA PUESTO EN VALOR LA NECESIDAD DE HUMANIZAR LAS RELACIONES Y DE AYUDAR AL DE ENFRENTÉ”

La pandemia nos ha cambiado a todos, incluso a las marcas. No sabemos si serán cambios que perduren, aunque creo que es nuestra obligación extraer los hechos positivos que hemos aprendido y hacerlos perdurar en el tiempo.



## RAQUEL PEREIRA

Marketing and Community Manager en Roblan Europa

En febrero de 2020 comenzamos a notar las primeras señales de algo que se prolongaría durante más de un año. El impacto inicial lo recibimos al ver que la crisis de la COVID-19 y el confinamiento en China generaba grandes problemas en la **cadena de suministro** de nuestro sector. Cerramos un año 2020 en el que, según la Asociación Española de Fabricantes de Iluminación (Anfalum), el sector vivió una caída de cerca del 7% generalizada y cerca del 11% en la demanda nacional. En el medio del camino todos, como marcas y como personas **vivimos momentos duros**, de enfermedad, de parón laboral, de incertidumbre y de proyectos frustrados. Esto también se vivió en Roblan, pero hoy quiero destacar, tal y como comenzaba el artículo, aquello que hemos aprendido. En primer lugar, hemos reafirmado que la cercanía y nuestro afán

**“Como marca y como personas vivimos momentos duros, de enfermedad, de parón laboral, de incertidumbre y de proyectos frustrados”**

por buscar un trato cercano y un servicio detallista como **familia Roblan** cobran más sentido que nunca en situaciones como la vivida. No lo decimos nosotros desde dentro, sino que lo dicen nuestros clientes. Según una encuesta realizada entre enero y febrero de este año, sabemos que para el 76,4% de ellos **fui-mos un apoyo** durante la pandemia, valorando por encima de todo nuestro servicio y el contacto directo con nuestro equipo comercial (90%) y las formaciones virtuales ofrecidas, seguidas por uno de cada tres clientes.

Por otro lado, creemos que este largo año de pandemia ha puesto en valor la necesidad de **humanizar las relaciones** y de ayudar, en la medida de lo posible, al de enfrente. Así, el servicio que ofrecemos a nuestros clientes no solo ayudó a la viabilidad y supervivencia de agentes de nuestro sector, sino que nos conectó más como compañeros, como humanos. El año pasado, en nuestra campaña decíamos **“Enciende lo bueno”**, y esta pandemia nos ha ayudado a hacerlo más que nunca.

El servicio de apoyo en la pandemia, estructurado en cuatro pilares, consistió en:

- **Estabilidad:** apertura 24/7, depósito de productos para mantener el servicio y formación.
- **Resiliencia:** envío prioritario de productos a servicios de atención primaria, I+D+i en productos destinados a luchar contra la pandemia y servicio *online* sin contacto.
- **Apoyo financiero:** aplazamiento de pagos y cooperación entre empleados.
- **Apoyo a la venta online:** clasificación ETIM para facilitar el intercambio de datos y digitalización BME-CAT).

Estas son las acciones de las que la familia Roblan ha aprendido y nos han demostrado que unidos todos somos más fuertes.



Para más información sobre **Roblan** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).



SOPORTE PARA TUBERÍAS

# ArmaFix<sup>®</sup> Ecolight

Soporte ecológico y ligero para instalaciones de refrigeración y aire acondicionado.

Ahora disponible en Combi-pack

[www.armacell.es](http://www.armacell.es)



NÚCLEO  
DE PET  
**100%**  
RECICLADO



Producto  
Nominado a los  
#PremiosAUNA21  
**PREMIOS  
AUNA2021**  
Los premios a los mejores productos del año  
de electricidad, fontanería, climatización y calefacción



**MAYOR COMODIDAD:**  
2 CAJAS EN 1



**COMBINACIÓN  
PERFECTA:** SOPORTES  
Y SUS ABRAZADERAS  
CORRESPONDIENTES



**APROVECHAMIENTO  
ÓPTIMO:**  
GARANTIZADO SIN  
DESPERDICIO DE  
MATERIAL

 **armacell<sup>®</sup>**  
ArmaFix<sup>®</sup>

# IDE ELECTRIC: LAS CUATRO LECCIONES DE LA PANDEMIA

Está claro que la crisis sanitaria que se ha sufrido y se sigue sufriendo en el planeta va a marcar un antes y un después en nuestras vidas y en la forma de relacionarnos. IDE ha estado a la altura de las necesidades de trabajadores, clientes y proveedores gracias a sus inversiones anticipadas y a su flexibilidad. Ambos factores son necesarios en un entorno de cambio y evolución constante.



Es obligación de empresas e instituciones adaptarse a los nuevos acontecimientos de manera rápida y eficiente para cumplir con lo que se espera de ellos y que no es otra cosa que dar servicio a la sociedad. Para lograrlo, deben estar a la altura y a la última en conceptos como:

- La importancia del factor humano ante todo lo demás.
- La digitalización inteligente.
- La adaptación a la rápida evolución de los mercados como consecuencia de la globalización.
- La necesidad de la inversión permanente en mejora constante.

Estos cuatro conceptos, que parecen el karma de los negocios de hoy, no son fáciles de implementar en una organización de un día para otro. Solo si ya formaban parte de su esencia como pilares fundamentales han sido de ayuda durante la pandemia.

El primero y más importante desde el punto de vista de IDE es el **factor humano**. En una situación tan complicada como la aconteci-

da, solo las empresas que han contado con equipos sólidos, motivados y cohesionados han sabido resolver mejor los problemas nuevos a los que se enfrentaban día tras día. Especialmente a lo largo de los primeros meses del *lockdown*. Por lo tanto, **la lección número 1** para IDE es que nuestra apuesta por el factor humano ha sido una constante a lo largo de nuestra andadura y, sin lugar a dudas, determinante para salir más que airosos de esta situación.

La **digitalización inteligente** siempre ha sido prioritaria en IDE. Gracias al control digital tanto de los procesos internos como de los productivos, compras o *stocks*, empresas como la nuestra hemos sabido adaptar producciones, abastecimientos y cargas de trabajo a un *lockdown* anunciado un domingo y con entrada en vigor un lunes. Pero cuidado porque la

**“Es obligación de empresas e instituciones adaptarse a los nuevos acontecimientos de manera rápida y eficiente para cumplir con lo que se espera de ellos”**

**“Nuestra apuesta por el factor humano ha sido una apuesta segura a lo largo de nuestra andadura y, sin lugar a duda, determinante para salir más que airosos de esta situación”**

digitalización es un arma de doble filo. Cuando todo va en automático, solo un ser humano es capaz de decirle a sus sistemas que, a partir de mañana, las decisiones de abastecimiento o productivas van a ser un x% menor de lo que marque el sistema. Por lo tanto, **la lección número 2** para IDE es que, independientemente de la digitalización, vital e imprescindible para dirigir una empresa, el ser humano es el que ha de marcar el rumbo cuando el futuro no es lo esperado.

Y respecto a la digitalización aplicada al teletrabajo, solo las empresas previamente preparadas como IDE pudieron implementarlo de un día para otro. Ha habido muchas que no estaban preparadas y lo han sufrido con pérdidas y desmotivación en los trabajadores. Especialmente flagrante ha sido el caso de la Administración, que tardó meses incluso en algunos sectores provocando la desesperación de sus trabajadores y del ciudadano cuando necesitaba que se le atendiese.

La **globalización de los mercados** es muy positiva para empresas como IDE, que apostamos por la internacionalización y por la tecnología, puesto que nos permite tener un mejor acceso a esta. La globalización abre las puertas a compras y ventas por todo el mundo. Además, fomenta la universalización de los productos haciéndolos cada vez más estándares. Por lo tanto, **la lección número 3** es que la globalización es positiva para empresas y sociedad. Pero también es un arma de doble filo cuando las cosas van mal y esto se ha puesto en evidencia con la pandemia. La globalización y la inexistencia de proteccionismo han hecho que el problema se extienda por todo el planeta en cuestión de días. Y lo que es peor, no ha habido una respuesta globalizada ni coordinada. De nuevo podemos decir que

las empresas estamos mejor preparadas para la globalización que las instituciones.

Y todo lo anteriormente expuesto se resume en el último de los puntos, la **necesidad de inversión permanente en mejora constante**. Por tanto, **la lección número 4** para IDE es la humildad. Las empresas debemos ser humildes y pensar siempre que las cosas se pueden y se deben hacer mejor. Esta es la esencia de IDE y ello nos lleva a invertir permanentemente en las personas y en los productos. En las primeras para ganarnos su fidelidad y confianza y, en los segundos, para hacerlos cada día de mayor calidad y más competitivos. Siempre a través de inversión en tecnología y robotización de procesos productivos y todo ello para hacer que la vida de todos sea un poquito mejor.



**“Las empresas debemos ser humildes y pensar siempre que las cosas se pueden y se deben hacer mejor”**

**La globalización de los mercados es muy positiva para empresas como IDE que apostamos por la internacionalización y por la tecnología**



Para más información sobre **IDE Electric** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# “HEMOS APRENDIDO A SACAR LO MEJOR DE NOSOTROS MISMOS”

La pandemia ha cambiado las reglas del juego. Hace poco más de un año nadie imaginaba que se pudiera dar un confinamiento domiciliario para prácticamente toda la población, con calles vacías día y noche; ni que tuviéramos que transformar nuestras viviendas en oficinas improvisadas. Esta situación ha puesto de manifiesto que no podemos dar nada por hecho y que todo puede cambiar de un día para otro.

Han sido meses muy complicados y difíciles. La pandemia ha reflejado nuestra fragilidad y ha supuesto un cambio de mentalidad y de hábitos brutal. Se ha incrementado la preocupación por la calidad del aire que respiramos y la ventilación de las estancias, por lo que se invierte mucho más en equipos para su control y mejora.

Todos somos también más **conscientes de nuestra responsabilidad** social, tanto a nivel empresarial como individual, de la huella que dejamos en la vida de los trabajadores, colaboradores y clientes, así como en el medioambiente o de la viabilidad de actividades esenciales para toda la sociedad.

Aunque añoremos el contacto humano directo y

cercano, ha quedado patente la viabilidad de una reducción de los viajes de negocios, dando prioridad a las reuniones y cursos de formación *online*. La implementación de las **oficinas virtuales** podría garantizar una mayor flexibilidad de horarios y formatos para cualquier tipo de actividad.

En consecuencia, la reinención del modelo de negocio de las empresas es inevitable. Es necesario replantear el enfoque

comercial y evaluar cuál es la necesidad que resuelve cada negocio en contraste con la realidad actual. Se buscan respuestas y soluciones en lo digital, por lo que el paso siguiente hoy en día para cualquier modelo de negocio es integrar en internet todos los servicios y productos, para estar en línea con la evolución del mercado.

La digitalización nos pone en un **escenario de constantes cambios** en todas las etapas: evolucionan productos y soluciones, procesos de detección de necesidades, diseño y fabricación, marketing y distribución, etc. Hemos apostado por la transformación operativa garantizando la máxima agilidad y flexibilidad de nuestras respuestas a las exigencias y dinámicas del mercado.

## TEMPER Y LA PANDEMIA

Nuestra empresa ya contaba con un sistema logístico a nivel mundial antes de la pandemia que nos permitió buscar experiencias, sinergias y soluciones para esta nueva situación en todos los mercados. Suminis-



## TERESA COBO

*Responsable del Centro Atención al Cliente en Temper Energy International*

**“Nuestro compromiso con la sociedad y los clientes nos motivaron a buscar soluciones extraordinarias a medida que se precipitaban los cambios”**

tramos material sanitario desde el primer momento desde Europa a China y luego desde China a Europa incluso durante los meses del confinamiento mundial más estricto.

Nuestro alto compromiso con la sociedad y nuestros clientes en especial nos motivaron a buscar soluciones extraordinarias a medida que se precipitaban los cambios sin apenas margen de maniobra. Aun así, nuestra cadena de suministros también se ha visto claramente afectada por la pandemia, desde el incremento desorbitado de costes de las materias primas y los retrasos en los transportes, hasta la falta de personal en los diferentes eslabones.

Tal y como recomendó AFME a todos sus miembros recientemente, consideramos que es importante concienciar a los diferentes actores de la cadena de la situación actual y de la necesidad de afrontarla juntos. De nada sirve tener una fábrica en la misma calle en la que está un cliente si luego no tienes la materia prima que viene del otro lado del mundo, sin hablar de la inversión requerida para una nueva reindustrialización. A pesar de todo, **Temper ha estado operativa** durante toda la pandemia suministrando material antio COVID para hospitales, centros sanitarios y educativos, fuerzas del orden, establecimientos esenciales como centrales eléctricas, supermercados, etc.

Además, hemos incorporado soluciones para hacer frente al virus con diferentes opciones que nos ayu-

**“En Temper consideramos que podemos mirar al futuro con optimismo porque nuestra capacidad de cambio nos permite ofrecer las mejores soluciones reales a nuestros clientes”**

## RAZONES PARA EL OPTIMISMO

Nuestra gama de domótica ha tenido un incremento de demanda exponencial en la nueva actualidad. Incluye productos como **cerraduras** inteligentes que permiten un mejor control de acceso tanto de oficinas como de segundas residencias o apartamentos turísticos; **I-Mirror**, un espejo con pantalla inteligente basado en los estudios de hábitos de las personas que ofrece un amplio abanico de funciones.

Por esta razón creemos que **2021 será un año de recuperación aunque** seguramente será más gradual de lo que nos gustaría a todos. Es lógico pensar que los sectores más digitalizados llevarán las riendas del crecimiento, mientras que los más vulnerables a los contagios tardarán un poco más en recuperarse.

En cualquiera de los casos no debemos de bajar la guardia.

**“2021 será un año de recuperación aunque seguramente será más gradual de lo que nos gustaría a todos”**

dan a medir la temperatura de las personas (termómetros sanitarios, cámaras termográficas, pantallas de reconocimiento facial), equipos para controlar la calidad del aire en cada momento y, por otro lado, dispositivos que realizan labores de desinfección en los espacios públicos, como medidores de CO<sub>2</sub> y de otros parámetros de la calidad del aire más sofisticados, así como equipos para limpiar el aire gracias a filtros HEPA o la generación del ozono.

Contamos además con un **soporte técnico especializado** para cualquier necesidad que demanden los clientes en esta materia, que le ayudarán a solventar cualquier duda que tengan a la hora de poner al día sus instalaciones en este aspecto.



Para más información sobre **Grupo Temper** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF](#) de Revista AUNA.

# “SOMOS UN SECTOR CLAVE Y CRÍTICO PARA EL SOSTENIMIENTO DEL PAÍS”

“El mundo pospandemia no va a ser exactamente igual al que recordamos” afirma en esta entrevista Ruth Solozábal —directora de ventas en ABB—. Uno de los ejemplos que señala es el teletrabajo: “las empresas ya están pensando de qué forma regularlo en la era pospandemia, ya que hemos visto que tiene grandes beneficios tanto para los empleados como para las propias organizaciones”.

Hay varios aspectos que definitivamente van a quedarse con nosotros —señala Solozábal—, como por ejemplo todo lo relacionado con la digitalización. Todos sabíamos que tarde o temprano la digitalización se iba a desarrollar y que íbamos hacia “un mundo conectado”. Lo que ha ocurrido es que la pandemia le ha dado tal impulso que solo en 60 días de confinamiento, se estima que la digitalización global se aceleró el equivalente a seis años.

Y este nuevo escenario afecta en muchos sentidos a nuestras empresas.

## ¿Hasta qué extremo?

El mundo ha cambiado mucho en muy poco tiempo, pero las mega tendencias continúan vigentes: menos emisiones, más electrificación, eficiencia energética y, por tanto, más digitalización. Aunque el hecho de que las instalaciones generen datos no añade valor *per se*, si no somos capaces de utilizarlos y darles inteligencia para tomar decisiones sobre esas instalaciones. Es como tener los ingredientes para una receta, pero no saber qué hacer con ellos.

Comento esto porque serán las aplicaciones (software) las que serán capaces de “cocinar” dichos datos. Desde ABB Ability estamos desarrollando aplicaciones que funcionen de forma similar a cuando nos descargamos una *app* en el móvil. Esto genera un nuevo modelo de negocio basado en suscripciones, el cual será (es ya) complementario al negocio tradicional de venta de productos y soluciones físicas.

**“En España nos apoyamos en nuestros *partners* de la distribución. En concreto para nosotros fue clave el almacén del CLC y lo sigue siendo a día de hoy”**

**“Que las instalaciones generen datos no añade valor *per se*, si no somos capaces de utilizarlos y darles inteligencia”**

## Volviendo al producto ‘físico’... ¿tuvieron problemas con los suministros o el stock?

Fue fundamental asegurar los suministros principalmente en el primer tramo de la pandemia, cuando no sabíamos si se iban a cerrar las fronteras para el transporte. En ABB tuvimos claro que era importante asegurar un nivel relevante de *stock* en España y nos apoyamos en nuestros *partners* de la distribución. En concreto, para nosotros fue clave el almacén del CLC y lo sigue siendo a día de hoy.

Un valor añadido importante para un distribuidor, entre otros muchos, es precisamente tener *stock* de sus marcas de referencia para dar el servicio que el cliente demanda.

## ¿Habrá nuevos productos o servicios que refuercen la seguridad sanitaria?

El porfolio de ABB es muy extenso y propone todo tipo de soluciones al respecto. Tenemos detectores de presencia que permiten encender la luz sin que nadie tenga que tocar el mecanismo. Y muchos otros ejemplos que podríamos desplegar, como ABB Tenton, el nuevo dispositivo multifunción capaz de medir la temperatura, humedad, CO<sub>2</sub>, y controlar la calefacción, ventilación y aire acondicionado preservando las condiciones de salud óptimas de los espacios.

Asimismo, ABB ha adquirido recientemente la empresa Cylon, especialista en el control y automatización holística de edificios. Por ejemplo, con las soluciones de

# Ruth Solozábal

*Directora de ventas en ABB*





**“En ABB llevábamos tiempo preparando un nuevo escenario en el que tanto las personas como las empresas estuvieran preparadas para un futuro que ya preveíamos”**

ABB y Cylon podemos controlar el clima (tomar muestras) para revisar si la pureza del aire es la adecuada y, mediante un señalizador, marcar en verde, amarillo o rojo la conveniencia de entrar o no en una estancia.

**Otro área de cambios importantes es en la forma de interactuar con clientes y *partners* ¿Cómo cree que evolucionará?**

Efectivamente creemos que habrá (ya existen) nuevos modelos de interacción con nuestros clientes. Con las herramientas actuales podemos llegar a más clientes de una forma más dirigida. Para ello, todo lo relacionado con el marketing digital es fundamental. En nuestro caso tenemos segmentados los clientes objetivo de forma que podemos diseñar una promoción dirigida expresamente a los intereses que de alguna forma haya mostrado cada cliente. Esto ayuda a ser más selectivo, a captar más la atención del cliente objetivo evitando “molestarle” con información que no es de su interés.

En cualquier caso, nuestra visión es seguir trabajando de forma

colaborativa con nuestros *partners* en las iniciativas del canal. Es decir, invertiremos también en aquellas acciones comerciales que nazcan de nuestros *partners*, en concreto en todo lo relacionado con la venta *online*.

**¿Cree que las empresas de instalación deberían cambiar para afrontar con éxito la era pospandemia?**

Creo que las nuevas generaciones de instaladores desarrollan de forma natural la utilización de las nuevas herramientas digitales. Lo estamos viendo en la acogida que están teniendo nuestros cursos *online*, eventos, tutoriales de YouTube, etc. Creo que lo que sí sería importante es estudiar las posibilidades de relevo generacional, porque a los jóvenes no les es ajeno comprar o trabajar en modo omnicanal.

**“Invertiremos en aquellas acciones comerciales que nazcan de nuestros *partners*, en concreto, en todo lo relacionado con la venta *online*”**

## “Creo que deberían exigirse certificaciones adecuadas para las instalaciones eléctricas y que estas puedan ser de alguna forma controladas o auditadas”

Lo que sí considero más relevante es revisar las posibles barreras al intrusismo profesional. Pienso que este asunto se debe dar forma desde las asociaciones en colaboración con el Ministerio de Industria. En concreto creo que deberían exigirse las certificaciones adecuadas para las instalaciones eléctricas y que estas puedan ser de alguna forma controladas o auditadas. Por nuestra parte, estaremos si cabe más cerca de las empresas instaladoras apoyando con material y formación, escuchando a sus asociaciones, así como contactando con cada una de ellas para entender cuáles son las necesidades del sector y de sus clientes.

### **Cabe encuadrar estas preocupaciones en un marco más amplio que es el de la responsabilidad de la empresa para con el entorno social. ¿Cuál es la política de ABB en RSC?**

En ABB afrontamos la RSC desde distintos frentes: realizamos numerosas acciones en el terreno de la sostenibilidad, la diversidad e inclusión, y también acciones enfocadas al desarrollo social. Por ejemplo, tenemos muchas iniciativas en igualdad de género, pero también lanzamos regularmente acciones de concienciación sobre el cambio climático como la celebración del Día Mundial del Medio Ambiente, la Semana Europea de la Movilidad, etc.

Durante el ejercicio 2020, en ABB se aprobó la estrategia de sostenibilidad para 2030, entre cuyos objetivos clave se encuentran la Seguridad y salud laboral (cero daños a nuestra gente y a los contratistas) y la Diversidad e inclusión (25% de mujeres entre los *managers* de ABB).

Asimismo, se realizan acciones de fomento del empleo juvenil e igualdad de oportunidades. Nuestro programa de jóvenes talentos ofrece becas a más de 30 estudiantes, acercándonos también a los centros docentes con otro tipo de actividades.

Las acciones son muy numerosas, pero cabe citar en materia de igualdad la adhesión a finales de 2019 de ABB en España al Código EJE&CON de Buenas Prácticas para la Gestión del Talento y la Mejora de la Competitividad en la Empresa. Como consecuencia, en enero de 2020 pusimos en marcha la Comisión de Igualdad conformada por cinco miembros del Comité de Dirección de la compañía.

### **Finalmente, ¿qué diría sobre las perspectivas económicas en el medio plazo?**

Todo va a depender del ritmo de la vacunación, pero

## “Tenemos muchas iniciativas en igualdad de género, pero también lanzamos regularmente acciones de concienciación sobre el cambio climático”

si va según lo previsto las perspectivas para España son optimistas. El FMI ha mejorado sus previsiones estimando un 6,4% de crecimiento para 2021, nivel similar al estimado para EE.UU.

Se va a dar una circunstancia que no se daba desde hace muchas décadas, es decir, el incremento esperado en la demanda del consumo (fundamentalmente ocio, turismo, etc.) junto con las ayudas de la Unión Europea pueden crear un crecimiento exponencial.

En cualquier caso, en el corto plazo también será necesario manejar correctamente la salida de los ERTES, la generación de empleo y fundamentalmente el excesivo déficit público que deberá pagarse (en el corto plazo en base a impuestos a empresas y trabajadores).

Con respecto a nuestro sector, considero que ha salido fortalecido. Ha quedado constatado que somos un sector clave y crítico para el sostenimiento del país y, por tanto, si en estas circunstancias complejas se ha podido manejar “la tormenta”, en este momento más favorable, si somos capaces de aprovechar las oportunidades que van a presentarse, podría suponer un crecimiento consistente de nuestro sector: mundo más electrificado, digital, sostenible y seguro (eficiencia energética, digitalización y movilidad eléctrica).



Para más información sobre **ABB** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# “NO SOLO NOS DEBE PREOCUPAR LA RECUPERACIÓN, SINO TAMBIÉN EL DESARROLLO Y LA EVOLUCIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL ESPAÑOL”

“La pandemia ha acelerado de una forma abrupta cambios que con anterioridad ya habíamos previsto y para los que las empresas ya deberían haberse preparado. Si no lo hicieron, ahora deben adaptarse rápidamente al nuevo entorno para garantizar su viabilidad”. Así opina en esta entrevista Laura Mora —directora general de la central de compras y servicios de empresas instaladoras, ASOFRÍO—, para quien “la transformación seguirá durante tiempo y con cambios cada vez más rápidos, por lo que las empresas deberán adaptarse a ellos o incluso anticiparse continuamente”.



**Laura Mora**  
Directora general en ASOFRÍO

Hay cambios que podemos llamar ‘circunstanciales’ —afirma Laura Mora—, que hemos tenido que adoptar durante la pandemia para sobrevivir. Pero lo que es evidente es que se ha producido un cambio de mentalidad de la sociedad y por tanto del consumidor, así como una nueva forma de relacionarnos a nivel interno en las empresas y con nuestros clientes, siendo esta última más inmediata y ágil. En consecuencia, cualquier estrategia empresarial planteada con anterioridad a este cambio de escenario no será adecuada.

## Y en España...

Lo que nos ha dejado claro la pandemia en nuestro país es el poco peso de la industria y la necesidad de más recursos para la investigación y desarrollo en prácticamente todos los sectores. Al ser un país fundamentalmente de servicios, la restricción de movilidad ha tenido como consecuencia un mayor impacto económico que el sufrido en otros países. España debería modificar y desarrollar de manera importante su tejido productivo para no depender de otros países en situaciones como la vivida.

## ¿Cuál es la clave para alcanzar ese desarrollo tan necesario?

Las transformaciones asociadas a la *Industria 4.0* cambiarán la forma en que operan las empresas, así como las tecnologías usadas en todos los ámbitos empresariales, los productos o las necesidades de los clientes. Por tanto, serán necesarias otras competencias y habilidades por parte de los equipos. Si las em-

**“Las empresas debemos estar en continua búsqueda de oportunidades en este entorno digital y con continuos cambios”**

presas no entienden los cambios y no se adaptan a este nuevo entorno perderán las oportunidades que se generarán asociadas a este desarrollo industrial, y además correrán el riesgo grave de quedarse fuera de mercado.

Dado el elevado peso que tienen las pymes en España será fundamental que se lleve a cabo en toda la cadena de valor de cada sector, ya que de poco servirá si solo se hace en las grandes empresas.

### ¿Cómo cree que evolucionará la manera de promocionar y ‘vender’ productos y servicios?

Efectivamente la manera de promocionar los productos o servicios que se ofrecen por las empresas ha cambiado. Ahora, además de poner toda la información al alcance del consumidor para su consulta en cualquier momento, desde cualquier dispositivo móvil, de diferenciarse en precio y servicio, la visibilidad con las nuevas ventanas de marketing, como son las redes sociales, es fundamental dar a conocer no solo los productos/servicios, sino también poner en valor el saber hacer, el compromiso con la sociedad y reputación de las empresas.

### ¿Qué están haciendo para que sean aprovechados los fondos que vienen de Europa?

En Asofrío, al ser presidentes de AEFYT y miembros de la dirección de asociaciones tan relevantes como CNI Instaladores, estamos trabajando en primera línea con la Administración. Participamos con acciones dirigidas a nuestro sector para contribuir en el reto de conseguir una España ‘verde’ y sostenible, digital, cohesionada e inclusiva y sin brecha de género.

**“Los fondos Next GenerationEU a través del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, deben ser el impulso definitivo para el desarrollo y modernización de nuestro tejido industrial”**

**“La pandemia en nuestro país nos ha dejado claro el poco peso de la industria y la necesidad de más recursos para la investigación y desarrollo en prácticamente todos los sectores”**

Por ejemplo, hemos presentado al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo la Manifiestación de Interés Refrigeración 4.0 para ser incluida en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. El proyecto pretende contribuir a la modernización de cinco subsectores de la industria agropecuaria española en su transición digital y medioambiental con ayuda de los fondos Next GenerationEU.

### En su opinión ¿en qué debería cambiar la profesión de instalador(a) para afrontar con éxito la era pospandemia?

Históricamente las empresas instaladoras han tenido el foco y los recursos fundamentales dirigidos a ejecutar o mantener las instalaciones adjudicadas, y no tanto en adaptarse a los cambios del entorno en el que se mueven. Otro de los principales retos para afrontar con éxito la pospandemia es la necesidad de atraer talento. Seguimos teniendo muy poca visibilidad en la sociedad, lo cual hace que aún siendo un sector maduro y con un 100% de empleabilidad, no sean profesiones por las que se decanten las nuevas generaciones. Esta situación hace imprescindible la colaboración con la Administración para acercar la formación profesional de las aulas a las empresas. La herramienta adecuada es la Formación Dual y para que

tenga éxito cobra especial relevancia el papel de asociaciones como la nuestra.

### Opine finalmente sobre las perspectivas de la economía española y de nuestros sectores de interés.

Las perspectivas económicas a corto y medio plazo son buenas. Digamos que hemos tocado ‘fondo’ de una manera abrupta sin poder prepararnos.

Nuestro sector ha sido esencial para mantener la actividad del país y en líneas generales, salvo los momentos más difíciles del estado de alarma, no se vio gravemente afectado. En cambio, sí se han ralentizado las inversiones previstas como consecuencia de la incertidumbre.

Pensando positivamente en que consigamos vencer la batalla al virus, todas las previsiones apuntan a una recuperación de España que en términos de crecimiento estará por encima del resto de países de Europa.

Pero no solo nos debe preocupar la recuperación, si no también el desarrollo y evolución que se debe producir en el tejido empresarial español durante este proceso. Es fundamental que aprovechemos la oportunidad que nos brindan los fondos europeos. El objetivo es que el crecimiento no sea efímero, sino estable en el tiempo y nos permita atajar el grave problema de desempleo, fundamentalmente juvenil, que tenemos es nuestro país.



Para más información sobre **ASOFRIO** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AUNA.

# “LA ACREDITACIÓN DEL LABORATORIO DE ENSAYOS DE UN FABRICANTE ES UN GRAN VALOR AÑADIDO”

La acreditación **ENAC** (Entidad Nacional de Acreditación) recientemente obtenida por el laboratorio de ensayos de Cables RCT —según la norma de referencia UNE-EN ISO/IEC 17025:2017—, garantiza la capacidad técnica de su personal, la corrección de sus métodos de trabajo, así como que los recursos materiales empleados son los adecuados para que los resultados sean fiables. Pero también “es una garantía para el distribuidor, el instalador y el usuario final” según subraya Pilar Soria en esta entrevista en la que también analiza las implicaciones de este logro para el mercado y para su empresa, “un fabricante ‘de garantía’ pero que evoluciona y quiere estar en vanguardia”.

## Qué otras acreditaciones y/o certificaciones tiene Cables RCT?

Fabricar cables de calidad siempre ha sido el objetivo prioritario de Cables RCT.

Nuestro sistema de gestión de calidad está certificado desde 1994 con la ISO 9001, mientras que el de gestión medioambiental lo está desde 1998 con la ISO 14001. Ambos sistemas son certificados por AENOR y fuimos pioneros en su obtención.

Además, el 80% de nuestros productos disponen de certificados tanto nacionales como europeos e internacionales como los de AENOR, UL, AFNOR, CSA, IEC, entre otros.

Creemos que la certificación de los productos da garantía y tranquilidad al distribuidor e instalador en el uso de nuestros cables, ya que un organismo autorizado de reconocido prestigio comprueba periódicamente que son conformes a todos los requisitos normativos. Por otra parte, para dar cumplimiento a los requerimientos legales del Reglamento de la Construcción (CPR) disponemos de nuestras declaraciones de prestaciones, que son comprobadas también periódicamente por los organismos y laboratorios.

Esta acreditación y certificación da la tranquilidad de que lo que hacemos, lo hacemos bien y que no somos solo nosotros quienes lo decimos.

## ¿No era suficiente con todos estos certificados?

Nunca es suficiente. Un certificado según la ISO 9000 supone garantizar que un sistema de gestión de la calidad está bien implantado y garantiza el correcto control como fabricante.

**“El 80% de nuestros productos disponen de certificados nacionales e internacionales como los de AENOR, UL, AENOR, CSA, IEC, entre otros”**

La acreditación del laboratorio de ensayos supone mucho más. Aparte de verificar que el sistema es correcto, abarca campos de competencia técnica que garantizan la validez de los resultados de los ensayos. Nuestros pilares como fabricante son la garantía y la confianza. Estar seguros absolutamente (la clave está en que sea ‘absolutamente’) de nuestros resultados de laboratorio es una necesidad para toda empresa que, como nosotros, ponga la garantía y la confianza en primer lugar.

## ¿Cuál fue el detonante que les impulsó a solicitar la acreditación de ENAC?

Este proyecto se gestó porque los mercados son cada vez más competitivos y exigentes, y nosotros queremos estar ahí hoy y siempre. Nuestro *leitmotiv* nos lo recuerda en cada momento: “cables para todos los días, cables para toda la vida”.

Nuestro personal gozaba de una alta cualificación técnica y los equipos cada vez eran más tecnológicos, entonces... ¿por qué no disponer de una inspección de una tercera parte especializada en la materia que pudiera garantizar la fiabilidad de los resultados de nuestro laboratorio?

Siempre nos han gustado las aventuras complicadas, que supusiesen un reto, que nos permitieran crecer y que nos ofreciesen además el reconocimiento de la acreditación para poder compartirlo con nuestros clientes.

## ¿Puede describir someramente los cambios o transformaciones que fueron necesarias para conseguir la acreditación?

Algunos cambios fueron pequeños, pero otros han sido muy grandes.

Por ejemplo, la adecuación tecnológica, a pesar de ser un cambio importante, nos ha supuesto poco esfuerzo porque en Cables RCT hemos invertido siempre de manera



# Pilar Soria

*Directora del departamento técnico en Cables RCT*

continuada en todo aquello que nos permitiera estar en vanguardia. La formación técnica de nuestro equipo humano también es una preocupación constante de la compañía, por lo que ya la damos por descontada.

Siempre hemos hecho las cosas queriéndolas hacer bien. Es nuestra obligación independientemente del reconocimiento, prestigio o valoración. Hoy queremos seguir haciéndolas bien, pero es necesario que el mercado lo sepa. Con esta acreditación trasladamos a nuestro sector que somos capaces, hasta en los momentos más complicados, de seguir adelante apostando por la calidad y la excelencia.

## **Gracias a la acreditación ENAC ¿qué espera conseguir su empresa?**

Confianza. Sin lugar a dudas queremos que nuestro sector sepa que somos un fabricante de confianza. Que en este campo nuestra organización lo está haciendo bien y que una entidad de alto prestigio lo está verificando. Aunque las nuevas oportunidades de negocio podrían ser muchas, no es nuestro objetivo. No hemos acreditado el laboratorio para vender ensayos.

**“Nuestro principal capital en la empresa es el capital humano, que está siempre dispuesto a comprometerse con nuevos retos”**

Hemos buscado mejorar y también ratificar nuestros resultados para nuestra propia tranquilidad y para garantía de nuestros clientes.

El prestigio y reconocimiento en el mercado es muy importante también y creemos que se alcanza siendo un proveedor “de garantía”. Ser un proveedor “de garantía” nos trae la confianza de nuestros clientes y por ende la continuidad en el mercado.

Hacemos los cables para hoy y para mañana, es nuestro ADN y esta acreditación contribuye a ello.

## **Y para la red de distribución de AUNA ¿Qué beneficios proporcionará?**

Los beneficios que aporta esta acreditación son muy importantes. Aumenta la confianza de nuestros distribuidores e instaladores en nuestra capacidad técnica. Además, puede beneficiarse de contar con el apoyo de un laboratorio altamente cualificado para



confirmar los aspectos técnicos de nuestros productos y cualquier necesidad que pueda surgir.

En la actualidad somos el fabricante de cables con el mayor número de ensayos acreditados de España: eléctricos, de materiales, de resistencia al fuego, etc. Hemos sido muy ambiciosos y acreditamos un buen número de ensayos.

**Esta acreditación de ENAC ¿tendrá repercusiones en otras áreas o departamentos de la empresa?**

Sin duda el rigor que exige un laboratorio acreditado se ha extendido al resto de la organización. Y pensamos que esto es muy beneficioso. El cable es un producto de alta seguridad al que se le exigen unas prestaciones extremas, por lo que trabajar con la máxima exigencia es, una vez más, un factor de garantía para clientes y usuarios.

**“Ser un proveedor ‘de garantía’ trae la confianza de los clientes y también la continuidad en el mercado”**

**“Queremos seguir haciendo bien las cosas, pero es necesario que el mercado lo sepa”**

**¿Podría poner algún ejemplo de algún producto de su catálogo que se haya o vaya a beneficiarse de la acreditación ENAC?**

Todos. Los ensayos que hemos acreditado son generales y de aplicación a casi todos los productos. En la metodología y forma de hacer las cosas se han beneficiado todos los productos, pero de manera especial todos aquellos cables con clasificación CPR, ya que esta y el cumplimiento de sus requisitos es una exigencia legal

**Por último, ¿quiere aportar alguna conclusión?**

En Cables RCT llevamos más de 50

años fabricando cables y entendiendo que lo importante de las empresas son las personas que las conformamos. La pandemia de la COVID-19 ha puesto el énfasis en esta cuestión que algunas veces, por obvia, se le da menos visibilidad. Los retos a los que nos enfrentamos, sea la acreditación del laboratorio, la ampliación de la fábrica o un producto nuevo, pasan por tener un equipo humano fuerte y comprometido que nos empuje a seguir fabricando cables “para todos los días y para toda la vida”.



Para más información sobre **Cables RCT** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

Somos los de siempre.  
Ahora, con **más soluciones**  
para todo el ciclo del agua



*Nicoll*

**REDI**

**Hacemos que la vida fluya,**  
con sistemas de tuberías de plástico  
que conducen el agua y la energía de forma sostenible

## Descubre más soluciones Aliaxis



Tratamiento de agua



Insonorizados

# “LA PROMOCIÓN Y VENTA ESTARÁ SIN DUDA VINCULADA A LA COMUNICACIÓN DIGITAL”

No pasaron seis meses desde la promoción de Yolanda Barba a la dirección de ventas de la que era su empresa desde 2003, cuando la pandemia de la COVID-19 hizo su terrible aparición. Ahora, cuando estamos a punto de entrar en la nueva tierra *ignota* de la pospandemia, Barba apuesta por la renovación digital en el trato con los clientes, pero sin abandonar el *face-to-face* cuando aporte valor.

Creo que muchas cosas recuperarán la anterior normalidad básicamente porque la mayoría estamos deseando recuperarla. Pero también creo que muchos cambios han venido para quedarse, como algunas formas de interrelacionarse. Habrá más reuniones por videollamada primando solo la relación presencial cuando sea estrictamente necesaria y aporte valor.

La compra *online* para productos repetitivos o cuando la decisión de compra no sea complicada, la digitalización de las empresas, así como su comunicación y documentación, son cosas que también se quedarán.

## Estos cambios ¿pueden transformar su modelo de negocio?

Bastante y de hecho la transformación ya está aquí. Hemos cambiado la forma de comunicar y de informar al mercado, que ahora es mucho más digital: *webinars*, redes sociales, comparativas o valoraciones de producto. La venta *online* ha aumentado y nuestros clientes nos piden cada vez más soporte digital para sus plataformas *online*. Hay que renovarse, cuidar la imagen más que nunca y ser ágiles en esta transformación.

## ¿Han sufrido retrasos o problemas en su labor derivados de la pandemia?

Nosotros somos un fabricante nacional y con las recientes tensiones hemos acercado al máximo (a nivel geográfico) la cadena de suministro de los escasos componentes que viene de fuera. Hemos apostando también por la automatización, cosa que nos permite asegurar aún más si cabe nuestros altísimos estándares de calidad.

La respuesta está en el modelo de Industria 4.0, en el que de hecho ya estamos, apostando por procesos automatizados, profundizando en la digitalización de la empresa que la pandemia ha acelerado en muchos procesos. Al mismo tiempo, desarrollamos nuevos productos que incorporan el IoT (Internet de las Cosas).

A nivel interno, la empresa cumple escrupulosamente un plan de medidas para evitar el contagio de los trabajadores y en cualquier interacción con los clientes,

medidas higiénicas, distancia, teletrabajos y comunicaciones *online*.

## La interacción con su *target* más profesional, como prescriptores y distribuidores ¿cómo cree que será en la pospandemia?

La evolución de la promoción y venta estará sin duda vinculada a la comunicación digital. Así será también con la presentación de soluciones de producto o los cursos de formación *online*, que serán tipo píldora, de temas concretos y de interés.

No obstante, una de las cosas que nos ha enseñado la pandemia es que la parte presencial, el contacto *face-to-face* con el cliente, es muy importante y nosotros estamos deseando volver a tener al cliente delante, escucharle y verle sin una pantalla de por medio.

## ¿Qué nuevos instrumentos de promoción y venta están implementando?

Los instrumentos que ya tenemos en marcha están vinculados a un plan de *webinars* cortos y con un enfoque muy práctico, así como a la edición de vídeos cortos difundidos a través de redes sociales.

## ¿Debería cambiar en algo la profesión de instalador(a)?

En mi opinión, el cambio del instalador profesional pasa por aportar mayor valor al cliente final. Por ejemplo, argumentar la venta y poner de relieve factores diferenciales aparte del precio, como la calidad, el servicio posventa, la producción local... que a medio plazo pueden hacer más relevante la decisión de compra.

Nosotros seguiremos con nuestra política de apoyo a los profesionales de la instalación y la reforzaremos. Siempre ha sido esta nuestra estrategia: estar al lado de los profesionales del sector, formarles y ayudarles

siempre que nos lo han solicitado. En definitiva buscar una relación de *partners*.

## Vienen de Europa ayudas para reimpulsar la economía ¿cómo piensan conseguir su parte de este ‘pastel’?

Tenemos productos específicos para algunos de los mercados en

“Hay que renovarse, cuidar la imagen más que nunca y ser ágiles en esta transformación”

# Yolanda Barba

*Directora de ventas en Cirprotec - Mersen*

que se van a focalizar las ayudas, como la fotovoltaica o el vehículo eléctrico. Por esta razón vamos a hacer hincapié en estos sectores mediante formación y promoción de nuestros productos, tanto a nivel de instalador como de consultor/partner de grandes fabricantes e ingenierías.

Además, al ser fabricante nacional, la compra de nuestros productos retorna de forma directa en forma puestos de trabajo e impuestos a la sociedad española. De hecho, ya hemos incrementado la plantilla en España en más de un 10%.

**Cabe encuadrar estas políticas en el marco más amplio de la responsabilidad social corporativa.**

**rativa. ¿Cuál es su estrategia al respecto?**

A nivel normativo Cirprotec--Mersen cumple la normativa ISO14001, estándar internacional de gestión ambiental; así como la OHSAS 18001, otro estándar de gestión de la seguridad y la salud. Disponemos también de planes de integración laboral para personas con discapacidad y apostamos por la formación de jóvenes. De hecho, tenemos becarios de la universidad, hacemos cursos en institutos y FP, etc.

Por tanto, nos sentimos muy comprometidos y

seguiremos con nuestros planes.

**Finalmente, opine sobre las perspectivas de negocio a corto y medio plazo.**

Si la pandemia se queda atrás y nos permite volver a cierto grado de normalidad, creo que nos esperan unos años de franca recuperación. Aunque esta no será igual para todos y habrá sectores y regiones geográficas con ritmos diferentes.



Para más información sobre **Cirprotec** o **Mersen** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# “QUEREMOS Y VAMOS A SER LOS MEJORES FABRICANTES DE SOLUCIONES DE ACERO INOXIDABLE”

La historia de Filinox, especializada en productos de acero inoxidable para la industria, el sector servicios y el hogar, comienza en 1965 con un grupo de emprendedores de la Escuela Industrial de Barcelona. En la actualidad, la empresa cuenta con sedes en Galicia, País Vasco y Cataluña, así como una cartera en torno a los 1.500 clientes distribuidos por 60 países de todo el mundo.

**Recientemente nombrado director general de Filinox, usted proviene de más de diez años de trabajo en Continental, una empresa muy distinta y un sector (automoción), también muy diferente. ¿Considera que hay experiencias extrapolables desde la automoción hacia nuestros sectores?**

Por supuesto. Desde la compra de materiales, pasando por la producción hasta la entrega al cliente y su correspondiente servicio posventa. Hay muchas experiencias que se pueden extrapolar y aplicar a nuestro sector.

Por ejemplo, en automoción se trabaja bajo mucha presión por tres motivos principales: plazos de entrega muy cortos, elevadas exigencias de calidad y márgenes reducidos. Esto hace que se estudie cada parte del proceso al detalle, tratando de optimizarlo al máximo para sacar el rendimiento óptimo y que todo el sistema funcione a la milésima.

Todas las metodologías de automoción son aplicables a nuestro sector. Algunas de ellas hay que adaptarlas, pero al final hay muchas similitudes y todas buscan el mismo objetivo: la excelencia en el servicio y cumplir con los compromisos con nuestros clientes.

**“Realizamos un análisis en detalle de la compañía para ver sus fortalezas y debilidades con el fin de desarrollar un plan estratégico a cinco años”**

**Aparte de una experiencia y formación envidiables ¿qué trae consigo de Continental que pueda ser de aplicación en Filinox?**

Mi experiencia en transformación y optimización de compañías. En mis diez años de trayectoria en Continental he pasado por dos posiciones en dos grandes áreas. En ambas he desarrollado un proyecto de transformación muy similar a este y, en los dos casos, lo he realizado con éxito mejorando la calidad y el servicio al cliente, además



de optimizar los costes de todos los procesos de la compañía.

La experiencia me ha servido para ver qué funcionó muy bien y qué no funcionó tan bien, permitiéndome aplicarlo aquí de manera mucho más rápida.

**¿Cómo describiría el estado actual de su nueva empresa?**

Actualmente en Filinox estamos en un proceso de transformación. Pese a mi reciente incorporación el pasado mes de febrero, llevo involucrado en este proyecto desde septiembre de 2020. El último cuatrimestre del pasado año realizamos un análisis en detalle de la compañía para ver las fortalezas y



# Víctor Serrano

Director general de Filinox

debilidades, con el fin de desarrollar un plan estratégico a cinco años.

Empezamos a implementarlo en diciembre de 2020 con un paquete de inversiones y una serie de cambios en los procesos productivos enfocados al *Lean Manufacturing*, con el objetivo de reducir drásticamente el *Lead Time* de producción de las piezas. De hecho, hemos conseguido reducir en más de un 70% el *Lead Time* de fabricación, lo que supone una notable mejora en el servicio a los clientes que ya han empezado a verlo y nos han felicitado por ello.

Por otro lado, vamos a realizar un plan de digitalización industrial 4.0 implementando sistemas de *Business Intelligence* para procesos administrativos, así como de *Visual Management* para los productivos. Con estas herramientas podremos controlar en tiempo real lo que está pasando en cualquier área de la compañía, en cualquier momento y lugar, para actuar de inmediato.

**“Vamos a implantar un plan de digitalización industrial 4.0 implementando sistemas de *Business Intelligence* y de *Visual Management*”**

Respecto a las ventas, he de decir que estamos en el buen camino. El pasado mes de marzo hemos conseguido un récord histórico en la compañía que nunca se había alcanzado. Este es un indicador de que nuestro plan empieza funcionar y se ha visto claro cómo optimizando



## “Con una buena base de servicio hemos conseguido que los clientes estén más satisfechos y reforzar su confianza en nosotros”

los procesos productivos hemos mejorado el servicio al cliente. Además, teniendo una buena base de servicio hemos conseguido que los clientes estén más satisfechos y refuercen su confianza en nosotros.

Nuestro plan estratégico garantiza la competitividad y viabilidad de la compañía para el futuro. Queremos y vamos a ser los mejores fabricantes de soluciones de acero inoxidable. Esta es nuestra visión y objetivo, ya tenemos una estrategia y una hoja de ruta a cinco años para llevarnos hasta allí.

### ¿No temen al futuro pospandemia?

Amenazas siempre hay. Lo único que se puede hacer es trabajar para ser el mejor y eso es lo que estamos haciendo. Por ejemplo, puedo citar el caso de las importaciones desde Asia. Si consigues optimizar tus costes y asegurar un buen servicio siempre serás más competitivo que ellos, debido a la distancia y a la calidad del producto. De hecho, una de nuestras fortalezas pasa por consolidar y respetar a nuestros *partners*. Es decir, no realizamos venta directa porque consideramos que nuestro negocio y nuestro éxito futuro pasa por la distribución y las grandes plataformas como AUNA Distribución.

### ¿Cómo están viviendo la pandemia en Filinox?

Pues ahora mismo ya con bastante normalidad. Tenemos aplicadas todas las medidas de seguridad e higiene, con grupos y turnos presenciales que aseguran que nunca tendremos un área completa en cuarentena. Por el momento no hemos tenido ningún contagio interno, así que ya hemos asumido la nueva situación y no nos está afectando en absoluto. Hoy en día, con todas las tecnologías que hay, podemos hacer videollamadas, compartir información y trabajar remotamente sin problemas.

### La pandemia tendrá sin duda también efectos positivos ¿Vislumbra algún nicho de oportunidad?

Si, por supuesto. Creo que el fin de la pandemia traerá un repunte en las ventas porque durante todo este periodo de restricciones

## “Consideramos que nuestro negocio y nuestro éxito futuro pasan por la distribución y las grandes plataformas como AUNA Distribución”

se han parado muchos proyectos. De hecho, ya lo estamos viendo en algunas divisiones. Cada problema es una oportunidad y en este aspecto creemos que habrá una buena recuperación del mercado del inoxidable.

Es el material más higiénico para el agua potable y el que mejor resiste los tratamientos de desinfección. Buena muestra de esto es que está presente en la mayoría de instalaciones de la industria alimentaria y farmacéutica.

El sistema prensado es también una excelente solución para muchos tipos de plantas: agua, gas, calefacción, refrigeración, aire comprimido, solar, etc...

En cualquier caso creemos que España crecerá y tenemos previsto una gran expansión aquí, aunque no la suficiente para nuestro plan estratégico. Por esta razón estamos potenciando mucho la exportación a Europa, porque allí sí que esperamos un gran crecimiento.

### ¿Desea compartir alguna conclusión o comentar otros temas que no se hayan mencionado?

Lo primero es felicitar a AUNA Distribución por la gran labor que realiza. Es la creación más importante en lo que a grupos de compra se refiere en el mercado nacional. Con Filinox, a los asociados de AUNA se les abre un nuevo abanico de oportunidades de negocio. Ante un cliente cada vez más exigente y en un entorno altamente competitivo, es muy importante la alianza entre ambas compañías. AUNA Distribución, en todos los sentidos, va a facilitar la labor al

### LOS PLANES DE FILINOX

- Excelencia en el servicio al cliente asegurando los plazos de entrega, la calidad y la innovación en nuestros productos.
- Transformación de nuestra fábrica mejorando los procesos productivos introduciendo nuevas tecnologías: Implementación de la filosofía *Lean Manufacturing*; inversiones en tecnología y renovación de equipos; mejoras de *Layout* y 5S en fábrica.
- Asegurar el mejor equipo humano: Mejora de la organización, comunicación, transparencia, formación, implicación del personal a todos los niveles ayunando así al crecimiento profesional de todos nuestros empleados.
- Inversiones en digitalización: Simplificar la estructura IT; renovación de equipos; *Business Intelligence* para reporting; *Visual Management* en producción.
- Incremento de las ventas expandiéndonos en nuevos mercados.

### ¿Y en cuanto a las líneas de producto?

- División de Fittings: Incorporación de la familia de Gas (GasInstalpress Fittings).
- División de Piscinas: Nuevos diseños de duchas y cascadas, desarrollo propio de un nuevo accesorio para evitar la corrosión de las escaleras expuestas en ambientes agresivos (cerca del mar).

profesional brindando proximidad, servicio, conocimiento, soporte, financiación, etc. En fin, siendo un *partner* preferente. La gran fortaleza del grupo está en la profesionalización cada vez mayor de sus componentes y el importante volumen que genera. Además, su impacto es sin duda muy interesante por la diversidad de zonas, segmentos, nichos de mercado que AUNA Distribución nos aporta.

No nos olvidamos del Centro Logístico automatizado de 10.000 m<sup>2</sup> ubicado en Marcilla (Navarra). Este se ha convertido en poco tiempo en un referente sectorial que permite mejorar el servicio que los socios ofrecen en cada uno de los mercados locales, gracias a su concepto de gestión global. También les permite reforzar su posición competitiva, mejorando la oferta de producto y servicio, a la vez que aportan mayor productividad y flexibilidad a su actividad diaria.

Por último, en nombre de Filinox, quiero enviar un mensaje de ánimo y esperanza a quienes atraviesan o han atravesado momentos de incertidumbre durante este periodo.

## “Cada problema es una oportunidad y en este aspecto creemos que habrá una buena recuperación del mercado del inoxidable”



Para más información sobre **Filimax** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# “QUEREMOS QUE LOS SOCIOS DE AUNA ‘SE DEJEN ENAMORAR’ Y SE LANCEN A LA PISCINA”

Desde 1969, cuando las familias Planes, Serra, Corbera y Garrigós fundan el primer eslabón de la actual Fluidra —Astral Construcciones Metálicas—, la expansión internacional ha sido una constante de la empresa hasta llegar a la fusión con la estadounidense Zodiac en 2018, que ha convertido a la compañía en líder mundial del sector Piscina y *Wellness*. En plena pandemia registró unas ventas de 1.488 millones de euros, un 8,8% más que en 2019 y en el primer trimestre de 2021 ha anunciado un crecimiento explosivo del 61% hasta los 508 millones de euros. Además, acaba de estrenarse en el selectivo bursátil español Ibex 35 y prevé para este 2021 incrementar el negocio hasta en un 30%.



**Miguel Messias**  
*Spain General Manager en Fluidra*

**La pandemia ha supuesto la ruina para muchas empresas y familias, pero el caso de Fluidra ha sido justo al revés. ¿Puede explicarlo?**

La subida de los precios de la vivienda en el centro de las ciudades ya había conseguido que muchas familias cambiaran su residencia hacia zonas rurales y del extrarradio. En estos entornos, la piscina es un elemento perfecto para maximizar el ocio dentro de casa. Después tenemos el llamado efecto cocooning o “quédate en casa” propiciado por las medidas de confinamiento y potenciado por la adopción del teletrabajo en muchas empresas.

Este efecto “oasis” (la casa es un ‘oasis’) ha venido para quedarse y está haciendo que la gente invierta más en el ocio en el hogar. Esto da un papel preponderante a la piscina con los resultados que estamos viendo, pero también en sectores como el de la construcción, reforma y rehabilitación de viviendas.

Aunque he de decir que la de 2020 ha sido una campaña compleja, porque hubo primero un parón en seco y luego tuvimos que arrancar con una demanda muy fuerte. Con todo, estamos muy agradecidos y orgullosos de nuestro equipo por su reacción, flexibilidad, rapidez y capacidad de adaptación.

Aunque he de decir que la de 2020 ha sido una campaña compleja, porque hubo primero un parón en seco y luego tuvimos que arrancar con una demanda muy fuerte. Con todo, estamos muy agradecidos y orgullosos de nuestro equipo por su reacción, flexibilidad, rapidez y capacidad de adaptación.

**¿Cree que estas tendencias se quedarán con nosotros para siempre?**

La pandemia ha cambiado forzosamente la forma de trabajar para muchas empresas y de consumir también para una mayoría de la población. Las empresas han reconocido que el teletrabajo puede ser una buena oportunidad de conciliación con la familia. Y las personas han visto en la compra por internet una forma de aumentar su tiempo de ocio, porque se pierde menos tiempo.

Sin duda, parte de estos cambios permanecerán en el futuro.

**¿Hasta qué extremo pueden transformar el modelo de negocio de su empresa?**

Está claro que las empresas deben aprender a hablar más y mejor con el usuario final. Este se ha vuelto mucho más tecnológico y digital, más exigente también en todo lo relacionado con la sostenibilidad, además de informarse y conocer mejor los productos.

**“Sería muy útil la creación de un grado profesional de piscinas, algo que me consta se está impulsando desde ASOFAP con las Comunidades Autónomas”**

**“Estamos dinamizando la web [tiendaspiscina.com](http://tiendaspiscina.com) para comunicar mejor nuestros productos al usuario final y conectar este usuario con el profesional de la piscina”**

Este nuevo consumidor hará que las empresas sean mucho más rápidas en adaptarse a sus gustos y necesidades. Aquellas que puedan adaptarse a estos cambios saldrán reforzadas a corto, medio y largo plazo.

**¿Cómo piensan mejorar esa comunicación con el cliente final?**

La pandemia ha tenido un efecto catalizador en las empresas que ya utilizábamos canales *online*, por ejemplo, para la formación técnica vía *webinars*. Pero está claro que no podemos quedarnos solo con el apoyo al distribuidor vía formación o animación del canal.

Lo primero es mantener y profundizar en nuestra política de ‘escucha activa’, lo que nos ha llevado a tener una presencia muy local. Además, todos los productos que fabricamos hoy tienen ya en cuenta las tendencias que preocupan al nuevo consumidor: conectividad, sostenibilidad, eficiencia energética, ahorro de agua, reducción del uso de productos químicos, etc.

Esto está en línea con los objetivos estratégicos que Fluidra ha definido en su Plan Director de ESG 2020-2026 “Responsibility Blueprint”, aprobado por el Consejo de Administración en 2020. Pero está claro que tenemos que



**“La piscina es también un punto de encuentro de la familia y amigos. Además revaloriza de forma importante el inmueble”**

**“El efecto ‘oasis’ ha venido para quedarse y está haciendo que la gente invierta más en el ocio para el hogar”**

conseguir que los procesos de comunicación con el usuario sean más sencillos y ágiles. La fórmula es hacer más contenidos digitales para los distribuidores para que estos, a su vez, tengan más fácil la comunicación con el usuario final.

**Las empresas de instalación suelen situarse también entre el distribuidor y el usuario final. ¿Cómo ve su papel?**

Estamos muy acostumbrados a comunicarnos directamente con los instaladores y también con empresas de distribución como AUNA, que tienen un papel muy importante reforzando ese contacto con el instalador. Pero con respecto a los instaladores creo que se necesita una mayor profesionalización. Para lograrlo sería muy útil la creación de un grado profesional de piscinas. Esto es algo que me consta se está impulsando desde la Asociación Española de los Profesionales de Piscina ([ASOFAP](#)) con las Comunidades Autónomas, de las que solo Cataluña dispone de un apartado dedicado a la piscina dentro del grado de Climatización.

*También tenemos un plan de expansión de los Pro Centers en España y estamos dinamizando una web ([tiendaspiscina.com](#)) para poder comunicar mejor nuestros productos al usuario final y reforzar el potencial de venta de nuestras marcas.*

**Otra área importante es la actividad de prescripción apoyando a los arquitectos, promotores inmobiliarios o propietarios de hoteles, etc. porque son nuestros aliados para llevar a cabo proyectos de uso público o comercial.**

Todos estos elementos son muy importantes porque los productos son cada vez más tecnológicos, aparte de que el usuario final es mucho más exigente y está mejor informado, como decíamos antes.

**Entonces ¿qué mensajes debería recibir el consumidor final?**

Primero, que las piscinas o *spas* no son un obstáculo para la sostenibilidad. Además, en los últimos años hay una clara apuesta por productos y soluciones que minimizan el consumo de químicos, electricidad, agua, etc. En la práctica, el agua de una piscina bien

tratada no necesita ser sustituida. Luego, que la piscina es un punto de encuentro de la familia y amigos muy valorado. Además valoriza de forma importante el inmueble sin ninguna incompatibilidad con la sostenibilidad.

**¿Sigue siendo válido en la pospandemia el compromiso de que en 2035 el 80% de sus ventas sean ESG Friendly?**

*Este es solo uno de entre varios objetivos que nos hemos marcado en nuestra hoja de ruta de ESG. Actualmente más del 50% lo son ya y creemos que alcanzar el 80% es un reto importante y, sobre todo, realista.*

El plan integral Ambiental, Social y de Gobernanza (ESG - *Environmental, Social and Governance*) “Responsibility Blueprint” hasta 2026 refleja una parte fundamental de cómo es Fluidra. Nos hemos comprometido a ser neutros en carbono en términos de Alcance 1 y 2 en 2027. Además, se introducirá la remuneración variable del equipo directivo asociada al desempeño en ESG, y se eliminará la brecha salarial entre mujeres y hombres en 2024, etc. El cumplimiento de estos objetivos será evaluado por S&P, que actualmente nos otorga una calificación ESG de 69 sobre 100, mientras que nos hemos fijado como meta alcanzar el 80.

**¿Cambiarán estas políticas ‘verdes’ en la era pospandemia?**

Hay una clara tendencia al aumento en las ventas de los productos más eficientes energéticamente o en los que más agua ahorran, etc. Seguro que también habrá nuevas directivas europeas que reforzarán estos cambios en el consumo. En Fluidra estamos preparados para darle la bienvenida!

**“El usuario final se ha vuelto mucho más tecnológico y digital, más exigente también en todo lo relacionado con la sostenibilidad”**



**Como si respondiera a una encuesta de confianza empresarial ¿qué diría sobre las perspectivas de la economía española en el medio plazo?**

En Fluidra somos optimistas por naturaleza y España reúne todas las condiciones para seguir siendo la “Florida de Europa”. Si el plan de vacunación continúa globalmente al ritmo de las ultimas semanas y si aprovechamos bien los fondos que van a venir de Europa para renovar y actualizar la oferta hotelera, que es un sector determinante en España, yo soy muy optimista.

**Finalmente ¿quiere aportar alguna conclusión?**

Felicitar a AUNA Distribución y a sus asociados por su profesionalidad y capacidad de reacción a la pandemia, transformando esta coyuntura en un momento de oportunidad y de cambio. Premios AUNA en 2020, AUNA Academy, proceso de digitalización, etc.... solo falta integrar nuestro sector en su identificación oficial: “AUNA Distribución – Fontanería, Calefacción, Climatización, **Piscina** y Electricidad”.

Comentar también que el sector de la piscina es una gran oportunidad. Ya lo era gracias a un parque de más de 1,5 millones de instalaciones en España y la pandemia lo ha reforzado. Además, necesitamos di-

**“En los últimos años hay una clara apuesta por productos y soluciones que minimizan el consumo de químicos, electricidad, agua, etc.”**

gitalizar ese parque e instalar más conectividad, áreas en las que AUNA es muy fuerte. En definitiva, queremos que los socios de AUNA se dejen enamorar y se lancen a la piscina.



Para más información sobre Fluidra escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# “GENEBRE SIEMPRE HA TRABAJADO EN PRO DE LAS POLÍTICAS DE IGUALDAD E INCLUSIVAS Y ASÍ VA A SEGUIR SIENDO”

La nueva normalidad pospandemia que se avecina y que, con todas las reservas, podría comenzar a producirse a partir del último trimestre de este 2021, traerá una era que hoy despierta numerosas incógnitas, por lo que nuestro objetivo es ver qué están haciendo las empresas proveedoras como Genebre para preparar la vuelta a esa ‘normalidad’. ¿Todo volverá a ser como antes o ya nada será igual? Eva Roig —Sales Director en Genebre Group— se posiciona claramente en esta entrevista.

Personalmente creo que no va a suponer una transformación radical, pero sí se acelerarán cambios que ya empezaron antes de la pandemia. Los más notables serán en la cadena de suministros, la transformación digital y el comercio *online*.

Antes del coronavirus nuestra empresa ya estaba inmersa en cambios como por ejemplo el de la digitalización, que se ha acelerado con la pandemia. También ha habido un cambio cultural y de estrategia global para adaptarse a clientes con nuevas generaciones de profesionales, cada vez más exigentes, con expectativas cambiantes y nuevas capacidades sobre todo tecnológicas.

## ¿Qué lecciones cabe extraer de la situación de la cadena de suministros? ¿Debería relocalizarse la producción más cerca de los clientes?

Sí, por supuesto, ya que hay un cambio de paradigma. Entornos que cada vez cambian a mayor velocidad. Esto hace que en las empresas la capacidad de adaptación a los mismos sea vital. Procesos dinámicos de planificación de ventas, control de la cadena de principio a fin y redimensionar las operaciones.

Parte de la respuesta está en la Industria 4.0. Nuestra empresa está inmersa en un proceso de automatización de operaciones y procesos integrando nuevas soluciones tecnológicas.

## Otra inquietud está en la higiene y las medidas sanitarias anticontagios. ¿Qué podemos esperar por parte de Genebre en este terreno?

Durante todo este año desde Genebre Group ([Genebre](#) y [Genwec](#)) hemos desarrollado un amplio abanico de [productos especiales COVID-19](#) que ayudan a crear espacios más higiénicos y que garantizan la seguridad y la salud de los usuarios.

## “Nuestra empresa está inmersa en un proceso de automatización de operaciones integrando nuevas soluciones tecnológicas”

Productos *contactless* como la grifería *non-contact*, la grifería electrónica con sensor; la recientemente premiada Serie KLIN de Genebre ganadora del iF Design Award 2021; los secadores de manos automáticos recomendados por la OMS (Organización Mundial de la Salud) por ser la solución más eficiente e higiénica para secarse las manos en baños compartidos gracias a los filtros HEPA y a sus revestimientos antibacterianos; así como los dispensadores de jabón y de gel hidroalcohólico de Genwec. Todos estos productos incluyen soluciones automáticas para combatir el coronavirus.

En el futuro seguiremos desarrollando y fabricando productos y soluciones que disminuyan el contacto, con materiales con una mayor facilidad para su limpieza y desinfección, además de evitar la propagación de patógenos.

## ¿Qué nuevos instrumentos de promoción y venta está implementando Genebre de cara a la pospandemia?

En Genebre seguimos apostando por potenciar las relaciones con nuestros clientes directos y prescribiendo la marca en los clientes indirectos para tener un canal de información que nos permita aportar soluciones.

Estamos invirtiendo en tecnología que nos permitirá dar una atención y un servicio al cliente basados en la excelencia, así como anticiparnos a sus necesidades. El objetivo es poner el cliente en el centro y organizar toda nuestra

“Ha habido un cambio cultural y de estrategia global para adaptarse a clientes con nuevas generaciones de profesionales, cada vez más exigentes”



**Eva Roig**  
Sales Director en GENE BRE

## “Seguimos apostando por potenciar las relaciones con nuestros clientes directos y prescribiendo la marca en los indirectos para tener un canal de información que nos permita aportar soluciones”

actividad para poder ofrecer una información de producto de calidad, lo que nos permitirá aportar un valor añadido a nuestra actividad global.

### ¿Genebre cambiará en algo su política de apoyo a los(as) profesionales de la instalación?

Los profesionales del sector de la instalación son primordiales en la prescripción e implementación de soluciones. Por esta razón debemos atender con la máxima eficiencia todos sus requerimientos en cuanto a información de producto.

Seguiremos apostando por la formación, que será clave para la adaptación de los profesionales a las nuevas tecnologías median-

te *webinars*, videotutoriales para presentar nuestras soluciones o una nueva web con información completa de nuestros productos. También reforzamos el servicio telefónico de atención al cliente para dar respuesta inmediata a cualquier consulta.

### ¿Qué opina sobre las perspectivas de la economía en el medio plazo?

La pandemia ha provocado una situación de crisis generalizada que está afectando a muchos sectores a nivel económico y a muchas familias a nivel personal. Pero de toda crisis siempre surgen oportunidades.

Con la pandemia nos hemos visto obligados a replantear nuestra

manera de vivir y de funcionar. También las empresas debemos replantear muchas de las actividades a las que estábamos acostumbrados. Ejemplo de ello es que a día de hoy organizar una reunión *online* o un webinar para presentar un nuevo producto ya es una forma de trabajar que ha venido para quedarse, y también tiene sus ventajas en términos de optimización de tiempos y recursos. Por ello dos de los grandes proyectos en los que Genebre Group está trabajando es la automatización de nuestro almacén central en Barcelona y, en paralelo, en la digitalización de toda la compañía siguiendo la tendencia hacia la Industria 4.0.



Para más información sobre **Genebre** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# “LAS TECNOLOGÍAS DE CONECTIVIDAD SON UN *MUST-HAVE* EN LOS EQUIPOS DE CLIMATIZACIÓN”

Hisense es una de las empresas de productos electrónicos más importantes de China y está invirtiendo mucho en Europa. Muestra de su implicación en el Viejo Continente es el patrocinio de eventos tan emblemáticos como la Eurocopa de fútbol. En Portugal y España Hisense lleva pocos años y está en pleno proceso de desarrollo e implantación de su marca con importantes inversiones también en todos los segmentos de mercado en los que tiene presencia: Climatización, B2B (pantallas de aeropuertos, hoteles, etc.), así como las gamas blanca y marrón.

**En su página web afirman ser “apasionados de la tecnología y de hacerla accesible a todo el mundo” ¿podría mencionar qué tecnologías considera ‘tendencias’ de futuro?**

En el área de climatización sin duda las dos tendencias claras del mercado son la aerotermia y las soluciones VRF. Tenemos equipos multifunción que permiten, a la vez, tener agua caliente y aire acondicionado, que puede ser de convección de gas o también de agua. Por tanto, se trata de una solución completa que evita la compra de una caldera o un calentador y un equipo de aire acondicionado.

**¿Hay alguna novedad en su catálogo que pueda vincularse con la irrupción de la covid?**

Sí. Dentro de nuestra gama doméstica vamos a lanzar próximamente un equipo que es una mezcla de purificador y aire acondicionado, respondiendo a la demanda de mejores equipos de filtrado de aire frente a la pandemia. También hay que tener en cuenta que la covid ha hecho que los usuarios piensen más en tener un buen mantenimiento de sus equipos, porque este ha sido siempre uno de los grandes olvidados. Después, todo lo relacionado con la calidad del aire interior. El impacto sobre las ventas de este tipo de aparatos ha sido espectacular, tanto para viviendas como en el área comercial.



**Smartphones, sistemas domóticos, control por voz, IoT... ¿Diría que estas tecnologías de control aplicadas a la climatización son rentables para el consumidor final?**

Sin duda, sí. De hecho, nosotros hemos asumido el coste de incorporar tecnologías *smart* en los equipos de climatización. Si se fija, verá que el precio de nuestros aparatos de aire acondicionado de hace unos años, cuando no existían estas tecnologías, es muy similar al de las gamas *smart* de hoy en día.

Esto ha sido una estrategia de Hisense porque siempre hemos estado convencidos de que las tecnologías de conectividad son un *must-have* en estos equipos.

**La pandemia que sufrimos va a tener sin duda un impacto muy profundo en la actividad de las empresas ¿Puede comentar alguna iniciativa o cambio de carácter estratégico que crea se puede producir en su empresa como respuesta a los nuevos retos que trae consigo la pandemia?**

Nuestro trabajo se dirige a fomentar el desarrollo de las economías. Desgraciadamente, la covid ha hecho que la gente pase mucho más tiempo en casa, lo que ha llevado a un incremento en el gasto en confort y bienestar en los hogares, en tener mejores televisores, neveras, climatización, etc.

En el caso de esta última, la gente se preocupa más del tipo de

**“El impacto sobre las ventas de todos los equipos relacionados con la calidad del aire interior ha sido espectacular, tanto para viviendas como en el área comercial”**

**“La covid ha hecho que los usuarios piensen más en tener un buen mantenimiento de sus equipos”**

filtros que lleva, de su eficiencia energética o de la calidad del aire interior.

Creo que en este caso los instaladores van a ser uno de los colectivos más afortunados, ya que independientemente de donde hayas comprado el equipo de aire acondicionado, necesitarás obligatoriamente que te lo instale un profesional certificado.

**¿Cómo cree que repercutirán las nuevas tecnologías que comentábamos antes en el día a día de los instaladores?**

Yo creo que el mercado va a proteger mucho, y cada vez más a los instaladores, sobre todo los de aire acondicionado. Pero también tendrán que adaptarse a los cambios que traen las nuevas tecnologías. Es decir, antes era llegar, instalar y adiós. Pero ahora también hay que configurar el equipo.

La ventaja de esto es que ahora el instalador puede saber, desde su propio *smartphone*, cuál es la situación del aparato en todo momento, con lo que podrá incluso anticiparse a posibles averías o controlar mejor el mantenimiento necesario.

Esto también abre para el instalador un nuevo tipo de relación con el cliente, porque va a estar conectado con él al menos durante toda la vida útil del aparato.

**¿Qué iniciativas podría tomar Hisense Iberia para favorecer a estos profesionales?**

Aunque para Hisense, igual que para AUNA, el instalador es su cliente final, nosotros no contactamos con él directamente, sino que lo hacemos a través de la distribución. Es decir, tenemos desarrollados todos los cursos de formación e información técnica para proporcionárselos al instalador, pero lo hacemos a través de nuestro *partner* que es AUNA.

**¿Cuál ha sido el impacto de la pandemia en su relación del día a día con sus clientes?**

En primer lugar, la covid hizo que perdiéramos el contacto personal, algo que en el sur de Europa es muy apreciado. Espero que se recupere en los próximos meses. Pero creo que también hemos ganado en eficiencia. Ahora, si tengo que contactar con AUNA quizá no necesite desplazarme hasta Barcelona porque puedo resolverlo por videoconferencia. Esto antes ni siquiera se nos habría ocurrido. No digo que todas las situaciones se pueda resolver *online*.

**Como si respondiera a una encuesta de ‘confianza empresarial’ ¿qué diría sobre las perspectivas en el medio y largo plazo?**

Yo soy claramente optimista. En los países del sur de Europa sabemos ‘reinventarnos’ muy rápido. Además, durante los meses de confinamiento y de restricciones a la movilidad se ha disparado el ahorro de las familias, lo que sin duda será un factor a tener en cuenta. España es también un gran destino turístico y la gente de toda Europa está deseando gastar dinero en unas buenas vacaciones, incluidos los propios españoles.

Finalmente y desde una óptica más local, estoy convencido de que el patrocinio de la Eurocopa por parte de nuestra empresa va ayudarnos mucho, tanto a Hisense como a AUNA Distribución.



Para más información sobre **Hisense Iberia** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# “SI NOS DEJAN HACER LO QUE SABEMOS HACER, SIN INTERVENCIÓN NI MANIPULACIÓN, LA RECUPERACIÓN LLEGARÁ”

“Los estados no debieran intervenir en la economía privada y su misión debería ser únicamente regular el marco jurídico de actuación, esto ha sido así hasta ahora. Tras esta pandemia las empresas y la sociedad debemos defender que, en Occidente, se continúe igual: que dejen a las empresas hacer de empresas, que se nos da muy bien, y a las personas hacer de personas y tomar decisiones propias, no manipuladas”. Así opina Raquel Montañés en esta entrevista, una empresaria decidida y segura de sus objetivos.

**La pandemia ha transformado el mundo tal y como lo conocíamos, pero hay quienes piensan que todo volverá a la normalidad anterior. ¿Cómo se posiciona usted?**

Desde mi humilde punto de vista, todo volverá a la normalidad más absoluta. Y, es más, así lo deseo y anhelo. El mundo era maravilloso antes de la pandemia y no veo la necesidad de resetearlo, como se viene anunciando. No obstante, añadido, la evolución es siempre positiva. La sociedad sabe evolucionar sola hacia lo positivo y sin ayuda, por lo tanto, confiemos en ella y démosle la formación y el conocimiento necesarios para tomar decisiones propias que seguro serán acertadas. Me preocupa que los estados nos estén preparando una agenda. Y, además, que sea la misma a nivel global. Oiga, mi agenda me la preparo yo. Y en la diversidad está la riqueza. El modelo de negocio de IDE es un modelo vivo que ha ido evolucionando de manera natural a lo



## Raquel Montañés

*Directora general en IDE Electric*



largo de los años adaptándose a las necesidades del mercado, de la sociedad y de las personas vinculadas a nosotros. En nuestra empresa vivimos permanentemente atentos a los cambios y necesidades y siempre hemos sabido anticiparnos para estar preparados. No veo la necesidad de cambiar esto en absoluto.

**Una fuente de preocupación importante pone el foco en la cadena de suministros...**

Toda Europa está sufriendo la falta de materias primas. Y no está en absoluto justificada. Quiero decir que la demanda no es superior a la de 2019. Es similar o en algunos sectores más baja incluso. No obstante, esta carencia está ahí y va a durar. Que nadie piense que esto es pasajero. El alza en los precios se corregirá algo pero no volverá al punto de partida, y lo peor en la falta de suministro está por llegar.

Las empresas con acuerdos sólidos y fidelidad en sus proveedores lo estamos sobrellevando mejor, esto es evidente. Pudiera suceder que esta bonanza econó-

**“El que piense que el 4.0 es la solución, se equivoca rotundamente. ¿De qué sirve digitalizar una industria obsoleta en términos tecnológicos?”**

**“Yo apuesto por fabricar en Europa, que jurídicamente es muy estable, con una normativa medioambiental muy evolucionada y con un transporte terrestre muy eficiente”**

mica de nuestro sector en estos momentos, se viese perturbada por no poderla abastecer desde el punto de vista de la oferta.

**¿Qué lecciones cabe extraer?**

En nuestro caso, con clientes en los 5 continentes, no podemos llevar la producción cerca de todos. Lo que sí podemos hacer es producir y servir de manera eficiente para que el cliente no note la distancia traducida en tiempo de espera. Y desde el punto de vista de nuestros proveedores sucede lo mismo. Los proveedores de materia prima, que son pocos en Europa, tienen sus plantas en di-

**“IDE, al ser empresa de carácter esencial, no cerró su fabricación durante la pandemia ni siquiera durante el confinamiento total”**

**“Aceptamos con agrado el teletrabajo, pero ahora volvemos a lo nuestro, a compartir espacios, charlas en la máquina de café y esas cosas tan bonitas que te aporta el vivir en sociedad”**

ferentes partes del mundo y no podemos acercarnos a todos.

Luego hay otro tipo de proveedores, ya no de materias primas, que IDE siempre intenta que sean locales para contribuir al desarrollo de nuestra región. Aquí el abanico es más amplio y nos podemos permitir contratar local. No es como con las materias primas, que la oferta está en manos de unos pocos.

Y en la distribución ya se están dando cuenta de cómo proveedores europeos muy fiables pero con fabricaciones en Asia están sirviendo mal porque no hay transporte marítimo y cuando lo hay es carísimo. De nuevo las empresas dependemos de factores geopolíticos que no podemos controlar.

No podemos mantener el discurso de ir en bicicleta a trabajar para no contaminar y luego pedir por Amazon a China un producto cuyo coste es inferior a su coste de transporte. Apostemos por fabricar este producto en Europa, si es en España mejor, y comprémoslo al distribuidor oficial. Te lo va a servir igual de rápido y con asesoramiento.

#### **¿Es la industria 4.0 la solución?**

Respecto a la industria 4.0, el nuevo mantra, está bien, pero no es nuevo en IDE. Llevamos años invirtiendo en esta dirección por considerarla un pilar fundamental de nuestro desarrollo. Ahora bien, primero hay que tener industria, luego hay que tener industria tecnológicamente avanzada, luego hay que producir de manera eficiente en términos de coste y, por último, hay que digitalizar. En este orden y no al revés. De qué sirve digitalizar una industria obsoleta en términos tecnológicos.

#### **Otra inquietud está en la higiene y las medidas sanitarias anticontagios...**

IDE, al ser empresa de carácter esencial, no cerró su fabricación durante la pandemia ni siquiera durante el confinamiento total. Todo el personal productivo acudió a trabajar con seguridad y garantías desde el primer momento. Y prueba de ello es que no tuvimos

ningún contagio que se produjese dentro de nuestras instalaciones. En oficinas, no obstante, sí que hicimos teletrabajo y ahora estamos, poco a poco, volviendo a trabajar en la sede.

#### **¿Cómo han vivido esta experiencia del teletrabajo?**

Nuestra experiencia teletrabajando estos últimos meses ha sido muy positiva. Se han demostrado dos cosas muy importantes. Una es que la empresa estaba tecnológicamente preparada para implementarlo de un día para otro, y también que nuestros equipos son de una responsabilidad y calidad humana extraordinaria. De esto me siento muy orgullosa.

#### **¿Cómo cree que evolucionará la manera de promocionar y 'vender' los productos y servicios de IDE?**

En IDE se van a utilizar todos los nuevos sistemas implementados durante la pandemia como apoyo al sistema tradicional, nunca como sustitución. Han venido para quedarse pero no apuesto por el teletrabajo o la videoconferencia como única vía bajo ningún concepto. El ser humano necesita relacionarse con el ser humano. Es una necesidad fisiológica propia nuestra, de nuestra especie.

#### **¿IDE cambiará en algo su política de apoyo a los(as) profesionales de la instalación?**

Nuestra empresa estará siempre al lado de la distribución profesional y del instalador profesional. Ellos son el sentido de nuestra existencia. No cabe duda al respecto. Ambos, distribuidores e instaladores son muy profesionales y están haciendo muy bien sus deberes. Confío plenamente en ellos y estaremos siempre ahí para ayudarlos y acompañarlos en el camino.

**Europa prepara una lluvia de miles de millones de euros para reimpulsar la economía ¿Cómo piensa IDE conseguir su parte de este 'pastel'?**



El destino de los fondos va a estar centrado en unas líneas marcadas por el Gobierno de España y autorizadas por Europa y solo cabe rezar para que estas líneas sean las más adecuadas y se respeten. Espero que no se repita el Plan E o cosas similares que no aportaron valor.

Por nuestra parte, vamos por libre. Nuestras inversiones están perfectamente definidas en espacio y tiempo y se van a hacer de igual modo con lluvia o sin lluvia de millones. Lo que sí hacemos es prepararnos para que, en el caso de que se produzcan crecimientos de mercado, estar a la altura de abastecerlos de manera eficiente. Para esto la inversión se hace antes, no durante.

#### ¿Qué perspectivas ve en la economía española y en nuestro sector?

España, los españoles, como siempre, saldremos de esta airosos. Ya lo creo. Lo que hace falta es que no nos lo pongan más difícil desde dentro. Si nos dejan hacer lo que sabemos hacer, sin agendas, sin intervención ni manipulación, la recuperación llegará. Lo deseo sobre todo para todos los que están en ERTE. Ellos son mi preocupación en estos momentos, lo digo como persona, como empresaria, y con el corazón. Las personas, empresas e instituciones debemos hacer lo imposible para tratar de que todas estas personas se reintroduzcan al mercado laboral lo antes posible. Es nuestra obligación moral. Desde IDE, por supuesto y sin lugar a dudas, pondremos nuestro granito de arena y creceremos en contratación. Ya lo estamos haciendo, de hecho. En nuestra casa, además, con un plus de cariño porque somos empresa familiar y esto se nota, lo notan.

**“Nuestra empresa no invierte más o menos porque haya plan europeo o no lo haya. No podemos permitirnos el lujo de ir con los tiempos que marcan este tipo de subvenciones”**

**“Las empresas dependemos de factores geopolíticos que no podemos controlar”**

**“Espero que no se repita el Plan E o cosas similares que no aportaron valor”**



Para más información sobre **Ide Electric** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).



# María Hernández

Gerente del departamento de proyectos de Roblan

## “ES EL MOMENTO DE TRANSFORMAR CIUDADES Y PUEBLOS EN ESPACIOS MÁS SOSTENIBLES Y EFICIENTES”

“Personalmente creo que hemos aprendido el valor de lo social, de las personas” afirma en esta entrevista María Hernández —gerente del departamento de proyectos de Roblan—. “Ahora sabemos que juntos somos más fuertes y que nos necesitamos. Este es un cambio que viene para quedarse”.

### Cómo afecta esta ‘filosofía’ al negocio de su empresa?

De lo aprendido podemos extraer dos puntos de interés: la necesidad de utilizar las fortalezas del sector y de la empresa para aportar valor al usuario y la importancia de nuestro departamento de proyectos.

En el caso de este último la estrategia que siguió la empresa desde el primer momento de la cuarentena fue la de mantenernos siempre al lado del cliente. Obviamente, ya antes de la pandemia teníamos el servicio al cliente como nuestra bandera, por lo que no fue un gran cambio. Sin embargo, emprendimos algunas acciones para estar más en contacto como las formaciones **online**. Aprendimos también a trabajar

telemáticamente de forma más eficiente y hemos implementado mejoras en el ‘servicio posproyecto’. En este último se refleja un método de trabajo adaptado a la pandemia y centrado en ofrecer ayuda al instalador, facilitando la planificación de la instalación de las luminarias, puliendo la estética de entrega, con mejores planos de AutoCAD, material visual detallado y soluciones de regulación adaptadas a las necesidades del proyecto o con estudios de eficiencia energética.

“Ahora conocemos la importancia de llevar un buen seguimiento de la demanda e intentar anticipar la actividad a largo plazo”

### Muchos fabricantes han tenido problemas con la cadena de suministros. ¿Ha sido su caso?

En Roblan siempre hemos sabido poner el foco en dos aspectos relativos a la cadena de suministros. Uno es la optimización del *stock*. La pandemia nos ha enseñado la importancia de llevar un buen seguimiento de la demanda e intentar anticipar la actividad a largo plazo, sobre todo en el caso de aquellos productos fabricados fuera. El segundo aspecto son las opciones de producción local. Fa-

bricar en el territorio productos como nuestras luminarias viales y la nueva familia de emergencias, que han tenido muy buena acogida, es un valor diferencial para una parte muy importante de nuestros clientes.

### ¿Qué puede decir sobre la participación de Roblan en la lucha contra los contagios?

En plena pandemia lanzamos nuestras luminarias germicidas con UV-C que pueden desinfectar espacios y superficies. Presentamos una linterna esterilizadora para superficies pequeñas, una caja esterilizadora para objetos personales como el móvil o las llaves, una lámpara germicida de mesa y un tubo LED para espacios más grandes.

Estos productos han tenido una gran acogida y se utilizan ya en empresas, oficinas y espacios públicos que requieren una limpieza y desinfección que asegure la salud de los usuarios.

Esto es un ejemplo de lo mencionado anteriormente: la importancia de utilizar nuestras fortalezas como empresa y como sector para crear productos que aporten valor al usuario.

### Con respecto a las empresas de instalación ¿qué debería cambiar en la profesión de instalador(a) para afrontar con éxito la era pospandemia?

Ya se han percibido cambios. Uno de los fundamentales es el paso dado hacia la digitalización, que era algo que estaba costando en nuestra industria. Creo que la pandemia ha dado ese impulso necesario.

Sin embargo, es importante que las marcas sigamos apoyando la formación e impulsando la profesionalización de todos los agentes involucrados y no solo de los

## “Fabricar productos en el territorio es un valor diferencial para una parte muy importante de nuestros clientes”

instaladores. De esta manera podremos presentar un proyecto mucho más sostenible, exacto y profesional al cliente final.

En Roblan ofrecemos formaciones constantes en diferentes aspectos de la iluminación, que abarcan temas muy variados. Además, hemos abierto nuestro departamento técnico, de proyectos y de promoción para trabajar en equipo con distribuidores, instaladores, arquitectos o constructoras. Si el trabajo en equipo funciona bien, podemos ofrecer proyectos mucho más innovadores y con un resultado idóneo.

### ¿Se pueden aprovechar los fondos europeos de reconstrucción para potenciar estas iniciativas en su sector?

En Roblan creemos que, como país, debemos trabajar por cambiar algunas de las situaciones actuales de las que no podemos sentirnos orgullosos: España es líder en gasto de alumbrado público y en contaminación lumínica. Es el momento, con esa ayuda europea, de transformar ciudades y pueblos en unos espacios más sostenibles y eficientes. Creo que esto es lo que debemos aprovechar. Por nuestra parte, queremos apoyar que ese cambio sea lo más innovador y eficiente posible.

### ¿Puede decirnos algo más de la estrategia de Roblan sobre sostenibilidad y respeto medioambiental?

En Roblan estamos en continuo seguimiento y mejora de la normativa ISO 14001 y nos proponemos una meta anual de mejora en lo relativo al reciclado. Para nosotros la protección del medioambiente es un tema prioritario, dado que buscamos mitigar la huella que dejamos en el planeta por la puesta en marcha de nuestra actividad industrial. Somos una empresa sostenible, por eso en nuestro día a día identificamos los riesgos ambientales que podríamos generar mientras desarrollamos nuestra actividad, de manera que todos nuestros clientes —profesionales o usuarios—, pueden estar tranquilos con que la gestión de nuestros productos no solo es eficaz, sino que también es sostenible medioambientalmente. De este modo afirmamos que en el proceso de fabricación y venta de nuestras luminarias, ni nuestra empresa ni nuestros proveedores emitimos gases nocivos, no derramamos sustancias tóxicas, aseguramos que usamos racionalmente los recursos y confirmamos que damos un tratamiento adecuado a los residuos generados.

### Para finalizar, ¿qué opina de la marcha del negocio en el corto y medio plazo?

Creo que se abre una puerta esperanzadora para nuestro sector y nuestra industria. Si tenemos en cuenta la futura llegada de estos fondos europeos que, en parte, se destinarán a la protección medioambiental y la búsqueda de la eficiencia energética, creo que nuestro sector de la iluminación puede vivir una etapa de verdadero crecimiento.



Para más información sobre Roblan escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AUNA.

“Uno de los cambios fundamentales es el paso dado hacia la digitalización, que era algo que estaba costando en nuestra industria”

# “NUESTRO SECTOR SE VERÁ BENEFICIADO POR LAS INVERSIONES DE LOS FONDOS EUROPEOS”

“Habrá cambios después de esta pandemia que ha paralizado el mundo y nuestra manera de vivir, consumir, movernos, lo que ha tenido un impacto en el medioambiente y en particular en nuestro entorno más próximo” afirma Gloria Padial —Responsable comercial en Grupo SFA— en esta entrevista. “Todo esto desde una perspectiva realista y sin ser naíf, pienso que nos estamos concienciando de que alguna cosa tenemos que cambiar”.

## Estos cambios pueden modificar también el modelo de negocio de su empresa?

Más que el modelo de negocio será nuestra forma de trabajar. Estamos implantando un modelo de trabajo híbrido: un mix de teletrabajo y oficina.

Se ha demostrado que se puede ofrecer un óptimo y eficiente nivel de servicio a nuestros clientes con el teletrabajo, pero también creo que se puede perder algo de comunicación e interacción con el equipo, sobre todo entre áreas funcionales que no colaboran directamente. Creo que será beneficioso tanto desde el punto de vista de la conciliación familiar como para la disminución de la contaminación de nuestras ciudades.

## Y en cuanto a las medidas sanitarias y de higiene ¿Qué podemos esperar de SFA?

Para nosotros esta pandemia también ha generado una gran

**“El consumidor cada vez es más consciente de lo que compra y nosotros contribuiremos ofreciendo soluciones sostenibles”**

**“Esta pandemia también ha generado una gran oportunidad porque nuestro producto estrella, Sanitrit, es la solución para instalar un baño o una cocina donde se necesite”**

oportunidad porque nuestro producto estrella, Sanitrit, es la solución para instalar un baño o una cocina donde se necesite. Imagina una vivienda con un baño y 4 o 5 personas conviviendo. En cualquier pequeño espacio se puede montar un aseo, baño, etc.

Por otra parte, nuestro otro portfolio, Kinedo, contiene bañeras, cabinas de hidromasaje y *spas* que mejoran nuestra la calidad de vida ofreciendo una experiencia de bienestar físico y mental.

## ¿Habrá nuevos productos?

Sanitrit nació en Francia con el objetivo de mejorar las medidas higiénicas de las viviendas de París hace ya más de seis décadas. Basándonos en nuestra experiencia tanto industrial como de diseño en el ámbito de las soluciones de bombeo y evacuación del agua, queremos desplegar una cultura específica de bienestar e higiene en todos los mercados en los que operamos.

**También se vaticinan más cambios en la forma de interactuar de las empresas con su target más profesional, esencialmente**

## prescriptores y distribuidores...

SFA siempre ha creído en la formación para poder vender sus soluciones y hemos ido de la mano con nuestros clientes. A raíz de la pandemia cambiamos del presencial al *online* durante las restricciones.

Hemos creado contenidos de formación para el distribuidor y para los instaladores, videos para facilitar la instalación de nuestras diferentes familias, además de actualizar nuestras webs para que sean más interactivas.

Promover la formación y conocimiento de nuestras soluciones, lo hacemos y lo seguiremos haciendo en los formatos que se adapten mejor a este profesional, ese será el cambio.

## ¿Qué nuevos instrumentos de promoción y venta prevén de cara a la pospandemia?

Consolidar el *online* en cuando a contenidos en nuestras webs y combinar las formaciones presenciales con las *online*. No renunciaremos a la cercanía con nuestros clientes, que es uno de los pilares más importantes. Focalizaremos nuestras acciones y utilizaremos

**“SFA siempre ha creído en la formación para poder vender sus soluciones y hemos ido de la mano con nuestros clientes”**

el instrumento más apropiado en cada caso.

**Como sabe, vendrán ayudas de Europa para recuperar la economía ¿Qué iniciativas tienen pensado tomar?**

Nuestras plantas de producción cuentan con el certificado ISO 14001, estándar internacional de gestión ambiental. Además tenemos en marcha un proyecto industrial para reducir el impacto de las mismas en cada una de las fases del proceso de fabricación.

En nuestro caso, el objetivo es que nuestros productos sean más eficientes, consuman menos energía, nuestros embalajes sean de material totalmente reciclable disminuyendo el uso de plásticos.

**¿Qué tienen que decir en el área de la Responsabilidad Social de su empresa?**

En este aspecto nuestro grupo tiene un proyecto muy ambicioso a tres años.

Nuestro objetivo es mejorar la vida de las comunidades a las que llegamos. SFA tiene una larga historia de apoyo a personas con problemas de higiene en todo el mundo. Cada año, en el Día Mundial del Retrete, que promueve iniciativas contra la crisis mundial del saneamiento y contribuye a la consecución del Objetivo de Desarrollo Sostenible 6 (ODS 6), prestamos apoyo mediante donaciones de productos. Esto ayuda a



**Gloria Padial**  
*Responsable comercial de Grupo SFA*

que tanto niños como adultos se beneficien de unas instalaciones sanitarias muy necesarias.

Asimismo y dentro de este proyecto, cada empleado conocerá y aportará sus ideas para que las acciones puedan ser también a nivel local.

**Finalmente ¿qué diría sobre las perspectivas de la economía y de sus sectores de interés?**

Pienso que nuestros gestores deberán trabajar en el buen reparto del fondo de recuperación europeo, y que esta inversión se utilice en fomentar los cambios que

necesita nuestro país en la generación y distribución de energía limpia. Una de las claves sería que las pymes con buenos proyectos pudieran competir con las grandes corporaciones.

Referente a nuestro sector, de manera global, creo que se verá beneficiado por la inversión del fondo europeo que se centrará en las energías renovables y edificaciones más eficientes.



Para más información sobre **SFA** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AUNA.

**“SFA tiene una larga historia de apoyo a personas con problemas de higiene en todo el mundo”**

# “EL ÚLTIMO AÑO HA DEMOSTRADO QUE EL CAMBIO EN EL MUNDO PUEDE Y DEBE EMPEZAR DESDE LOS HOGARES”

Patricia Pimenta asumió hace unos ocho meses, en plena pandemia, la responsabilidad de la división Home & Distribution de Schneider, Electric, un área de una enorme proyección e interés estratégico. Entró después de más de 20 años de experiencia en el sector en países como Portugal o Chile. En los dos últimos años desarrolló su labor desde Brasil como vicepresidenta de Desarrollo de Negocio y de Canales de Schneider Electric para América del Sur. En ese puesto “ayudé a nuestros socios en su transformación digital, junto al gran equipo que lideraba” subraya Pimenta. “En la división de Home & Distribution tengo el privilegio de trabajar con un equipo muy maduro y comprometido, capaz de una alta *performance* que siempre busca ir más allá. Un equipo extraordinario”.

## Cuáles son sus planes más inmediatos?

Mi principal objetivo es seguir desarrollando y consolidando soluciones que impulsen la sostenibilidad de las viviendas y edificios residenciales, ayudando en su digitalización y en la del sector eléctrico, trabajando junto a nuestros *partners* en todo lo que respecta a la eficiencia energética, la seguridad, la conectividad y el confort.

El último año ha demostrado, más que nunca, que el cambio en el mundo puede y debe empezar desde nuestros hogares, que son una parte activa de la transición energética. La tendencia está clara, los hogares serán cada vez más digitales, más eléctricos. Creemos firmemente que debemos encontrar el balance para que este desarrollo sea responsable y sostenible.

Es por eso por lo que debemos habilitar las viviendas para supervisar los consumos, optimizar los usos y controlar todos los dispositivos en su interior. Y, además, hacerlo de un modo sencillo y transparente para el usuario. Esto nos plantea un escenario muy interesante y cargado de retos.

## Es evidente que la pandemia ha transformado el mundo ¿Cree que habrá cambios que se quedarán con nosotros para siempre?

Creo que no es posible vivir una experiencia que nos está cambiando tan profundamente como individuos y como sociedad, y luego olvidarnos. Es difícil

**“Lo que antes de la pandemia era físico en más del 95%, a partir de ahora irá pasando al *online* y tenemos que trabajarlo entre todos lo mejor y más rápido posible”**

hacer predicciones, pero si algo tengo claro es que la digitalización, una transformación en la que ya estábamos inmersos y que se ha visto acelerada en el último año y medio, no tiene vuelta atrás. Por las nuevas formas que hemos aprendido de hacer las cosas, con velocidad, más eficientes y porque garantiza la seguridad y la salud de los trabajadores especialmente en momentos en los que la presencia física o el contacto social están limitados. Hemos roto

**“El negocio *online* del que veníamos hablando desde hace mucho tiempo, con la pandemia ha tomado un protagonismo excepcional”**

A portrait of Patricia Pimenta, a woman with dark, curly hair, smiling and wearing a teal blazer over a white top. The background is a blurred outdoor setting.

# Patricia Pimenta

*Vicepresidenta de Home & Distribution Iberia de Schneider Electric*

**“Creo que no es posible vivir una experiencia que nos está cambiando tan profundamente y luego olvidarnos”**

barreras muy importantes. Todo lo que hemos aprendido a nivel digital ha llegado para quedarse.

En el caso del sector residencial, en Schneider Electric creemos que la respuesta pasa por varios temas clave. El primero es la personalización. En los tiempos que vivimos hemos visto la importancia de adaptar los hogares a nuestras necesidades. En ellos vivimos, trabajamos y disfrutamos con nuestras familias. La eficiencia y la sostenibilidad son otros dos objetivos a tener en cuenta. Es imprescindible teniendo en cuenta que se espera duplicar la demanda energética hasta 2050.

Todas las empresas y los profesionales del sector debemos tener estas

áreas muy presentes en nuestras soluciones y servicios para responder a la demanda real del mercado y seguir siendo competitivos.

### ¿Hasta qué extremo pueden transformar el negocio de su empresa?

A nivel interno, si algo ha demostrado el último año es que contar con una estrategia de digitalización previa, como era nuestro caso, fue y es una auténtica ventaja competitiva. Estábamos preparados para lo que ha ocurrido desde el minuto uno y hemos podido pasar al teletrabajo de forma inmediata, garantizando la salud de los trabajadores y la continuidad de nuestras operaciones.

Por lo que respecta al negocio, nunca antes habíamos vivido algo igual. Nuestros mercados, el español y el portugués, están mayormente formados por pymes y estas han sufrido un gran impacto. Sin embargo, sigo siendo optimista y viendo las oportunidades que se avecinan.

### Muchas empresas fabricantes han mostrado debilidades y carencias en su cadena de suministros en los peores momentos de la pandemia. ¿Qué lecciones cabe extraer?

Creo que más que nunca podemos dar valor al producto *Made in Spain*. En Schneider Electric fabricamos productos para el sector residencial desde nuestras fábricas de Meliana y Puente La Reina. Son totalmente punteras en eficiencia y sostenibilidad porque integramos nuestras tecnologías digitales más innovadoras como el *machine learning*, la extracción de datos de funcionamiento mediante software o la realidad aumentada.

## “El PREE contempla la domótica por primera vez como sistema de control y monitorización para conseguir eficiencias”

## “Si algo ha demostrado el último año es que contar con una estrategia de digitalización previa, como era nuestro caso, fue y es una auténtica ventaja competitiva”

### ¿Cómo cree que evolucionará la manera de promocionar y vender?

La situación actual del mercado nos exige ser más proactivos e innovadores en la búsqueda de clientes y en nuestra propuesta de valor para generar más demanda. Para esto e independientemente de su tamaño, las empresas necesitan transformarse digitalmente adquiriendo nuevas capacidades que van a ser muy relevantes en la distribución.

Con la pandemia, el negocio *online* del que veníamos hablando desde hace mucho tiempo —y que Schneider Electric se ha ocupado de liderar en los últimos años—, ha tomado un protagonismo excepcional. Ahora toca trabajar en este sentido de forma clara y con urgencia. En Schneider Electric ponemos toda nuestra experiencia y liderazgo al servicio de los *partners* para ayudar en términos de contenidos con herramientas muy fáciles de instalar y de usar, como ‘eDesign’, ‘Easyquote’ o toda la oferta de selectores y configuradores que hacen muy fácil sus tareas diarias.

No lo olvidemos, lo que antes de la pandemia era físico en más del 95%, a partir de ahora irá pasando al *online* y tenemos que trabajarlo entre todos lo mejor y más rápido posible.

### ¿Es la comunidad Especialista Wiser la respuesta de SE a los problemas endémicos de las empresas instaladoras?

Sin duda. La misión de nuestro programa EcoXpert es especializar a empresas instaladoras e integradoras, lo que elimina la problemática del intrusismo. Además, en Schneider Electric les formamos para que sean capaces de desarrollar edificios y viviendas más inteligentes, infraestructuras más fiables y con una eficiencia energética optimizada. Esto ayuda al crecimiento de su negocio, al incremento de su rentabilidad y a su diferenciación dentro del mercado.

### Como sabe, se preparan en Europa ayudas multimillonarias para reimpulsar la economía. ¿Cómo va a responder su empresa?

Nuestras soluciones de hogar inteligente, como la gama Wiser, no solo incrementan el confort de los ocupantes, sino que suponen una gran diferencia en materia de sostenibilidad. Por esta razón pueden ser susceptibles de ser subvencionadas dentro de los programas que el Gobierno español ha lanzado para vehicular las ayudas europeas, como el PREE. Este, por primera vez, contempla la domótica como siste-



ma de control y monitorización para conseguir eficiencias superiores.

En lo que respecta a la movilidad sostenible, soluciones como nuestro sistema de gestión de carga 'Load Management System' podrían ayudar a conseguir las ayudas del plan MOVES, ya que contribuyen a impulsar la implantación del vehículo eléctrico en el hogar conectado.

Paralelamente, en Schneider Electric lanzamos un plan para ayudar a las empresas y a sus *partners* a enfocar sus inversiones de forma que puedan beneficiarse de las ayudas derivadas de este tipo de iniciativas.

#### ¿Qué diría sobre las perspectivas del sector en el medio plazo?

Yo soy muy optimista en todas las áreas, tanto en lo que respecta a la gestión energética, como al confort e iluminación, el entretenimiento, el control y la conectividad, la seguridad o los electrodomésticos inteligentes.

Además, el consumidor también es más consciente del impacto que tiene su hogar sobre el medioambiente y de la urgencia de incrementar la eficiencia

**“Creo que más que nunca podemos dar valor al producto *Made in Spain*”**

**“La digitalización, una transformación en la que ya estábamos inmersos y que se ha visto acelerada en el último año y medio, no tiene vuelta atrás”**

energética de la vivienda para contribuir a dejar un mejor planeta a las generaciones siguientes. Sin duda, las nuevas normativas ambientales impulsarán aún más la concienciación de las personas y las empresas. Por todo ello, creo que el futuro de la *Green Home* es verdaderamente prometedor.



Para más información sobre **Schneider Electric** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# “NOS TOCA APORTAR INDIVIDUALMENTE CADA DÍA LO MEJOR DE NOSOTROS PARA QUE LA SOCIEDAD SE RECUPERE”

“Con la pandemia hemos sufrido cambios y algunos se van a quedar para siempre, como las reuniones virtuales o el teletrabajo”, afirma en esta entrevista Caterina Poy —adjunta a la dirección comercial Iberia en StH—. Aunque se muestra rotunda cuando afirma que los nuevos hábitos de “higiene y medidas sanitarias sí deberían quedarse”, es más reticente a considerar que vaya a cambiar el modelo de negocio de su empresa porque “requiere de más factores”, pero constata que “el e-commerce ha cogido en España mucha más fuerza en este periodo que en los últimos cinco años”.

## Han tenido problemas con la producción durante la pandemia?

La globalización afecta por igual a la materia prima, los componentes o la externalización de operaciones, por lo que ha impactado en todos los niveles.

En StH, que tenemos una parte de nuestra producción deslocalizada en Asia, lo hemos sufrido sobre todo al principio, hasta que fuimos capaces de ver cuál iba a ser el alcance para poder tomar acciones correctivas. Y, en cuanto a nuestra producción local, nacional o europea, el escenario no ha sido muy distinto. Hasta que no alcancemos una regularización del ciclo de demanda y oferta (sobre todo de oferta), seguiremos viendo desajustes durante 2021.

Relocalizarse en una producción más cercana nos hubiera mejorado algo la situación, pero no nos hubiera librado de vivirla.

## ¿La respuesta está en la Industria 4.0?

No solo en la Industria 4.0, que obviamente es necesaria por todo lo que conlleva, sino también en una reeducación de los hábitos de consumo. StH trabaja cada día para mejorar sus procesos de fabricación, optimizarlos y hacerlos más sostenibles.

Intentamos ofrecer productos-solución a los consumidores, tanto usuarios como profesionales, que les aporten facilidades en su día a día, sea a través del internet de las cosas o bien creando productos más eficientes para todos.

La digitalización ya es una realidad y una necesidad.

## ¿Habrá nuevos productos para la seguridad sanitaria?

¡Claro, StH siempre está en constante evolución y mejora! Bajo la marca de grifería Clever ofrecemos productos *contactless* para su uso en colectividades donde hay una gran afluencia de público. En breve lanzamos al mercado un *upgrade* de estas gamas de griferías que incorporarán un dispensador de jabón adicional. Muy adecuado con las nuevas medidas sanitarias.

**“La digitalización ya es una realidad y una necesidad”**

## ¿Cómo cree que evolucionará la forma de interactuar con su target más profesional, esencialmente prescriptores y distribuidores?

Nuestros principales *influencers* a la hora de la venta son los profesionales. StH está volcado en ellos y la prescripción es imprescindible para dar visibilidad al valor añadido de la marca, no solo la del propio producto sino también la de la marca, como visión global de empresa. ¡StH como un todo!

Nuestra estrategia pasa por ahí, por atender este colectivo tan importante para nosotros.

## ¿Qué instrumentos de promoción y venta están implementando?

El uso de las redes sociales está siendo una vía en la que cada vez nos encontramos más cómodos. Colaboramos con diferentes *influencers* de Youtube, Instagram o Facebook, que a su vez se han convertido en prescriptores, tanto para grifería como para fontanería y calefacción.

Potenciamos también nuestro blog y nuestra web, ante todo buscando acercar al profesional cada vez más a la realidad tangible del producto.

## ¿Cree que las(os) profesionales de la instalación están respondiendo a este acercamiento?

La profesionalización y la digitalización también les toca a ellos y de lleno. La instalación debe especializarse, dar ese valor añadido en su trabajo del día a día para protegerse de todos los factores externos a los que se enfrenta.

Muchos profesionales cuentan con magníficos planes de formación en varios ámbitos, gestión de empresa, nuevas tecnologías, nuevos productos para nuevas soluciones, etc.

## ¿Cambiará en algo su política en este terreno en la pospandemia?

StH, que lleva más de 45 años en el sector, ha ido evolucionando desde sus inicios junto con las ne-

## “Nuestros principales influencers a la hora de la venta son los profesionales prescriptores y distribuidores”

cesidades de sus clientes, adaptándose siempre para estar en primera línea y ofrecer el apoyo a todos los niveles a toda la cadena de suministro. A cada cual lo suyo. Por ejemplo con colaboraciones con escuelas de formación profesional, gremios de instaladores, *webinars*, etc. ¡Interactuamos con ellos a todos los niveles!

### Ante los planes de estímulo para la recuperación económica ¿cómo piensan participar?

A través de la prescripción (ingenierías, constructoras, instaladores), de la formación de los distribuidores, tanto con sus equipos de ventas como con sus técnicos. Además, aumentaremos las actividades de comunicación, divulgación y colaboración con RRSS y Social Media. Asimismo, junto con la promoción de productos ya existentes, crearemos otros nuevos diseñados para mejorar la ecoeficiencia de los recursos energéticos (agua, gas, energía, etc.), así como la sostenibilidad medioambiental.

### Describe cuál es la política de Standard Hidráulica en RSC.

StH es un grupo comprometido con el cumplimiento de las normas y principios éticos, así como de toda la legislación y regulaciones vigentes. Por esta razón, tiene implantado un código ético o de conducta y otros programas que ayudan a la consolidación de pautas de actuación aceptadas y respetadas por todos los que formamos el Grupo.

Puedo ponerle algunos ejemplos como la obtención de la ISO14001, un programa interno de prevención de delitos, la implantación de un plan de igualdad y de mecanismos de control de la huella de carbono,

**“La prescripción es imprescindible para dar visibilidad a nuestro valor añadido, no solo el del propio producto sino también el de la marca”**



## Caterina Poy

Adjunta a la dirección comercial  
Iberia – KAM en Standard Hidráulica

ayudas a la conciliación familiar de los empleados, entrevistas anuales del desempeño, cumplimiento de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales, entre otros muchos.

### ¿Qué diría sobre las perspectivas de negocio en España en el medio plazo?

Bajo mi punto de vista (no soy economista) debo decir que a medio plazo veo la economía española muy debilitada. Ha habido y hay aún muchos ERTES. Muchas empresas de distribución se han beneficiado durante los peores meses de los ICO, pero todo esto hay que devolverlo, hay que volver a dar empleo a la sociedad. ¡Vaya, como ve no soy muy optimista!

Nos toca aportar individualmente cada día lo mejor de nosotros para que la sociedad se recupere lo antes posible.



Para más información sobre **Standard Hidráulica** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# “LA RECUPERACIÓN SERÁ MÁS RÁPIDA QUE EN LAS CRISIS ANTERIORES”

“Aunque ya lo poníamos en práctica a pequeña escala, el teletrabajo se ha quedado implantado de forma definitiva: un 60% de nuestro tiempo será trabajo presencial y un 40% teletrabajo” señala Eva Gago —directora comercial y de marketing en Unecol Group—. En nuestra empresa siempre hemos apostado por el bienestar de nuestro equipo y pensamos que la conciliación es vital para el éxito del proyecto”.

“Todos pensábamos que el mundo iba a cambiar, pero el paso del tiempo y la nueva normalidad han hecho que olvidemos los primeros buenos propósitos

—afirma Eva Gago—. En cualquier caso, considero que hay cambios que han venido para quedarse, entre otros, los sistemas de trabajo o la necesidad de acercar la cadena de suministros”.

## ¿Qué más cambios vislumbra?

Además de internamente por la implantación del teletrabajo, a nivel de negocios se han abierto nuevas fórmulas que evitan desplazamientos y rentabilizan las reuniones.

Por suerte, Unecol es una empresa muy dinámica y ya antes de la pandemia teníamos en marcha diversas mejoras, toda ellas en la dirección a la que nos ha llevado

**“Llevamos más de un año trabajando en líneas propias de producción y envasado para traer la producción que teníamos deslocalizada”**



## Eva Gago

Directora comercial y de marketing en Unecol Group

esta nueva situación. Entre otras, la digitalización de nuestro canal de ventas, formación de clientes para pasar pedidos online, etc. Todas estas mejoras nos han facilitado mucho la adaptación a la era pospandémica.

### ¿También en la cadena de suministros?

Sin lugar a dudas el gran reto está siendo el suministro de materiales, que ha hecho aún más evidente la dependencia de nuestro país en materias primas. Es evidente que las empresas que quieren seguir en primera línea deben trabajar en la relocalización de sus abastecimientos.

### ¿La respuesta está en la Industria 4.0?

Ya hace años que iniciamos este camino y, como decía antes, la pandemia aún lo ha evidenciado más. En nuestro caso, llevamos más de un año trabajando en líneas propias de producción y envasado para traer la producción que teníamos deslocalizada.

### Otra inquietud está en la higiene y las medidas sanitarias anti-contagios...

Nosotros no cerramos ni un solo día, por lo que todo indica que hemos hecho bien las cosas con las medidas tomadas. Fuimos de los primeros en aplicar grupos burbuja, multiplicamos el servicio de higiene y limpieza, aplicamos ventilación organizada en cada oficina, etc. y gracias a esto no hemos sufrido ni un solo contagio dentro de nuestras instalaciones. Tengo que recordar también que disponemos en nuestro catálogo

## “Estamos implementando un aula de demostraciones y formación virtual en nuestras instalaciones con los medios más avanzados: CGI, multicámara, etc.”

de productos como el SaniChubb, desinfectante registrado en Sanidad que elimina el 99,9% de las bacterias y tiene demostrada y certificada su capacidad para eliminar virus. Seguimos trabajando en el desarrollo de productos menos agresivos con el usuario y el medioambiente.

### ¿Cómo cree que evolucionará la manera de promocionar y ‘vender’ los productos y servicios de Unecol Group?

Nuestro equipo de IT nos facilitó las herramientas necesarias al principio de la pandemia y, a día de hoy, las tenemos tan extendidas y amortizadas que dudamos mucho que vayan a caer de desuso próximamente. Ciertamente, la tecnología nos facilita mucho las tareas y, en este caso, nos salva de la presencialidad sin restar un ápice de eficiencia.

Respecto a nuestros clientes, ya llevábamos una senda bastante innovadora de relación digital con ellos, permitiéndonos métricas, análisis, etc.

Además, estamos implementando un aula de demostraciones y formación virtual en nuestras instalaciones, con los medios más avanzados: CGI, multicámara, etc.

También, desde hace años, trabajamos con prescriptores *online*, *youtubers* con los cuales no hemos interactuado nunca presencialmente, pero que se encargan de llevar nuestros productos a cerca de 400.000 usuarios mensualmente.

### En su opinión ¿qué debería cambiar en la profesión de instalador(a) para afrontar con éxito la era pospandemia?

La mejor forma de combatir todos los problemas de la instalación pasa por la formación, en la que debemos de estar implicados las tres partes, es decir, instaladores, distribuidores y fabricantes. Ya antes de la pandemia comenzamos una campaña de demostraciones y charlas en los almacenes dirigidas al personal de primera línea y a los instaladores. Durante la pandemia tuvimos que paralizarlas, pero pensamos volver a implementarlas a partir del mes de septiembre.

### ¿Cómo piensa Unecol Group participar en la recuperación que auspiciarán los fondos europeos?

Continuando en la senda que emprendimos hace más de un lustro con productos más sostenibles, sin disolventes y con menor huella de carbono. Tenemos varios proyectos, tanto

“La mejor forma de combatir todos los problemas de la instalación pasa por la formación”

“En estos momentos vivimos situaciones absolutamente contrarias según el sector que analicemos”

## “Nuestra estrategia de RSC se basa en la reducción del impacto directo de nuestra actividad y en la concienciación de nuestros empleados”

### “Durante 2020 Unecol adquirió la empresa de productos de limpieza Chubb, trasladando las instalaciones a nuestra fábrica de Almussafes”

de productos con materias primas de origen renovable, adhesivos bajos en emisiones de volátiles, fórmulas sin disolventes, así como la mejora y cambio de envases hacia presentaciones con materiales reciclados y reciclables. Durante este año y el próximo tenemos previstas varias incorporaciones de productos en esta línea.

#### ¿Cuál es la política en RSC de Unecol Group para la era pospandemia?

Está en nuestra planificación estratégica llegar al último eslabón, así que va a ser ‘seguir el guion’. Con mucho esfuerzo, eso sí, pero con todas las herramientas que hemos adaptado y desarrollado en los últimos años.

Nuestra estrategia de RSC se desarrolla fundamentalmente en dos ámbitos: la reducción del impacto directo de nuestra actividad y en la concienciación de nuestros empleados.

Para llevarlos a cabo, entre otras iniciativas, acabamos de inaugurar nuestras instalaciones de energía fotovoltaica, hemos instalado nuevas líneas de envasado, y somos también la primera empresa del sector multiprecio con un *packaging* reciclable y de origen reciclado.

Además, hemos instaurado una plataforma digital de comunicación para los trabajadores, reduciendo el consumo de papel y promoviendo la transparencia con nuestro personal, y disponemos de jornadas de trabajo con horarios flexibles y una política clara de teletrabajo.

Cabe destacar que Unecol fue la primera empresa de la Comuni-

dad Valenciana en tener implantado un sistema de calidad ISO 9001, que a lo largo de estos años ha implantado una cultura de mejora continua, integración de procesos, participación de empleados y alta dirección. Por otro lado, la certificación 14001 contribuye al uso eficiente de recursos e incluye medidas como la disminución del uso de luz, agua, etc.

#### Finalmente ¿qué perspectivas tiene sobre la economía española y sus sectores de interés?

En estos momentos vivimos situaciones absolutamente contrarias según el sector que analicemos.

En nuestro caso, todas nuestras divisiones con las marcas Supertite, Unecol y Chubb, están teniendo incrementos de demanda muy importantes, pero también serios problemas de abastecimiento y una terrible inestabilidad de precios.

Muy probablemente el mercado tenderá a normalizarse, ya que en algunos casos los incrementos se deben a un sobre *stock* por parte del distribuidor ante la inquietud por falta de suministro. No obstante, la realidad de la situación vivida comenzaremos a verla hacia el final del año, con la finalización de los ERTE y con la falta de los negocios que no hayan resistido. Aún así, pensamos que la recuperación será más rápida que en las crisis anteriores.

En nuestro caso concreto, vivimos un período de expansión con la incorporación al grupo de nuevas divisiones. Durante 2020 Unecol adquirió la empresa de productos de limpieza Chubb, trasladando las instalaciones a nuestra fábrica de Almussafes. Chubb está presente en los principales actores del canal y complementa nuestro surtido actual. La dirección de la empresa continúa apostando por una ampliación de nuestras gamas, líneas de negocio y canales.



Para más información sobre **Unecol** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AUNA.



Simplemente **zonificado**  
Simplemente **calor y frío**  
Simplemente **eficiente**  
Simplemente **evolucionado**  
Simplemente **inteligente**

evohome – el sistema de zonificación más avanzado del mercado ahora es más inteligente



Compatible con  
bomba de calor



Control  
de frío y calor



Escalado de  
carga avanzado



Climatización  
inteligente

El sistema de zonificación inteligente para calderas, radiadores y calefacción por suelo radiante ahora incluye:

- **Compatibilidad con bombas de calor** – la elección ideal para sistemas de calefacción, ahora y en el futuro.
- **Control de temperatura de calor y frío** – confort de zona individual, cálido en invierno y fresco en verano.
- **Escalado de carga avanzado** – aprende la capacidad de temperatura de la estancia y hace funcionar la caldera a un ritmo más bajo, lo que mejora la eficiencia energética.
- **Climatización inteligente** – reduce la calefacción innecesaria, según la temperatura exterior, la temperatura ambiente y el punto de ajuste.

evohome – el único sistema de zonificación inteligente que va a necesitar.

Para más información visite: [homecomfort.resideo.com/evohome](http://homecomfort.resideo.com/evohome)

# “NUESTRO SECTOR ELÉCTRICO ES UN CLARO EJEMPLO DE ECONOMÍA REAL, DE ALTO VALOR AÑADIDO Y DE FUTURO”

“La covid nos ha recordado que las empresas somos entes vivos y que para sobrevivir debemos adaptarnos a entornos cambiantes y a menudo poco predecibles”, afirma Neus Mas —CEO de Unex— en esta entrevista en la que muestra optimismo y determinación ante el futuro pospandemia: “Unex se está preparando para continuar siendo durante 50 años más el referente en nuestra especialidad, pero en un entorno híbrido con un mayor componente tecnológico en el que debemos aprovechar la digitalización para aportar mayor valor añadido a nuestros clientes. La tecnología debe estar al servicio de las personas”.



**Neus Mas**  
CEO en Unex

## ¿Qué lecciones cabe extraer de la pandemia en el contexto industrial?

La pandemia ha evidenciado las carencias del modelo de globalización ligado a la deslocalización

de la producción y al trabajo *just in time*, minusvalorando la importancia del servicio (*stock*).

Unex siempre ha priorizado no fallar a sus clientes. A lo largo de toda la pandemia nuestra prio-

ridad ha sido asegurar nuestra fiabilidad de entrega. Éramos conscientes de la gravedad de la situación y de que no podíamos dejar desatendidos a nuestros clientes ligados a sectores tan estratégicos como el sanitario y la industria alimentaria.

Unex siempre ha apostado por la fabricación local y por un alto nivel de *stocks*. El objetivo final siempre ha sido poder garantizar a nuestros distribuidores el servicio inmediato, ya que ellos a su

**“La pandemia ha evidenciado las carencias del modelo de globalización ligado a la deslocalización de la producción y al trabajo *just in time*”**

vez toman un compromiso de entrega con su cliente final.

### ¿Qué nuevos instrumentos de promoción y venta está implementando Unex de cara a la pospandemia?

En este mundo tan disruptivo, Unex continúa defendiendo la venta 100% a través de la distribución profesional de material eléctrico. Nuestra voluntad es acompañar al distribuidor en su proceso de digitalización, aportando elementos diferenciados como bases de datos de producto con información de calidad y configuradores. Estamos seguros de que AUNA Distribución será a corto plazo un actor relevante en esta transformación digital que permita dar más y mejores servicios al usuario final. AUNA Distribución es un grupo que ya ha demostrado en otros proyectos estratégicos su capacidad para crear valor desde la distribución independiente. Respecto al prescriptor, estamos desarrollando herramientas que le ayuden al desarrollo de sus proyectos, como por ejemplo los formatos BIM/Revit. Es importante potenciar la tecnificación de nuestro sector en un mundo que tiende a banalizarse. A nivel de promoción, hemos adoptado un formato híbrido siempre que el cliente así lo haya requerido.

### ¿Unex cambiará en algo su política de apoyo a los(as) profesionales de la instalación?

El instalador es un eslabón fundamental en nuestra cadena de valor para el que, como para todos, el nuevo entorno presenta

**“La clave es evolucionar nuestro modelo económico reforzando la economía real productiva frente a la economía financiera”**

## “Unex continúa defendiendo la venta 100% a través de la distribución profesional de material eléctrico”

importantes desafíos. Nuestra voluntad como empresa especialista es continuar ayudando en ofrecerle soluciones innovadoras, seguras y medioambientalmente sostenibles, así como herramientas que les ayuden en sus proyectos (por ejemplo, configuradores). También es relevante su labor de tecnificación en sectores nuevos más especializados donde se requiere una mayor profundidad de conocimiento.

### ¿Cómo cree que debería ser la pospandemia que se impulsa desde Europa?

A nuestro entender la clave es evolucionar nuestro modelo económico reforzando la economía real productiva frente a la economía financiera. Es decir, una economía basada en la soberanía tecnológica, con una alta capitalización e inversión en **FBCE**, exportadora y que como resultado genere un mercado laboral estable y cualitativo.

Debemos aumentar la inversión en I+D y pasar del 1% de nuestro PIB al 3% y, a la vez, conseguir que la participación industrial alcance el 20% del PIB. La reindustrialización y el *reshoring* son nuestros retos y a la vez nuestra oportunidad. En todo este proceso es clave el fortalecimiento de las pymes como motor de cambio.

### Cabe encuadrar esta perspectiva en un marco más amplio que es el de la responsabilidad social de la empresa...

Unex, como la mayoría de empresas familiares, parte de una filosofía basada en esa responsabilidad. La RSC está incorporada en nuestro ADN como compañía, en nuestra cultura y en nuestros valores.

El alma de la empresa familiar, al tener un liderazgo más humanista y de cercanía, conlleva un mayor sentido de responsabilidad con

la gente (ya sean clientes, colaboradores o proveedores), con el territorio (a través de la fabricación local) y con la sociedad en general. Si tomamos como ejemplo el concepto de sostenibilidad en su sentido más amplio, Unex, como empresa familiar, prima la sostenibilidad en cada una de sus decisiones al medirse esta por el concepto de legado y con una visión más de largo plazo.

En este sentido, Unex continúa apostando por la fabricación 100% local, por el cuidado y respeto del medioambiente, así como por un entorno siempre de acuerdo a nuestros principios de rigurosidad para una mayor garantía de nuestros clientes como son los socios de AUNA Distribución.

### ¿Qué pasará en nuestros sectores en el medio plazo?

Los pronósticos para nuestra economía son positivos y de crecimiento, pero yo por naturaleza soy prudente. Descontaría el efecto estacionario que el dopaje económico pueda tener.

Al final, lo que nos tiene que quedar es que seamos capaces de revertir los problemas estructurales actuales, como es el alto nivel de desempleo (al que añadiría el de endeudamiento) y de crear una economía real, resiliente y sostenible basada en soberanía tecnológica, innovación y con sectores de alto valor añadido.

Nuestro sector eléctrico es un claro ejemplo de economía real, de alto valor añadido y de futuro.



Para más información sobre **Unex** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# “EL MODELO DE NEGOCIO TIENE QUE TRANSFORMARSE POTENCIANDO MUCHO MÁS A LAS PERSONAS Y EL TALENTO”

“La mayor fuerza que puede tener una empresa es su equipo”, afirma Margarita Vilarasau —gerente de Wirquin Calaf— por esta razón hace hincapié en esta entrevista sobre la “implantación de procedimientos que favorecen y actualizan todas las medidas diagnósticas, higiénicas y preventivas posibles”.

**¿Cree que habrá cambios que se quedarán con nosotros para siempre?**

Es muy importante que nos proyectamos hacia la normalidad, pero la normalidad tal y como la teníamos concebida tardará un poco más en llegar. Emocionalmente todos necesitamos sentir que podemos recuperar nuestra “normalidad” de antes de la pandemia, pero no será fácil conseguirla. A nivel de movilidad seguramente estará garantizada en breve, pero a la crisis sanitaria le sigue la económica. Necesitamos medidas drásticas que permitan una recuperación económica, pues sectores clave para la recuperación del PIB han quedado muy dañados y se tardará en recuperar. Infinidad de pequeñas empresas que han desaparecido y familias que se han quedado sin trabajo. Una economía sana y estable es fundamental para mejorar la vida de las personas. Hemos de aplicar cambios importantes sobre nuestra manera de pensar, potenciando nuestros valores más colaborativos, siendo una sociedad mucho más eficiente.



**Margarita Vilarasau**  
Gerente en Wirquin Calaf

**“Es muy importante que nos proyectemos hacia la normalidad, pero esta, tal y como la teníamos concebida, tardará un poco más en llegar**

**¿Hasta qué extremo pueden transformar el modelo de negocio(s) de su empresa?**

La situación que hemos vivido nos ha puesto a prueba sin precedentes, y ha dejado claro que las empresas pueden ser mucho más flexibles y colaborativas adaptándose en cada momento para focalizarse y responder a la necesidad más importante, alineando valores, objetivos y participación. Tenemos la responsabilidad de facilitar y conciliar las necesidades productivas de la empresa con las vidas de nuestros equipos, y sobre todo garantizar la seguridad de continuidad para nuestros clientes. Ha quedado demostrado que la mayor fuerza que puede tener una empresa es su equipo por lo tanto el modelo de negocio tiene que transformarse (teletrabajo, digitalización...) potenciando mucho más las personas y el talento.

**Aunque quizá no sea su caso, muchas empresas fabricantes han demostrado debilidades y carencias en la cadena de suministros ¿Qué lecciones cabe extraer?**

La proliferación de estrategias centradas en la reducción de los costes de producción (coste de mano de obra) ha obviado riesgos no predecibles, como el que estamos experimentando.

**¿La respuesta está en la Industria 4.0?**

Se habla de la industria 4.0 como una nueva revolución industrial, que combina técnicas de producción y operaciones inteligentes, para gestionar datos a tiempo real y poder tomar decisiones estratégicas avanzadas..., es fantástico. Wirquin dispone de 7 plantas pro-

ductivas repartidas en diferentes países, que suministran a todos los mercados, por lo que desde hace tiempo invierte en nuevas tecnologías y herramientas más predictivas que permitan obtener una organización más ajustada, y reducir los riesgos en materia de productividad.

**Otra inquietud está en la higiene y las medidas sanitarias anticontagios. ¿Qué podemos esperar por parte de Wirquin Calaf en este terreno en los próximos meses?**

Desde el principio se ha primado la seguridad del equipo implantando procedimientos que favorecen i actualizan todas las medidas diagnósticas, higiénicas y preventivas posibles. Entre ellas el mantenimiento de turnos de teletrabajo en todos los departamentos que sea aplicable, reducir al máximo actividades que requieran estar en entornos con aglomeraciones de personas, etc..

**Hemos de aplicar cambios importantes sobre nuestra manera de pensar, potenciando valores más colaborativos para lograr una sociedad mucho más eficiente**

**¿Habrá nuevos productos o servicios que refuerzan la seguridad sanitaria en estas instalaciones?**

**Evidentemente** seguiremos todas las recomendaciones sanitarias que se comuniquen en todo momento, para garantizar la seguridad de nuestro equipo y por supuesto la actividad de la empresa.

**¿Qué nuevos instrumentos de promoción y venta está implementando Wirquin Calaf de cara a la pospandemia?**

Nos hemos tenido que adaptar a otros medios de comunicación con nuestro entorno, pero se han evidenciado muchas debilidades en este sentido, por lo que es imprescindible un modelo de relación mas digital y profesional, impulsando nuevas estrategias más modernas, actuales y eficientes, que permitan una visión total de nuestras capacidades empresariales y de servicios. Pero este proyecto de instrumentos de comunicación : promoción, venta, formación..., lo planteamos de forma coordinada con nuestros clientes, para fomentar la creación de sinergias de contenidos que respondan a sus necesidades y objetivos.

**Es necesario impulsar nuevas estrategias más modernas, actuales y eficientes, que permitan una visión total de nuestras capacidades empresariales y de servicios**

## El principal objetivo es recuperar la actividad para garantizar los ingresos y la estabilidad, pero es imprescindible la implementación de nuevas estrategias y formas de actuar

### En su opinión ¿qué debería cambiar en la profesión de instalador(a) para afrontar con éxito la era pospandemia?

Todos los sectores, deben realizar una gran reflexión de cómo afrontar el futuro a corto plazo, y en este aspecto la profesión de instalador no es una excepción, y aún más teniendo en cuenta que se trata de un sector muy atomizado de actuación local, y repartido en empresas de pequeña y mediana dimensión, con metodologías de trabajo "muy tradicional". El principal objetivo es recuperar la actividad para garantizar los ingresos y la estabilidad, pero es imprescindible la implementación de nuevas estrategias y formas de actuar.

Wirquin considera fundamental la formación y la innovación para ganar en eficiencia y productividad. Conceptos imprescindibles a implementar y reforzar en momentos de crisis, por consiguiente seguiremos participando en acciones que fomenten la formación, ofreciendo al profesional instalador, el conocimiento y acceso a nuestros productos.

### Como sabe, se prepara en Europa una lluvia de miles de millones de euros en ayudas para reimpulsar la economía. ¿Cómo piensa Wirquin Calaf conseguir su parte de este 'pastel'?

Wirquin quiere estar a la altura de las circunstancias, y respetará las decisiones gubernamentales al respecto de la asignación de



las ayudas económicas. Como he dicho anteriormente, las empresas hemos de potenciar la responsabilidad y la honestidad. Hay sectores muy impactados económicamente por esta pandemia y, todos debemos asegurarnos que estas ayudas las reciban los sectores económicos y las empresas más vulnerables, para conseguir cuanto antes su recuperación. En cuanto a la estrategia de futuro, WIRQUIN sigue con su política de diferenciación como instrumento de posicionamiento en el mercado, gracias a la innovación de productos, centrándonos en este caso, en responder a criterios de sostenibilidad como punto central.

### ¿Qué va a hacer su empresa para que esos presupuestos lleguen finalmente al conjunto de la sociedad?

Todos y Cada uno de nosotros, a diferentes niveles, jugamos un papel importante en la recuperación de la economía de este país,

y considero que en la situación actual, todavía tenemos una mayor responsabilidad, implicándonos y comprometiéndonos con asociaciones empresariales y sociales que trabajan con el fin de recuperar el bienestar, y la equidad en el reparto de las ayudas económicas.

### ¿Cuál es la política de Wirquin Calaf en RSC? ¿Cuánto invierte Wirquin Calaf en esta área?

Hace tiempo que en el grupo WIRQUIN se trabaja con una estrategia de RSC a 360° denominado 3S: Satisfacción, Sostenibilidad y Simplicidad. Y en cada uno de estos apartados se profundiza en toda la cadena de la actividad de la empresa.



Para más información sobre Wirquin escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

**Haier**  
Aires Acondicionados

# PERLA Split Residencial Inverter



¡Vota este producto  
en los premios AUNA  
2021!



Si eres instalador, únete a nuestro programa de puntos y consigue una garantía de 6 años para todas tus compras Haier, ¡y gana puntos canjeables por regalos!

## Haier | Plus



\*Consulta condiciones en <https://haier-plus.haier-aire.com/>

# “TENEMOS TECNOLOGÍA, AMBICIÓN, PROYECTOS Y RECURSOS PARA TRANSFORMAR NUESTRO MODELO ECONÓMICO Y SOCIAL. ES EL MOMENTO DE ACTUAR”

“Hemos mantenido nuestra apuesta por la formación continua, tanto interna como con nuestros clientes y colaboradores” señala en esta entrevista Sonia Salán —responsable de marketing para cliente final en Signify Iberia—. “Estamos convencidos de que es la estrategia correcta para salir fortalecidos y preparados para acometer los retos que se nos plantearán en el futuro próximo”.

Desde el inicio de la pandemia nuestra prioridad ha sido y sigue siendo la salud, la seguridad y el bienestar de nuestros equipos, clientes y colaboradores” —afirma Sonia Salán. “Hemos implementado diferentes medidas,

como el teletrabajo, con dicha finalidad.

Durante 2020 la pandemia también ha acelerado nuestra estrategia de digitalización, tanto en los procesos internos como en la relación con nuestros clientes.

Por ejemplo, las reuniones y formaciones que realizábamos tanto interna como externamente se han adaptado al formato digital que requiere la actualidad y probablemente se mantendrá en el futuro.



## Sonia Salán

*Responsable de marketing para cliente final en Signify Iberia*

**“Estamos viendo una clara evolución en la base de lo que ofrecemos: de lámparas y luminarias, a un servicio de datos y luz”**

**“Es crucial que todos los implicados en la cadena de valor estén a la última y la formación continuada cobra un papel esencial en este proceso”**

**Es motivo de inquietud en la sociedad las medidas sanitarias anticontagios. ¿Cuál es la línea de actuación de Signify en este terreno?**

Si bien es cierto que la pandemia ha “popularizado” y dado a conocer la tecnología UV-C al público general, Signify tiene una dilatada experiencia en su aplicación. En este momento hemos ampliado nuestra gama de soluciones UV-C para la desinfección de objetos, superficies y purificación del aire con productos seguros y eficientes.

Elaboramos y presentamos en junio del año pasado un estudio realizado con la Universidad de Boston que confirmaba la efectividad de nuestra tecnología UV-C en la desinfección del SARS-CoV-2, el virus causante de la covid-19. Durante 2021 hemos seguido colaborando con otros centros de investigación, como los laboratorios estadounidenses Innovative Bioanalysis (California), para probar la eficacia de esta radiación en la desinfección del aire en espacios cerrados.

También hemos incrementado nuestros esfuerzos en producción e innovación para satisfacer la creciente demanda de estos productos, ya que pensamos que es una tecnología que perdurará más allá de la pandemia.

**En su opinión ¿qué debería cambiar en la profesión de instalador(a) para afrontar con éxito la era pospandemia?**

La industria de la iluminación está inmersa en una transformación muy vinculada a la evolución de las tecnologías. No solo hablamos

del paso de una iluminación tradicional a la tecnología LED, sino de todos los sistemas de control y sus servicios asociados. En esta línea, estamos viendo una clara evolución en la base de lo que ofrecemos: de lámparas y luminarias, a un servicio de datos y luz.

En este nuevo escenario las necesidades de formación y colaboración son constantes a lo largo de la cadena de valor. Es crucial que todos los implicados estén a la última y la formación continuada cobra un papel esencial en este proceso.

**Como sabe, se preparan en Europa ayudas millonarias para reimpulsar la economía. ¿Cómo va a participar Signify?**

Aquí jugarán un papel fundamental los fondos ‘Next Generation’, que buscan la recuperación, la transformación y la resiliencia con el claro enfoque de conseguir una Europa más próspera, verde y digital. Son un impulso nunca visto en Europa.

Llevamos tiempo hablando de la transformación digital y la transición ecológica. Sin embargo, hemos dado pasos muy pequeños en estas líneas en los últimos años. Tenemos tecnología, ambición, proyectos y recursos económicos para transformar nuestro modelo económico y social. Es el momento de actuar.

Ante la oportunidad que supone el ‘Green Deal’, desde Signify hemos lanzado el programa ‘GreenSwitch’, que pretende dar a conocer las oportunidades que ofrece la tecnología de iluminación actual en las cinco iniciativas bandera que se ha planteado la

UE: ola de renovación, energías renovables, economía circular, movilidad limpia y biodiversidad.

**Son políticas todas ellas con un claro sesgo social ¿Cuál es la estrategia de Signify en esta área?**

La sostenibilidad está en el corazón de nuestra estrategia. En septiembre de 2020 hemos alcanzado la neutralidad de carbono en nuestras operaciones a nivel mundial, así como el uso de electricidad 100% renovable.

Aunque los logros alcanzados son significativos, no es el momento de parar. Nuestro programa ‘Brighter lives, better world’ para 2025, con los Objetivos de Desarrollo Sostenible como eje estratégico, tiene cuatro objetivos: duplicar el ritmo del Acuerdo de París, duplicar nuestros ingresos circulares y los de ‘Brighter Lives’, así como duplicar nuestro compromiso con la diversidad e inclusión. Paralelamente, queremos reducir el desequilibrio proporcionando acceso sostenible a la luz a aquellos grupos necesitados a través de nuestra política de RSC y a través de la Fundación Signify.

**¿Qué opina sobre las perspectivas a medio plazo?**

La iluminación conectada puede ser un gran aliado ofreciendo ahorros energéticos y conectando dispositivos y personas en los lugares donde vivimos, trabajamos o pasamos tiempo de ocio.

Paralelamente, las nuevas soluciones como son algunas de las luminarias de nuestro portfolio general, así como las impresas en 3D, que están preparadas para la economía circular o la iluminación aplicada a la agricultura, nos permiten ver un futuro próximo positivo y lleno de luz.



Para más información sobre Signify escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AUNA.

Encuesta: La instalación en la pospandemia

# HA LLEGADO EL MOMENTO DEL CAMBIO



Puede ver una **versión ampliada** de la encuesta “**La instalación en la pospandemia**” si escanea el código QR o pulsa en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

Está próximo ¡ya en este 2021! el inicio de una era de pospandemia que hoy despierta numerosas incógnitas entre la sociedad y también en el gremio de la instalación, SAT y mantenimiento. Por esta razón hemos hecho una encuesta para conocer la opinión de estas comunidades sobre el futuro que nos aguarda. Hemos preguntado a doce empresarias especializadas en fontanería, calefacción, climatización y electricidad. Lo que sigue es un extracto de lo más significativo de sus respuestas, algunas de ellas ciertamente alejadas de la visión más habitual.

La primera pregunta que realizamos fue para conocer cómo han vivido estas profesionales los peores meses de la pandemia, así como los cambios que experimentaron en el día a día de su trabajo. El temor de los trabajadores al contagio o la irrupción de nuevas tecnologías digitales como las **videoconferencias y el teletrabajo**, son evidencias del ‘elefante en cacharrería’ que ha supuesto la pan-

demia en muchas organizaciones. A una mayoría de encuestadas estos últimos les parecen recursos que han resultado útiles durante la pandemia, pero no esconden sus inconvenientes y por qué estos no deberían aplicarse sin control en el futuro. Por ejemplo, aunque para la ingeniera Carolina Rivero —gerente de **Instalaciones Eléctricas SH**— las reuniones *online* “han facilitado las cosas hasta

cierto punto, las sensaciones que percibimos cuando hablamos con un cliente cara a cara se han perdido”. “Hay reuniones, hay visitas y hay procesos que deben hacerse personalmente, de tú a tú”, apunta en la misma línea Alicia Perea —gerente en **Maxwell**, empresa madrileña asociada a **APIEM**—.

La presión ejercida por la necesidad del **blindaje higiénico anticontagios** de los trabajadores es otra de las constantes en las respuestas de una mayoría de encuestadas. Es el caso de Nuria y Begoña Matoses, gerentes de **Servimat Asistencia Técnica**, que tuvieron que proteger no solo a los trabajadores ‘de calle’, sino también para los de oficina, además de tener que “implantar el teletrabajo para la mitad del personal de oficina para minimizar el riesgo de posibles contagios”.

María Jesús Coronel, desde la dirección de **Instalaciones Coronel** —empresa asociada a **CNI**—, destaca también el esfuerzo que ha supuesto “adaptarse a la covid-19 y que el miedo al contagio no se apoderase de nuestros trabajadores”. La solución para la empresa ciudadrealeña fue incrementar las medidas de seguridad mediante trajes EPI, guantes, mascarillas, gel hidroalcohólico, etc.

El teletrabajo ha sido otro de los caballos de batalla durante la pandemia, aunque muchas empresarias lo calificarían sin dudar como ‘**Caballo de Troya**’. El caso es que esta experiencia no parece



**Eva Alonso:** “*Mi mayor satisfacción es ejercer el oficio que me gusta y, a la vez, ayudar a la gente*”



**María del Mar Castellón: “Como ingeniera, me considero una privilegiada por el trabajo que realizo”**

haber traído solo ventajas, al menos desde el lado empresarial. Por ejemplo, para Ana Muñoz —administradora de la empresa tinerfeña **Emelsa Servicios**, asociada a **FENIE**— la adaptación al teletrabajo es uno de los culpables de “la ralentización en la respuesta y gestión de cualquier asunto”. Esto —afirma Muñoz— se ha traducido en la práctica en el “retraso en la contratación de obras y en el comienzo de las mismas, así como en la gestión de los aprovisionamientos y en la toma de decisiones de aspectos técnicos, etc.”.

Coincide Eva Alonso —Gerente de **Instalaciones Eléctricas La Electricista**— cuando señala que “fue un periodo bastante caótico en el que estábamos obligadas a dar servicio por ser nuestra empresa ‘Actividad esencial’, pero no podíamos gestionarla como habría sido necesario para adaptarla a las necesidades del momento”.

Todas estas experiencias, mejor o peor llevadas según cada caso, han traído consigo una componente de incertidumbre en el tejido social y empresarial. Para

**María Jesús Coronel: “Gracias a mi trabajo, creo empleo, la empresa funciona y vamos creciendo”**

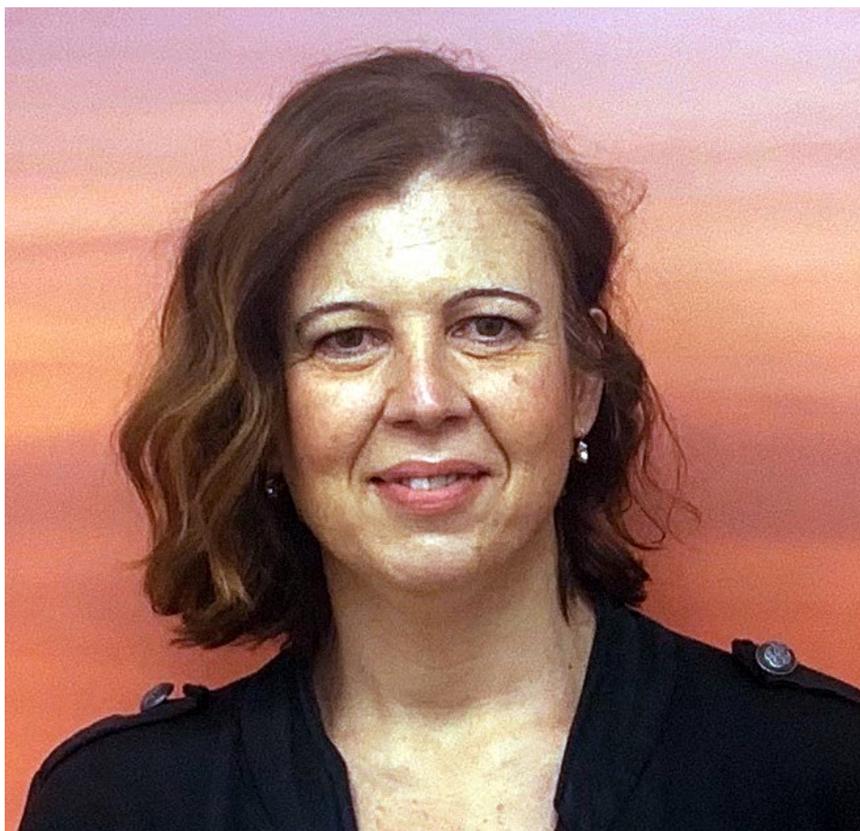
María del Mar Castellón —del departamento técnico de **Incliza**—, empresa zaragozana asociada a ASOFRIO, la pandemia ha propiciado una ‘toma de conciencia del cambio’ en la sociedad y la empresa que se traduce en “nuevas formas de relacionarnos y de trabajar”. La clave de esta transformación, según Susana Rodríguez —directora general en **Grupo Friex - Extremadura**— estaría en “el acceso a un mundo de in-



**Blanca Gómez: “La perspectiva global que da mi trabajo me permite conocer y relacionarme con agentes de distintos sectores”**



**Ana Muñoz:** *Lo que más me satisface de mi trabajo es “comprobar que mi proyecto tiene éxito y es útil a muchas personas”*



**Alicia Perea:** *“Disfruto diseñando instalaciones, del trato con otros profesionales y también con el trabajo bien hecho”*

**Nuria y Begoña Matoses:** *Lo mejor de todo “es tener una empresa en la que cada integrante juega un papel primordial”*

formación global y de comunicaciones que, como poco, nos ha enriquecido con otra manera de percibir la realidad”.

Pero el cambio en las percepciones o mejor, de las perspectivas desde las que se observa la realidad, no se ha quedado solo en el lado empresarial. La pandemia parece haber acelerado algunas tendencias que ya estaban presentes en el cliente final. Aunque parece difícil determinar hasta qué extremo la covid-19 ha jugado un papel catalizador, sin duda ha sumado incertidumbre. Para Magdalena Verdú —gerente de la empresa valenciana **Segurgas**, asociada a **CONAIF**— “ahora ya no solo el precio es determinante en las decisiones de compra de los clientes, sino también otros factores como la protección del medioambiente y la eficiencia energética”.

#### ¿SERÁN CAMBIOS PERMANENTES?

La opinión unánime de todas las encuestadas es que algunos cambios sí están para quedarse, pero en cambio otros, aunque también se queden, no deberían hacerlo en su forma más radical.

Se quedarán con nosotros **para siempre** “sobre todo los del lado de la digitalización, *webinars*, plataformas virtuales de todo tipo y gestión *online* de trabajos”, señala Blanca Gómez —directora de **CNI**, Confederación Nacional de Instaladores—. Aunque se apresura a matizar que “a la profesión le queda todavía mucho por hacer en digitalización”.

Digámoslo rápido: los **loas a la digitalización** han sido constantes



**TECNA**  
A company of Arbonia Group  
ARBONIA ▲

Elegante  
Inteligente  
Silencioso

CARISMA **WHISPER**  
Fancoil Residencial



**SABIANA**  
IL CLIMA AMICO





**María del Mar Pulido:** *“Estoy muy orgullosa de mi equipo y de su paso al frente en la pandemia para dar lo mejor de si mismos”*

en todas las respuestas a nuestra encuesta incluso hasta llegar al extremo admonitorio, como la siguiente afirmación de **Alicia Perea**: “Aquellos que no se suban a este carro tendrán más difícil la supervivencia”. Pero una cosa es que la digitalización empresarial sea buena y otra muy distinta que la mera invocación de su nombre reparta beneficios cual maná caído del cielo. Por esta razón y para que nadie se olvide, **Magdalena Verdú** enumera algunas cosas a las que tendremos que acostumbrarnos cuanto antes: “realizar compras *online* en los distribuidores, buscar a nuestros clientes en las redes sociales, relacionarnos digitalmente con la Administración y los proveedores, además de servirnos de las nuevas tecnologías para ganar en eficiencia, rapidez y satisfacción al cliente incorporando servicios que agilizan el pago o herramientas de integración de datos y procesos”.

Por su parte, **María del Mar Castellón** concibe la digitalización como un fenómeno transversal que debe estar presente en todos los procesos de clientes, proveedores, empresas instaladoras y mantenedoras porque “supone una enorme ventaja en



**Carolina Rivero:** *“Lo mejor de mi trabajo es construir algo nuevo todos los días y solucionar problemas de la gente”*

eficiencia, competitividad y sostenibilidad”. **Susana Rodríguez** abunda también en esta visión: “Estamos en una era de aprendizaje, un ‘desaprender para aprender’. Son tiempos de volver a reescribir los ‘por qué’, ‘para qué’ y ‘cómo’ de nuestro trabajo”. Pero todo lo que reluce no es necesariamente oro o lo es en todas partes. María del Mar Pulido —gerente en **Rami Frio**, empresa almeriense asociada a ASOFRIO— reconoce que el servicio técnico es algo diferente. “Aunque también se está modernizando rápidamente mediante tele gestión, hay una parte que es imprescindiblemente presencial. Todavía necesitamos el contacto humano” subraya.

Coincide **Ana Muñoz** en que la comunicación remota para reuniones o formación “hay que gestionarla con inteligencia”. Afirma que debemos evitar el exceso de reuniones con la ‘excusa’ de que no hay que desplazarse. “Pienso que la relación humana es necesaria y que las reuniones presenciales deben volver a realizarse combinadas con las virtuales”, subraya. Además, Muñoz ve también un peligro de “desmotivación del trabajador y de mala gestión del tiempo, tanto por exceso como por defecto de de-

## Sistemas de conducción y evacuación de humos

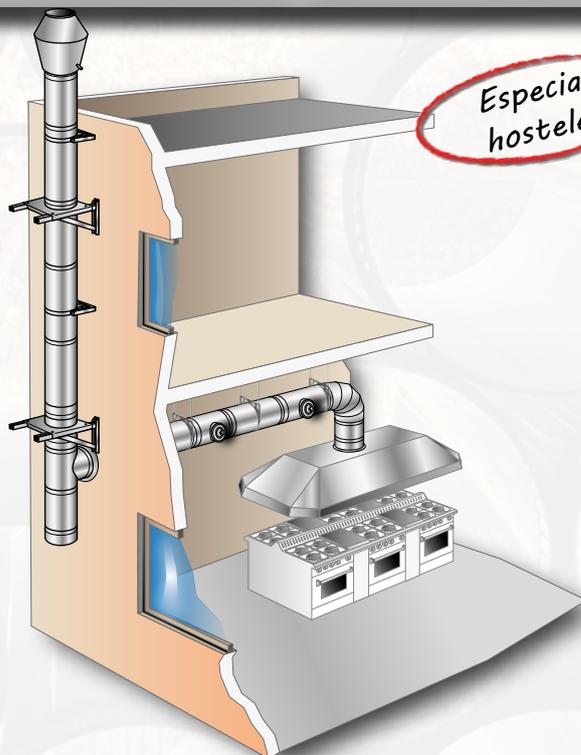
**Doble Pared - Simple Pared - Concéntrico**



**Fumistería - Tubería Pellet y Leña**



**Conductos con resistencia al fuego con 25 mm de aislante**



dicación” en la aplicación sin elementos de gestión y control del teletrabajo.

### ¿ESTAMOS MEJOR DE LO QUE ESTÁBAMOS?

Antes de la pandemia el gremio de la instalación ya sufría diversos problemas como el intrusismo laboral, el relevo generacional, la adaptación a las nuevas tecnologías, la falta de formación, etc. Con la tercera pregunta a nuestras encuestadas indagamos el efecto que la pandemia haya podido tener en estas problemáticas.

La opinión más neutral es quizá la de **Carolina Rivero**: “La pandemia no ha contribuido a solucionar ningunos de los problemas que teníamos en la instalación. Sigo viendo intrusismo, morosidad, falta de formación, etc. — afirma— pero tampoco puedo decir que los haya agravado”.

En cambio, **Eva Alonso** considera que la morosidad se ha disparado porque “han dejado hacer a las grandes empresas”, y tampoco ve ningún avance significativo en el tema de la formación. “Antes — afirma— los cursos eran presenciales y los hacían fuera del horario laboral, pero ahora que son *online* muchos los ponen dentro de la jornada de trabajo con lo cual es más difícil asistir”.

Por el contrario, **María del Mar Pulido** sí cree que el impulso a las nuevas tecnologías que ha traído la pandemia ha mejorado la formación en zonas alejadas de los grandes centros urbanos: “Los que estamos en provincias y con malas comunicaciones lo teníamos más difícil, pero ahora todos tenemos iguales oportunidades de obtener la misma formación”.

En cualquier caso, la falta de formación se traduce, como bien señala **Ana Muñoz**, en la carencia de personal correctamente cualificado, aunque Muñoz no culpa a la pandemia sino a la “falta de orientación a los jóvenes en edad de elegir la formación para su profesión”.

**María del Mar Castellón pone el colofón al ligar digitalización y formación continua como “las**



**Susana Rodríguez: “Saber que somos esenciales para la sociedad dota de pasión a cada mejora que implantamos”**

dos grandes líneas estratégicas que las empresas instaladoras debemos tener como objetivos en nuestras organizaciones”.

Por otro lado, **el relevo generacional** en relación con la pandemia es uno de los asuntos más citados en las respuestas de nuestras encuestadas. Por ejemplo, **Blanca Gómez** señala que “algunos instaladores han decidido jubilarse ante la pandemia”. Constatamos también este hecho **Carolina Rivero** y apunta a que “hay gente mayor que ha aprovechado el parón de la pandemia para jubilarse o simplemente dejar el negocio. En este caso —señala— sí creo que la pandemia ha acelerado el relevo generacional”.

**Alicia Perea**, por su parte, se muestra muy optimista con respecto al problema del relevo ge-

neracional porque el tirón tecnológico que ha traído la pandemia hará que “el público joven se sienta atraído por una profesión que va mucho más allá de tirar cable o poner bombillas”. Perea también cree que las tecnologías aplicadas a la gestión y la formación ayudarán a acabar con el intrusismo, “porque gracias a ellas el cliente sabrá valorar qué empresas proporcionan un valor añadido y una profesionalidad probada”.

Para las profesionales de Servicio Técnico **Nuria y Begoña Matoses** “el intrusismo siempre ha existido en nuestro sector. Muchos instaladores —afirman— reparan además de instalar y las empresas de gas también nos hacen la competencia”.

**Finalmente, Ana Muñoz** añade un matiz reivindicativo en este



Tecnología Japonesa desde 1912

Looking ahead,  
going beyond expectations

*Ahead* **>** *Beyond*

## Soluciones EBARA para equipos de bombeo

Grupos de Presión equipados con variadores de velocidad E-SPD (Ebara Speed Driver).

**EBARA GPE Booster Sets:** Una solución diseñada para operar con un variador en cada bomba.

Un sistema de control que garantiza el **confort, la eficiencia energética y una mejor gestión del coste de funcionamiento** y que, además, responde con una **instalación fácil, flexible** (tres diferentes modos de operación y conexión hasta 8 bombas) y con máxima **confiabilidad**.

Adecuados para edificación singular, comercial e innumerables aplicaciones en sistemas e instalaciones industriales.

## Grupos de presurización EBARA



[www.ebara.es](http://www.ebara.es)



## Magdalena Verdú: *“La vocación por este trabajo que siempre me ha gustado viene de mi padre, también instalador”*

asunto: “El intrusismo en nuestra profesión es tan escandaloso como escandalosa es la falta de voluntad de la Administración para perseguirlo”.

### ¿Y QUÉ VIENE AHORA?

La lluvia europea de millones para reimpulsar la economía, el fin de las restricciones de reunión y movilidad, junto a la relajación de las medidas anticontagios mientras avanza la vacunación, han disparado las previsiones de crecimiento en el corto plazo augurando una época de bonanza como nunca antes. Sin embargo, al margen de las grandes cifras ‘macro’ quisimos preguntar a nuestras encuestadas por sus propias cuentas, es decir, las ‘micro’. Y las respuestas no son del todo las esperadas...

Por ejemplo, **Eva Alonso junto a su socio Raúl Villalobos**, creen que su empresa, quizá por estar situada en el Sur de Madrid, no va a tener más trabajo en los próximos meses. “Las empresas estamos arrastrando trabajos que teníamos parados —señalan— y, desde luego, ahora no tenemos el volumen que teníamos antes de la pandemia”.

Más amargas, si cabe, son las palabras de **María Jesús Coronel** cuando afirma que las pymes están sufriendo una falta total de apoyo por parte de las Administraciones: “Y hablo de todas ellas en general. Nuestros gobernantes —afirma— no se dan cuenta de que somos nosotros quienes estamos dándolo ‘todo’ para que el país funcione”. Coronel, reconoce las dificultades de gestión

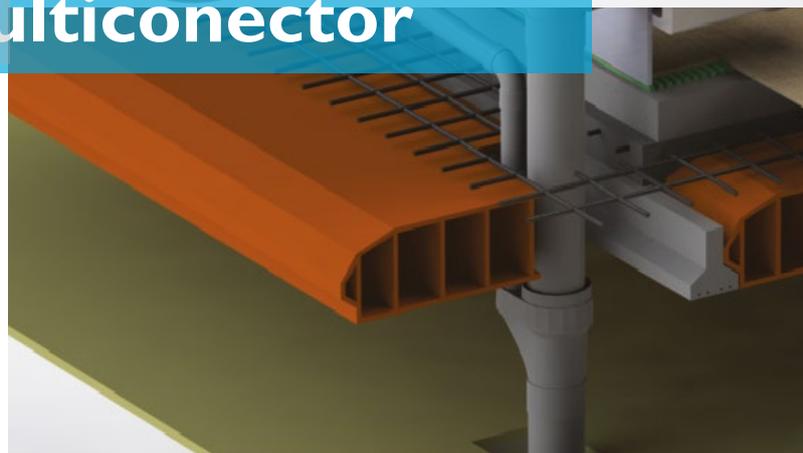
para los gobiernos durante la pandemia y también las buenas perspectivas que traen las ayudas y subvenciones, pero clama: “Ojalá nuestros dirigentes se den cuenta de la labor que estamos haciendo las pymes y dejen de vernos simplemente como pagadoras de impuestos”.

“Desde mi punto de vista —comenta **Carolina Rivero**— no veo nada claro que vayamos a recuperarnos tan rápido como están diciendo”. Para Rivero la pandemia ha parado muchísimos proyectos de infraestructuras y construcciones y, ahora, se están concluyendo los trabajos que se quedaron a medias. “Y eso no es recuperación. A estas alturas del año —apunta— ya deberíamos estar a tope con los presupuestos para nuevas instalaciones y obras, pero no es así”. El resto de encuestadas sí se ha mostrado más optimista gracias a ciertos **factores externos** que pueden colaborar en la recuperación. Entre estos, los más mencionados han sido el impulso del sector de la reforma y rehabilitación de viviendas, el tirón de las energías renovables, la necesidad perentoria de renovación de muchas instalaciones, las políticas de descarbonización y de reducción de emisión de gases invernadero o la mejora de la eficiencia energética. Pero, para que pymes y autónomos aprovechen el tirón de las renovables, **Ana Muñoz** advierte que “no hay que permitir el intrusismo que ya estamos viendo en este tipo de instalaciones, además de que los instaladores debemos actualizarnos para ser competitivos”. Finalmente, **Susana Rodríguez** pone la rúbrica al afirmar que “si somos capaces de asumir los objetivos europeos de transformación industrial, digitalización, economía verde, sostenibilidad, cohesión y sin brecha de género, la perspectiva económica es más que positiva”.

**NOTA:** Hicimos una **última pregunta** a las encuestadas: “¿Qué es lo que más le gusta de su profesión?” Una frase significativa de sus respuestas acompaña los pies de las fotos que aparecen a lo largo de estas páginas.



## Sistemas de evacuación e insonorizado AR® Injerto multiconector



- Facilita la conexión de los aparatos sanitarios a la bajante
- Impide el desifonamiento de los aparatos sanitarios y la entrada de los malos olores
- El diseño más compacto del mercado
- Instalación sencilla: pieza práctica y polivalente

Material 100% reciclable



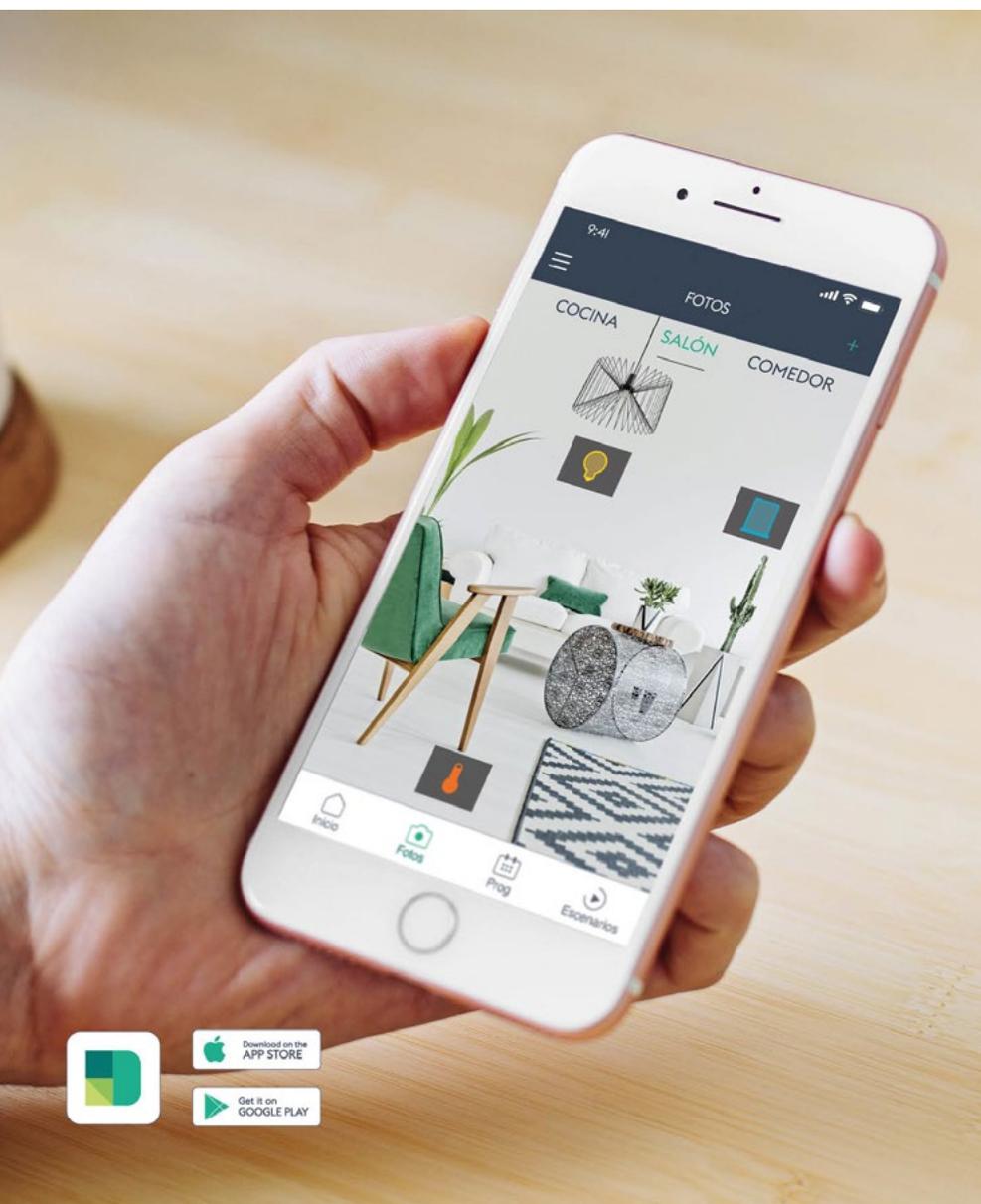
Expertos en caminos del agua

  
[www.adequa.es](http://www.adequa.es)  
[sac@adequa.es](mailto:sac@adequa.es)

Aplicación domótica Tydom

# CONTROLE SU CASA A DISTANCIA

Una programación a su medida. ¿Se levanta a las 7? Programe la apertura de las persianas y el encendido de la calefacción. ¿Sale para el trabajo a las 8:30? Las luces se apagan y la alarma se pone en estado de vigilancia. ¡Deje que Tydom ejecute lo que ha programado! Gracias a la solución HomeCloud de Delta Dore, estará conectado con su casa con total seguridad. Tydom protege su privacidad: sus datos no son accesibles en la nube, permanecen en la pasarela domótica Tydom.



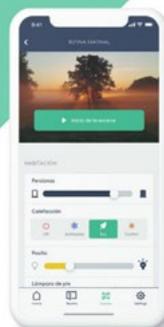
Con los productos incluidos en la solución domótica Tydom puede controlar la iluminación o las persianas, toldos y venecianas desde cualquier parte. Donde quiera que esté. Si no está en casa, puede programar desde el móvil las luces para que se enciendan o apaguen, o que las persianas suban o bajen como si estuviera en casa. De este modo realiza una **simulación de presencia** como si su casa estuviera ocupada.

#### Solución de alarma Tyxal+

Fácil de usar y eficaz, el *pack* de alarma Tyxal+ agrupa las funciones imprescindibles de un sistema de alarma completo: Detección de intrusos mediante dos detectores de movimiento instalados en la casa.

**¡Personalice la aplicación Tydom integrando fotos de su interior y toque directamente sus equipos para controlarlos desde el sofá o el trabajo!**





## Fácil de usar y eficaz, el pack de alarma Tyxal+ agrupa las funciones imprescindibles de un sistema de alarma completo

Mando de la alarma inalámbrica con teclado y dos telemandos multiusos.

Seguimiento de los históricos de alertas y creación de varias zonas de vigilancia.

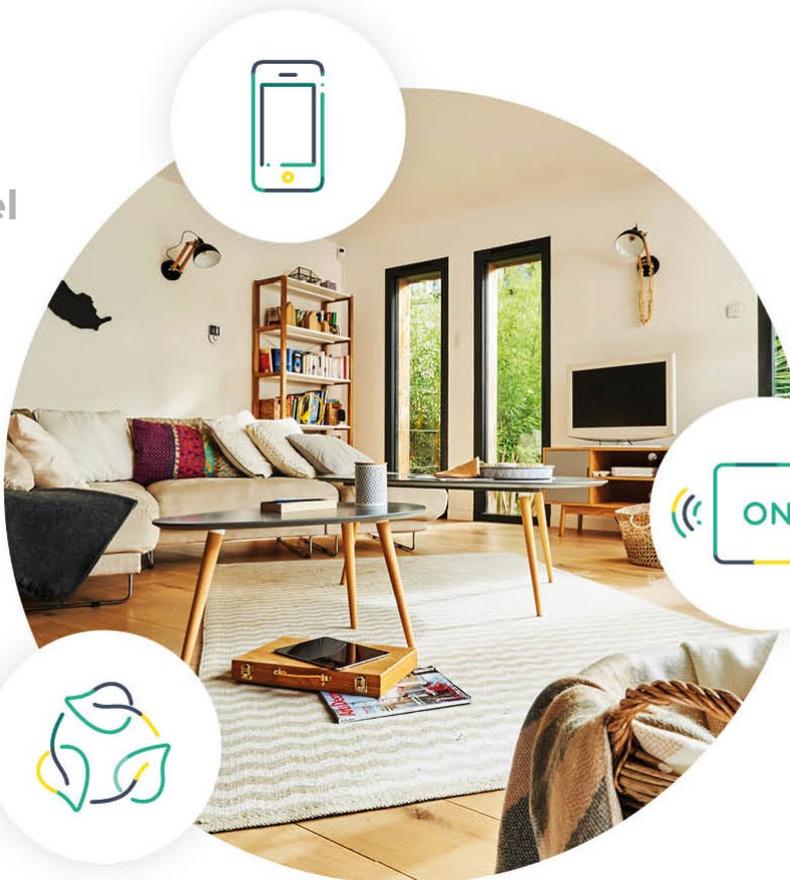
En cuanto a **alarmas técnicas** el pack Tyxal+, mediante la instalación de al menos un detector de humos normalizado, permite detectar los humos emitidos desde el inicio de un incendio y alertar a los ocupantes a través de una potente señal sonora.

Por otro lado, el mejor medio de evitar los daños causados por el agua es prevenirlos. Colocado cerca de una lavadora, por ejemplo, el detector de escape de agua detecta la presencia anormal de líquido y transmite la alerta a la sirena interior.

Asimismo, cuando se produce un corte de electricidad prolongado (más de 30 minutos), el detector emite una señal de aviso a la sirena interior para prevenir posibles daños, como en los congeladores.

### Gestión multizona

La solución **Delta 8000** puede gestionar hasta ocho zonas de calefacción o climatización. Se pueden instalar termostatos adi-



cionales para ajustar diferentes temperaturas por zona. Cada termostato funciona de manera independiente y la selección de temperatura se realiza directamente en el termostato o desde la aplicación Tydom. También se pueden programar las horas de funcionamiento directamente desde el *smartphone*. Asimismo, el termostato mide la temperatura de la estancia donde está instalado y activa el encendido/apagado del aparato de calefacción en función de la temperatura que desea el ocupante. Mejora el confort al limitar las variaciones de temperatura en la estancia. El termostato **Delta Dore es compatible** con la caldera o bomba de calor instalada.



Para más información sobre **Delta Dore** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).



Para ver un vídeo sobre cómo se programa la aplicación **Tydom** de **Delta Dore** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# HIGIENE Y SOSTENIBILIDAD EN LOS BAÑOS PÚBLICOS ACTUALES

Los nuevos estándares obligan a ser más rigurosos que nunca en la limpieza y la sostenibilidad de una estancia tan sensible a la suciedad como es el baño. Para Geberit, especialista en porcelana sanitaria y tecnología para el baño, no se trata de dedicar más horas a la limpieza sino de adaptar o cambiar los elementos para que los baños, ya sean públicos o privados, resulten estancias mucho más higiénicas y respetuosas con el medio ambiente de lo que han sido hasta ahora.



Baños del Centro Comercial X-Madrid equipados con los urinarios Geberit Preda Rimfree.

La limpieza de los baños suele ser un punto determinante de cara a la imagen de un establecimiento. Además, si se buscan certificados de construcción sostenible o si, simplemente, la propiedad tiene conciencia medioambiental es importante optar por soluciones que no solo disminuyen el consumo de agua en su uso diario, sino que generan menos gasto de agua y disminuyen el consumo de agentes limpiadores contaminantes, ya que resultan muy fáciles de limpiar.

El quid de la cuestión está en diseñar baños que reduzcan el número de elementos que quedan a la vista y que no presenten rincones donde se pueda acumular la suciedad. La **sencilla solución que propone Geberit** consiste en empotrar la cisterna del inodoro y optar por inodoros, bidés, lavabos y muebles suspendidos o volados, que no toquen el suelo de la estancia. De esta manera, no sólo se consiguen superficies lisas y sin recovecos sino que el suelo queda libre de obstáculos y limpiarlo se convierte en una tarea fácil, rápida y sostenible.

## Las soluciones electrónicas por sensores de detección son muy recomendables también para la activación del flujo del agua de los grifos para lavabos

La misma lógica rige la elección de inodoros y urinarios con diseño interior Rimfree en lugar de sanitarios convencionales. Estos modelos de sanitarios Rimfree eliminan la brida para la descarga del agua y se limpian muy fácilmente, ya que desaparecen en su interior los huecos que favorecían la acumulación de residuos y sedimentos.

De hecho, los inodoros y urinarios **sin rebordes en el interior** se están convirtiendo en un *must* en aquellos proyectos que buscan la máxima higiene y sostenibilidad en los baños.

## La sencilla solución que propone Geberit consiste en empotrar la cisterna del inodoro y optar por inodoros, bidés, lavabos y muebles suspendidos

En los últimos años, al realizar sus obras de reforma o ampliación, muchos centros comerciales y otros establecimientos con gran afluencia de público como terminales de aeropuertos, puertos y trenes e incluso hoteles, bares y restaurantes se han pasado, sin dudar, a las soluciones empotradas y suspendidas en la pared, ya que se han dado cuenta de las múltiples ventajas que aportan cuando lo que se busca es conseguir que los baños estén siempre impecables para sus clientes.



Grifos Geberit Piave en el C.C. Plaza Mar de Alicante.

### Cuando todo depende del usuario

Tema aparte es el comportamiento del cliente que hace uso del baño público. Por ejemplo, está comprobado que, en los baños de establecimientos públicos, un gran número de personas **no tiran de la cadena** después de ir al baño. Por tanto, muchas veces no basta con que la propiedad haya optado por esas soluciones higiénicas de las que estamos hablando y hay que ir un paso más allá, sobre todo en un momento como el actual en que la higiene y la limpieza son más que nunca sinónimo de salud y seguridad.

Se trata de anticiparse al comportamiento del usuario. Es decir, si se sabe que el usuario probablemente no activará la descarga, la solución pasa por equipar las descargas de agua de inodoros y urinarios de los baños públicos con sistemas que se activan automáticamente a través de sensores de detección del usuario por infrarrojos. Al no necesitar de ninguna acción por parte de la persona que acaba de utilizar el baño, es más probable que el siguiente usuario lo encuentre en óptimas condiciones.

### Un plus de higiene, ahorro y sostenibilidad

Por otro lado, si se desea disminuir el consumo de agua y energía, las soluciones electrónicas por sensores de detección son muy recomendables también para la **activación del flujo del agua** de los grifos



La descarga electrónica Sigma10 proporciona higiene contactless a los clientes del C.C. Porto Pi, de Palma de Mallorca.

para lavabos. Este sistema evitará el derroche de agua que provocan los grifos que quedan abiertos por descuido, por ejemplo. Además, esta tecnología permite a la propiedad regular el volumen de agua/segundo del flujo del grifo así como la temperatura del agua, por lo que es más fácil llevar un control del consumo.

Para añadir más ventajas, hay grifos electrónicos que consumen cero electricidad. Se trata de modelos de alimentación autónoma gracias a un generador incorporado que utiliza la propia potencia del flujo del agua para producir la energía que necesitan los grifos para su funcionamiento.

Y todas estas soluciones *contactless* no solo permiten ahorrar agua y energía sino que añaden, además, **un plus de higiene y limpieza** en los baños al evitar el contacto directo de las manos de los usuarios con las superficies.

A tener en cuenta: para asegurar el máximo confort de los clientes hay que optar por modelos de calidad, con sensores que aseguran una buena descarga gracias a su correcto ángulo de detección del usuario.

**Está comprobado que, en los baños de establecimientos públicos, un gran número de personas no tiran de la cadena después de ir al baño**



Para más información sobre **Geberit** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# NUEVOS MECANISMOS ROTATIVOS DE HAGER

Para quienes valoran lo excepcional, el mejor tacto y una iluminación única, Hager relanza sus mecanismos rotativos: un clásico de diseño absoluto con un interior completamente renovado y la primera iluminación integrada para interruptores giratorios. Para ver con una nueva luz las series "iluminadas" 1930, Glas y R.classic. Una alianza entre lo clásico moderno y la alta tecnología. Adecuados para residencial de lujo, hoteles de diseño o edificios históricos.

Las series berker son sinónimo de diseño excepcional. En concreto, los interruptores redondos evocan un diseño clásico y atemporal. Basados en el principio de la Bauhaus, donde la forma sigue a la función, encuentra aquí su máxima expresión. Disponibles en diferentes variantes de materiales de alta calidad y con un bello mando rotativo, estas series redescubren el pasado, pero mirando al futuro.

La nueva colección multipremiada de interruptores eléctricos con mando rotativo de Hager se compone de cuatro modelos: Glas, 1930, R.classic y 1930 Porzellan made by Rosenthal, estas dos últimas premiadas por las más prestigiosas instituciones de diseño internacionales.

## La Serie 1930 Porzellan made by Rosenthal es un homenaje a la destreza del trabajo manual, la perfección en las formas y la suavidad de materiales

La **Serie R.classic**, gracias a sus agradables formas redondeadas, las cuatro variantes de material de alta calidad y el interruptor giratorio, los interruptores de la Serie R.classic le harán sentir algo inesperado: entusiasmo.

Asimismo, la **Serie 1930**, inspirada en la escuela Bauhaus, no solo se asocia a diseños clásicos sino también a las tendencias más actuales. La **Serie 1930 Porzellan made by Rosenthal ofrece las mismas características que la 1930, pero** fabricada en verdadera porcelana Rosenthal. Constituye un homenaje a la destreza del trabajo manual, la perfección en las formas y la suavidad de materiales.

Finalmente, la **Serie Glas** es sencillez. Belleza real en lugar de belleza aparente. Elegancia creativa como resultado de un objetivo funcional inspirada en la arquitectura de la escuela Bauhaus.

El nuevo módulo de iluminación LED se puede usar opcionalmente en los mecanismos rotativos convencionales

### PERFECTO EN LA PARED

Los ejes reforzados para fijar los mandos rotativos aseguran una conmutación más precisa con una acústica de conmutación excelente, que garantiza además una **posición exacta** del mando rotativo tanto horizontal como verticalmente. Los anillos de



## La nueva colección multipremiada de interruptores eléctricos con mando rotativo de Hager se compone de cuatro modelos: Glas, 1930, R.classic y 1930 Porzellan *made by Rosenthal*

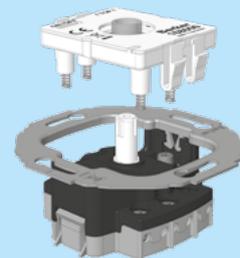
centrado aseguran que las placas del bastidor no estén sueltas en el eje de rotación.

Finalmente, el nuevo mecanismo rotativo de alta precisión impresionada por su acústica, alta estabilidad y larga vida útil. Sus anillos de apoyo, montaje y manipulación característicos de berker hacen que la instalación sea aún más fácil, rápida y segura.

### Mecanismos rotativos con iluminación

Los nuevos interruptores rotativos iluminados son tan adecuados para residencial de lujo como para hoteles de diseño y edificios históricos. El legendario edificio Bauhaus de Walter Gropius en Dessau, por ejemplo, está equipado con interruptores de la Serie 1930 (no iluminado).

El nuevo **módulo de iluminación LED** se puede usar opcionalmente en los mecanismos rotativos convencionales. Las guías de luz especialmente desarrolladas crean una sutil silueta de luz alrededor del botón giratorio, actuando como orientación o luz de estado. El módulo simplemente está bloqueado en su lugar y se le suministra energía de forma segura a través de resortes de presión. Se puede adaptar en cualquier momento y reemplazar desde la parte frontal.



Iluminación de orientación  
blanco frío

Iluminación de estado  
blanco cálido

**La luz de orientación** (izquierda) brilla continuamente en **blanco frío** para ver el interruptor en la oscuridad. Al mismo tiempo, es tan discreto que no se nota durante el día. Un interruptor en el módulo LED permite al instalador apagar la iluminación de orientación si es necesario.

**La iluminación de estado blanco cálido** (derecha) es algo más brillante y también indica durante el día si una habitación está ocupada, por ejemplo, el baño o el aseo de invitados.

### CONFIGURACIÓN EN EL MÓDULO LED

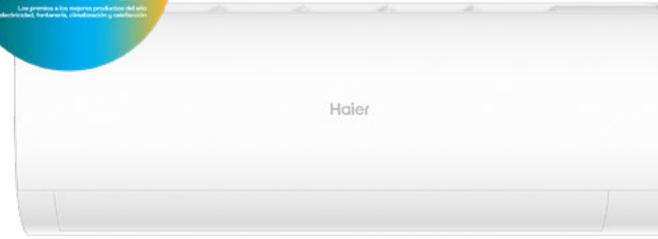
La luz de orientación puede activarse o desactivarse utilizando un interruptor deslizante en la parte delantera del módulo de iluminación. El puente en la parte trasera se utiliza para activar la visualización de estado. Cuando se enciende la carga, la unidad LED ilumina con un agradable blanco cálido. Para utilizar la luz de estado, se debe conectar un conductor N al interruptor. El interruptor y el *jumper* significan que hay muchas opciones de configuración diferentes disponibles.



Para más información sobre **Hager** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

Haier Aires Acondicionados lanza Perla

# NUEVO SPLIT CAPAZ DE INHIBIR LA COVID-19


**Haier**  
Aires Acondicionados


El nuevo aire acondicionado Perla de Haier Aires Acondicionados marca un nuevo estándar para el confort en el sector de la climatización. Ofrece una gran protección frente a los peligros contra la salud que se encuentran en el aire, además de incluir la innovadora tecnología Self-Clean y contar con wifi de fábrica para una completa flexibilidad y control.

Su moderno diseño sorprende con un exclusivo acabado mate y es la solución perfecta de climatización residencial mono-split o multisistema. El sencillo y aún así elegante aire acondicionado perla incorpora el módulo generador UVC, que recientemente ha sido ensayado por el laboratorio Texcell y comprobada su efectividad inhibiendo el virus de la COVID-19 con una eficiencia del 99,998%.

El generador UVC es un pequeño dispositivo instalado dentro de la unidad interior. Cuando la función es activada, genera **rayos UVC cerca de la entrada del aire** que inhiben instantáneamente los patógenos en el aire cuando estos pasan por el área expuesta a los rayos UVC, impulsando un aire limpio para el usuario. Este dispositivo cuenta con un interruptor magnético que hace imposible que el instalador entre en contacto directo con la luz UVC, por lo que es una tecnología totalmente segura.

La instalación de Perla puede llevarse a cabo en la **mitad del tiempo habitual** gracias a un soporte en la unidad interior que permite acceder cómodamente a los tubos refrigerantes; También se reducen los tiempos de mantenimiento hasta en un 80%, gracias al acceso sencillo a la placa de control y al acceso lateral del ventilador sin necesidad de desmontar la máquina. Además, cuenta con un soporte mucho más robusto de lo habitual.

Perla es un aire acondicionado de uso doméstico que incluye innovaciones como el uso de rayos UVC para inhibir el virus de la COVID-19

Perla se presenta a los Premios AUNA 2021 en la categoría de Producto Más Innovador

### Funciones adicionales

La tecnología **Self-Clean** congela la superficie del evaporador mediante la humedad presente en el aire y elimina la suciedad gracias a una descongelación rápida. El proceso Steri-Clean añade una capa adicional de protección. Esta función esteriliza el evaporador calentándolo a 56 °C durante más de 30 minutos

para eliminar bacterias y virus.

Los niveles de confort aumentan con la tecnología de flujo de aire **Coanda Plus**, que asegura que el aire se distribuye de forma homogénea por la habitación con un nivel de ruido de tan solo 18dB(A).

Para garantizar la máxima comodidad, Perla incluye un módulo wifi de fábrica que es compatible con la **app de Haier, hOn**. Esta ofrece al usuario control completo y la capacidad de operar el sistema de Perla desde su smartphone o tablet, permitiendo un amplio rango de control de la temperatura, información sobre el rendimiento de la máquina y aviso de errores, facilitando tanto el uso como el mantenimiento de nuestro equipo. La app también puede responder a comandos de voz porque es compatible con Google Assistant y Alexa. Con sus funciones premium y su aspecto inmejorable, la nueva Perla es una máquina completa que lleva la climatización a nuevos niveles. ¡Recuerda que participa en los Premios AUNA 2021! Perla se presenta como Producto Más Innovador, ¡no dudes en votarla! Además, a partir del 1 de junio, por darte de alta en el programa de fidelidad Haier Plus podrás contar con **6 años de garantía** en este y otros productos Haier.



Para más información sobre el sistema anticovid del split Perla de Haier escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# NUEVOS SISTEMAS DE TUBOS PEMSA PARA USO SECTORIAL ESPECÍFICO

Pemsa ha desarrollado un catálogo con soluciones especializadas para sectores desde el terciario al industrial. Para la construcción, edificación, sector terciario e industria ha creado el sistema de tubos RPVC 1250; el sistema de tubos RL en acero para aplicaciones de edificación o industria; mientras que el tubo flexible corrugado CLH es ideal para aplicaciones de edificación.

El sistema de tubos RPVC 1250 es perfecto para la protección de cableado eléctrico en aplicaciones de edificación, sector terciario e industria. Está fabricado en material aislante (PVC) que destaca por su gran resistencia, facilidad de uso y seguridad. Asimismo, tiene índice de protección IP44, una resistencia a la compresión de 1.250 Newtons y al impacto de 6 Julios, convirtiendo esta gama en la ideal para instalar en superficie.

La conexión enchufable entre tubos y accesorios permite optimizar los tiempos de instalación, así como su sistema 'Speed' de introducción y manipulación rápida de cables con un estriado interior diseñado para tal propósito. Dispone de Marcado CE y es conforme a la directiva 2014/35 y la norma IEC 61386.

El sistema de tubos RPVC 1250 está disponible en color gris (RAL 7035) y en una amplia variedad de medidas.

## SISTEMA RL DE PEMSA

El sistema de tubos rígidos RL está fabricado en acero y cuenta con una unión de tipo enchufable para conectar tubos o accesorios, facilitando el trabajo del instalador y reduciendo los tiempos de instalación. También destaca por tener un índice de resistencia a la compresión de 4.000 N, y al impacto de Grado 5. Así, su uso está indicado en instalaciones que necesiten elevadas prestaciones mecánicas, con altos requisitos de seguridad como interiores en espacios de

**La conexión enchufable entre tubos y accesorios permite optimizar los tiempos de instalación, facilitando el trabajo del instalador**

pública concurrencia o locales con alto riesgo de incendio o explosión.

La gama cumple con los estándares de seguridad y con la Conformidad CE respecto a la directiva 2014/35 y la norma IEC 61386, así como marcado N de Aenor conforme a la norma IEC 61386.

Fabricado en acero con sistema de protección PG (norma EN-ISO 2081), cuenta con imprimación interior anticorrosiva y un grado de resistencia a la corrosión 2, según IEC 61386, ofreciendo una protección media interior y exterior.

## SISTEMA DE TUBO CLH

La gama CLH son tubos flexibles corrugados para la protección de cables eléctricos. Está fabricada en material aislante, (PP), libre de halógenos, con un índice de protección IP65, resistencia a la compresión de 320 N y resistencia a impactos de 2 J. Está disponible en color gris (RAL 7035), con amplia variedad de medidas.



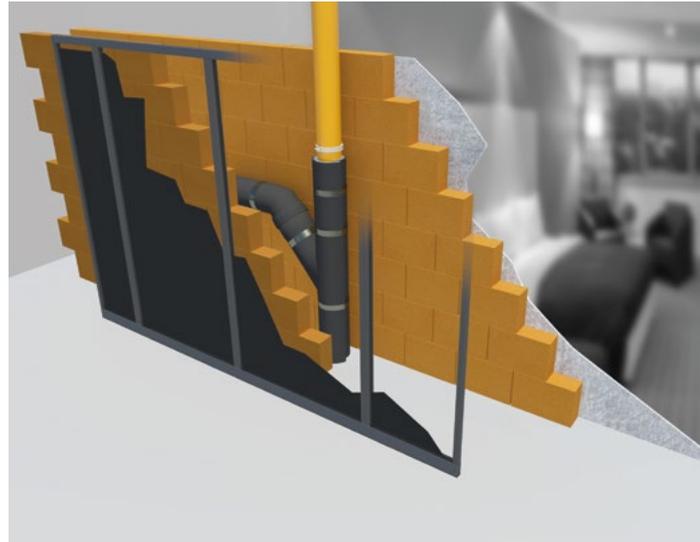
**El sistema de tubos rígidos RL está fabricado en acero y cuenta con una unión de tipo enchufable para conectar tubos o accesorios**



Para más información sobre **Pemsa** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de [Revista AUNA](#).

# K-FLEX CONFORT ACÚSTICO

Bien sea en nuestro hogar, puesto de trabajo o tiempo libre, la mayor parte del tiempo lo pasamos en el interior de los edificios, por lo que es de suma importancia sentirse cómodo. Un ambiente óptimo se consigue a partir de la combinación de una correcta temperatura ambiental, humedad e iluminación, un buen acceso a los recursos proporcionados y un aislamiento acústico adecuado.



Todos estos factores deben tenerse en cuenta a la hora de diseñar un edificio, pues repercutirá directamente en los costes y valor final del edificio. K-Flex ofrece diferentes **soluciones acústicas** para satisfacer las necesidades de los edificios de hoy en día. Bien sea durante la fase de proyecto o rehabilitación, K-Flex dispone de productos de alto rendimiento según las necesidades del edificio y sus habitantes, con excelentes prestaciones y calidad, un óptimo diseño y cumpliendo las normativas vigentes.

La gama de **productos acústicos K-Flex K-Fonik** está formada por materiales de célula cerrada y abierta, compuestos de alta densidad y la combinación de todos estos, lo que proporciona diferentes soluciones en una sola aplicación.

Un buen ejemplo de una solución acústica K-Flex es el **sistema multicapa K-Flex K-Fonik ST/GK**, compuesto por dos capas lisas acopladas de diferentes espesores, que combina una plancha del aislamiento térmico y acústico de célula cerrada K-Flex ST y otra capa del aislamiento acústico de alta densidad K-Flex K-Fonik GK.

Debido a la alta densidad de este material, proporciona una excelente barrera acústica, a la vez que se utilizan productos libres de plomo, respetuosos con el medioambiente, conformes con la normativa vigente y seguros para el usuario (reacción al fuego B-s3, d0).

El aislamiento acústico K-Flex K-Fonik ST/GK es idóneo para diferentes tipos de instalaciones como pared es, techos, recintos, equipos OEM y bajantes de aguas. K-Flex K-Fonik ST/GK está ensayado de acuerdo a la norma DIN4109 y DIN EN 14366 y certifi-



**El sistema multicapa K-Flex K-Fonik ST/GK proporciona una excelente barrera acústica, a la vez que se utilizan productos libres de plomo y respetuosos con el medioambiente**

cado por el Instituto Fraunhofer de Berlín para instalaciones de evacuación de aguas residuales.

Este ensayo permite evaluar detalladamente la atenuación acústica, realizando diversas mediciones con y sin aislamiento mediante la simulación de una instalación real en un edificio de varias plantas y arrojando diferentes flujos continuos de agua (0,5 l, 1,0 l/s, 2,0 l/s y 4,0 l/s). Las diferencias entre las mediciones

tomadas, determinan la atenuación del sistema de aislamiento acústico.

El sistema K-Flex K-Fonik ST/GK es fácil de instalar y se suministra en planchas con o sin adhesivo de 2x1 m y diferentes espesores, siendo el espesor estándar 12 mm (2 mm de K-Flex K-Fonik GK + 10 mm de K-Flex ST).



Para más información sobre **K-FLEX** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de [Revista AUNA](#).

# CAMBIA PAÑALES BABYMEDI EL ÚNICO CON TECNOLOGÍA ION HYGIENIC



**Ion Hygienic elimina  
la mayoría de los  
microorganismos dañinos  
para tu bebé**

Efectividad certificada por:



• ¿Te imaginas un cambia pañales instalado en un centro comercial, en un aeropuerto, en un restaurante, en una guardería o en cualquier otro lugar prácticamente libre de microorganismos nocivos para tu bebé? Esto es lo que es Ion Hygienic®. Es una tecnología basada en la generación de iones negativos, que hace lo que ningún otro cambia pañales del mercado puede hacer: **mata microorganismos tales como virus y bacterias.**



MEDICLINICS OFICINAS CENTRALES  
Tel. 934 464 700  
info@mediclinics.com

MEDICLINICS ÁREA CENTRO  
Tel. 915 178 566  
madrid@mediclinics.com

**mediclinics**  
www.mediclinics.com

# ABARATAR LOS COSTES DE LA ENERGÍA SOLAR

El nuevo arnés fotovoltaico Keylios de Nexans reduce un 15% los costes del cableado de CC de baja tensión en las granjas solares.



La energía solar está en auge. En 2019, las instalaciones nuevas se dispararon a un nivel casi de récord con un despliegue de 16,7 GW de energía solar en Europa, el doble del total en 2018. Parece ser que esta oleada continuará. Las previsiones de la industria sugieren que Europa experimentará un crecimiento rápido con hasta 53 GW de capacidad añadida durante los próximos tres años.

Mientras tanto, se pronostica que la producción solar global se duplicará hasta 1 TW para 2022. El **atractivo**

**de la energía solar** es obvio. Al nivel de los servicios públicos, el coste nivelado de energía es menor que el de cualquier otra energía renovable y la rentabilidad es rápida. Como resultado, los proyectos sin subsidios son cada vez más comunes.

## ¿SE PUEDEN ABARATAR AÚN MÁS LOS COSTES?

Aunque la energía solar al nivel de los servicios públicos ya es competitiva, todavía **hay margen de mejora**. El cableado es un sector donde los desarrol-

ladores, los EPC y los operadores pueden reducir los costes de capital y explotación. En primer lugar, los desarrolladores deben reducir la cantidad de cable y los compo-

**El requerimiento de cable en las granjas solares es enorme, superando los 4.000 km en las instalaciones más grandes**





## El arnés fotovoltaico Keylios de Nexans reduce los costes de capital un 15% y la longitud de los cables de baja tensión hasta en un 36%

nentes que usan durante la instalación. Esto es importante porque el requerimiento de cable en las granjas solares es enorme, superando los 4.000 km en las instalaciones más grandes.

En segundo lugar, hacen falta productos **“listos para conectar”** de alta calidad, por lo que las cadenas solares se pueden conectar rápidamente sin que la preparación del cable en el sitio entrañe riesgos. También se deben reducir los **residuos de corte** asociados a la instalación convencional.

Por último, los desarrolladores necesitan soluciones de cableado fiables durante todo el ciclo de vida del sistema. Los productos de cableado no deben requerir mantenimiento y deben diseñarse para eliminar riesgos, como fallos en la conexión de cables o incendios, que en conjunto representan el 50% de los defectos de instalación.



### CABLEADO SOLAR SENCILLO

El arnés fotovoltaico **Keylios de Nexans** cumple con todas estas necesidades. Se fabrica según las especificaciones del cliente y se suministra en kits fáciles de manejar: una combinación perfecta para la instalación. Además, se puede conectar sin necesidad de cortar ni engarzar sobre el terreno.

El arnés está diseñado para proporcionar a los clientes el máximo valor. **Reduce los costes de capital un 15%** y la longitud de los cables de baja tensión hasta un 36%. Además, la menor cantidad de cableado menor implica que también es posible reducir el tamaño y el coste de los componentes, como las cajas de conexiones.

El uso inteligente de los materiales también disminuye el **impacto ambiental** general de la instalación. La calidad es de suma importancia. Nexans fabrica los arneses fotovoltaicos Keylios en condiciones con-

## El uso inteligente de los materiales también disminuye el impacto ambiental general de la instalación



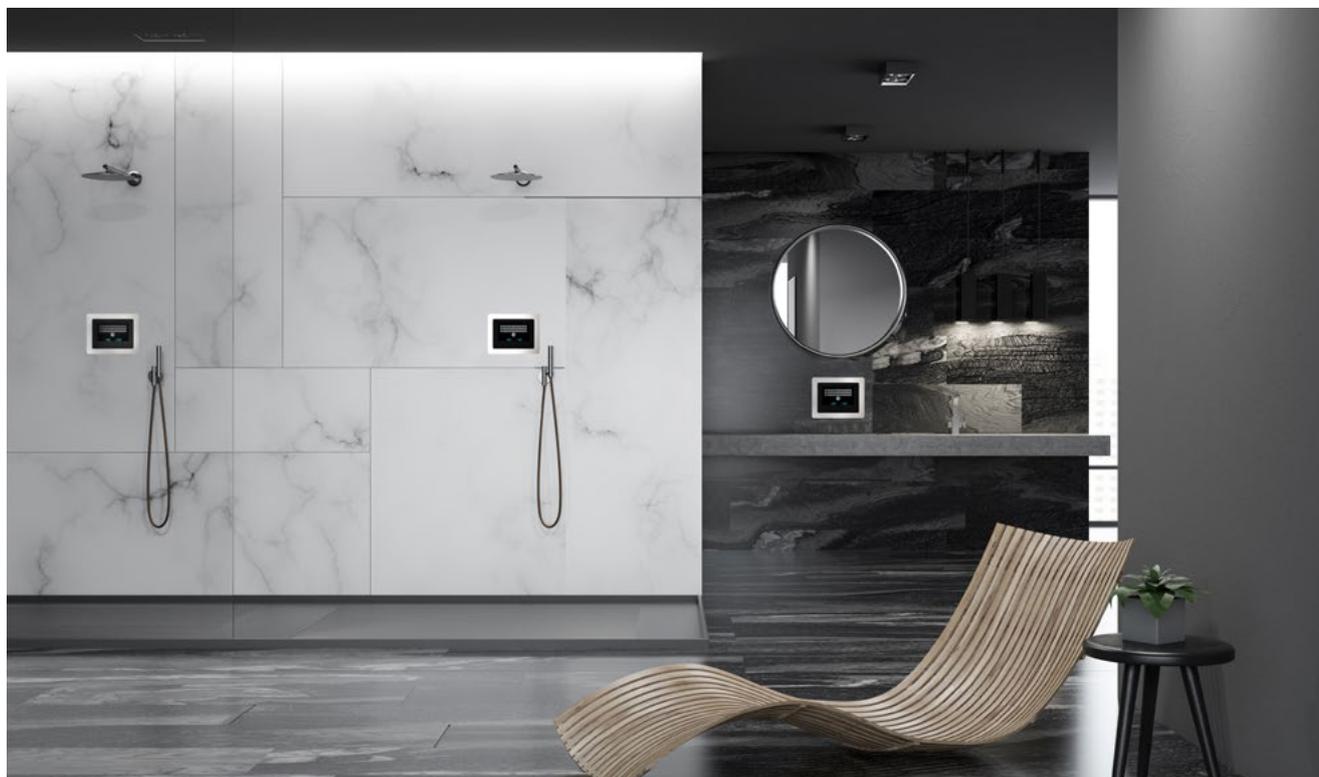
Escanee el código QR con su móvil o clique si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#); a la izquierda para ver más información sobre **Nexans**; a la derecha, para ver un **video** informativo sobre **Keylios**.

troladas. Los cables se cortan con precisión y las uniones se sueldan con ultrasonidos para eliminar defectos. Las uniones y los fusibles en línea se sobremoldean y cuentan con calificación IP67.

Gracias a la presencia global de Nexans, es posible entregar arneses fotovoltaicos Keylios en cualquier lugar en un plazo ajustado y dar presupuestos en 24 horas.

El arnés fotovoltaico Keylios de Nexans ilustra el **compromiso de Nexans** con la transición energética, la optimización de la rentabilidad y la reducción del riesgo para los clientes de energías renovables.

# TECNOLOGÍA PUNTERA EXPERTA EN ASEGURAR LA SALUD DE LAS PERSONAS



En una sociedad cada día más tecnificada y tras la pandemia de COVID-19, que abre un nuevo horizonte en el espacio sanitario, los métodos constructivos están demandando soluciones que aseguren la salud de las personas. Esto supone incluir más que nunca elementos electrónicos de detección automática, domótica y gestión inteligente en los edificios y viviendas, así como elementos de seguridad que consigan protegernos y evitar contagios. Esta demanda pasa a ser de especial atención en baños e instalaciones colectivas por su elevado tránsito de personas.

Tras más de 40 años en el mercado como especialistas en tecnologías de ahorro de agua, Grupo Presto ibérica ha venido desarrollando diferentes sistemas con patentes propias que han optimizado los diferentes espacios, no solo en materia de ahorro de agua y control de energía, sino en aportar el máximo confort y bienestar a los usuarios con dispositivos ergonómicos, accesibles, fabricados con materiales salubres de calidad, y seguros en el contagio de enfermedades.

Entre otras, las tecnologías electrónicas con sensor o **sistema touch**, y la última tecnología domótica para obtener el control total de la instalación con el máxi-

**Presto aporta su dilatada experiencia en el sector para frenar los contagios y proteger las instalaciones con sus productos especializados**

Con todo tipo de tecnología electrónica inteligente especializada en colectividades, Presto ayuda a transformar los espacios en entornos accesibles y seguros



mo confort. Tecnologías que han ido dando solución al mercado más exigente que ahora se ve ampliado por la urgente necesidad de prevenir contagios en instalaciones colectivas.

La fabricación actual de Presto centra su oferta en dar solución a la gran demanda de dispositivos electrónicos por **sensor Sensia**, pues cumple el compromiso de asegurar la protección de las personas al evitar el contacto directo con el grifo. Su nuevo sensor de presencia con patente Presto aporta la máxima fiabilidad de uso y es la solución óptima para espacios públicos de tránsito continuado de personas.

Esta solución, la encontramos en su catálogo de producto en los diferentes usos para lavabo, inodoro, urinarios y ducha. Además Grupo Presto Ibérica ofrece la posibilidad de **fabricarlos a medida** según los requerimientos técnicos y estéticos del espacio para adecuarse más a las necesidades y optimizar los consumos de la instalación.

Pioneros en el uso de electrónica y domótica en el entorno sanitario, Grupo Presto Ibérica ha ido implementado, con sus diferentes gamas electrónicas **Dreams, Domo Sensia, Presto Soho y Presto XT Elect** entre otras soluciones, instalaciones clave como hospitales, gimnasios, colegios, cocinas industriales, centros comerciales, oficinas, **etc.**, de una forma rápida y sencilla sin necesidad de obras o grandes desembolsos. Aspectos a tener muy en cuenta para una fácil e inmediata transformación de todas aquellas instalaciones que tengan que adaptarse para potenciar la seguridad de sus usuarios con elementos anticontagios.

Además de la grifería electrónica, Grupo Presto Ibérica lanzó en 2020 una propuesta también innovadora contra el contagio de enfermedades. La solución única en el mercado **HealthCover Antibacterias**, es una tecnología aplicada a su grifería especialmente pensado para el entorno sanitario pues asegura un



La tecnología Presto HealthCover Antibacterias ayuda a proteger las instalaciones evitando la proliferación de bacterias en las superficies

sistema antibacteriano eficaz de desinfección automática que garantiza la buena salud de las personas y la máxima higiene en las instalaciones.

Atendiendo a la normativa ISO 22196:2011-actividad antibacteriana de superficies plásticas y otras no porosas, **HealthCover** evita el principal problema, la proliferación. Es decir, evitan que las bacterias encuentren en la grifería un lugar adecuado donde proliferar, descartando el grifo como superficie de contagio. Se trata de una tecnología que libera uniformemente iones de plata en la superficie del polímero a un ritmo controlado impartiendo un efecto antimicrobiano eficaz y persistente evitando que proliferen las bacterias

en la superficie del producto. Esta solución tiene una excelente resistencia al lavado siendo efectiva para un uso a largo plazo.

Grupo Presto Ibérica, haciendo honor a sus valores de protección con las personas y medioambiente, pone a disposición de las grandes colectividades sus tecnologías electrónicas y sistemas de seguridad para crear espacios más higiénicos y seguros.



Para más información sobre **Presto Ibérica** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la **versión PDF** de Revista AUNA.

# “EL EDIFICIO EN EL NUEVO PARADIGMA ENERGÉTICO”

Las nuevas tendencias económicas, tecnológicas y sociales confluirán inevitablemente en un nuevo paradigma energético que marcará la próxima década en el que la edificación desempeñará un papel clave. *Con esta premisa Prysmian Group y Schneider Electric han publicado el libro, “El edificio en el nuevo paradigma energético. Evolución y perspectivas”. Ambas entidades líderes en el sector eléctrico pretenden informar y aportar ideas que ayuden al sector de la edificación a afrontar los nuevos retos que se presentan.*



Entre los aspectos más interesantes se tratan principalmente la nueva edificación 4.0, los nZEB o edificios de consumo casi nulo, los edificios inteligentes, industrialización de la construcción, normativas y fondos europeos de impulso y renovación del parque edificado y finalmente nuevas profesiones y capacidades emergentes requeridas para los importantes retos que se plantean.

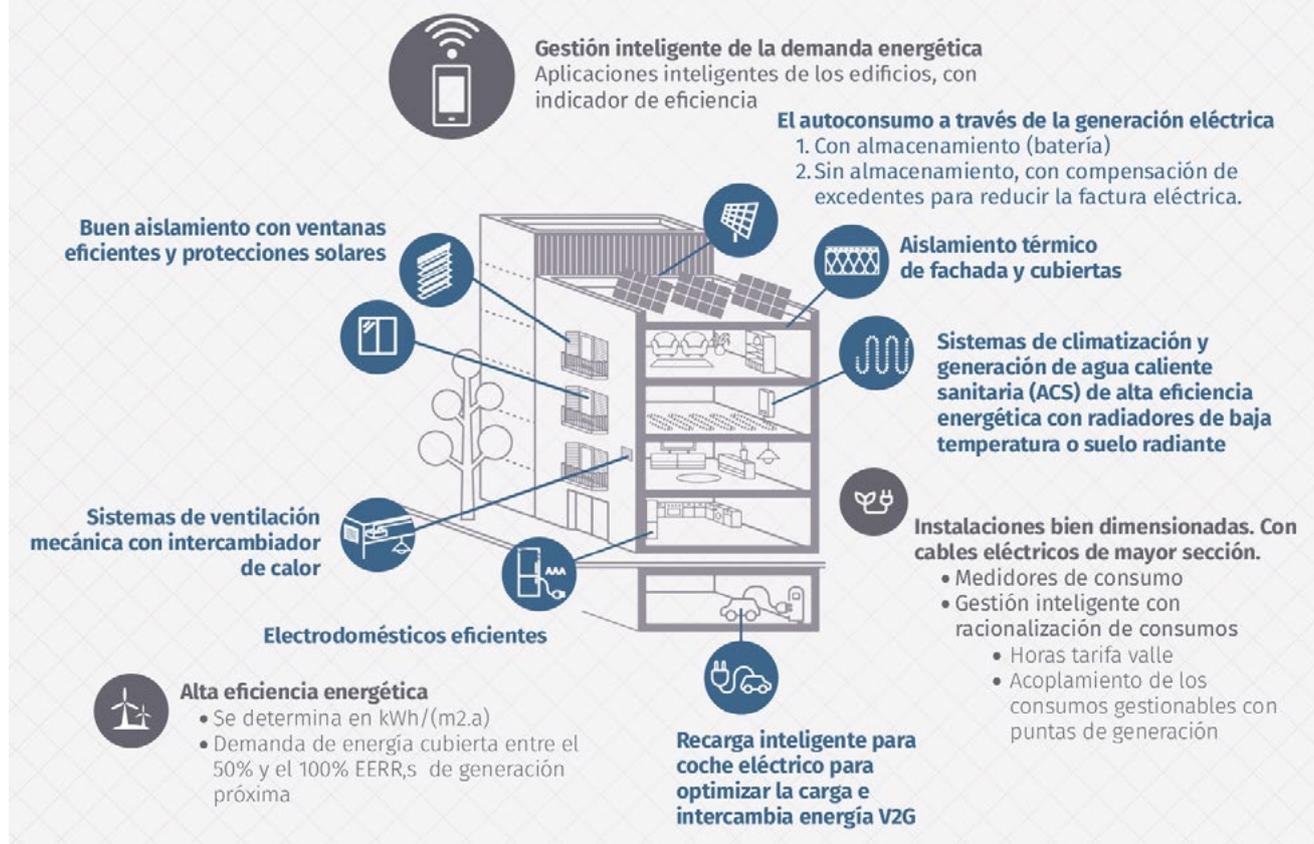
En este artículo como síntesis, entre los factores que se exponen en el libro destacamos siete:

## NUEVAS TENDENCIAS

Las tendencias vendrán principalmente marcadas por la incidencia de la tecnología y los nuevos hábitos sociales, que provocarán cambios en la compra-venta de inmuebles y nuevas formas de compartir los espacios de trabajo. Ahí está el **coworking**, en auge y, por extensión, el **coliving**, una nueva tendencia de compartir vivienda que ofrece buenas oportunidades para la rehabilitación de espacios y edificios existentes que se adapten a estos usos. Todo ello son aspectos que influirán en los edificios de nueva construcción y en la rehabilitación funcional de miles de edificios construidos que verán su espacio interior reconfigurado.

La tecnología se instala en casa y los próximos tres años serán claves en el desarrollo tecnológico orientado al hogar. **La domótica dejará de ser una palabra lejana**, incluso asociada con unos estándares muy elevados, para dar paso

## nZEB, EDIFICIOS DE CONSUMO CASI NULO



a una nueva generación de sistemas inteligentes accesibles para todo tipo de hogares.

Desde la perspectiva de los promotores inmobiliarios el *Build-to-rent*, (construir para alquilar) es un nuevo formato de mercado que impulsará la construcción de obra nueva, que se va haciendo cada vez más común como método de inversión entre las SOCIMIs (sociedades cotizadas anónimas de inversión en el mercado inmobiliario) y grandes fondos internacionales.

### REHABILITACIÓN Y DESCARBONIZACIÓN

Europa se ha fijado un objetivo ambicioso: ser el primer continente en conseguir la **neutralidad climática en 2050**. Dado que el sector de la construcción es uno de los mayores consumidores de energía en Europa, la rehabilitación de los edificios de la Unión Europea contribuirá a facilitar el camino hacia un sistema energético descarbonizado y limpio y por ello la UE está poniendo en marcha múltiples medidas directas para impulsar su desarrollo.

El parque edificado de la UE es relativamente anti-

**“Los edificios energéticamente sostenibles, con placas y hasta vidrios de generación fotovoltaica, son ya una tendencia que definirá un nuevo modelo de gestión energética compartida”**

**Se prevé que en 2022 los dispositivos conectados en los edificios inteligentes alcancen los 483 millones de unidades**

guo (más del 40% de los edificios fueron construidos antes del 1960 y el 90% antes del 1990) y los edificios más antiguos suelen utilizar más energía que los nuevos. Para alcanzar los objetivos en materia de clima, es necesario **acelerar la renovación de los edificios** (hasta un mínimo del 2-3% por año). Actualmente el ritmo al que los edificios nuevos sustituyen a los antiguos, o amplían el número de los edificios existentes, es bajo (alrededor del 1% al año).

En España, la rehabilitación de edificios es el principal impulsor de la actividad actual y en los próximos años. El escenario planteado implica la rehabilitación de unos 1,2 millones de viviendas y la sustitución de más de 3,5 millones de sistemas de calefacción y ACS.

En España, en la actualidad destacan los **planes PREE y MOVES II**, centrados en mejorar la eficiencia y la sostenibilidad tanto del sector de los edificios como de movilidad y transporte. Es importante destacar que las medidas que se proponen son susceptibles de recibir este tipo de ayudas, por su impacto en la eficiencia energética y la sostenibilidad de los edificios. Es fundamental que el sector aproveche la gran oportunidad que le ofrecen.

### EDIFICACIÓN 4.0

Para edificar de forma más rápida y eficiente, los constructores recurrirán a la innovación y a la industrialización de todos los procesos constructivos. La industrialización permite **optimizar todos los procesos**, ahorrar tiempo y costes y mejorar la seguridad de los trabajadores.

La construcción industrializada hace que todo el proceso sea más sostenible, ya que se optimiza el uso de materiales y energía, y permite utilizar materiales reutilizables y reciclables que reducen el impacto ambiental.

Para la edificación 4.0 también resulta fundamental el **Building Information Modelling (BIM)**, herramienta que integra métodos y aplicaciones de la Industria 4.0 en todo el ciclo de vida del edificio, así como la entrada del *Big Data* a través de la *senfórica*, elevando la categoría del edificio a 'inteligente'. Arquitectos, aparejadores, ingenieros, maestros de obra, instaladores y otros operarios, propietarios, rehabilitadores, inspectores... Todos ellos tendrán acceso al ciclo de vida completo de los proyectos y compartirán el mismo histórico de datos a la

**“Especialistas en BIM, robótica, integradores, así como especialistas en IoT y ciberseguridad, serán algunos de los perfiles más demandados en los próximos años”**

### Cambios disruptivos en la construcción



**Dotar de inteligencia a un edificio significa conectar toda la senfórica para que, en cada momento, se consuma únicamente lo necesario**

hora de desempeñar sus respectivas tareas. Esta colaboración es el gran cambio que viene con el BIM.

### EDIFICIOS MÁS ELÉCTRICOS Y CONECTADOS

En el paso de convertir a un edificio de consumidor de energía a productor de la misma e incluso alcanzar un balance positivo además de la integración de los sistemas de generación de energía renovable, el **vehículo eléctrico es un complemento perfecto**. Conectado al edificio el vehículo eléctrico en un gestor energético capaz de almacenar electricidad para flexibilizar el consumo del edificio o edificios con los que se conecte convirtiéndose en una batería móvil para estos.

La descarbonización está determinada por la velocidad de maduración de las renovables y las tecnologías limpias. Desde 2010, los costes de las baterías de almacenamiento y de la fotovoltaica se han reducido un 80%, y la eólica el 40 %. Para los próximos años se prevén descensos similares, debido a que representan la primera inversión energética en el mundo. El mercado de baterías de almacenamiento y el de vehículos eléctricos crece a tasas superiores al 55% cada año.

Entramos en una década en la que, como usuarios, somos participantes activos de un **nuevo modelo de gestión energética**. Un nuevo sistema que nos depara continuos cambios disruptivos y en el que una parte muy importante se realizarán en nuestras

## La rehabilitación de los edificios de la Unión Europea contribuirá a facilitar el camino hacia un sistema energético descarbonizado y limpio

viviendas o espacios de trabajo y que a través de la conectividad podremos intercambiar electricidad producida en nuestros edificios con los de su entorno más próximo, abriendo el camino a nuevas comunidades energéticas.

### EDIFICIOS DE CONSUMO CASI NULO

Los nZEB (*nearly Zero Energy Building*), en inglés, edificio de energía casi nula, son edificaciones que cumplen con un nivel mayor de eficiencia energética y confort, y que poseen un consumo de energía muy bajo que está **cubierto por fuentes renovables** producidas en el propio edificio o en su entorno más próximo.

Los nZEB, serán un motor de generación de empleo con valor añadido y la mayor iniciativa para extender la innovación tecnológica y mejorar la productividad siendo la actividad que más puede contribuir a reducir las emisiones de GEI y la descarbonización en 2050. En España, el recientemente renovado Código Técnico de la Edificación (CTE) de aplicación obligatoria desde el 24 de septiembre de 2020 para cualquier licencia de obra, es el puente de entrada a la normativa europea de este tipo de edificios.

### LA DÉCADA DEL EDIFICIO INTELIGENTE

Se prevé que en 2022 los dispositivos conectados en los edificios inteligentes alcancen los 483 millones de unidades. Estos dispositivos no solo maximizan el confort de los ocupantes, sino que ayudan a optimizar el consumo y, por ende, los costes, permitiendo alcanzar ahorros de costes energéticos que pueden llegar a superar el 30%.

Los edificios inteligentes nos ayudan a tomar decisiones. Los enormes volúmenes de datos generados por los sistemas de construcción y los sensores son analizados mediante un software de construcción inteligente para proporcionar datos del rendimiento del edificio sobre el que se puede actuar.

En el caso de la gestión energética, dotar de inteligencia a un edificio significa conectar toda la sensorica para que, en cada momento, se consuma únicamente lo necesario y, así, acabar reduciendo a la mínima expresión las emisiones de CO<sub>2</sub>.

### LA EDIFICACIÓN, TRACTOR CREADOR DE EMPLEOS

La actividad de la industria de la construcción representa el 10,8% del PIB nacional y da empleo directo e indirecto a más de 1,8 millones de trabajadores. La necesaria modernización del sector y la adaptación de sus empresas y trabajadores a las nuevas tecnologías y especializaciones, por su importante incidencia en la



## La domótica dejará de ser una palabra lejana para dar paso a una nueva generación de sistemas inteligentes accesibles para todo tipo de hogares

economía española y en el empleo, debe contar en su esfuerzo formativo con el apoyo de los poderes públicos.

Todas estas nuevas tendencias están provocando un gran cambio en los roles profesionales del sector de la edificación. Unas tendencias cuya implantación requiere de nuevas especialidades y competencias y cuya inclusión como nuevas ocupaciones en los planes de formación profesional impulsará los nuevos empleos.

En [este enlace](#) se pueden encontrar más **artículos en profundidad** para estar al día en las tendencias del sector y nuevas oportunidades de negocio.



Para más información o descargar el libro: "El edificio en el nuevo paradigma energético" escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AUNA.

Resideo presenta la evolución del sistema evohome para el control de la climatización

resideo

# EL SISTEMA DE ZONIFICACIÓN MÁS INTELIGENTE ES AÚN MÁS INTELIGENTE

evohome es un sistema de zonificación inteligente que permite gestionar individualmente, desde un único punto, hasta doce zonas de temperatura. Además de garantizar la fiabilidad que distingue a los productos Resideo, ahora dispone de nuevas funciones que lo hacen aún más inteligente. evohome permite controlar fácilmente la temperatura de toda su casa, habitación por habitación, ya sea de forma local o remota a través de la app. Esta solución 'todo en uno' es inalámbrica, conectada, fácil de instalar y sencilla de usar.

evohome es la solución para una amplia gama de **aplicaciones domésticas**. Las nuevas funciones inteligentes de evohome permiten que esta solución 'todo en uno' inalámbrica sea adecuada para prácticamente todos los hogares y todas las aplicaciones, lo que ayuda a más usuarios a controlar de manera eficiente sus niveles de confort en hasta doce zonas, todo **desde un único dispositivo**. Esto también significa que podrá ayudar a los propietarios a reducir su consumo de energía y sus facturas de electricidad.

Cada sistema hidráulico de calefacción es diferente, pero evohome es una **solución universal** que, en cuanto a instalación y uso, puede adaptarse a las necesidades de sus clientes.

Es ideal para apartamentos de lujo, casas familiares y viviendas, es incluso genial para pequeños espacios comerciales como consultorios médicos y pequeñas oficinas.

¿Radiadores, calderas on/off o calderas OpenTherm modulantes?

¿Calefacción por suelo radiante, calefacción central o bomba de calor?

evohome es la solución para todo.

**El evohome más inteligente ya está disponible desde enero de este año 2021**



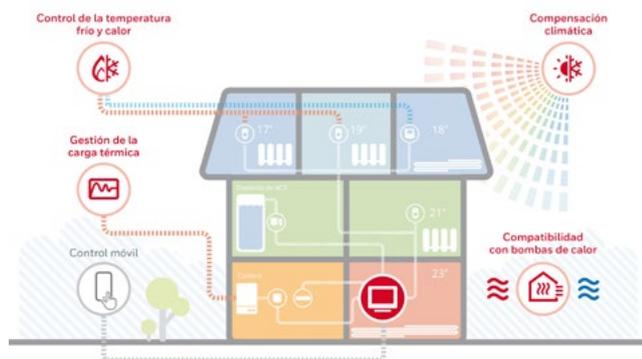
## CARACTERÍSTICAS INCOMPARABLES

Las características 'todo en uno' que lo convierten en la opción más inteligente son:

- Zonificación inteligente de hasta doce zonas controladas individualmente.
- Inalámbrico: instalación fácil sin cables ni obras.
- Solución conectada: wifi incorporado para ofrecer acceso remoto a través de *smartphone* o *tablet*.
- Control donde se necesite: localmente en la habitación, centralizado en la pantalla, remotamente a través de la *app* o a través de asistentes virtuales por voz.
- Compatible con Google Assistant e IFTTT.
- Programa de siete días, con seis horarios para cada zona.
- Pantalla táctil a color.

Cuando evohome se combina con el equilibrado hidráulico, **mejora el confort y disminuye el consumo**. Radiadores fríos, ruidos en la instalación, elevadas facturas de calefacción y mantenimiento costoso son las consecuencias de un sistema de climatización desequilibrado. La solución es el equilibrado hidráulico que, en combinación con evohome, permite conseguir resultados excelentes. Al optimizar la distribución del agua en todo el sistema de climatización, el equilibrado hidráulico aumenta el confort general y la velocidad a la que los radiadores se calientan de nuevo después de enfriarse.

## El equilibrado hidráulico aumenta el confort general y la velocidad a la que los radiadores se calientan de nuevo después de enfriarse



- La combinación de evohome con el equilibrado hidráulico aporta las siguientes ventajas:
- Más confort con una distribución óptima del calor en todos los radiadores y las diferentes habitaciones.
- Reducción de los costes de energía ya que todos los componentes funcionan de manera más eficiente.
- Un sistema equilibrado elimina “silbidos” y “siseos” en radiadores y tuberías.
- Instalación fácil y equilibrado hidráulico automático y simple, ya que el sistema sustituye las tradicionales válvulas termostáticas de radiador.

### FORMACIÓN

Para dar **soporte al instalador profesional** Resideo ofrece una amplia cartera de sofisticados productos de control para adaptarse a los diversos tipos de viviendas. Además, proponen una serie de instrumentos y servicios enfocados en facilitar su trabajo:

- Formación comercial y técnica para el personal de ventas y los instaladores profesionales.
- Soporte técnico local para los instaladores.
- Herramientas de formación online.
- Información detallada para la entrega de la instalación al usuario final, incluyendo guías de usuario simplificadas para empezar a usar sin problemas su nuevo sistema evohome.

Asimismo, Resideo ofrece **soporte para los clientes**. Este incluye: guías de usuario fáciles de usar, vídeos de ayuda, información para usar el sistema y soporte técnico dedicado para el cliente, entre otras opciones.

**Cada sistema de calefacción es diferente, pero evohome es una solución universal que puede adaptarse a las necesidades de sus clientes**

### Nuevas funcionalidades inteligentes de evohome

#### COMPATIBILIDAD CON BOMBA DE CALOR (AEROTERMIA)



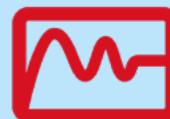
Ahora, al incluir la compatibilidad con las bombas de calor, evohome es adecuado para prácticamente todos los hogares y todas las aplicaciones domésticas, incluyendo calderas de gas, calefacción centralizada e incluso calderas de pellets.

#### CONTROL DE TEMPERATURA PARA CALOR Y FRÍO



Sus clientes pueden pasar fácilmente del modo de calefacción al de refrigeración para controlar cada zona individualmente y disfrutar del máximo confort. Estarán cómodamente calientes en invierno y frescos en verano.

#### GESTIÓN DE LA CARGA TÉRMICA



evohome aprende automáticamente de la potencia calorífica de cada zona para controlar mejor la demanda de la caldera. Limitará las altas temperaturas de retorno ineficientes y mantendrá la caldera en su consumo más bajo posible.

#### COMPENSACIÓN CLIMÁTICA



Control mejorado del confort en cada zona y del consumo de energía basado en la temperatura exterior, la temperatura ambiente y la temperatura de consigna. Es más inteligente que la compensación por temperatura exterior y ofrece el mejor confort posible en cada zona.



Para más información sobre **Resideo** y **evohome** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de *Revista AUNA*.

# ROBLAN PRESENTA LAS LUMINARIAS VIASOL ALIMENTADAS POR ENERGÍA SOLAR

Poco antes de comenzar la pandemia España encabezaba el deshonroso ranking de ser uno de los países con mayor gasto en alumbrado público y mayores niveles de contaminación lumínica, dado que contábamos con unos 8,85 millones de puntos de luz con una potencia media de 156 W, lo que supone un consumo de casi 5,3 GWh/año según IDAE.

Sin embargo, la sociedad ha cambiado. Crece la demanda por minimizar la huella que dejamos en el planeta y por mejorar la eficiencia energética, pilares fundamentales de Roblan desde sus inicios. Ahora se une el deseo de contribuir a superar la crisis económica generada durante la pandemia. La combinación de ambos elementos ha llevado a crear nuevos productos en los que la sostenibilidad y la innovación se unen.

Es el caso de las luminarias Viasol alimentadas exclusivamente por energía solar. Esto las convierte en ideales para lugares donde es poco accesible la toma de corriente convencional. Constituyen además un equipamiento de vanguardia para la iluminación de carreteras y espacios de exterior urbanos o rurales

**Las luminarias Viasol se alimentan exclusivamente por energía solar, lo que las convierte en ideales para lugares donde es poco accesible la toma de corriente convencional**

(viales, caminos, puentes, zonas peatonales, parques o zonas verdes), gracias a su diseño compacto y moderno. De fácil instalación, incorporan una batería que permite almacenar la luz solar obteniendo un alto rendimiento durante su uso. Con el objetivo de mejorar la eficiencia energética y reducir la contaminación lumínica, las luminarias Viasol ofrecen las siguientes características: iluminación constante o con encendido por sensor de movimiento,



**Su estética agradable basada en un diseño rectangular compacto, de acabado negro, son las que aportan ese valor diferencial en comparación con otras luminarias viales del mercado**

luz fría y una gama de potencias de 15 W a 40 W combinadas con una óptica de 120°. Esta última genera un rayo de luz abierto que favorece la uniformidad necesaria en planteamientos urbanos. Estas características, unidas a su estética agradable basada en un diseño rectangular compacto, de acabado negro, son las que aportan ese valor diferencial en comparación con otras luminarias viales del mercado.

Las dos versiones de potencias (15 W y 40 W) vienen con distintas presentaciones para satisfacer los re-



## Luminarias Viasol de Roblan han sido nominadas a los Premios AUNA 2021 hasta en tres categorías: mejor producto del año, producto más innovador y producto más sostenible

quisitos particulares de las zonas de instalación. En primer lugar, la versión básica de 15 W integra un temporizador y sensor de movimiento que se autoajusta a los usos normales de zonas peatonales en las que, durante las primeras horas de la noche, hay más tránsito. De este modo, durante las cinco primeras horas de encendido, siempre que se detecte movimiento, la luminaria se encenderá automáticamente a su máxima potencia. Si pasados 20 segundos ya no detecta nada en su sensor, volverá a la intensidad de brillo débil durante unos minutos para luego apagarse. Este será también el sistema que utilizará a partir de la sexta hora de funcionamiento.

Destaca también el sistema regulador de intensidad en la Viasol de 40 W, que le otorga la etiqueta de un producto completo, versátil y de energía limpia favorable para el medioambiente. Esta luminaria viene de fábrica con dos modos preconfigurados que se pueden activar a través del botón. El modo



## El sistema regulador de intensidad de la Viasol de 40 W le otorga la etiqueta de un producto completo, versátil y de energía limpia favorable para el medioambiente

A, que se refiere a un modo de iluminación constante y el modo B, el modo con sensor. En el modelo de iluminación constante podemos tener una luminaria que se encenderá automáticamente por la noche y mantendrá una intensidad de brillo del 60% durante las cuatro primeras horas, tras las que pasará a ejecutarse en modo sensor. Este modo sensor, que se corresponde con el modelo B, se encenderá automáticamente con una intensidad total del 100% del brillo cuando detecte movimiento. Si tras 20 segundos el sensor no detecta nada nuevo, se reducirá el brillo al 30%.

Por último, cabe destacar de esta luminaria que viene con una opción de control remoto para manejar ambos modos, seleccionando tanto la intensidad de la luz como el tiempo de encendido y apagado.

Estas características son las razones por las que las luminarias Viasol de Roblan han sido nominadas a los Premios AUNA 2021 hasta en tres categorías: mejor producto del año, producto más innovador y producto más sostenible.



Para más información sobre **Roblan** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).



Solucion Interact para oficinas de Signify

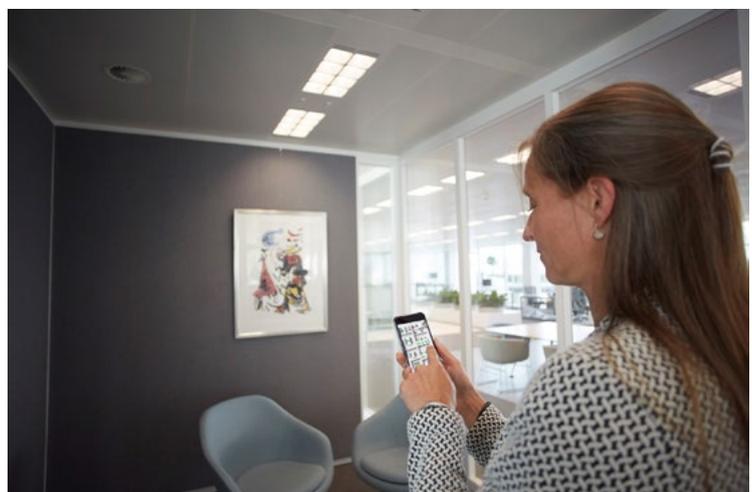
# UN ENTORNO SEGURO PARA LA VUELTA A LA OFICINA

A medida que los gobiernos se preparan para que las personas vuelvan a la nueva normalidad después del confinamiento mundial, empresas de todo el mundo están organizando medidas para mantener la seguridad y salud de los empleados en su regreso a las oficinas aplicando no solo medidas de higiene y distanciamiento físico sino también apoyándose en la tecnología.

**Signify** optimizó las aplicaciones del software *Interact* para oficinas: *Space Management* y *Workspace* para ayudar a los empleados a mantener las medidas de distanciamiento, salud y seguridad en las oficinas. Mediante el uso de estas aplicaciones de software impulsadas por la infraestructura de iluminación conectada, los administradores de edificios pueden tomar decisiones críticas de forma ágil en base a datos en lugar de en suposiciones. La app *Workspace* de *Interact* para oficinas de Signify permite a las empresas utilizar su infraestructura de iluminación conectada

para la navegación de interiores, guiando a los empleados hacia áreas del edificio poco frecuentadas y permitiéndoles reservar un escritorio en aquellos espacios donde los niveles de ocupación son aceptables. Se asegura así en todo momento que se mantengan las medidas de distanciamiento físico.

**El programa Pro Enterprise de Signify permite a las empresas utilizar su infraestructura de iluminación conectada para la navegación de interiores**



Los datos recopilados también pueden identificar las áreas de mayor tráfico de personas para que puedan limpiarse con más frecuencia.

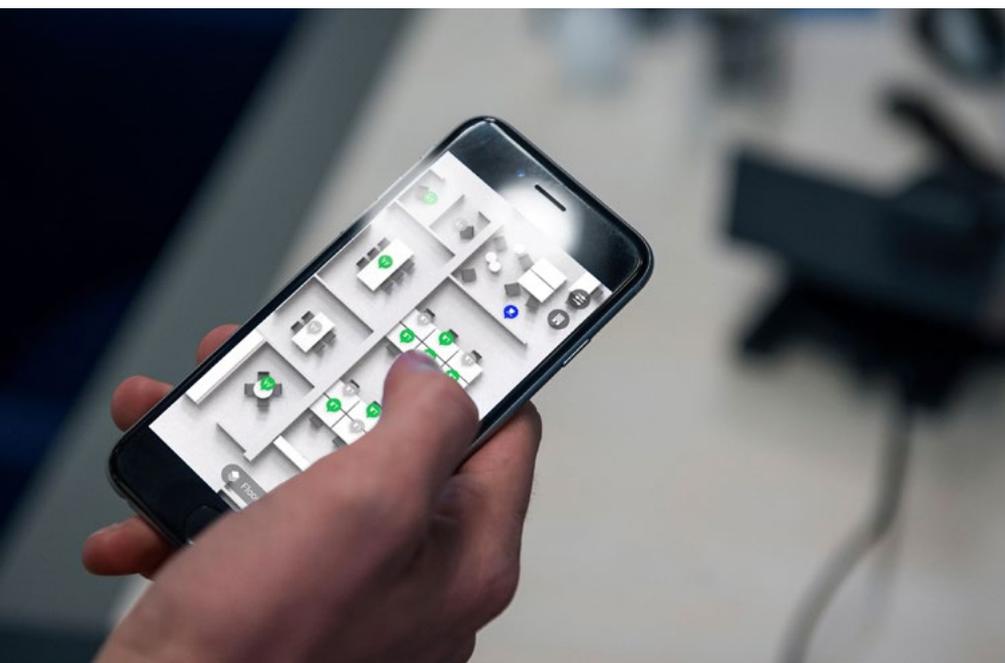
Los nuevos sensores IoT de Signify pueden supervisar temperatura, calidad del aire, niveles de ruido y de luz solar, así como la humedad relativa

Por otra parte, el programa Space Management proporciona una serie de datos que permite a los administradores de edificios tomar decisiones informadas

sobre la mejor manera de gestionar el espacio. La aplicación permite dar seguimiento de forma eficaz y en tiempo real los datos de ocupación del edificio, permitiendo a los *Facility Managers* identificar las áreas más ocupadas en el edificio y establecer limitaciones de ocupación acordes a las medidas de prevención y distanciamiento establecidas para la COVID-19. Los datos recopilados también pueden identificar las áreas de mayor tráfico de personas para que puedan limpiarse con más frecuencia.

Dentro de su compromiso con la protección de la salud, la seguridad y el bienestar de los empleados, Signify dispone de los nuevos sensores IoT con capacidades de control ambiental, que incluyen el registro de datos de temperatura, calidad del aire, niveles de ruido (disponibles próximamente) y de luz solar, así como de humedad relativa.

“Ahora más que nunca, la tecnología puede ayudarnos a asegurar que las empresas puedan proporcionar un entorno laboral óptimo a medida que comenzamos gradualmente a regresar a la actividad en la oficina. Interact Office facilitará esa transición y contribuirá a mantener a las personas sanas y a salvo,” ha dicho Ronnie Koster, líder de negocios de sistemas globales de oficina e indus-



## Interact Indoor Navigation

EL SOFTWARE INTERACT INDOOR NAVIGATION permite que una aplicación móvil acceda a la ubicación geográfica precisa y en tiempo real de un dispositivo móvil a través de la iluminación. El software puede usar varias tecnologías, como ‘Visible Light Communication’ (VLC) o ‘Bluetooth-Low-Energy’ (BLE) en las luminarias, mientras los sensores del teléfono determinan la ubicación y la dirección del desplazamiento del dispositivo con una precisión de 30 cm.

La integración de Indoor Navigation y el programa Interact Office Workspace —que permite los sistemas de reserva de sala de reuniones— con otras soluciones de administración como son los directorios de empleados, las personas de la empresa podrán reservar fácilmente una sala de reuniones, encontrar una mesa libre o localizar a un compañero. Además, los *Facility Managers* podrán utilizar datos anónimos sobre los flujos de movimiento y el comportamiento de los empleados para optimizar y mejorar aún más los servicios y operaciones dentro del edificio.



Para más información sobre **Signify** e **Interact** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# HOGAR MÁS INTELIGENTE, SOSTENIBLE Y EFICIENTE CON EL ECOSISTEMA WISER DE SCHNEIDER ELECTRIC

Wiser Home Touch, el dispositivo inteligente que permite controlar todos los dispositivos del hogar

Convertir una casa en un hogar conectado es más sencillo con Wiser, la solución de Schneider Electric que permite controlar de forma fácil y cómoda los sistemas del hogar. Así, gracias a Wiser los propietarios pueden encender, apagar y regular las luces de su hogar; abrir y cerrar sus persianas, sincronizándolas con sus hábitos diarios o con los horarios de su zona o realizar un control eficiente de su calefacción. Todo ello redundando en una mejora del confort y ahorros significativos en su factura eléctrica.

Wiser Home Touch, la última incorporación a la gama Wiser, es una pasarela (*gateway*) que integra todo el sistema Wiser y, además, una pantalla que permite controlar todos los dispositivos del hogar, desde el sistema de iluminación y las persianas, hasta la calefacción, de forma remota en un único sistema bajo la *app* Wiser. Disponible tanto en versión de sobremesa como empotrada en pared, Wiser Home Touch permite a los usuarios controlar todos los dispositivos de su hogar desde un solo dispositivo. También permite conectarse en remoto desde cualquier lugar, gracias a la *app* Wiser. Fácilmente configurable y escalable, entre sus funcionalidades destaca la creación de hasta 16 escenas personalizables, adaptando la iluminación, las persianas y la calefacción a las preferencias del usuario, vinculando hasta 32 dispositivos diferentes. Además, Wiser Home Touch es compatible con controladores por voz como Alexa, Google Assistant o Siri.

**Wiser Home Touch permite a los usuarios controlar todos los dispositivos de su hogar desde un solo dispositivo**



**El sensor plug and play para panel eléctrico Power Tag monitoriza el consumo de energía por estancias y nos permite conocer cuánta utilizamos**

Entre las ventajas de Wiser destacan su adaptabilidad —está disponible en tres gamas de mecanismos diferentes, New Unica, Elegance y D-Life— y su escalabilidad. Los usuarios pueden empezar a crear su hogar conectado instalando un dispositivo de iluminación o persiana que funcione en modo BlueTooth e ir avanzando al incorporar paulatinamente más mecanismos hasta controlar toda la vivienda.

#### ASEQUIBLE, ESCALABLE Y FÁCIL DE INSTALAR

Este tipo de capacidades son las que nos ofrece la plataforma IoT sencilla, escalable e inalámbrica Wiser de Schneider Electric, que controla y monitoriza instalaciones térmicas, persianas, iluminación y con-

## Gracias a las tecnologías inteligentes para el hogar, nuestra vivienda será más eficiente y sostenible, sí, pero también más adaptable

### La Home Office es el futuro, un espacio flexible, modular y sostenible que tendrá como habilitador clave la tecnología

troles inteligentes del hogar para facilitar al máximo el confort y la seguridad de los ocupantes, así como la eficiencia de sus instalaciones.

Otro buen ejemplo, también de Schneider Electric, es el sensor *plug and play* para panel eléctrico Power Tag, que monitoriza el consumo de energía por estancias y nos permite conocer cuánta utilizamos, fijar objetivos mensuales de consumo y recibir alertas si Wiser prevé que se excederán. Este tipo de soluciones permiten preparar el hogar para el futuro sin necesidad de realizar grandes inversiones ni reformas.

#### HOGARES EN LA 'NUEVA NORMALIDAD'

Gracias a las tecnologías inteligentes para el hogar, nuestra vivienda será más eficiente y sostenible, sí, pero también más adaptable. Requisito fundamental para una 'nueva normalidad' en la que el trabajo remoto seguirá muy presente. El teletrabajo ha llegado para quedarse, no es algo puntual. Así lo demuestran informes como el de [COGITI](#) que señala que más del 40% de las empresas que lo implementó obligadas por la pandemia cree que seguirá apostando por él en el futuro.

La *Home Office* es el futuro, un espacio flexible, modular y sostenible que tendrá como habilitador clave la tecnología. Un ejemplo perfecto de esa tecnología



### Dotar de inteligencia al hogar permite maximizar el confort, ahorrar en la factura eléctrica y, lo más importante, aportar nuestro granito de arena a la lucha contra el cambio climático

es la gama de mecanismos New Unica System+ de Schneider Electric, una solución completa y adaptable que garantiza la conectividad y la conexión en todo el entorno y permite integrar el cableado en el mobiliario. De diseño moderno, elegante y cómodo, las soluciones de energía y conectividad de New Unica System+ son fáciles de instalar y reorganizar, escalables y compatibles con las instalaciones existentes.

Dotar de verdadera inteligencia al hogar no solo nos permite maximizar nuestro confort, sino ahorrar en la factura eléctrica y, lo más importante aportar nuestro granito de arena a la lucha contra el cambio climático. Y, ahora, gracias a soluciones como las de Schneider Electric hacerlo es más fácil que nunca, ya que son económicas, no requieren reformas y podemos ir ampliando nuestra instalación a medida que las necesidades cambien.



Para más información sobre **Schneider Electric** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).



# CONTABILIZACIÓN INDIVIDUAL DE CONSUMOS SEGÚN R.D. 736/2020

Desde la publicación del RITE (RD 1027/2007) todos los edificios construidos a partir de 2007 deben tener contadores de calefacción instalados que permitan que cada vecino pague la calefacción en función del consumo real medido.

El CTE en DB-HS Salubridad del 20 de diciembre de 2019 sigue en la misma línea indicando la necesidad de disponerse de un sistema de contabilización, tanto de agua fría como caliente para cada consumo individual. El contador debe contar con una preinstalación adecuada para una conexión de envío de señal para lectura a distancia.

El 4 de agosto se aprobó el RD 736/2020 por el que se regula la

contabilización de consumos en instalaciones térmicas centralizadas de edificios, obligando a la contabilidad individualizada de consumos en todas las instalaciones térmicas incluidas en una instalación centralizada.

La **eficiencia energética** es un aspecto esencial de la estrategia europea para un crecimiento sostenible y una de las formas más rentables para reforzar la seguridad del abastecimiento energético. Para esto se deben instalar contadores de energía o repartidores de costes, lo que permite medir el consumo de energía de cada usuario. La instalación de uno u otro dispositivo depende de la distribución del sistema (en anillo o en columnas).

La contabilización en sistemas de distribución en anillo se realiza mediante un contador de energía que mide el consumo de calor o refrigeración de la vivienda. El dispositivo incorpora una **unidad electrónica totalizadora** que calcula la energía que se consume. En el sistema por columnas cada vivienda dispone de varios puntos de entrada y de salida de agua caliente para la calefacción. Por esta razón no es factible instalar un contador de energía para cada radiador y

**El RD 736/2020 obliga a la contabilidad individualizada de consumos en todas las instalaciones térmicas incluidas en una instalación centralizada**

se utilizan repartidores de costes para medir el consumo de calor en cada radiador.

**Standard Hidráulica** ofrece una completa gama de contadores de energía (de rodete y por ultrasonidos) para instalaciones de calefacción. Una selección correcta es básica para mejorar el rendimiento del sistema y poner a disposición **del instalador y del usuario** componentes de larga duración y fáciles de montar y utilizar.

El contador de chorro único **STHeat 1000** ha sido diseñado para las necesidades de consumo de calor doméstico. Disponible en caudales  $Q_p=1,5$  y  $2,5$   $m^3/h$ , la dirección del flujo de ida o de retorno es ajustable *in situ*.

Asimismo, el contador **STHeat 3000** incorpora la tecnología de ultrasonidos que garantiza una medición precisa y fiable a largo plazo. Se puede utilizar para la medición de calor, frío o sistemas combinados calor/frío y está disponible en caudales ( $Q_p$ )= $1,5$  y  $2,5$   $m^3/h$ . Los contadores por ultrasonidos tienen la ventaja de que no tienen partes móviles y, por tanto, tienen un mantenimiento menor y sufren menos averías y obstrucciones.

Disponer de los datos del consumo posibilita un sistema de facturación transparente tanto para los proveedores como para los usuarios finales. Una correcta medición aporta un mayor grado de satisfacción al usuario, motivándole para **utilizar la energía de una forma más eficiente**.

La lectura se puede realizar a través de un sistema por cable (**M-Bus**) o a través de una red inalámbrica (**OMS**). En ambos casos, el usuario no tiene que realizar la lectura del contador, ya que los datos se transmiten directamente

## Standard Hidráulica ofrece una gama completa de contadores de energía, de rodete y por ultrasonidos, para instalaciones de calefacción



### La eficiencia energética es un aspecto esencial de la estrategia europea para un crecimiento sostenible

y no es necesario acceder a la vivienda para realizar la lectura.

M-Bus es una norma europea para la lectura remota de contadores cableados. El sistema M-Bus sirve para la comunicación y lectura remota tanto de contadores de agua como energía. La ventaja del sistema M-Bus es su flexibilidad, permitiendo integrar **aparatos de distintos fabricantes** sobre un mismo bus.

La mayor ventaja del sistema por vía inalámbrica es que no necesita ningún tipo de obra de albañilería ni cableados. El protocolo más habitual en estos sistemas es OMS, que es un sistema abierto que permite que cualquier empresa pueda ofrecer el servicio de lectura y facturación.

En ambas gamas de contadores están disponibles distintas opciones de interfaces de comunicación: *inalámbrico* M-Bus (868 MHz), *inalámbrico* M-Bus + 3 entradas de impulsos, M-Bus, M-Bus + 3 entradas de impulsos y 2 salidas de impulsos.

**Los contadores por ultrasonidos tienen la ventaja que no tienen partes móviles y, por tanto, sufren menos averías y obstrucciones**



Para más información sobre la **gama de contadores de Standard Hidráulica** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la **versión PDF de Revista AUNA**.



# LA EFICIENCIA ENERGÉTICA DEL HOGAR CONECTADO E INTELIGENTE

Durante los últimos años nos encontramos viviendo en una transformación digital diaria ligada a los profundos e importantes avances tecnológicos que se producen de forma constante. Dichos avances son los responsables de un cambio en nuestra forma de vida. Se conforma la idea de hogar conectado e inteligente que genera nuevos hábitos o estilos de vida para adaptarnos a dicho cambio. Es tal la velocidad a la que se producen que apenas somos capaces de asumirlos en nuestro día a día, siendo imperceptibles hasta que nos paramos a pensarlo. Pero lo cierto, es que lo que hasta ahora eran ideas imaginarias se están convirtiendo en una realidad y pronto estos progresos se habrán instalado en nuestras vidas, ayudándonos día a día y mejorando nuestra calidad de vida y confort.

Asimismo, es necesario disponer de una conciencia medioambiental y ser conscientes de que el consumo energético y las vías para aprovecharlo de una manera más respetuosa con el medio ambiente y el planeta en general, es un tema decisivo y trascendental hoy en día. Por ello, es necesario ahorrar toda la energía posible, optimizando su uso, empezando

por la adaptación de nuestros hogares a este incipiente modelo energético. Una eficiencia energética en nuestros hogares y en los equipos utilizados, nos permitiría ahorrar una importante cantidad de energía, en beneficio del medio ambiente y por supuesto, de nuestra economía doméstica con un mayor ahorro de los costes asociados.

## Está demostrado científicamente que las **luces circadianas** tienen influencia en la mejora no solo del rendimiento sino también del confort

### La marca **ICASA** de Temper conforma una **solución completa e integrada** para su implementación en sistemas de domótica y hogar inteligente

#### ¿QUÉ ES UN HOGAR CONECTADO E INTELIGENTE?

Este nuevo concepto que se está afianzando en nuestras vidas cada día más está ligado a la idea conocida como **Internet de las Cosas (IoT)**. El **Internet de las Cosas** se podría definir como la agrupación y la interconexión de diferentes dispositivos físicos a través de una red, transformándolos de esta manera en dispositivos inteligentes. Estos dispositivos funcionan de forma muy sencilla y eficaz, siendo capaces de recopilar, almacenar y procesar datos, permitiendo la comunicación con otros equipos y llevar a cabo acciones predeterminadas configuradas por el usuario. Los dispositivos IoT son gestionados de forma estándar a través de aplicaciones específicas en teléfonos móviles, de tal manera que el usuario es capaz de controlar, interactuar y configurar los diferentes equipos en función de sus necesidades puntuales, de forma remota, sin importar donde se encuentre, pudiendo además acceder a diferentes datos que de otra manera serían desconocidos.

Desde Temper, a través de nuestra marca ICASA ofrecemos una amplia gama de productos destinados, conformando una solución completa e integrada para su implementación en sistemas de domótica y hogar inteligentes, gracias a su diseño elegante, múltiples funcionalidades, así como a su versatilidad haciéndolo compatible con un gran rango de productos debido al uso del protocolo de comunicación Zigbee.

#### MAYOR CONFORT Y COMODIDAD

Con la complicada situación en la que nos encontramos, pasamos mucho tiempo en casa y mucho de ese tiempo, es teletrabajando, por eso es necesario, entre otras muchas cosas, adaptar nuestros

hogares a las condiciones ambientales que podrían darse en una oficina. En este sentido, cubren un papel muy importante las **luces circadianas**, las cuales está demostrado científicamente que tienen influencia en la mejora, no solo del rendimiento, sino también del confort. Estas luces circadianas permiten adaptarse al ritmo circadiano del cuerpo a lo largo del día, garantizando seguir de esta manera los biorritmos naturales de las personas.

Asimismo, estas luces permiten ser totalmente personalizables, configurando la temperatura de color y pudiendo ser configuradas en función de diferentes parámetros y en diferentes momentos del día, ajustándose totalmente a las necesidades de las personas y en busca de un mayor beneficio para su confort y comodidad.

Además de ser gestionadas a través de los **interruptores inteligentes**, estas luces pueden ser controladas a través de la *app* ICASA, ajustando al máximo los tiempos de funcionamiento con el consecuente ahorro energético asociado.

Desde Temper, contamos con una gama de producto ligada al control energético y la eficiencia energética a través del movimiento, con una amplia **gama de detectores de diferentes tecnologías de funcionamiento**, tecnología PIR, tecnología microondas y tecnología DUAL, esta última combinando la detección por la tecnología PIR y la tecnología microondas, limitando los falsos encendidos asociadas a falsas detecciones y evitando gastos de energía innecesarios. Disponemos de diferentes tipologías de montaje (empotrado, superficie, caja de mecanismos,...), variedad de tamaños y diseños (reducidas dimensiones, lente plana, ...), con diversas distancias de detección, haciendo de este producto una solución muy versátil y muy ajustable a los requerimientos y necesidades de los usuarios. Asimismo, también contamos con **plafones LED con y sin detector**, siendo estos dispositivos un producto ideal para el ahorro energético, puesto que la iluminación LED es la más utilizada en la actualidad gracias a su larga vida útil y calidad en la iluminación.

Además de los interruptores inteligentes estándar, también disponemos de **interruptores de escenarios**, configurables de diferentes maneras, pudiendo poner en marcha un escenario previamente personalizado según el gusto del usuario a través de la *app* ICASA. De esta manera, se puede asociar a un escenario concreto, nuestras preferencias, como por ejemplo un escenario llamado "Despertar" en el cual

**El I-Mirror es factible de ser utilizado en diferentes estancias dentro de nuestro hogar, ya sea en el cuarto de baño, en las habitaciones, en la sala de estar o vestidor**

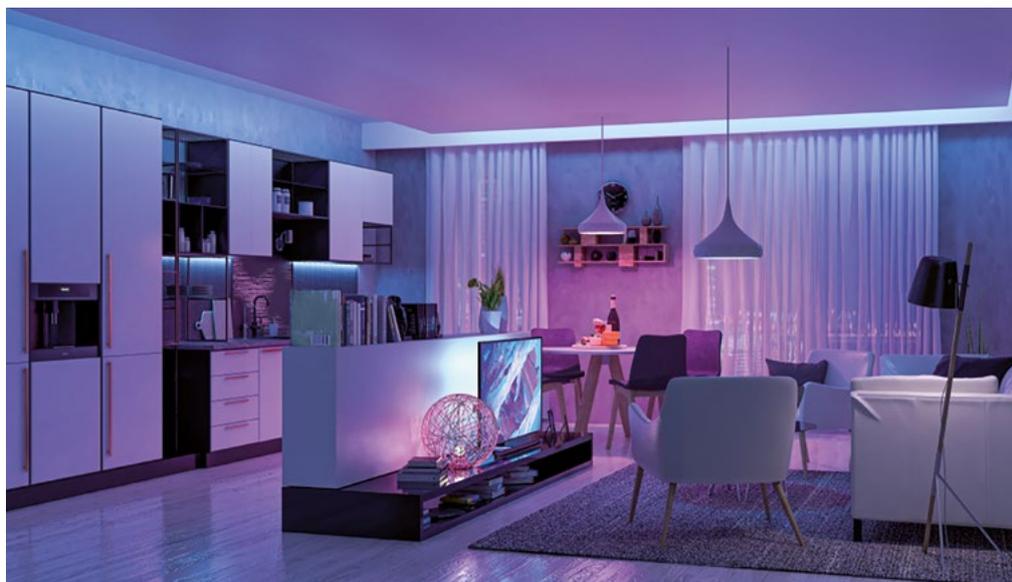
se programaría la abertura de las cortinas inteligentes, otro dispositivo presente en nuestra gama, y el encendido de las luces de la habitación con una temperatura de color determinada.

Otro producto de la gama ICASA, es nuestro **espejo inteligente I-Mirror**, que además de las características de un espejo tradicional, dispone de otra serie de funcionalidades que lo hacen una solución única inteligente para el entretenimiento. El I-Mirror, gracias a su diseño innovador y elegante, es factible de ser utilizado en diferentes estancias dentro de nuestro hogar, ya sea en el cuarto de baño, en las habitaciones, en la sala de estar o vestidor... Este espejo inteligente permite descargar tus aplicaciones favoritas con un solo clic, ver las fotos de tus amigos o familiares en tus redes sociales, buscar información en el navegador web de forma rápida y sencilla, escuchar diferentes tipos de música según tu estado de ánimo en plataformas como Spotify o Amazon Music, así como ver tus películas o series favoritas a través de Netflix.

#### MAYOR SEGURIDAD

**Detectores de intrusión** que alertan de la presencia de personas extrañas en tu casa, **sensores inteligentes** ubicados en puertas y ventanas que detectan cualquier movimiento sospechoso que indique que alguien puede estar intentando de manera no autorizada, así como **ceraduras inteligentes** accesibles a través de huella dactilar, contraseña y totalmente gestionables a través de *app*, son algunas soluciones que te permiten disfrutar de la tranquilidad de un sistema completo de vigilancia en tu hogar, cómodo y útil para la protección de las personas y sus seres queridos.

**Es necesario contar con unos equipos que permitan mantener nuestro hogar perfectamente limpio y desodorizado**



#### MAYOR CALIDAD DE VIDA

##### Sensores de alta precisión para la medida de la calidad del aire

( $CO_2$ ,  $PM_{2.5}$ ,  $TVOC$ ,  $HCHO$ ), así como la medida de la temperatura y humedad del hogar. De esta manera, se permite tener un control rápido y fiable de las diferentes concentraciones, con un solo clic en nuestro teléfono móvil, evitando la exposición a gases perjudiciales para nuestra salud y reduciendo al máximo la propagación de virus, objetivo muy importante teniendo en cuenta la dificultad de los tiempos que estamos viviendo.

Asimismo, ligado a la idea anterior de medida de la calidad del aire, es necesario contar con unos equipos que permitan mantener nuestro hogar perfectamente limpio y desodorizado. Aquí estaría nuestra gama de **purificadores de aire**, con un diseño elegante e intuitivo gracias a su interfaz cromática y diversas funcionalidades como el modo bloqueo-niños, modo anión o el modo noche que permite la reducción de ruidos, siendo la solución perfecta para las exigencias de los hogares. Estos equipos, gracias a la utilización combinada de un filtro

de carbón activo y un filtro HEPA 13, consigue un porcentaje de partículas filtradas del 99,95% eliminando multitud de componentes presentes en el aire.

Con esta gama de productos, no solo se consigue una **mayor eficiencia energética** y una **optimización del ahorro energético**, al permitir controlar todas las actividades relacionadas con el hogar desde un teléfono móvil a través de nuestra aplicación ICASA, sino que, gracias a su versatilidad, ofrece la posibilidad de **ajustarse al máximo a las necesidades puntuales de las personas**, revolucionando la idea de la vida cotidiana hasta el momento y en definitiva, mejorando su calidad de vida.

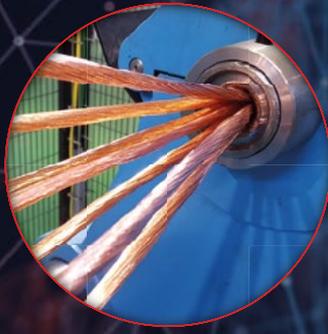
Con todo ello, en Temper apostamos por la salud y bienestar a través de la optimización de la eficiencia energética, reduciendo el impacto medioambiental y económico de una demanda energética en ascenso.

**Marta Blanco Rodríguez**

Ingeniera de producto en Temper



Para más información sobre **Grupo Temper** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).



360°



270°

# cables **RCT**

90°



Cables para todos los días,  
cables para toda la vida

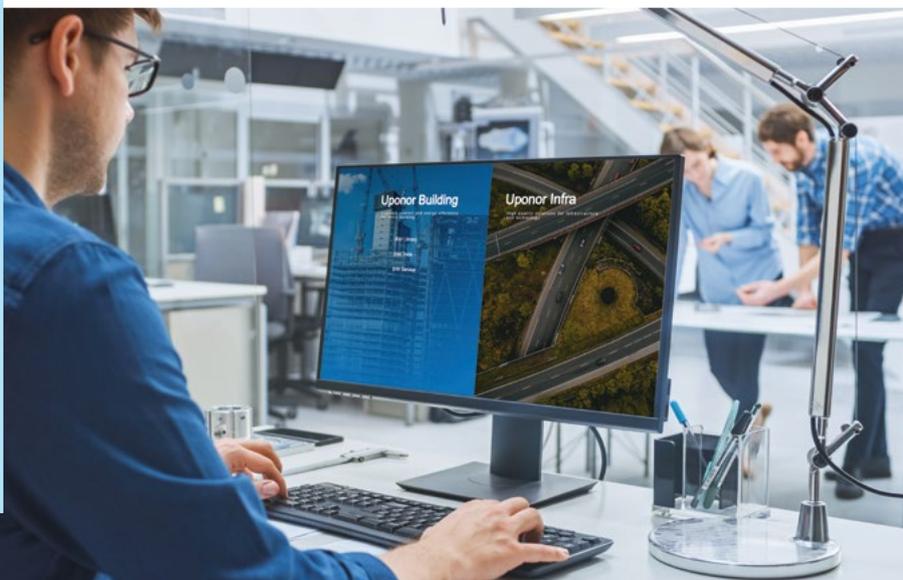


180°



CALIDAD ACREDITADA  
**360°**

 **RCT** | lab  
[www.cablesrct.com](http://www.cablesrct.com)



Uponor ha reunido todas sus soluciones BIM en una potente plataforma. Los arquitectos e ingenieros pueden encontrar aquí toda la biblioteca de productos en estándares BIM abiertos, junto con herramientas inteligentes para diseñar con Revit y soporte de servicio confiable.

## UPONOR LANZA UNA NUEVA PLATAFORMA DE LIBRERÍA BIM

La tecnología *Building Information Modeling* (BIM) representa la **digitalización de la ingeniería civil** y la transición de los métodos convencionales para planificar el proceso de construcción al entorno digital. El método de planificación inicial seguido virtualmente de planificación y construcción reales se está estableciendo cada vez más en toda Europa. Esto presenta a los arquitectos e ingenieros el desafío de resolver tareas complejas de diseño y construcción con el mayor detalle y la mayor eficiencia posible.

Uponor ha desarrollado una nueva plataforma BIM que ofrece a estos profesionales un soporte óptimo cuando trabajan con BIM. La compañía ha adoptado un **enfoque "todo en uno"**, reuniendo la gama completa de sus soluciones [BIM en un solo lugar](#).

La plataforma comprende toda la biblioteca de productos en estándares abiertos, así como herramientas inteligentes para una planificación más eficiente en Revit. Además de esto, hay un servicio personal: los expertos en BIM de Uponor están ahí para los clientes en cada etapa de un proyecto y los apoyarán durante todo el ciclo

**La plataforma ha sido diseñada teniendo en cuenta a los arquitectos e ingenieros BIM de toda Europa**

de vida del mismo. La plataforma ha sido diseñada teniendo en cuenta a los arquitectos e ingenieros **BIM de toda Europa**, ya que es multilingüe y presenta carteras de productos específicas de cada país.

### LIBRERÍA BIM PARA TODOS LOS PRODUCTOS

Cuanto más fácil sea para los arquitectos e ingenieros seleccionar los datos de productos más recientes, editarlos en su software y **compartirlos de manera flexible** con otros socios de planificación, mejor y más rápido podrán trabajar.

Uponor ha tenido en cuenta todos estos criterios, por lo que la librería incluye los **últimos modelos BIM** para todos los productos y sistemas Uponor para el suministro higiénico de agua potable, calefacción y refrigeración energéticamente eficientes, así como sistemas seguros de distribución de calor local. Todas las funciones, tamaños y versiones de un producto se registran en el mismo modelo. El modelo contiene no solo la geometría 3D, sino también otra información como atributos técnicos, datos de identidad y el número de artículos por paquete. Una vista previa del producto proporciona una descripción general

**La compañía ha adoptado un enfoque "todo en uno", reuniendo la gama completa de sus soluciones BIM en un solo lugar**

## La plataforma presenta actualizaciones basadas en datos, lo que significa que su contenido siempre está actualizado

sencilla. La plataforma presenta actualizaciones basadas en datos, lo que significa que su contenido siempre está actualizado.

### LOS ESTÁNDARES ABIERTOS FACILITAN LA COLABORACIÓN

Uponor concede gran importancia a los estándares abiertos, ya que esto significa que los usuarios no están atados a un software BIM específico. Los productos Uponor están disponibles en **múltiples formatos CAD y BIM**, como Revit, IFC y DWG. Gracias a los estándares de la industria **openBIM** integrados, los datos se pueden usar y compartir a través de diferentes softwares, dando a los profesionales técnicos la libertad de participar en cualquier proyecto BIM independientemente del software utilizado por las otras partes interesadas del proyecto.

### Herramientas: proyectar eficientemente en Revit

Uponor también proporciona herramientas que automatizan y optimizan el proceso de diseño en el software BIM más utilizado, Revit. Por ejemplo, los usuarios pueden usar un complemento para integrar toda la biblioteca BIM directamente en Revit, lo que les facilita aún más buscar los objetos correctos, colocarlos y editarlos e incluso desarrollar sistemas completos. Las **funciones inteligentes** ayudan a resolver problemas de diseño complejos de manera eficiente y de conformidad con los estándares.

### Servicio: apoyo en cada etapa

Uponor cuenta con años de experiencia con proyectos BIM y ahora

## “Los principales retos del sector son la estandarización y la unificación de los datos”

“En la actualidad, el mercado de BIM está muy fragmentado e incluso aunque los ingenieros realicen las mismas tareas, por lo general no hablan el mismo lenguaje BIM”, afirma Michał Ledziński —responsable del Centro BIM de Uponor—, quien se ha encargado de dirigir el desarrollo de la nueva plataforma.

En la entrevista, Ledziński repasa en líneas generales lo que pueden esperar los ingenieros de la plataforma, que es “un sistema integral y basado en datos para proyectos de construcción e infraestructura que hace hincapié en la fiabilidad, la personalización y la automatización y ayuda a los usuarios de la mejor manera posible”.

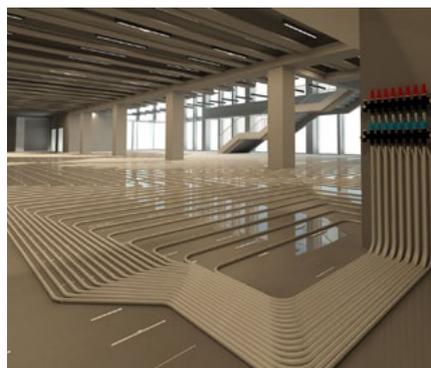
Con el objetivo de dar facilidades a los ingenieros a la hora de emplear los nuevos servicios BIM de Uponor, la empresa imparte periódicamente webinars abiertos a los que pueden apuntarse quienes lo deseen.



Para ver la entrevista completa a **Michał Ledziński**, responsable del **Centro BIM de Uponor**, escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AUNA.

## Los productos Uponor están disponibles en múltiples formatos CAD y BIM, como Revit, IFC y DWG

pone esta experiencia a disposición de los profesionales del sector. Los clientes podrán recibir apoyo en el diseño de los sistemas Uponor por parte del equipo de **Oficina Técnica ubicado en España**. Previa solicitud, los expertos en BIM de Uponor también pueden brindar apoyo en cada etapa del ciclo de vida del proyecto. Todo esto mejora la calidad, la eficiencia y la seguridad del proceso de planificación, y los proyectos de construcción, los clientes y los usuarios en última instancia también se benefician.



Para más información sobre **Uponor** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AUNA.

# ARMACELL REFUERZA SU APUESTA POR LA SOSTENIBILIDAD

La aplicación de normativas a nivel de la Unión Europea y la entrada en vigor de la modificación del Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios (RITE) supone, ante todo, avanzar en el desarrollo uniforme de nuestro sector, en beneficio de un uso racional de la energía y un tratamiento medioambiental, más acorde con los requerimientos actuales.

Nuevas directrices que nos llevan, ahora más que nunca, al desarrollo de procesos de investigación y de mejora en la calidad de materiales y la eficiencia energética en las instalaciones. Esta tendencia, convertida en normativa, determina que a la hora de seleccionar materiales y soluciones de aislamiento, el profesional no solo debe tomar en cuenta las propiedades técnicas como la conductividad térmica del aislamiento, sino también el impacto ambiental que tienen dichos materiales **durante su ciclo de vida**.

## Una nueva generación para el aislamiento

En un contexto marcado por la investigación, la sostenibilidad y la economía, Armacell desarrolla ArmaFix Ecolight, el soporte de tuberías para instalaciones



## ArmaFix Ecolight aísla térmicamente la tubería y la protege de la condensación y de la pérdida de energía

de refrigeración y aire acondicionado que **evita los puentes térmicos** en los puntos de fijación. ArmaFix Ecolight aísla térmicamente la tubería y la protege de la condensación y de la pérdida de energía. Este soporte de tubería, ligero gracias a su innovador núcleo hecho de **PET reciclado**, se puede instalar de manera simple, rápida y cuidadosa.

El PET tiene una baja huella ambiental, ya que para su producción este material requiere hasta un 60% menos de energía que PUR, además de que sus emisiones de CO<sub>2</sub> son un 80% más bajas. El PET reciclado es aún más eficiente que las espumas de PET tradicionales.

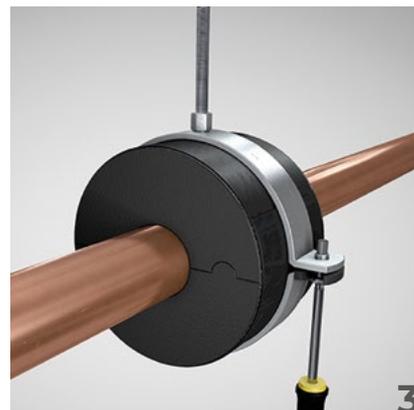
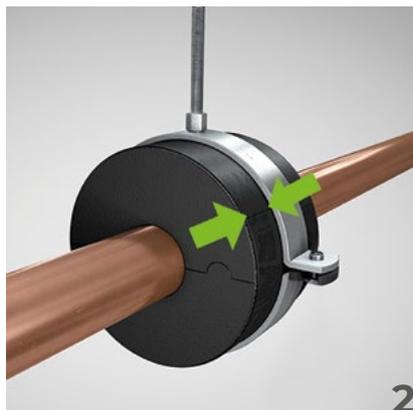
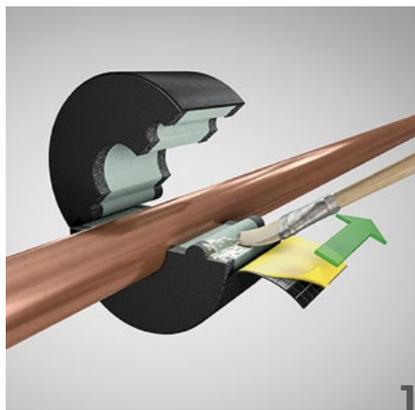
El PET se puede reutilizar y reciclar una y otra vez en numerosos productos y materiales. Reciclar productos de PET reduce la cantidad de residuos enviados a vertederos y ahorra energía y recursos. Es un material de embalaje eficiente desde el punto de vista energético, con un impacto medioambiental **similar al del vidrio o el aluminio**.

Hasta hoy, Armacell ya ha transformado más de **1,5 millones de botellas de PET** recicladas en espumas duraderas, que contribuyen a reducir la huella ambiental de sus productos.



## Armafix Ecolight en cinco pasos

El rotulado en el soporte Armafix Ecolight indica la dimensión de la tubería a la que es aplicable.



- 1** Instale el soporte en la tubería mediante el adhesivo Armaflex.
- 2** Cierre la junta aplicando una presión firme.
- 3** Apriete los tornillos.
- 4** Pegue los bordes del soporte a la tubería y selle las juntas en los extremos con adhesivos Armaflex.
- 5** Instale el aislamiento Armaflex en cada lado del soporte con una leve presión.

**Reforzando el eslabón más débil**  
ArmaFix Ecolight aísla térmicamente entre sí las tuberías y el soporte, eliminando un punto débil potencial en materia de aislamiento. Si la tubería no está aislada térmicamente en su soporte, la tendencia formará puentes térmicos y condensación. Esto conduce a **pérdidas de energía** y a un mayor riesgo de corrosión que implica degradaciones costosas en las instalaciones.

El material de aislamiento de célula cerrada que conforma ArmaFix Ecolight, ofrece una alta resistencia a la transmisión de vapor de agua y baja conductividad térmica, proporcionando una protección térmica segura y un excelente control de la condensación. El núcleo de PET reciclado de ArmaFix Ecolight permite garantizar que el soporte de tubería no se comprima, lo que podría comprometer su capacidad de aislamiento. El uso

**Armacell ya ha transformado más de 1,5 millones de botellas de PET recicladas en espumas duraderas, que contribuyen a reducir la huella ambiental de sus productos**



Para más información sobre **Armacell** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

de productos inadecuados es a menudo la causa del inicio del proceso de condensación. Este soporte de tubería de una sola pieza puede instalarse e insertarse en el collar metálico cuando se coloca el aislamiento. Durante el trabajo correspondiente, los extremos del soporte de tubería ArmaFix Ecolight deben pegarse simplemente al material de aislamiento elastomérico, dando como resultado, una instalación rápida y sencilla.

### Nueva presentación

ArmaFix Ecolight está ahora disponible en *combi-pack*, una nueva presentación que permite incorporar en una sola caja todos los soportes y abrazaderas necesarias para su correcta aplicación. Esto evita desperdicios de material y aporta mayor comodidad, además de un importante ahorro de espacio al optimizar los aspectos logísticos vinculados al almacenamiento.

# COCHES ELÉCTRICOS: ¿MODA, TENDENCIA O REALIDAD?



Tendemos a pensar que los coches eléctricos suponen una tecnología disruptiva. Creemos que se trata de un cambio radical en la movilidad, pero realmente los primeros coches eléctricos aparecieron a principios del siglo XIX (1832/1839). En aquel momento ya se hablaba de que eran coches sin ruido, sin olor (¡cómo debían ser los coches de combustión de aquella época!) y de la importancia de su autonomía. A principios del siglo XX ya eran capaces de recorrer distancias superiores a las 100 millas, casi 161 kilómetros.

Pero en aquel momento apareció en los Estados Unidos el Coronel Drake con sus pozos de petróleo, y también Henry Ford con su Ford T, el primer coche de combustión fabricado en una cadena de montaje en serie. La primera gran batalla entre el coche eléctrico y el de combustión fue ganada por este último.

Pero ahora, en el siglo XXI, la situación es muy distinta. La dificultad que supone disponer de combustibles fósiles y sobre todo los graves problemas de contaminación, hacen que el vehículo eléctrico sea un elemento clave para avanzar hacia una sociedad más sostenible. Como ejemplo, en la mayoría de las grandes ciudades

se están implementando zonas de bajas emisiones e inclusive zonas de '0 emisiones', con restricción total a todos aquellos vehículos que no sean eléctricos.

Si hacemos referencia a los futuros usuarios potenciales de los vehículos eléctricos, existen dos grandes preocupaciones. La primera, el coste de un VE y, la segunda, la disponibilidad de puntos de recarga en la vía pública, lo que se conoce como recarga de emergencia. Sin embargo, todas las campañas publicitarias y lanzamientos de nuevos modelos de coches no dejan lugar a dudas de que la apuesta del sector del automóvil por el VE es firme y se anuncia el fin del vehículo de combustión.

## Circuitor, con el vehículo eléctrico

Para contribuir a alcanzar este objetivo, Circuitor ha trabajado durante estos últimos doce años para ofrecer soluciones de recarga para cada una de las necesidades que puedan tener los usuarios de vehículo eléctrico, tanto en vía pública con equipos de corriente

continua (carga rápida), como en uso privado (carga vinculada) con equipos corriente alterna (carga lenta).

Esta última, de corriente alterna (desde 3,7kW hasta 22kW) estaría cubierta en la plaza de aparcamiento del vehículo mediante los modelos **eHome** y **eNext** de Circuitor. El principal objetivo de este tipo de carga es aprovechar el periodo nocturno en el que la mayo-

**La apuesta del sector del automóvil por el VE es firme y se anuncia el fin del vehículo de combustión**



## Circutor ha trabajado los últimos doce años para ofrecer soluciones de recarga para todas las necesidades de los usuarios de vehículo eléctrico

ría de los usuarios tienen el coche aparcado, para poder realizar una recarga en un periodo de entre 6 y 8 horas, en las que la potencia necesaria podría ser la liberada en nuestra vivienda en el periodo nocturno, y que podría estar asociada a una tarifa eléctrica de muy bajo coste.

Por otro lado, en la vía pública existen dos tipos de soluciones. Una es la semi-rápida, que podemos encontrar en centros comerciales y hoteles. Esta sería una recarga de corriente alterna con una potencia máxima de 22 Kw, proporcionada por el modelo **Urban** de Circutor.

La segunda solución sería la recarga rápida, la cual está pensada para las estaciones de servicio que ofrecen recarga eléctrica, las conocidas como 'electrolineras'. En este caso la recarga se realiza con corriente continua (50/100/150kW) y el tiempo necesario debe ser lo más corto posible, como máximo



## El vehículo eléctrico no es ninguna moda pasajera, sino una realidad que está cambiando radicalmente nuestro actual modelo de movilidad

de 30 minutos. Esto se logra mediante el modelo **Raption** de Circutor.

La combinación e implementación de los diferentes tipos de recarga empiezan a garantizar al usuario poder hacer desplazamientos en vehículos eléctricos con las mismas garantías de autonomía que ofrecen hoy los de combustión, pero disfrutando de una nueva experiencia de conducción y, lo más importante, respetando el medioambiente y haciendo sostenible el futuro de las próximas generaciones.

El inminente despliegue de puntos de recarga vinculado a la apuesta de los grandes fabricantes de automóviles y sumado a la cada vez mayor concienciación de la ciudadanía, no dejan duda alguna y nos permite asentir de manera contundente que el vehículo eléctrico no es ninguna moda o tendencia pasajera, sino que es una realidad y apuesta global, que está cambiando y va a cambiar de manera radical nuestro actual modelo de movilidad.



Para más información sobre **Circutor** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# “EL EDIFICIO EN EL NUEVO PARADIGMA ENERGÉTICO”

Es evidente que hoy en día, cuando nos planteamos el diseño de una instalación térmica, es necesario apoyarse lo máximo posible en energías de origen renovable. Independientemente de esta necesidad por cuestiones medioambientales y de ahorro de combustibles de origen fósil, existe detrás una normativa que impulsa este cambio de uso energético para la consecución de los objetivos de descarbonización de cara al 2050.

En el caso de España, existen dos normativas de reciente publicación que promueven y potencian el uso de energías de origen renovable. Principalmente hablamos de la actualización del CTE de diciembre de 2019 (RD 732/2009), que en su documento básico **apuesta fuertemente** por el uso de la energía renovable para las diversas demandas de confort de los edificios. Independientemente de la cobertura renovable para

el ACS necesaria para el cumplimiento de la sección HE 4, la sección HE 0 del documento es la que marca una orientación clara hacia el uso de renovables.

En el caso de edificios de tipo residencial privado, los valores de los dos indicadores principales (consumo de energía primaria total y primaria total no renovable), obligan a que **el 50% de la energía primaria** consumida para las diversas demandas (climatización, ventilación y ACS principalmente) tengan que provenir de fuentes renovables. Con este escenario, es inevitable pensar en soluciones como la aerotermia y la energía solar (tanto térmica como fotovoltaica), como soluciones naturales para cumplir los



## Los sistemas solares térmicos son una solución idónea dado su alto rendimiento produciendo agua caliente de forma gratuita

indicadores energéticos que aparecen en el CTE.

Por otro lado, el RD 244/2019, que regula el autoconsumo en España, aclara y facilita los tramites administrativos para acogerse a las diversas modalidades de autoconsumo y poder de esta manera ser un productor de energía eléctrica. La consecuencia de esta reglamentación es que la utilización de la energía fotovoltaica va a **crecer de forma exponencial** en los próximos años.

### AEROTERMIA, ENERGÍA SOSTENIBLE

A la hora de decidir qué tipo de energía se va a utilizar para una instalación de climatización o de agua caliente sanitaria, se tiende cada vez más a pensar en un sistema que utilice una **fuentes de origen renovable**.

Generalmente, al hablar de energía renovable se piensa en la energía solar para producir agua caliente o electricidad, o también en la biomasa o en la geotermia. Pero hay una energía renovable que nos rodea en cada momento y lugar del día y que representa una masa térmica de un **elevado potencial** energético. Se trata de la aerotermia, la energía contenida en el aire, una fuente inagotable y gratuita disponible.

Comprobar la eficiencia energética de las bombas aerotérmicas actuales es tan sencillo como comparar su consumo energético en instalaciones de calefacción con el de otras fuentes de energía de origen fósil. La diferencia puede llegar a triplicar o cuadruplicar la de un sistema convencional. Y es que una bomba de calor aerotérmica nos puede ofrecer un COP con un valor de hasta 4. Es decir, consume 3 kW por cada 12 kW de

energía calorífica que aporta al circuito de calefacción. En otras palabras, el usuario obtiene **9 kW gratuitos** procedentes de la energía contenida en el aire exterior (un 75% de energía totalmente renovable).

La energía térmica contenida en el aire que nos rodea es la que la aerotermia utiliza para calentar o enfriar el agua de una instalación en función del ciclo termodinámico de funcionamiento. Esta energía se produce a partir de la radiación solar que llega desde el sol, un productor de calor prácticamente inagotable que, al calentar el planeta, almacena calor en el aire que lo rodea. Así se obtiene una energía renovable y natural al alcance que, tan solo con un pequeño consumo eléctrico del compresor, es capaz de transformarse en agua caliente para calefacción o para el circuito de ACS. Es por este motivo que la aerotermia es la energía renovable con uno de los mayores crecimiento en la última década.

### ENERGÍA SOLAR, FUENTE INAGOTABLE DE AHORRO

Continuando con lo anterior, esa energía inagotable que nos proporciona el sol también puede aprovecharse de forma directa con otras tecnologías para convertirla en energía térmica para el calentamiento del agua (mediante captadores solares térmicos), o bien para la **generación de energía eléctrica** (gracias a los paneles fotovoltaicos). Estos últimos convierten la radiación electromagnética en corriente eléctrica continua, que gracias al inversor, se convierte en corriente alterna que podemos aprovechar para alimentar los equipos de nuestro edificio.

Es cierto que la energía fotovoltaica vive un momento de **expansión enorme**, tanto por la mayor oferta de productos en el mercado como por el marco normativo actual que favorece su utilización.

Por otro lado, y teniendo en cuenta que la demanda

## A la hora de decidir qué tipo de energía se va a utilizar para climatización o ACS, se tiende cada vez más a pensar en un sistema que utilice una fuente de origen renovable

principal en la edificación será el agua caliente sanitaria (dado que las demandas de climatización se reducirán de forma notable en los edificios del futuro), tendremos que apoyarnos en sistemas muy eficientes en la producción de ACS, tanto los que utilicen energía de origen fósil como los renovables. Ante esa necesidad, los sistemas solares térmicos son una solución idónea dado su alto rendimiento produciendo agua caliente de forma gratuita. Entendemos que será una tecnología que volverá a ganar presencia en el mercado después de unos años en que se ha intentado evitar su uso frente a otros sistemas de producción de ACS.



### HIBRIDACIÓN DE SISTEMAS

Otro concepto que ha aparecido con fuerza en los últimos tiempos, sobre todo a raíz de la publicación de la actualización del CTE, es la hibridación de sistemas en las instalaciones térmicas. Independientemente de que es un planteamiento muy adecuado para conseguir satisfacer las demandas de confort de los edificios con el menor consumo energético y el máximo respeto medioambiental, será prácticamente obligado utilizar de forma combinada **varias fuentes de energía**, para poder alcanzar los estándares de eficiencia y uso de energías renovables de los edificios proyectados a partir del estándar de edificación CTE 2019.

En ese escenario, algunas combinaciones de tecnologías son más naturales que otras cuando pensamos en la hibridación. En ese sentido los sistemas de aerotermia ofrecen una **alianza óptima** con los sistemas de energía fotovoltaica. Independientemente de que podamos utilizar energía eléctrica de origen renovable para el funcionamiento del sistema aerotérmico, cuando hablamos de bombas de calor para ACS estos equipos pueden aprovechar los excedentes de energía eléctrica producidos en la instalación para calentar el agua almacenada en el depósito de acumulación. En estas ocasiones, la bomba de calor aumenta su consigna de temperatura para acumular el agua a la máxima temperatura y aprovechar de esta manera la energía disponible durante el excedente (actuando en esos momentos como **pila térmica**).

**La energía fotovoltaica vive un momento de expansión enorme, tanto por la mayor oferta de productos como por el marco normativo actual que favorece su utilización**

**Con aerotermia, el usuario obtiene un 75% de energía totalmente renovable y totalmente gratuita procedente de la energía contenida en el aire exterior**

Independientemente de aspectos de inversión, puede ser idóneo en términos de eficiencia energética combinar los sistemas anteriores también con captadores solares térmicos. Si además de aprovechar los excedentes de energía eléctrica para calentar el agua del depósito de la bomba de calor, planteamos un precalentamiento del agua mediante un sistema solar térmico, tendremos la **máxima eficiencia posible** en la instalación de climatización y ACS.

Groupe Atlantic, a través de sus marcas **Thermor** y **ACV**, ofrece soluciones totalmente adaptadas a las necesidades actuales de las instalaciones. Bajo la marca Thermor, bombas de calor multifunción (gamas Alfea Extensa y Excellia) y bombas de calor para ACS (gama Aeromax), totalmente preparadas para su integración y comunicación con sistemas fotovoltaicos. Bajo la marca **ACV**, sistemas solares, tanto térmicos con tecnología de autovaciado Drain Back, como fotovoltaicos con todos los elementos de campo (inversores, sistemas de control y estructuras de soporte), necesarios para su instalación e integración arquitectónica. Todo ello, en búsqueda de la **instalación hibridada perfecta** que permita satisfacer las demandas de confort con la máxima eficiencia energética y respeto medioambiental.



Para más información sobre **Thermor** y sus **soluciones de aerotermia** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

Movilidad eficiente & sostenible financiada por la Unión Europea  
- NextGenerationEU

## YA ESTÁ AQUÍ EL PLAN MOVES III



Con la aprobación por el Consejo de Ministros del **Real Decreto 266/2021**, de 13 de abril, se abre la puerta a la concesión directa de ayudas para la ejecución de programas de incentivos ligados a la movilidad eléctrica (MOVES III) en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia Europeo, dotado con 400 millones de euros. Este presupuesto se dirige a incentivar la movilidad eléctrica y particularmente, la compra de vehículos eléctricos y el despliegue de infraestructura de recarga para estos vehículos.

Los 400 millones de euros de ayudas del **Plan MOVES III** (ampliables a 800 millones), se repartirán entre diferentes categorías, como la compra de vehículos

eléctricos e híbridos o la compra e instalación de las infraestructuras de recarga necesarias tanto en espacios públicos como privados. Con esto se sigue apostando intensamente por la transición desde los vehículos contaminantes a la movilidad sostenible.

Este plan, que estará en marcha hasta 2023,

aumenta las ayudas directas para particulares y autónomos, financiando con hasta 9.000 euros la compra de furgonetas, hasta 7.000 euros para la adquisición de turismos y con hasta 1.300 euros para la compra de motocicletas, siempre que el usuario achatarre un vehículo de más de 7 años de antigüedad. Si no se hace este achatarramiento, las ayudas serán de hasta 4.500 euros para los turismos.

En cuanto a las infraestructuras de recarga, el Plan MOVES III establece la obligatoriedad de que aquellas que sean de acceso público garanticen su operatividad durante un mínimo de 5 años, además de facilitar la recarga puntual a los usuarios sin necesidad de mediar contrato con el operador del punto de recarga.



### ORBIS PARTICIPA EN LA PRESENTACIÓN DEL PLAN MOVES III

El pasado día 9 de abril se celebró la presentación del Plan Moves III de incentivos a la movilidad eficiente y sostenible. **Orbis**, como fabricante de puntos de recarga para vehículos eléctricos, fue invitada a participar en la exposición que de estas tecnologías de fabricación nacional se realizó en el complejo de Nuevos Ministerios de Madrid. Estuvo a cargo del acto Teresa Ribera —vicepresidenta cuarta del Gobierno y ministra para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico—, que fue atendida por el director comercial de Orbis durante la visita que la vicepresidenta realizó al stand de la empresa.



**Simon se ha hecho eco de la publicación del nuevo Plan Moves III** recordando su gama completa de sistemas de puntos de recarga para vehículos eléctricos, que cuentan con envolventes específicas para cualquier tipo de entorno, ya sea en aparcamientos privados, comunitarios, públicos o corporativos, y para todo tipo de vehículo eléctrico o híbrido enchufable de dos o cuatro ruedas. Las soluciones más adecuadas para cada caso pueden encontrarse en el ebook "Sistemas de recarga de de vehículo eléctrico", editado por Simon y que puede descargar con el QR adjunto.





La continua depreciación del panel fotovoltaico ha supuesto que las estructuras de soportación adquieran un mayor peso en la cotización de las instalaciones. En los últimos años ha pasado de ser aproximadamente un 4% del coste de los materiales en una instalación fijada a la cubierta, a cerca del 10% actual. Este hecho ha propiciado la tendencia a minimizar los costes de las estructuras, lo que inevitablemente afecta a su calidad. Lo que sigue son los principales criterios que el Departamento de Energías Renovables de AUNA Distribución aconseja tomar en cuenta a la hora de su selección.

# ESTRUCTURAS PARA PANELES FOTOVOLTAICOS

De antemano, debe considerarse que la estructura deberá garantizar la fijación de los paneles durante un largo periodo de tiempo, y que estarán sometidas a esfuerzos mecánicos importantes y a un alto nivel de agresión ambiental. Asimismo, es necesario recordar también que habitualmente los fabricantes del panel delimitarán el tipo, disposición y distancia entre los puntos de fijación del panel a la estructura a fin de garantizar vida útil del propio panel, con lo que la compatibilización de la estructura con la marca de paneles será una cuestión previa a contemplar en la selección de la estructura.

**Los fabricantes de estructuras ofrecen un amplio abanico de opciones y soluciones para dar cobertura a las necesidades de fijación de los paneles**

Por otro lado, los fabricantes de estructuras ofrecen un amplio abanico de opciones y soluciones para dar cobertura a las necesidades de fijación de los paneles, principalmente en función de las condiciones de ubicación (suelo, cubierta plana, cubierta inclinada, etc.). En este sentido, la mayor parte de soluciones propuestas podrían agruparse en alguna de las categorías que enumeramos seguidamente.

- **Estructuras coplanares.** Se utilizan especialmente para fijaciones en cubiertas inclinadas en las que la dirección (orientación e inclinación) de la cubierta lo permiten, o bien en cubiertas ligeras que no admiten grandes esfuerzos mecá-



Para más información sobre el área de **Energías Renovables de AUNA Distribución** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la **versión PDF de Revista AUNA**.



nicos. Por esta razón, son estructuras autoportantes que se fijan en la propia cubierta en los casos en que la resistencia mecánica a la tracción y compresión de la cubierta esté garantizada. En caso contrario, se sitúan sobre las vigas transversales (correas) o elementos de suportación de la cubierta, afianzando así la estructura a un elemento seguro del edificio.

La disposición de estas estructuras garantizará la libre circulación de aire entre la cubierta y el panel, dejando una distancia mínima entre ellos con objeto de evitar el sobrecalentamiento del panel y la consecuente pérdida de rendimiento del mismo. Por otro lado, también hay que resaltar que como consecuencia del bajo ángulo de inclinación de las cubiertas, esta solución presentará una mayor afectación por la suciedad sobre los paneles, reduciendo su rendimiento sobre todo en zonas con bajo nivel de precipitaciones.

- **Estructuras inclinadas.** Esta tipología presenta una disposición elevada que podrá orientarse o inclinarse en la posición adecuada independientemente de la orientación del emplazamiento.

En el caso de estructuras fijadas sobre terreno, existen soluciones para clavar sobre el propio terreno o soluciones dispuestas sobre cimentaciones y fijadas mediante tornillos. Esta última opción también puede ser utilizada en cubiertas planas de edificios, aunque requerirá un especial cuidado como consecuencia del riesgo de dañar la impermeabilización del edificio. En estos casos, en la fijación deberán de utilizarse los elementos facilitados o recomendados por el fabricante de la estructura que garanticen el sellado e impermeabilización de las perforaciones realizadas en la cubierta.

**El precio medio de venta estará entre los 18 y 31 euros/panel para estructuras coplanares o entre los 25 y 38 euros/panel para estructuras inclinadas**

## El montaje mecánico de la estructura y los paneles supondrá entre el 40% y 70% del tiempo de ejecución en una instalación fotovoltaica estándar

- **Estructuras lastradas.** Son una alternativa a la fijación sobre cubiertas planas de edificios. Pueden ser piezas de hormigón prefabricado, cajones rellenables de algún material pesado o también estructuras con contrapesos como bordillos de hormigón. En todas ellas el lastre actúa de anclaje y dará estabilidad a la estructura como consecuencia de su peso. Por esta razón, estas estructuras no requieren perforar la cubierta. Únicamente en suelos poco rugosos será necesario limitar la posibilidad de arrastre por medio de compuestos adherentes.

En estas estructuras y como consecuencia del efecto vela, la carga requerida será mayor cuanto mayor sea la superficie y verticalidad de los paneles. Por este motivo, esta solución se utiliza habitualmente con paneles en disposición horizontal (poca altura) y con un bajo ángulo de inclinación (poca apertura "vela"), hecho que propicia una reducida carga de viento.

En todos los casos, el peso y disposición del lastre deberá ser el indicado por el fabricante de la estructura, que acreditará esta cuestión por medio de un estudio de la carga de viento admisible en función de la ubicación, disposición y dimensiones del panel.

### Una propuesta comercialmente competitiva

Más allá de la caracterización de la solución en función de los condicionantes de ubicación, la selección de una propuesta comercialmente competitiva estará basada en un denominador común que contemplará, como mínimo, los siguientes factores:

**Precio.** El mercado español de instalaciones de autoconsumo o aisladas montadas en edificios es mayoritariamente un mercado de estructuras de aluminio con un diseño modular que permite un rápido y sencillo montaje.

En este caso, el precio medio de venta estará entre los 18 y 31 euros/panel para estructuras coplanares o entre los 25 y 38 euros/panel para estructuras inclinadas, quedando al margen soluciones técnicas más económicas pero menos prácticas como por ejemplo soluciones con perfiles estándar de acero que aportan un bajo coste pero penalizan el tiempo de ejecución y la durabilidad de la estructura.

**Facilidad de montaje.** El montaje mecánico de la estructura y los paneles supondrá entre el 40% y 70% del tiempo de ejecución en una instalación fotovoltaica estándar. Por esta razón y con el aumento de actividad en este mercado, el instalador tiende a valorar la rapidez y facilidad de montaje, así como la versatilidad en la fijación sobre diferentes tipos de superficies. La facilidad de montaje influirá de forma determinante en el plazo de ejecución de las instalaciones y esto favorecerá la competitividad de la propuesta comercial (precio).

ACERO VS. ALUMINIO		
	Acero	Aluminio
Resistencia	Mayor resistencia 490 Mp	Menor resistencia 200 Mp
Peso	Más peso 7,8 gr/cm <sup>3</sup>	Menor peso 2,7 gr/cm <sup>3</sup>
Resistencia corrosión	Requiere protección	En ambientes no agresivos no requiere protección

**Versatilidad/disponibilidad de producto.** En un contexto en el que la planificación en las instalaciones es casi inexistente, será de vital importancia garantizar la inmediatez en la disponibilidad del producto mediante con soluciones versátiles que permitan dar cobertura a las necesidades habituales con un reducido número de referencias.

Bajo esta premisa algunos fabricantes nacionales ofrecen soluciones paquetizadas con un amplio catálogo y entrega inmediata del producto. Este hecho permite minimizar la necesidad de stock en el canal de distribución sin penalizar la disponibilidad y el servicio al cliente.

**Soporte técnico.** El incremento del mercado del autoconsumo ha propiciado un aumento en la demanda de instalaciones de cierta envergadura o singulares en lo que se refiere al emplazamiento de los paneles; en estas situaciones será necesario un estudio personalizado de la solución a implantar, tomando en consideración las particularidades y requerimientos específicos del emplazamiento.

En ocasiones, esta respuesta personalizada queda fuera del alcance del departamento técnico propio y requiere el soporte directo del fabricante como conocedor de los detalles de su producto, así como del contexto normativo aplicable, por ello es de vital importancia poder contar con una asistencia técnica accesible y ágil que permita ofrecer una respuesta rápida a este tipo de oportunidades.

Puedes seguir leyendo este artículo del Departamento de Energías Renovables de AUNA Distribución mediante el QR de la derecha.

## El incremento del mercado del autoconsumo ha propiciado un aumento en la demanda de instalaciones de cierta envergadura



Se puede leer el artículo completo "Estructuras para paneles fotovoltaicos" a través de este código QR o pulsando en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# WATTS®

## WATTS Vision® Sistema para la gestión inteligente de tu hogar

- **Control multizona, fácil de usar**
- Regulación fiable de la temperatura y **ahorro energético**
- **Diseño moderno** apto para cualquier ambiente



www.wattswater.es  
cloud.wattswater.eu

# GUÍA DE RENOVACIÓN ENERGÉTICA EN EDIFICIOS

Desde **Schneider Electric** quieren ayudar a enfocar las inversiones de las empresas, grandes o pequeñas y a sus clientes, para que puedan beneficiarse de las ayudas que gestiona el **IDAE** ayudándolas a anticiparse a los requerimientos de las diversas convocatorias. Con este objetivo han creado la "**Guía de renovación energética en edificios residenciales, terciarios e industriales**", que incluye propuestas prácticas de modernización y cooperación para la implementación de soluciones compatibles con los planes de ayudas del IDAE.

En el documento se pueden encontrar las claves sobre las tipologías y subtipologías de actuación, modalidades y más, para los sectores residencial, pequeño terciario, gran terciario e industrial.

Por ejemplo, el Programa de Rehabilitación Energética de Edificios destinará 300 millones de euros con ayudas directas de hasta el 80% a actuaciones de mejora de la eficiencia energética en edificios construidos antes de 2007. Adicionalmente, el Programa de Ayudas para Actuaciones de Eficiencia Energética en pymes y grandes empresas del sector industrial está dotado con 307 millones de euros y dirigido a incentivar la realización de actuaciones que reduzcan las emisiones de dióxido de carbono y el consumo de energía final.



Para descargar la "**Guía de renovación energética en edificios residenciales, terciarios e industriales**" de Schneider Electric, escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## LLEGA LA CALEFACCIÓN PARA AUTOCONSUMO

El fabricante de calefacción eléctrica **Elnur Gabarron** lanza al mercado **Ecombi Solar**, un acumulador de calor para aprovechar los excedentes de las instalaciones domésticas fotovoltaicas.

Permite aprovechar el 100% de los excedentes de la producción solar y convertirlos en calefacción como apoyo a otro sistema de principal, aunque puede también funcionar como sistema único de calefacción. En este caso utilizará primeramente la energía fotovoltaica y completará la carga en horas valle. El usuario puede decidir el modo de funcionamiento más adecuado.

Además, Ecombi Solar incluye gestión integral vía wifi a través de la aplicación Elnur Gabarron Wifi.



El nuevo cable **Miguélez Solflex H1Z2Z2-K** para instalaciones fotovoltaicas de **Miguélez Cables** es una solución diseñada para su instalación en la parte de corriente continua como cableado entre los paneles fotovoltaicos, entre estos y la caja de conexiones y entre los paneles y el inversor CC/CA. Puede utilizarse en instalaciones fijas o móviles, interiores o exteriores, en montaje superficial sobre soportes, tejados o en otro tipo de integraciones arquitectónicas, enterrado bajo tubo o como cableado de equipos de clase II (doble aislamiento). Este tipo de cable soporta una tensión máxima de hasta 1,8 kV en CC, ofrece unas excelentes condiciones de flexibilidad y endurancia térmica y, gracias a su especial diseño, puede ser instalado con plenas garantías a la intemperie garantizando una vida útil superior a 25 años.

## LLEGAN LAS "SEMANAS FERROLI"

**Ferrolí** y sus principales distribuidores ponen en marcha las "Semanas Ferrolí" dirigidas a instaladores. Hasta el 9 de julio los instaladores podrán encontrar en su distribuidor habitual una exposición de los productos más novedosos de la marca Ferrolí de este 2021. Cada semana, Ferrolí estará presente en varios distribuidores de forma simultánea. Los instaladores podrán beneficiarse de bonificaciones de hasta 100 euros por la primera compra de una unidad de cada gama de producto expuesta. Además, entre todos los visitantes se sorteará una Bluehelix Maxima.



Para más información sobre **Ferrolí** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## GEBERIT PREMIA LA REFORMA DEL BAÑO

Hasta el 31 de octubre de 2021 está activa la campaña '**Para un baño mejor**' que **Geberit** ha puesto en marcha para premiar al consumidor final que decida reformar su baño con una cisterna empotrada, un inodoro suspendido o un *smart toilet*. Geberit reembolsará directamente al usuario final hasta 250 euros según el producto que haya instalado. Para participar solo hay que enviar los datos de contacto a [info.iberia@geberit.com](mailto:info.iberia@geberit.com) y adjuntar fotos del antes y después del baño reformado, así como la factura.



Para más información sobre esta promoción de **Geberit** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## CAMPAÑA DE AIRE ACONDICIONADO DEL CLUB JUNKERS PLUS

Por cada unidad exterior de la nueva gama de aire acondicionado Climate de **Junkers Bosch** que los profesionales inscritos en el **Club Junkers plus** instalen entre el 17 de mayo y el 16 de julio, y realicen la puesta en marcha con el Servicio Técnico Oficial Junkers Bosch, recibirán 30 Europlus en su tarjeta de socio. La campaña es válida para la instalación de las unidades exteriores de la gama Mono Split Climate en sus modelos 3000i y 5000i, así como para la unidad exterior Multi Split Climate 5000. Además, será indispensable que el formulario esté cumplimentado y firmado por el usuario final.



Pensamos en la temperatura de casa de tus clientes y pensamos en ti



Para más información sobre esta promoción del **Club Junkers plus** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

**Rointe Club recompensa a sus instaladores oficiales** con hasta un 3% de devolución del importe neto de todas sus compras de productos de la marca. El programa de fidelización de Rointe incluye también otras muchas ventajas como un paquete de bienvenida, aparición en el directorio de la web de Rointe, acceso preferente a los proyectos del equipo de la empresa y un paquete publicitario anual, así como formación, asesoramiento y apoyo técnico, entre otras.

## SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA ILUMINACIÓN EN OFICINAS

Las bondades del teletrabajo permiten al trabajador mayor flexibilidad, autonomía, conciliación y ahorro de tiempo, y para las compañías ahorro de costes con la reducción de la factura de electricidad y otros suministros básicos, siempre y cuando las empresas realicen un uso responsable porque no ha sido extraño ver durante esta crisis sanitaria las luces encendidas en edificios vacíos.

Para ser eficientes energéticamente frente a esta situación de uso masivo del teletrabajo y ante cualquier otra circunstancia que no exija la continua presencia del trabajador, es importante implantar **sistemas de gestión de la iluminación** que nos permitan tener el control de la luz en los grandes edificios de oficinas. Este es el caso, por ejemplo, del sistema de gestión de iluminación inalámbrico **Vivares de Ledvance**, que hace más fácil y flexible el control de la iluminación inteligente y permite aprovechar al máximo los beneficios y posibilidades de la iluminación LED moderna, adaptándose a los distintos requisitos de una forma sencilla y logrando mayores incrementos de ahorro energético para, de esta forma, ayudar a las empresas a ahorrar energía y hacer un uso más responsable.



Para ver un vídeo de presentación sobre **Vivares de Ledvance** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF](#) de Revista [AUNA](#).

## NUEVOS ACABADOS MATE PARA LOS MECANISMOS DE JUNG

Los nuevos blanco alpino y negro con **acabado en mate** están disponibles para las series LS 990, LS Cube, LS Zero, A 550 y A Flow de **Jung**. La nueva textura incrementa el protagonismo de interruptores y enchufes en cualquier decoración, proporcionando un aspecto visual de calidad que incrementa el valor añadido de la instalación.



Los acabados mate en superficies de objetos cotidianos han cobrado una gran popularidad. Antes, estas texturas se asociaban esencialmente con el lujo, la exclusividad... con lo 'distinto'. Hoy, una mayoría de interioristas consideran que aportan un toque de calidez, serenidad y elegancia. Además, permiten experimentar, proponer nuevos contrastes, matices y tonalidades con las que enriquecer el universo de sensaciones aportadas por la decoración.

La razón es que el mayor índice de dispersión de la luz reflejada por los acabados en mate otorga a los objetos una delicada sensación de prestancia y pureza. Su tacto sedoso y el aspecto visual de alta calidad incrementan la satisfacción del usuario.

## MEDICLINICS PRESENTA UN CAMBIA PAÑALES CON IONIZADOR

**Mediclinics** acaba de presentar el cambiador de pañales **Babymedi** que incorpora un novedoso sistema que elimina los gérmenes que infectan o que pueden provocar una infección a los bebés: un ionizador de tecnología 'Ion Hygienic', que se suma al aditivo antibacteriano Biocote que la empresa ya venía aplicando a estos productos.

Ion Hygienic es una tecnología basada en la generación de iones negativos que, junto con los iones positivos existentes en el aire, rodean la membrana superficial de los microorganismos dañinos y tiene lugar una reacción química que rompe físicamente estas membranas de los virus y las bacterias, matándolos.

Ion Hygienic ha sido testado y aprobado por TÜV Rheinland en sus laboratorios de Alemania.

Babymedi se ha presentado a la edición 2021 de los **Premios Auna 2021**.





Pulse o escanee el QR para ver las **Novedades** de producto en la web de **AUNA Distribución**.

## VÁLVULA A-80 X-FLOW ESPECIAL TERMO: MÁS CAUDAL MISMO TAMAÑO

Algunas instalaciones, especialmente las conexiones de calentador de gas, conexiones de termo eléctrico y otros aparatos, requieren un mayor caudal por su elevado paso de agua. Para solucionar esta necesidad, **Arco** ha diseñado la válvula A-80 X-flow, una válvula de cuarto de vuelta que facilita un mayor paso de agua y con un tamaño más reducido al de una válvula de escuadra.

Incorpora el sistema Vitaq antical que alarga la vida útil de la válvula garantizando una maniobra suave y segura. El sistema Vitaq permite una mayor resistencia mecánica y estanqueidad, y garantiza una mayor durabilidad en zonas con mucha presencia de cal, ya que es habitual que la llave se quede bloqueada por no realizar su maniobra. Para evitar el bloqueo, el sistema Vitaq se acciona fácilmente y asegura un caudal constante con el paso del tiempo. A-80 X-flow es una válvula de diámetro de paso de 9 milímetros, muy superior a otras válvulas que estrangulan el paso del agua, especialmente las de cierre cerámico. Asimismo, su fácil instalación, gracias a su escuadra compacta, facilita el conexionado especialmente cuando es necesario que los latiguillos discurran pegados a la pared. Además, ofrece una baja pérdida de carga con valores muy inferiores a otras llaves de escuadra comunes. Finalmente, su reducción del nivel sonoro por su mayor paso mejora el confort acústico.



## NUEVA GAMA DE AIRE ACONDICIONADO CLIMATE DE JUNKERS-BOSCH

La nueva gama de **aire acondicionado Climate** de **Junkers-Bosch**, ahora con marca Bosch, incorpora el refrigerante R32, alta tecnología de filtrado i-Clean y modelos con conectividad wifi que podrán ser controlados mediante la aplicación 'HomeCom Easy' exclusiva de Bosch para el control remoto de sus equipos.

La nueva gama Climate está formada por equipos *mono split* para la climatización de una sola estancia y *multi splits*, para climatizar espacios en combinaciones desde 2x1 hasta 5x1. Con ambas versiones es posible elegir la unidad interior según el lugar de instalación: *mural*, *cassette*, *conducto* y *suelo-techo*.

Cabe destacar los equipos *mono split* mural Climate 3000i y Climate 5000i por sus ventajas diferenciadoras que permiten disfrutar de un aire de mayor calidad y eficiencia. El primero, con un diseño exclusivo, lleva incorporada tecnologías antihielo y de eliminación de polvo, además de protección contra la corrosión y filtro catalítico de alta densidad.

Por su parte, el modelo *mono split* mural Climate 5000i ofrece una elevada eficiencia energética de hasta A+++ en modo frío. Lleva incorporado un catalizador fijo, un filtro biológico de alta densidad, así como tecnología ionizadora para eliminar el moho, los virus y otros contaminantes.



Para ver el catálogo de la gama **Climate** de aires acondicionados de **Junkers-Bosch** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

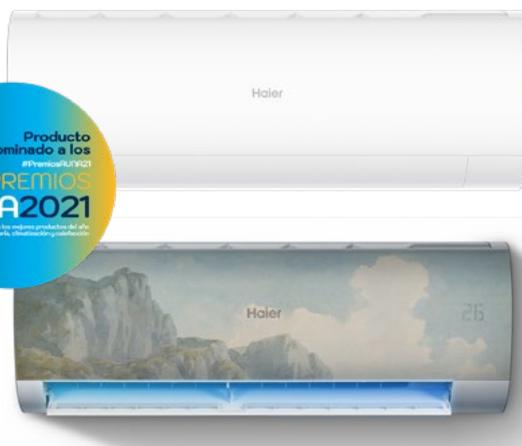
## HAIER LANZA PERLA, EL NUEVO SPLIT ANTÍ COVID-19

El nuevo Perla de **Haier Aires Acondicionados** ofrece protección contra patógenos del aire, además de incluir la tecnología 'Self-Clean' y contar con wifi de fábrica.

Con un sorprendente diseño con acabado mate, **Perla** incorpora un módulo generador de rayos UV-C con una efectividad testada del 99,998% inhibiendo el virus de la COVID-19.

La tecnología 'Self-Clean' mejora la calidad del aire de la habitación y elimina las bacterias. Esta tecnología congela la superficie del evaporador mediante la humedad presente en el aire y elimina la suciedad gracias a una descongelación rápida. El proceso 'Steri-Clean' añade una capa adicional de protección calentando el evaporador a 56 °C durante más de 30 minutos para eliminar bacterias y virus.

Los niveles de confort aumentan con el tecnología de flujo de aire Coanda Plus, que asegura que el aire se distribuye de forma homogénea por la habitación con un nivel de ruido de tan solo 18dB(A). Perla incluye asimismo un módulo wifi de fábrica que es compatible con la *app* de Haier, 'hOn', que ofrece un control completo y la capacidad de operar el sistema de Perla desde su *smartphone* o *tablet*.



Para ver **videos formativos** para instaladores sobre la gama **Perla** de **Haier** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## RESIDEO PRESENTA LA NUEVA GAMA TRV PARA EQUILIBRADO EN EDIFICIOS



La gama Honeywell Home TRV de **Resideo** permite un mejor equilibrio hidráulico no solo en apartamentos individuales, sino también en edificios completos. El elegante y compacto cabezal termostático **Honeywell Home Thera-6**, con una cubierta resistente al polvo y una tapa duradera resistente a la decoloración, proporciona la mejor regulación de temperatura a través de un

sensor de ingeniería alemana. El cabezal Thera-6 aumenta la eficiencia energética y es capaz de regular el flujo de agua caliente a través de válvulas termostáticas del radiador, controlando continuamente la temperatura ambiente en el punto de ajuste seleccionado en el cabezal.



Para más información sobre el cabezal termostático **Honeywell Home Thera-6** de **Resideo** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

Las nuevas cajas modulares de **Gave** están diseñadas especialmente para las instalaciones de autoconsumo, cumpliendo con los requisitos que se indican en la normativa UNE HD 60364-7-712 para garantizar la seguridad de la instalación y de las personas. La oferta para instalaciones residenciales y terciarias se amplía con nuevas referencias que se adaptan a los modelos de inversores con varias entradas independientes por MPPT.

El nuevo suelo radiante con autofijación de **Giacomini** permite un gran ahorro de tiempo en la instalación gracias a la unión de tipo velcro. Está formado por el panel R882V realizado en EPS y por el tubo R996V. Este se adhiere a la superficie lisa del panel al entrar en contacto de manera que no es necesario usar tetones, grapas o cualquier otro medio de fijación. Esto permite acortar el tiempo de instalación.



Pulse o escanee el QR para ver las **Novedades** de producto en la web de **AUNA Distribución**.



## PASSEO TOMA IMPULSO EN TODAS LAS INSTALACIONES

La gama de cables con embalaje Passeo de **Nexans** incorpora un asa con guía de cable que facilita el transporte y la instalación de cables H07Z1-K y H07V-K.

El asa Passeo ofrece una multitud de ventajas para la instalación de hilos eléctricos: facilita su transporte y permite una instalación más rápida gracias a la disminución del enmarañamiento, además de simplificar la instalación gracias a la posibilidad de desenrollar hasta cinco hilos juntos.

Además, Passeo integra en los extremos la sección del hilo. Esta identificación visual permite un ahorro de tiempo importante en el momento de preparar la instalación de los hilos.

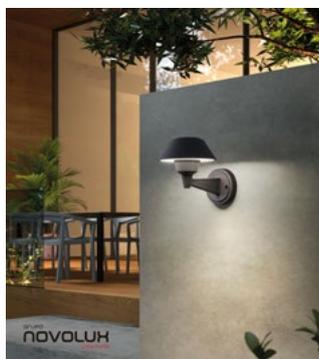
El embalaje Passeo está disponible para las gamas H07Z1-K y H07V-K en bobinas de 200 metros.



Para ver un vídeo divulgativo sobre los cables **Passeo** de **Nexans** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## BUCKET Y LUA: ILUMINACIÓN EXTERIOR DE NOVOLUX

**Novolux Lightning** lanza dos nuevos modelos de luminarias para exteriores: **Bucket** y **Lua**. La primera es una familia de iluminación exterior que está compuesta por un aplique de pared y una baliza disponible en dos alturas diferentes: 300 y 600 mm, respectivamente. Fabricada en aluminio y grado de protección IP65, esta familia está disponible en acabado antracita y en dos temperaturas de color, 3000 K y 4000 K, además de una versión regulable corte de fase C. Se recomienda su instalación en zonas residenciales.



Por otro lado, la baliza Lua se caracteriza por su diseño simple y por contener en su cuerpo dos enchufes protegidos por una puerta, adecuados para una potencia total de hasta 3.680 vatios. Fabricada en aluminio e IP44, está disponible con lámpara incluida G9 en 3000 K y acabado antracita.



Para ver un vídeo divulgativo sobre los cables **Passeo** de **Nexans** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## LA IMPORTANCIA DE LA VENTILACIÓN, SEGÚN ADEQUA



En los baños y aseos de las viviendas ocurre que, al accionar la cisterna, pueden generarse aerosoles que quedan en el ambiente y que pueden constituir una vía de contagio del SARS-COV-2. Si las tuberías de saneamiento del edificio no se encuentran correctamente ventiladas, los sifones pueden vaciarse y dejar vía libre a estos aerosoles. En **adequa** cuentan con varios productos destinados a estos fines, como el injerto multiconector. Esta pieza facilita la conexión de los aparatos sanitarios a la bajante, y permite conectar dos núcleos húmedos adyacentes (WC, lavabos, duchas, bañeras, fregaderos).

## NUEVOS CABLES PARA ENTORNOS ESPECIALES DE PRYSMIAN

**Prysmian** ha lanzado una versión mejorada del cable **Afumex Class Firs Detec-Signal (AS+)**, así como el nuevo **Flextrex Max tipo H07RN-F/DN-F**, el diseño definitivo de la marca para instalaciones en las que se requiera un cable de goma.

El primero es un cable resistente al fuego y de alta seguridad para centrales de detección y alarma. Está especialmente diseñado para interconectar circuitos de detectores, pulsadores y alarmas con las centrales de detección, ya sean estas analógicas o digitales. La resistencia al fuego de este cable le permite soportar llamas de 842 °C durante 2 horas asegurando la continuidad del suministro.

Por otro lado, el nuevo Flextrex Max tipo H07RN-F/DN-F (0,6/1 kV) es un cable de goma para todos los usos, apto para servicios móviles, instalaciones sumergidas, y soterramiento en terrenos húmedos entre otras muchas aplicaciones. Los elastómeros reticulados con que se fabrican aislamientos y cubiertas de este cable le proporcionan una gran flexibilidad y resistencia mecánica. En cuanto a la resistencia a la acción del agua, el cable es AD8 (UNE-HD 60364-1), lo que significa la idoneidad para instalaciones permanentemente sumergidas como es el caso de alimentación a bombas sumergidas.



Para más información sobre **Prysmian Group** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## SALICRU GARANTIZA EL TELETRABAJO

Para hacer posible el teletrabajo es necesario garantizar tanto la máxima conectividad de los dispositivos de red como un suministro eléctrico continuo y estable que permita su correcto funcionamiento.

Con este objetivo **Salicru** dispone de soluciones domésticas integradas por los siguientes equipos:

- **SPS SAFE:** protectores activos eléctricos de bases múltiples, ideales para la protección de la electrónica en el hogar.
- **SPS NET:** SAI compacto especialmente pensado para alimentar domótica, módems y routers (+ONT) durante un corte de energía.
- **SPS HOME:** SAI de tecnología *offline*, cuenta con un diseño de base múltiple de 6 tomas y con capacidad para proteger cargas con corrector del factor de potencia (APFC).
- **SPS ONE:** de formato minitorre y tecnología line-interactiva, este SAI proporciona back-up de batería (con salida de ondulador pseudosenoidal) y protección contra sobrecargas.
- **SPS SOHO+:** SAI que incorpora la tecnología line-interactiva y la compatibilidad con cargas APFC.



Para más información sobre **Salicru** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).



## SKY NIESSEN CONECTA LOS HOGARES CON LA NATURALEZA

La marca del grupo **ABB, Niessen**, busca dar a los hogares un toque de libertad, frescura y sostenibilidad con tres nuevos acabados —Duna, Taupé y Comodoro— de la serie de **mecanismos Sky** que evocan colores y formas naturales, preservando su línea minimalista que encaja en cualquier estilo.

Duna, que transmite el concepto de belleza infinita, está inspirada en la arena de los grandes desiertos, trae recuerdos de tierra limpia. Este acabado encaja de forma ideal en espacios claros, clásicos y diáfanos, fusionándose con el resto de elementos en una combinación perfecta.

Taupé nos evoca los tonos tierra pero en esta ocasión, nos acerca al bosque, a meter los pies en la tierra, a tonos marrones, pardos, castaños... al otoño. Taupé es la combinación más elegante para hogares y espacios rústicos y sofisticados.

Y Comodoro está lleno de vida. Se inspira en los todos verdes de los bosques a primera hora de la mañana, y el turquesa del agua que crea un acompañante perfecto para los proyectos de interiorismo más valientes y atrevidos, lejos de lo convencional.



Pulse o escanee el QR para ver las **Novedades** de producto en la web de **AUNA Distribución**.



Para ver un **vídeo informativo** sobre **Sky Niessen** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## AÉROMAX VM, LA BOMBA DE CALOR PARA ACS DE THERMOR

La nueva **Aéromax VM** de **Thermor** utiliza las calorías contenidas en el aire para calentar el agua, lo que le permite emitir hasta diez veces menos de CO<sub>2</sub> que un termo tradicional alimentado por energías no renovables. La nueva Aéromax VM es perfecta para disfrutar de todas las ventajas de la aerotermia en viviendas con espacio reducido.

Aéromax VM garantiza las clásicas ventajas en eficiencia, sostenibilidad y durabilidad que caracteriza a toda la gama de soluciones térmicas que desarrolla Thermor: sistema de protección anticorrosión 'ACI Hybrid', resistencia cerámica envainada con baja tasa de carga, cuba vitrificada por recubrimiento en fase líquida, aislamiento de alta densidad o su sencilla instalación y mantenimiento prácticamente inexistente. Además, la nueva Aéromax VM destaca por su innovador sistema 'Smart Control' que le permite aprender del ritmo de vida del hogar, calentando el agua justo antes de necesitarla, evitando así consumos innecesarios. Gracias a todo ello, la bomba de calor es capaz de ahorrar hasta el 80% de la energía.

Asimismo, dispone de conectividad con *smartphones* y *tablets* mediante 'Cozytouch Bridge', el sistema de Thermor que permite controlar la temperatura del agua caliente y el consumo del equipo.



Para más información sobre **Aéromax VM** de **Thermor** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).



**Dblock** amplía la gama de repartidores de potencia de **Cembre** que ya incluía la línea Z-DP. Dblock es una gama de repartidores unipolares y multipolares, compactos y fáciles de instalar, que constituyen una solución específica para el cableado de cuadros de mando y distribución. Se pueden instalar en carriles DIN de 35 mm o en paneles a través de tornillos. Las entradas y salidas distribuyen los conductores de forma homogénea y ordenada, haciendo más fácil el cableado y cualquier intervención posterior en todas las fases.

## CAJAS FILTRANTES TECNA CON FILTRO HEPA PARA USO RESIDENCIAL

**Tecna** ofrece varios modelos de cajas de ventilación con filtros HEPA de alta eficiencia y con varias etapas de filtración que son idóneos para uso residencial y espacios comerciales.

Las cajas de ventilación extraplanas Tecnavent Super Slim FilBox incluyen un prefiltro G3+ y un filtro HEPA H11 con capacidad para filtrar hasta 350 m<sup>3</sup> por hora. Este filtro es capaz de eliminar hasta el 95% de partículas finas PM2.5.

Asimismo, las cajas de ventilación extraplanas de doble flujo (VMC-DF), con una capacidad de filtrado de hasta 500 m<sup>3</sup> a la hora, incorporan dos ventiladores. Están equipadas con filtros bactericidas HEPA H13 con una eficiencia superior al 99,7% en la eliminación de virus y bacterias.

Por otro lado, las cajas filtrantes Tecnavent IsoBox FB-K2 (G4+H13 / G4+H13+Carbon) pueden soportar un flujo de hasta 550 m<sup>3</sup> a la hora. Están diseñadas para sistemas de ventilación y acondicionamiento que requieran un alto nivel de purificación de aire.

Finalmente, las cajas filtrantes insonorizadas Tecnavents IsoBox KSV(G4+H13/G4+H13+Carbon), con hasta 650 m<sup>3</sup> a la hora de capacidad, están diseñadas para la integración en sistemas de ventilación que requieran una alta limpieza del aire de entrada, operación silenciosa y espacio de montaje limitado



Para más información sobre **Tecna** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).



## NUEVO DIRIS DIGIWARE R-60 DE SOCOMECEC

El grupo **Socomec** presenta un nuevo módulo para su sistema de monitorización de energía **Diris Digiware: el R-60**. Se trata de un innovador sistema de monitorización de energía para instalaciones de AC y DC, que ofrece una solución completa para monitorizar el rendimiento de una instalación eléctrica. Combina submedición de energía, análisis de calidad de energía y monitorización de corriente residual. 100% personalizable y escalable, el sistema se adapta a las necesidades específicas de cada instalación. La función principal del módulo Diris Digiware R-60 es ayudar a anticipar anomalías. Gracias a las notificaciones de alarma, el módulo RCM ayuda a prevenir situaciones críticas como la interrupción del servicio o el riesgo de incendio. Y todo sin interrumpir el suministro de energía.

**Los sistemas de regulación constante de Dinuy** compensan automáticamente la luz artificial en función del aporte de luz natural exterior. El objetivo es conseguir un nivel de luminosidad óptimo sobre el plano de trabajo del usuario y de acuerdo a sus necesidades aprovechando al máximo toda la luz solar posible.

Asimismo, incorporan una cierta inercia de regulación que evita cambios bruscos de luminosidad los cuales podrían ser molestos. Además, al incorporar un sensor de movimiento permiten condicionar el funcionamiento del sistema a la presencia real de personas bajo su radio de acción.

**Tekox** ha presentado la familia de conectores estancos **WP68** con protección IP68. Está pensada tanto para instalaciones permanentes como provisionales, sin necesidad de utilizar envolventes adicionales o resinas. Presenta una codificación mecánica para minimizar errores de conexionado. Están disponibles conectores lineales para empalmes en instalaciones permanentes; conectores aéreos; empotrables, pensados para integrar en equipos y envolventes; así como conectores en 'T' IP68 compuestos de una entrada y dos salidas para facilitar la distribución de tu instalación.

## MITSUBISHI ELECTRIC AMPLÍA SU GAMA CITY MULTI-S

Pulse o escanee el QR para ver las **Novedades** de producto en la web de **AUNA Distribución**.



La gama **City Multi-S** (mini VRF) de **Mitsubishi Electric** incluye ahora equipos con nuevas potencias de 10 y 12 CV de capacidad frigorífica, lo que supone disponibilidad de unidades exteriores entre 4CV y 12CV en dos variantes: compacta de un ventilador PUMY-SP (4/5/6 CV) y con dos ventiladores PUMY-P (4/5/6/8/10/12 CV).

Esta nueva gama ofrece altas prestaciones con un reducido tamaño en planta. Destaca por su flexibilidad de instalación, alta eficiencia, bajo nivel sonoro, conectividad con otras unidades interiores, flujo de aire, funcionalidad de ubicación, entre otros.

Por ello, esta solución de caudal variable de refrigerante con salida horizontal (mini VRF) es ideal para aplicaciones de oficinas, viviendas de tamaño medio/alto y locales comerciales.

Además, gracias a la presión estática de 30Pa ofrece una gran flexibilidad de instalación, permitiendo instalar la unidad exterior en balcones de edificios de varias plantas, espacios cercados con rejillas o espacios interiores.



Para más información sobre la serie **City Multi-S** de **Mitsubishi Electric** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## DUCHA HIGIÉNICA WC MAGNET DE RAMON SOLER®

**Ramon Soler®** ofrece sus duchas de inodoro que incorporan un doble sistema de cierre que soluciona el problema de inundación de estos productos. En cambio, **WC Magnet** incluye un dispositivo que acciona la doble válvula de seguridad en el momento de colocar la duchita en su soporte. Así, se cierra totalmente el paso del agua. A través de un imán y la propia fuerza de la presión del agua, se acciona el mecanismo que cierra herméticamente el paso del agua. La presión estática en el flexo se deje de ejercer, evitando así la posibilidad de escape de agua y por tanto de inundaciones.



Para más información sobre la ducha higiénica **WC Magnet** de **Ramon Soler** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

**Hover Cube** es la solución de **OBO** para el suministro seguro de energía, datos e incluso aire comprimido en el punto de trabajo y atendiendo a las distancias recomendadas por las autoridades sanitarias. La torreta colgante Hover Cube aprovecha la instalación del techo de una nave industrial o el falso techo de un laboratorio. Cualquier punto del habitáculo puede ser dotado de las tomas necesarias, sin grandes reformas ni inversiones, simplemente una derivación y una conexión a la torreta suministrará el punto de trabajo, justo a la altura del operario.

Las nuevas bañeras **Infinitive** de **Novellini** forman parte de Novotech, la colección de bañeras más exclusiva de la firma diseñada por Simone Micheli. El interior de la bañera siempre es blanco mate, mientras que el exterior se puede personalizar hasta en 18 colores, capaces de coordinarse con cualquier estilo de baño. Las bañeras están realizadas en Novotech, el Solid Surface de última generación desarrollado por Novellini que les confiere un tacto suave, sedoso y agradable. Cuentan además con el exclusivo sistema Natural Air de microburbujas de aire.

## CIRCUTOR PRESENTA EL CARGADOR RÁPIDO COMPACTO RAPTION 100

El **Raption 100** es un cargador con una potencia de hasta 100 kW en corriente continua capaz de cargar tanto en el estándar Combo CCS como con las mangueras CHAdeMO. Además incorpora una manguera extra para la recarga simultánea de hasta 22 kW en alterna para una segunda plaza. La serie Raption de **Circutor** es una gama veterana en lo que a la recarga rápida en vía pública se refiere. Nació con el modelo Raption 22 en 2016 y desde entonces ha ido evolucionando para adaptarse a las necesidades del mercado.

Raption 100 es el cargador perfecto para instalarse en vía pública, restaurantes, gasolineras, centros comerciales, aeropuertos y espacios interurbanos. Entornos en los que el conductor valora poder realizar cargas rápidas de no más de 20 minutos, pero que dadas las características de los nuevos VE pueden suponer autonomías de más de 200 km.



Para más información sobre **Raption 100** de **Circutor** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## ISMARTVAR, INTELIGENCIA BOMBA

Desde **Bombas BCN** presentan el controlador de bomba inteligente **iSmartVar** con variador de frecuencia incorporado, apto para trabajar en grupos de presión con bombas trifásicas que puede ser montado individualmente o en grupos de hasta cinco bombas en paralelo comunicadas y operando con alternancia.

Mantiene la presión constante independientemente del caudal demandado, lo que permite un ahorro de energía considerable respecto a los equipos convencionales de arranque directo y se evitan los golpes de ariete en el arranque y paro.

También incluye control wifi para la monitorización y control a distancia desde la aplicación para móvil.



Los **nuevos toalleros Curva MC ducaheat de du-casa** son una solución elegante y funcional para mantener las toallas secas y calientes, al tiempo que son un elemento de calefacción para el baño. En este nuevo diseño, el termostato de mando está inclinado para poder acceder mejor a la botonera y facilitar la lectura de su pantalla TFT. Incorpora varias funcionalidades novedosas como el modo 'boost' para un secado rápido de las toallas o subir la temperatura del baño; 'baby-care' (reducción de la temperatura superficial); conectividad 'ducaheat' a distancia desde un móvil o asistentes de voz 'Alexa' y 'Google Assistant'.

**Elnur Gabarron** apuesta por la climatización portátil que limpia y desinfecta el aire de patógenos. Sus nuevos dispositivos portátiles, el aire acondicionado **Bering Ultravioleta** y el climatizador evaporativo **Briss Ultravioleta**, cuentan con una lámpara ultravioleta. Incorporan además funciones que ayudan a refrescar y mejorar la calidad del aire en las diferentes estancias del hogar. Por otro lado, el climatizador evaporativo **Beloc** es un sistema de ventilación inalámbrico que incluye batería recargable facilitando su colocación en cualquier estancia. Tiene un mástil extensible y un cabezal giratorio para adaptarse a diferentes posiciones.

## UPONOR LANZA ECOFLEX VIP



La nueva tubería preaislada **Ecoflex VIP** de **Uponor** reduce la pérdida de calor y ofrece gran flexibilidad al conseguir un menor diámetro exterior y un diseño sostenible con impacto más positivo en la huella de carbono. Ecoflex VIP ofrece excelentes propiedades de aislamiento y flexibilidad, todo gracias a la construcción híbrida única de las tuberías preaisladas que incorpora la tecnología 'Vacuum Insulation Panel' (VIP). Esta tecnología ha demostrado su buen comportamiento en

sectores como el sanitario, automoción y la construcción. Estos paneles son un factor clave para reducir las pérdidas de calor y las emisiones de CO<sup>2</sup>, contribuyendo así a alcanzar los objetivos globales de sostenibilidad.

Con el valor Lambda del panel de aislamiento de solo 0,004 W / mK, las redes de calor que emplean tuberías Ecoflex VIP se benefician de hasta un 60% menos de pérdidas de calor en comparación con las tuberías convencionales aisladas con espuma de PEX.

Pulse o escanee el QR para ver las **Novedades** de producto en la web de **AUNA Distribución**.



Para más información sobre **Ecoflex VIP** de **Uponor** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## LA REVOLUCIÓN DE LAS TIRAS LED

**Threeline Technology** ha ampliado su oferta en un nuevo **catálogo de tiras LED**, que incluye también todo lo necesario para iluminar con ellas (perfiles, controladores, fuentes y accesorios).

Las tiras LED no se encasillan solo en la iluminación decorativa. Cada vez cuentan más como iluminación general o funcional por su versatilidad, adaptabilidad y estética moderna. Se puede proporcionar personalidad, marcar estilo, crear contrastes o destacar zonas y materiales consiguiendo el efecto que se desee con la personalización de tiras y perfiles, ya que se pueden cortar y adaptar a la medida exacta para facilitar al máximo el trabajo del instalador.



## ILUMINACIÓN DE EMERGENCIA SPAZIO LUZ

**Zemper** ha desarrollado una nueva luminaria de emergencia denominada **Spazio Luz**. Frente a las luminarias rectangulares convencionales en las que las líneas rectas aportaban rigidez, Spazio Luz, con su diseño redondo, muestra una línea estilizada y suave, consiguiendo así un producto elegante, discreto y compacto. Spazio Luz posee una gran versatilidad ya que está disponible para instalación en interior con un IP42, para exteriores con IP65 e IK10. Con un accesorio banderola se convierte en luminaria para señalización. Puede montarse en superficie o empotrada con diferentes marcos (redondo o cuadrado) y con todos los sistemas de control de gestión (estándar, autotest y autotest centralizado *wireless*).



Para más información sobre **Spazio Luz** de **Zemper** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## GEBERIT OLONA, PARA UNA DUCHA MEJOR

Para los amantes de los tradicionales platos de ducha, **Geberit** presenta **Olon**, un nuevo plato de ducha en 'solid surface' blanco mate que, en contraposición al metal, el vidrio o la cerámica, tiene un tacto cálido, agradable y de gran resistencia bacteriana y antideslizante gracias a su acabado en esmalte de 'gel coat'. Este material tiene una cualidad antideslizante de hasta 18° de desnivel, lo que proporciona total seguridad a prueba de resbalones.

El plato de ducha Olona es extraplano (solo 4 cm de altura) y se puede instalar sobre el suelo o a ras. Al no tener reborde en su contorno, es muy higiénico y fácil de limpiar.

La tapa del sifón está rodeada por un fino anillo cromado que le da un toque especial, como si flotara y esconde un práctico filtro antica-bello.

Geberit Olona está disponible en blanco mate, cuadrado o rectangular y en 25 tamaños distintos.



Para más información sobre el plato de ducha **Olon** de **Geberit** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

FERMAX



## FERMAX AMPLÍA SU GAMA MEET DE VIDEOPORTEROS

**Meet**, el sistema de intercomunicación de **Fermax** basado en tecnología IP, incorpora la placa Marine Meet y el monitor Neo. La primera es resistente y segura gracias a su fabricación en acero inoxidable 316L de 3 mm de espesor.

Incluye protección IP54 y un grado de resistencia contra impactos de IK09. Dispone de cámara de alta definición,

reconocimiento facial y *display* avanzado con directorio.

Asimismo, el monitor Neo es el complemento perfecto para las viviendas más tecnológicas gracias a su gestión avanzada de comunicación con manos libres. Ofrece audio digital y vídeo de alta definición, además de una pantalla táctil capacitiva.



Para ver un vídeo informativo sobre la gama Meet de **Fermax** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

**Gaestopas** presenta los **armarios industriales** para exteriores fabricados en material ASA, que conserva el brillo, el color y las propiedades mecánicas en exposición al aire libre. Cuentan con una alta resistencia contra los rayos ultravioleta garantizada durante 10 años y contra los impactos mecánicos externos (IK10). La gama de envolventes ASA de Gaestopas consta de siete modelos de diversos tamaños, desde 400 x 300 mm, hasta 1.000 x 750 mm. Gracias a su junta de estanqueidad PUR garantizan un sellado de alta calidad contra agua y polvo (IP65). Todos los modelos son compatibles con la gama de placas para los armarios de poliéster.

## NUEVAS BOMBAS DE CALOR DE WOLF

La gama de soluciones de **bombas de calor** de **Wolf** incluye a partir de este año 2021 el sistema **MHA-2 (25 V y 30 V)** de bomba de calor *inverter* de instalación 100% hidráulica, así como el **MHA-2 (40C, 50C, 55C, 70C y 80C)**, una bomba de calor compacta, potente y silenciosa.

La primera bomba de calor emplea refrigerante del tipo A1 y puede instalarse en interiores con canalización de aire por conductos. Además, permite la recuperación de parte de la energía empleada en la refrigeración para cubrir parcialmente la demanda de ACS, calentamiento de piscinas, etc. Asimismo, está preparada para procesos industriales con temperaturas de impulsión de hasta -10 °C en refrigeración (con opcionales), y la modulación de la potencia en función de la temperatura de impulsión hasta 55 °C en calefacción.

Por otro lado, el sistema de bomba de calor MHA-2 (40C, 50C, 55C, 70C y 80C) es una solución de muy altas prestaciones en calefacción, con temperaturas de impulsión de hasta 55 °C y COP de 4,8. Asimismo, dispone de la opción de recuperación de calor parcial o total de energía durante el modo de refrigeración.



Pulse o escanee el QR para ver las **Novedades** de producto en la web de **AUNA Distribución**.

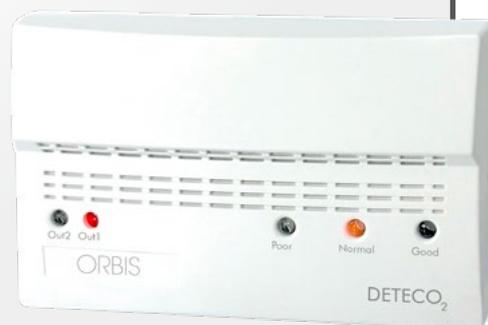


Para ver el catálogo de productos de **Wolf** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## ORBIS PRESENTA UN NUEVO DETECTOR DE CO<sub>2</sub>

Con **Deteco2** es posible supervisar la concentración de CO<sub>2</sub> en interiores, además de activar los sistemas de ventilación y temperatura que se le asocien mediante las salidas que incorpora. **Orbis** ha incluido dos digitales que se activan ante valores de concentración superiores a 700 ppm y a 1.300 ppm, respectivamente. Asimismo, las tres salidas analógicas (0-10 V) ofrecen mediciones de concentración de CO<sub>2</sub> de 0 a 2.000 ppm, temperatura de 0 a 50 °C y humedad relativa de 0 a 100%.

Finalmente, Deteco<sub>2</sub> dispone de tres pilotos LED —verde, naranja y rojo— que indican la concentración de CO<sub>2</sub>: adecuada (menos de 800 ppm), alerta (entre 800 y 1.200 ppm) y riesgo máximo (más de 1.200 ppm).



**Calefacción inteligente y diseño** es lo que ofrece el nuevo radiador eléctrico **Polygon** de **Irsap**. Galardonado con el premio Red Dot Design Award 2021, incorpora un sistema de control electrónico wifi compatible con los asistentes de voz Google Home, Amazon, Alexa y HomeKit de Apple. El sistema permite controlar y gestionar las diferentes estancias de una vivienda de forma independiente y a distancia. Además, equipado con sensores de calidad de aire y humedad, mantiene informado al usuario en todo momento mediante su *app*. Está disponible en formato vertical y horizontal, con más de 200 colores y 5 formatos especiales de combinaciones bicolor.



## MONOMANDO MINIMALISTA DE PIE PARA LAVABO DE GENEBRE



**Genebre** presenta un nuevo diseño de monomando de pie para los lavabos de la serie Oslo disponibles en acabados **negro** y **cromado**. Este innovador grifo encuentra su lugar en espacios modernos y vanguardistas, en los que su estilizada línea aporta distinción y sofisticación.

Un diseño funcional y contemporáneo ideal para espacios *contract*, aunque cada vez son más las familias que optan por un diseño atrevido para los cuartos de baño de sus hogares. Estilos novedosos que antes solo podíamos imaginar en espacios públicos o en hoteles han llegado al ámbito residencial para quedarse.

El nuevo monomando de pie para lavabos de la serie Oslo de Genebre otorga a los baños un toque personalizado, exclusivo y moderno sin per-

der un ápice de funcionalidad.

La nueva referencia de Genebre, que destaca por su concepción minimalista con un grifo de altura que supone un nuevo planteamiento para baños de diseño.



Para ver o bajarse los **últimos catálogos** de **Genebre** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## SENSORES DE CALIDAD DEL AIRE DE THEBEN



Los sensores de CO<sub>2</sub> de **Theben** supervisan la concentración de este gas en espacios interiores para mejorar la calidad del aire.

Además de la concentración de CO<sub>2</sub>, los sensores también miden la humedad relativa y la temperatura en el lugar de instalación. En caso de superarse los valores definidos, los sensores de CO<sub>2</sub> como el **AMUN 716 S KNX** envían una señal al sistema de automatización del edificio y el sistema de ventilación aumenta el suministro de aire fresco o abre una ventana de forma automática. Pero también es posible realizar una regulación convencional mediante el modelo **AMUN 716 SR**, capaz de regular el sistema de ventilación directamente.

## TRANSMISIÓN DE ENERGÍA Y DATOS SIN CONTACTO CON ACOPLADORES NEARFI



**Phoenix Contact** presenta al mercado una innovadora tecnología para la transmisión de energía y datos sin contacto a corta distancia. Permite una comunicación Ethernet inalámbrica, independiente del protocolo y sin latencia, de 100 MBit/s mediante una cámara de aire de hasta 10 mm.

Uno de sus primeros usos es en los nuevos acopladores **NearFi** con los que se sustituyen conectores o anillos colectores que tienden al desgaste en aplicaciones industriales.



Para más información sobre los acopladores **NearFi** de **Phoenix Contact** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## SCHNEIDER ELECTRIC PRESENTA OKKEN

El nuevo cuadro eléctrico de baja tensión **Okken** de **Schneider Electric** incluye funcionalidades de seguridad incrementada, como es una nueva solución de monitorización térmica en tiempo real, así como conectividad inalámbrica para acceder a los datos desde cualquier lugar y en cualquier momento.



Okken incluye iPMCC (Distribución eléctrica y centro de control inteligente, en sus siglas en inglés), una solución inteligente avanzada y de gran capacidad para la prevención de fallos, la protección y el reinicio automáticos. Cuenta con nuevos sensores térmicos para monitorizar la temperatura y la humedad, que mejoran de forma significativa la seguridad y la fiabilidad. Se trata de un sistema de monitorización térmica permanente que utiliza pequeños sensores plásticos de IR sin contacto y sin alimentación.

Pulse o escanee el QR para ver las **Novedades** de producto en la web de **AUNA Distribución**.



Para más información sobre **Okken** de **Schneider Electric** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## LA ILUMINACIÓN EN ENTORNOS EDUCATIVOS

La iluminación en zonas de trabajo es fundamental para lograr ahorro energético y para el bienestar de los usuarios, algo muy importante cuando hablamos de centros educativos.

En este contexto es imprescindible tener muy clara la normativa UNE-EN 1264-1 de iluminación, así como evitar parpadeos, el deslumbramiento y elegir una temperatura de color neutro.



Para más información sobre **Roblan** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

En **Roblan** cuentan con varios productos para realizar este tipo de proyectos como pueden ser los paneles LED, sustitutos naturales de los paneles fluorescentes y la primera elección para iluminar este tipo de espacios. Otra opción son los LED 'Set Commercial Rail', que destacan por su sencilla instalación gracias a un diseño modular inteligente y sus enlaces de extremo a extremo.



## GRIFERÍA ELECTRÓNICA DE TRES



**Tres** lanza una amplia gama de productos electrónicos para baño y cocina que se caracterizan por su facilidad de uso, menor consumo de agua y nulo contacto físico. Aparte de la versión convencional, Tres añade la versión duo, que sirve para enjabonarse y para lavarse las manos a través del mismo caño del grifo. Su funcionamiento es tan sencillo como pasar la mano sin tocar para activar sus distintas funciones. Asimismo, los dispensadores electrónicos de jabón permiten ajustar la cantidad de jabón que saldrá en cada accionamiento *contactless*.



Para más información sobre **Tres Grifería** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## OPALIA C BAJO NOX: ROBUSTO, FIABLE Y DE SAUNIER DUVAL

**Saunier Duval** amplía su oferta en soluciones de ACS con el lanzamiento de Opalia C Bajo NOx, un nuevo calentador instantáneo a gas de tipo atmosférico disponible en caudales de 11 y 14 litros. Está equipado con un nuevo quemador refrigerado por agua que consigue reducir las emisiones al mínimo cumpliendo así con los estrictos requisitos de la normativa europea. De manejo sencillo y funcionamiento fiable sin interrupciones, está especialmente recomendado para la sustitución de antiguos calentadores de tiro natural en zonas exteriores de la vivienda.

Incorpora una interfaz intuitiva con dos reguladores de dial y sistema sin llama piloto permanente.

Asimismo, la marca ha puesto en marcha una nueva promoción dirigida a los profesionales por la que estos reciben tarjetas de combustible Solred por cualquier calentador de la gama completa que adquieran entre el 10 de junio y el 15 de julio de este 2021: 15 euros por cada Opalitherm y 10 euros por cada Opalia C y F (excepto Opalia F14). En la página de **ACS/Solred** de Saunier Duval se puede consultar más información.

**NOVEDAD**  
Calentador atmosférico  
Opalia C bajo NOx



Para más información sobre **Saunier Duval** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## NUEVO IMPULSOR OPEN S-TUBE DE GRUNDFOS

El nuevo impulsor Open S-Tube semiabierto de **Grundfos** son ideales para aguas residuales con contaminación media o alta. Gracias a su nuevo diseño hidráulico aumenta su fiabilidad y durabilidad, al tiempo que reduce costes de funcionamiento y mantenimiento. Incluye elementos hidráulicos en "White iron" con un alto contenido en cromo, una aleación que ofrece muy buena resistencia al desgaste. La marca ha realizado numerosas simulaciones para bombas SE/SL que han sido validadas usando pruebas físicas de última generación.



Para más información sobre **Grundfos** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).



Para ver un vídeo informativo sobre el nuevo **Open S-Tube** de **Grundfos** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## ACS Y CALEFACCIÓN CON CALDERAS DE PELLETS DE DOMUSA



La nueva gama de calderas de pellets **Bioclass IC DX** de **Domusa** cuenta con limpieza automática del quemador e intercambiador. Además, asegura el confort incluso en condiciones climáticas invernales extremas.

Su sistema de modulación de potencia ajusta permanente el consumo de combustible a las necesidades de la vivienda, consiguiendo un importante ahorro en la factura energética.

La gama Bioclass IC DX incluye un equipamiento completo en unas reducidas dimensiones. Cabe destacar las siguientes características: depósito de agua caliente sanitaria en acero inoxidable; *buffer* de inercia integrado; bomba de circulación de agua, vasos expansión de calefacción y de ACS; sistema "Hot stream" que evita el uso de válvulas mezcladores externas.



Para ver un vídeo informativo sobre las calderas Bioclass IC DX de **Domusa Teknik** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## VERNIS DE HANSGROHE, AHORA EN CROMO Y NEGRO MATE



Con un diseño moderno y elegante, la nueva gama de grifería y duchas Vernis de **hansgrohe** está disponible en el acabado cromo y negro mate de alta calidad y combina con cualquier tipo de baño y cocina, con una excelente relación calidad-precio y con una amplia gama de productos. Gracias a su cuidado aspecto y a sus líneas claras, Vernis ofrece productos de máxima calidad y prestaciones.

Vernis se presenta con dos nuevos diseños de grifería con surtido de duchas a juego, Vernis Shape con un diseño llamativo en formas geométricas y Vernis Blend con elegantes formas redondeadas. Vernis es una opción ideal para el baño por su ahorro energético y económico, ya que incorpora la **tecnología EcoSmart**.



Para más información sobre **hansgrohe** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

**Orkli** lanza Racor PRO una solución universal para la conexión de la válvula al radiador que evita la instalación del conjunto de tuerca manguito y tapón reductor. Aumenta la seguridad de las uniones de la válvula de radiador, reduce riesgo de fuga y permite un ahorro en tiempos de instalación en más de un 50%. Diseñado y patentado por Orkli, es compatible con el 99% de válvulas del mercado. Mediante el QR junto a estas líneas puedes ver un vídeo informativo.

## PRYSMIAN, PRIMER MIEMBRO DEL ETIM GLOBAL INDUSTRY GROUP

**Prysmian Group**, con sus marcas comerciales **Prysmian**, **Draka** y **General Cable**, ha sido pionero y promotor activo en la normalización de ETIM, que es el estándar internacional de clasificación de productos técnicos. Su objetivo es estructurar el flujo de información técnica dentro de la cadena de valor, facilitando la interacción efectiva entre los profesionales B2B a nivel global y optimizando la identificación correcta de los productos en cada ocasión.

La recientemente introducida ETIM International Global Industry Membership está abierta a fabricantes, mayoristas, grupos de compra y contratistas que sean miembros de al menos cinco organizaciones nacionales ETIM diferentes. Este es el caso de **Prysmian Group** y como miembro de la industria global tendrá acceso directo y participará en el Comité de Normalización de ETIM y en grupos de expertos.

El Grupo Prysmian está activamente adoptando la clasificación ETIM como fundamento para organizar la información de sus productos a nivel mundial y los estándares ETIM están ayudando a agilizar el intercambio de información de sus productos con sus clientes locales en todo el mundo. En el caso de España, el grupo dispone de bases de datos de productos de sus marcas Prysmian y General Cable en formato BMECat clasificación ETIM 7.0 debidamente certificadas por ETIM España.

## SANYCCES GALARDONADO EN LOS IF DESIGN AWARD 2021

**Sanycces** ha recibido dos premios en los iF Design Award 2021, un certamen internacionalmente reconocido como sello de excelencia en el diseño. Así, han premiado los lavabos Bol TP y Nadir, en la disciplina

Producto y la categoría Baño.

Estos lavabos han sido elegidos por un jurado compuesto por 98 importantes expertos en el diseño provenientes de más de 20 países, que han destacado cualidades como sus formas escultóricas y su diseño, que permiten encajar tanto en lugares espaciosos como en más pequeños y utilizar griferías de menor dimensión.

Se puede consultar más información sobre Bol TP y Nadir en la sección "Winners" de la guía **iF World Design Guide**.



**Sergio Ruiz es el nuevo Commercial Sales Manager** para Iberia de **Uponor**, que está al frente de la gestión de prescripción y grandes proyectos desde el pasado 1 de enero. Entre las principales funciones que desarrolla en su nuevo cargo se encuentran las de planificar y dirigir la estrategia para este segmento y reformular la oferta actual de servicios para conseguir una mejor experiencia de cliente en todas las fases del proyecto en las que Uponor esté presente. Si bien es cierto que la multinacional finlandesa ya lleva años trabajando muy estrechamente con la prescripción, Ruiz comenta: "trabajaremos para conseguir que Uponor sea un estándar de mercado, llegando a un mayor número de proyectos".

## HISENSE CERTIFICA HI-NANO CONTRA LA COVID

La tecnología **HI-Nano** que integran los aires acondicionados de gama residencial de **Hisense** ha sido testada por Texcell, la organización internacional de investigación especializada en pruebas virales, la cual ha confirmado el efecto inhibidor sobre el coronavirus SARS-CoV-2 causante de la COVID-19. Los iones emitidos eliminan el 93,54% de las partículas virales en tan solo dos horas.

HI-Nano, de hecho, produce una alta cantidad de iones positivos y negativos que tienen un efecto fuertemente oxidativo y reactivo. Para garantizar aún más la calidad de los dispositivos de climatización de Hisense, se obtuvo la certificación Texcell sobre el efecto inhibidor de la tecnología HI-Nano en el SARS-CoV-2. Es importante enfatizar que la prueba se llevó a cabo en un ambiente de laboratorio cerrado y no fue diseñada para evaluar la efectividad de la misma tecnología en espacios habitables no controlados.

Hisense continuará estudiando la eficacia de HI-Nano para resolver problemas relacionados con las causas de la contaminación del aire, como nuevas bacterias o virus, con el fin de crear un entorno saludable para las personas.



Pulse o escanee el QR para ver las **Noticias** en la web de **AUNA Distribución**.



Para ver un vídeo sobre la tecnología **Hi Nano de Hisense** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## MITSUBISHI ELECTRIC APUESTA POR LA DISTRIBUCIÓN

El fabricante japonés apuesta para la comercialización en el canal distribución de aparellaje eléctrico de baja tensión (LVS), variadores de frecuencia, microcontroladores programables PLC y pantallas HMI.

Esta gama de productos está ya disponible en la **Tarifa Catálogo** de junio 2021 y suponen el refuerzo de la presencia de la marca en nuestro mercado. Los productos de **Mitsubishi Electric** se emplean en la actualidad en automatización para sectores como agricultura, industria química y farmacéutica, construcción, gestión de edificios e automoción, etc.



Para ver la Tarifa Catálogo de **Mitsubishi Electric** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## SIGNIFY, NÚMERO 1 EN PATENTES DE 2020

La empresa ha sido la número uno del sector de la iluminación en presentar patentes en la **Oficina Europea de Patentes**. **Signify** presentó un total de 691 cédulas, ascendiendo al puesto 21 desde el 26 del año anterior entre todas las empresas que presentaron patentes ante la EPO.

Signify ha presentado un elevado número de patentes para **LiFi**, **impresión 3D**, **iluminación de desinfección UV-C** e **iluminación para agricultura**. Ahora cuenta con más de 19.500 licencias, con el foco en control e iluminación LED. Esto engloba todo, desde lámparas, módulos y luminarias LED hasta tecnologías conectadas para controlar las fuentes de luz, haciendo que la luz sea inteligente, digital y sostenible. La EPO, con sede en Munich, permite a los inventores obtener protección de alta calidad en un total de 44 países, cubriendo así un mercado de unos 700 millones de personas.

Eric Rondolat —CEO de Signify— ha señalado que “nuestro propósito es poner en valor el extraordinario potencial de la luz para unas vidas más iluminadas y un mundo mejor. Para conseguir este propósito, nuestros investigadores están continuamente enfocados en estudiar nuevas formas de iluminación que proporcionen nuevas experiencias y aporten valor a nuestros clientes, así como innovaciones que beneficien al medio ambiente y a la sociedad”.

Para estadísticas más detalladas y materiales de soporte producidos por la Oficina Europea de Patentes, vea el **Informe Anual de la EPO**.



# ARISTON PRESENTA NUEVOS CATÁLOGOS BIM Y DE AEROTERMIA

**Ariston** ha creado un catálogo BIM (*Building Information Modeling*) para sus clientes prescriptores, una herramienta y metodología que se está promoviendo como base estándar de diseño para la realización de los proyectos de ingeniería y arquitectura. Asimismo, la compañía ha actualizado su catálogo de aerotermia incorporando novedades como la nueva bomba de calor de agua caliente Nuos Plus Wifi o su Solución Integrada que combina dos tipos de bombas de calor para asegurar un rendimiento óptimo durante el uso de la refrigeración y agua caliente.

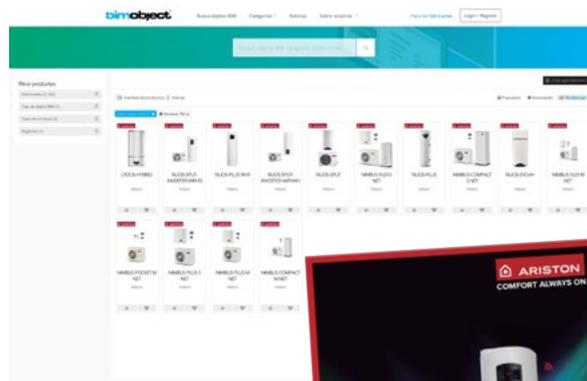
Otras iniciativas de la empresa que acompaña el lanzamiento de estos catálogos ha sido la creación de una nueva herramienta para la realización de estudios técnicos: Aritech.

## CATÁLOGO BIM

Con el fin de facilitar la labor de los profesionales del sector, Ariston ha creado el nuevo **Catálogo BIM** para acercar y facilitar el uso de la herramienta BIM de diseño y metodología de trabajo de una manera práctica y personalizada. El modelado BIM marca una nueva manera de trabajar para los profesionales pues integra a todos los agentes que intervienen en el proceso de edificación: arquitectos, ingenieros, constructores, promotores, managers, etc. Con la implantación de esta nueva metodología, Ariston pretende incrementar el uso de modelos digitales de construcción para la planificación, construcción y funcionamiento de los edificios, lo que se traduce en una mayor eficiencia, ahorro de costes y de tiempo.

## AEROTERMIA Y CATÁLOGO GENERAL

La compañía italiana también ha dado a conocer su nuevo **Catálogo general** con novedades en agua caliente, calefacción y sistemas renovables. Entre sus últimos lanzamientos se encuentra el Nuos Plus Wifi, el Nimbus Aqualism Duct, la caja de conexiones Nimbus M Pocket y el Nuos-Nimbus solución integrada. Este último proporciona desde un único dispositivo simultáneamente ACS y refrigeración, manteniendo el rendimiento.



En cuanto al nuevo **Catálogo aerotermia**, un año más Ariston ha puesto el foco en productos más eficientes y menos contaminantes. En su compromiso con el medioambiente, Ariston persigue el objetivo de convertir el 80% de sus productos en sistemas de energía limpia.

## ARITECH CREA ESTUDIOS TÉCNICOS

Dirigida a arquitectos e instaladores, ingenieros, distribuidores, promotores, constructores, etc. la plataforma Aritech ofrece contenidos personalizados para cada uno. La nueva herramienta facilita la creación de estudios de forma muy ágil, pero con un alto nivel de personalización, permitiendo seleccionar productos y sus accesorios de instalación. Además, al estar adaptado a las nuevas exigencias de la sección HE 4 del CTE, Aritech permite verificar en cada caso cuál es la aportación renovable de los equipos de aerotermia, así como la aportación de agua caliente para la correcta selección de estos.

Finalmente, fuentes de la compañía han comunicado que, a nivel interno, está reforzando su **departamento de consultoría técnica**. Para asesoramiento en proyectos o más información, puede utilizarse el siguiente correo electrónico: [proyectos@ariston.com](mailto:proyectos@ariston.com).



Para ver el nuevo **Catálogo de aerotermia de Ariston Thermo** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).



Para ver el nuevo **Catálogo BIM de Ariston Thermo** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).



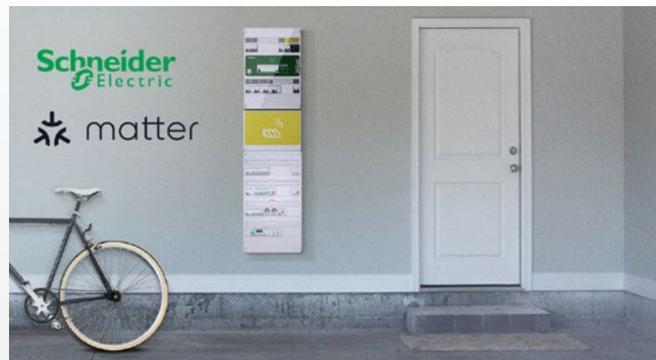
Para ver el nuevo **Catálogo general de Ariston Thermo** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## SCHNEIDER ELECTRIC ADOPTA EL NUEVO ESTÁNDAR DE CONECTIVIDAD "MATTER"



Pulse o escanee el QR para ver las **Noticias** en la web de **AUNA** Distribución.

**Schneider Electric**, como defensor de los estándares de código abierto, adoptará en toda su cartera de productos para el hogar y edificios conectados el nuevo estándar de conectividad Matter. Este, anteriormente denominado CHIP (*Connected Home over IP*), será aplicable a muchas soluciones de hogares y edificios inteligentes como iluminación, cerraduras, altavoces, controles de climatización, sistemas de seguridad y *routers*. Con Matter los hogares y empresas podrán integrar los nuevos dispositivos certificados por el estándar que mejor se adapten a sus necesidades, independientemente de la marca que lo fabrique. Schneider Electric es una de las 180 empresas más innovadoras de la **Connectivity Standards Alliance** —antes Zigbee Alliance— que han contribuido a la creación y prueba del **nuevo estándar "Matter"**. Este protocolo, que unifica el sector, proporciona una mayor interoperabilidad en los hogares y edificios inteligentes.



Para ver un vídeo sobre la tecnología **Matter** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la **versión PDF** de **Revista AUNA**.

## GRUPO ARBONIA ADQUIERE CICSA EN ESPAÑA

Como parte de su estrategia de crecimiento, **Grupo Arbonia** ha adquirido **Cicsa Industriales del Calor**, empresa española especialista en radiadores de diseño y toalleros. Según fuentes del Grupo, este paso asegura el crecimiento de ventas en España y Portugal, así como la ampliación de la gama de productos en un negocio del rápido crecimiento como el de los sistemas HVAC.

La adquisición de Cicsa supone para la división HVAC del Grupo la continuidad en su estrategia de crecimiento en el mercado ibérico como proveedor innovador de sistemas como bombas de calor, suelo radiante, ventilación, aire acondicionado y tecnología de filtrado, así como de componentes de transferencia de calor para todo tipo de edificios y aplicaciones, tanto para los mercados de nueva construcción como de renovación.

Por su parte, Cicsa distribuye sus radiadores de diseño y radiadores toalleros a mayoristas locales y a cuentas clave en el canal *Do-It-Yourself* (DIY), un segmento de mercado especialmente importante en el sur de Europa en el que no está presente la división de Arbonia.



## SAŁUDABLES Y EFICIENTES, ASÍ SON LOS 'ESPACIOS SOSTENIBLES' WOLF

Transitar la senda hacia la creación de espacios más respetuosos con el entorno y el individuo es el reto que persigue el sector de la construcción, y también el objetivo por el que **Wolf** ha desarrollado un nuevo concepto que aúna innovación, calidad, salud y eficiencia energética: los **Espacios Sostenibles Wolf**.

Se trata de la apuesta de la compañía por la sostenibilidad del edificio, incluyendo dentro de la misma, aspectos como la salud, la seguridad y el confort, y garantizando la eficiencia, el ahorro y la rentabilidad, dentro en un mismo espacio.

Gracias a la aplicación de la tecnología de Wolf se puede mejorar la calidad del aire interior reduciendo las concentraciones de compuestos nocivos para la salud (CO<sub>2</sub>, polvo, etc.), y alcanzando también una temperatura de confort y un grado de humedad óptimos. Además, los sistemas Wolf permiten la optimización del consumo de energía y su tecnología se puede complementar e incluso hibridar apoyándose en otros equipos.

Para los profesionales del sector, cuenta con su **oficina técnica**, enfocada a gabinetes de ingenierías, consultorías y estudios de arquitectura, donde el profesional puede consultar documentación técnica, catálogos de planificación, textos de especificaciones o acceder a las herramientas de cálculo.

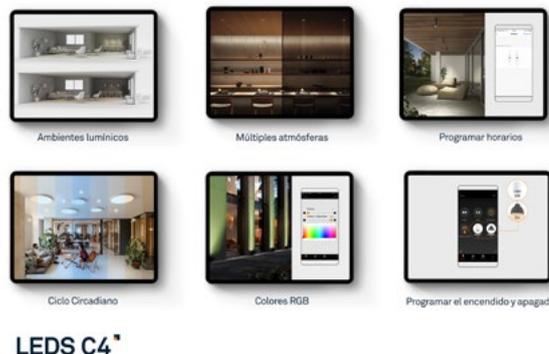


Para más información sobre los **Espacios Sostenibles Wolf** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## READY TO CON LEDS C4

El nuevo servicio **Ready To** de **LEDS C4** se puede aplicar a todo tipo de proyectos de control y conectividad, desde hogares, restaurantes o *retail*, e incluye una programación básica de identificación de luminarias y dispositivos. Al acceder a la aplicación aparecerán todos los dispositivos configurados previamente por LEDS C4 para que su uso sea directo, rápido y fácil.

Se puede hacer una configuración global de los dispositivos previamente consensuada con el cliente. También es posible crear escenas lumínicas, favorecer el bienestar personal al trabajar en armonía con el ciclo circadiano, programar horarios, o interactuar con la luz, controlar la iluminación en función de la ocupación de los espacios, entre otras funcionalidades.



**Juan Ramón Grau falleció el pasado día 2 de mayo.** Quien fuera presidente de AFME entre 1986 y 1993 será recordado por su trayectoria empresarial y cercanía con todos. Durante su mandato el número de empresas asociadas continuó creciendo y se dotaron los servicios y proyectos de los medios necesarios para su consolidación y actualización a las necesidades del sector. Además, amplió la elaboración de encuestas como soporte a las estadísticas y estudios sectoriales y reforzó la presidencia del Comité de Normalización, así como la presencia en la junta directiva de AENOR. Como nuevos objetivos, abordó la participación activa de AFME en la comisión de la reforma del Reglamento de Baja Tensión, e institucionalizó las relaciones con las asociaciones europeas como miembros de CAPIEL y CECAPI, respectivamente. Descanse en paz.

## NEXANS ELECTRIZA YOUTUBE CON SU CANAL "WHAT'S WATT"



Pulse o escanee el QR para ver las Noticias en la web de [AUNA Distribución](#).

El nuevo canal en YouTube de **Nexans**, de la mano del ingeniero Frédéric Lesur, está pensado para despertar la curiosidad de los jóvenes por la electricidad, responder a las preguntas más frecuentes y generar interés por las carreras de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas.

Nexans ha lanzado **What's Watt** con una serie de vídeos cortos pensados para entretener y educar al público sobre la electricidad. Entre muchos otros, aborda temas como las redes, los vehículos eléctricos o los rayos y destaca la importancia del desarrollo sostenible.

Los vídeos están presentados por Frédéric Lesur, licenciado por el Centralesupélec e ingeniero senior en sistemas de cables de alta tensión y redes eléctricas en Nexans. El formato breve y el lenguaje accesible están pensados para atraer a todas las edades y hacer que el público se interese por la electricidad.

El canal también colabora con famosos YouTubers centrados en la divulgación científica como Athena Brensberger de Astroathens y Vanessa Hill de BrainCraft.



Para ver el canal de **Nexans en Youtube** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## EL CAMIÓN DE LEDVANCE DE NUEVO EN LA CARRETERA

El camión de **Ledvance** ha echado de nuevo a rodar este año para visitar varias ciudades españolas y mostrar al profesional de la iluminación sus innovadores en productos LED. Entre los meses de mayo y junio, el *Truck Tour* ha expuesto en diferentes puntos de la geografía española las luminarias, lámparas, módulos LED, componentes eléctricos y sistemas de gestión de la luz Ledvance a todos los profesionales que han querido acercarse a conocerlos.

“Los profesionales han tenido la oportunidad de acceder al interior del camión y descubrir en primera persona lo sencillo que resulta, por ejemplo, instalar las luminarias LED de Ledvance, además de otros muchos aspectos y características de nuestros productos”, explica Macarena Morodo, directora de marketing de la empresa.



**Fermax** ha desarrollado **Global Projects**, una solución integral para que los profesionales realicen y gestionen sus proyectos para vivienda unifamiliar o edificios de una manera rápida y práctica para sus clientes. Esta herramienta digital de libre acceso permite obtener listados de materiales y presupuestos mediante un sencillo autoguiado y sin necesidad de conocimientos técnicos. Asimismo, **Fermax For Real** es una sencilla aplicación para visualizar 3D cómo quedaría una placa de calle o un videoportero antes de su instalación. Gracias a la integración de todo el catálogo de productos de Fermax, el profesional puede consultar información técnica y comercial, realizar una previsualización 360° de la instalación e interactuar a tiempo real con el producto.



Para más información sobre **Global Projects** de **Fermax** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## CAMPAÑA GROHE 'ENERGY FOR LIFE' A FAVOR DE UNICEF



Pulse o escanee el QR para ver las **Noticias** en la web de [AUNA Distribución](#).

Hasta el próximo día 30 de agosto **Grohe** desarrollará la campaña promocional '**Energy for Life**' con precios especiales en sistemas de ducha bajo el **claim**: "Tú compras, nosotros donamos" cuyos beneficios se destinarán en favor de UNICEF.

Asimismo, Grohe colabora con '**Make a Splash!**', una iniciativa global de Lixil a favor de UNICEF que tiene como objetivo proporcionar a todos los niños y niñas un acceso adecuado y equitativo al saneamiento y la higiene. Este objetivo se llevará a cabo a través de la donación a UNICEF de 1 euro por cada ducha y termostato vendido, consiguiendo así alrededor de 1 millón de euros de donación total. Esta donación servirá para ayudar a que todos, y en particular los niños y niñas más vulnerables y sus familias, puedan tener acceso a baños limpios y seguros, y, por tanto, acceso a mejores instalaciones sanitarias.



Para más información sobre la iniciativa "**Energy for Life**" de Grohe en favor de **UNICEF** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## SODECA IAQ RECOMIENDA CÓMO ANTICIPARNOS A LA CONTAMINACIÓN



La **nueva división** especializada en calidad del aire interior de **Sodeca** tiene como principal objetivo ofrecer la solución más adecuada para la mejora de la calidad del aire interior. Dispone de un servicio de soporte para realizar la monitorización y dar la mejor respuesta adaptada a las necesidades de los diferentes sectores: hospitalario, farmacéutico, educación, deporte, residencial, industria, horeca o comercial. Contaminantes como el CO<sub>2</sub>, los Compuestos Orgánicos Volátiles (COV), las partículas en suspensión, virus, bacterias y hongos están presentes en multitud de espacios interiores sin que los usuarios sepan en muchos casos de su existencia. Una solución que permite visibilizar la problemática de la contaminación del aire en espacios interiores es la monitorización de la calidad del aire, ya que permite anticiparnos a episodios de contaminación, además de ser una herramienta de diagnóstico rápido que permite seleccionar las mejores soluciones.

## EBARA INCORPORA CÓDIGOS QR CON VIDEOTUTORIALES EN SUS EQUIPOS

Los grupos de presión con variador de velocidad E-SPD de las series Hydra & Smart Flow, así como los equipos contra incendios compactos E+J de **Ebara**, disponen ahora de un código QR en el cuadro de control y en el variador para acceder rápidamente desde cualquier smartphone a un videotutorial de puesta en marcha.

De esta manera, el personal encargado de la puesta en marcha de los equipos podrá visualizar en unos minutos los protocolos correctos para cada equipo, evitando así errores.



## UN MACROPROYECTO LLAMADO 'TRACTOR'

Una amplia mayoría de **asociaciones sectoriales** relacionadas con las instalaciones técnicas de edificios se han unido para confeccionar y promocionar el **Macro Proyecto Tractor (MPT)** de rehabilitación. El objetivo es solicitar a las Administraciones Públicas que apuesten por la palanca de la renovación y adecuación de las instalaciones técnicas de los edificios para acelerar la transición energética y específicamente para la descarbonización del parque de edificios existente.

La llegada de los fondos europeos, conocidos como *Next Generation EU*, supone una gran oportunidad para nuestro país para transformarse. Este MPT es un proyecto de país que generará una elevada creación de empleo, reducción de los consumos de energía y de los niveles de gases de efecto invernadero a través de la dinamización de los sectores involucrados.



Para más información sobre el **Macro Proyecto Tractor** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## AFME CELEBRA ONLINE SU ASAMBLEA GENERAL

La Asociación de Fabricantes de Material Eléctrico (**AFME**) celebró el pasado mes de mayo por videoconferencia su asamblea general. El informe de su presidente, Francesc Acín, arroja una recuperación de la caída de ventas provocadas por la pandemia con un crecimiento entre enero y abril de este 2021 25,10%, respecto al mismo periodo de 2020.

Por su parte, Álex Burgalés —director comercial— informó de la buena marcha de Electronet e-Commerce en 2020, con diez nuevas empresas incorporadas y más de 2,5 millones de transacciones. Además, el primer cuatrimestre de 2021 lleva a muy buen ritmo el volumen de transacciones, con incrementos del 35,4% (sobre 2020) y del 17,9% en comparación con 2019.

## ANPIER PIDE PARQUES FOTOVOLTAICOS MÁS PEQUEÑOS

La Asociación Nacional de Productores de Energía Fotovoltaica (**ANPIER**) insta a las Administraciones Públicas competentes a que **limiten y ordenen la dimensión** y distribución territorial de los nuevos proyectos fotovoltaicos para una implantación más equilibrada de la generación fotovoltaica. Según esta patronal, España cuentan con inscripción definitiva 41 instalaciones de 10-50 MW; 52 de 50-100 MW y 6 mega instalaciones con más de 100 MW. En total suman 5.489 MW, a lo que habría que agregar en pocos meses otras cuatro de la primera categoría, 13 de la segunda y dos de más de 100 MW, que ya cuentan con inscripción previa. En otras palabras, si los planes eran incorporar 26.134 MW de fotovoltaica en nuestro país entre 2021 y 2030, a día de hoy tenemos una potencia de acceso solicitada de 96.000 MW, 70.641 MW más de todo lo esperado.



## CÓMO SACAR PARTIDO DE LA NUEVA TARIFA DE LA LUZ

Desde el pasado día 1 de junio contamos en España con un nuevo cambio en la tarifa de la luz obligado en parte por la normativa europea. Aunque la medida ha sido aprobada por el Gobierno con intención de generar un ahorro de consumo si se utilizan los electrodomésticos en las horas valle o de menor demanda, las asociaciones de consumidores han reclamado que este cambio puede suponer un incremento en el gasto de las familias más vulnerables.

En **Roblan** explican de forma concisa en qué consiste la medida y dan algunas pinceladas sobre [cómo sacar partido](#) a esta iniciativa.



Para ver los consejos de **Roblan** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## LA DEMANDA ELÉCTRICA SE PASA AL VERANO



Un reciente estudio realizado por expertos de la Universidad Complutense de Madrid —Departamento de Física de la Tierra y Astrofísica e Instituto de Geociencias (IGEO), CSIC— y publicado en la revista **Climatic Change**, evalúa la influencia que el cambio climático podría tener sobre los patrones de demanda eléctrica en España. El estudio muestra que se espera que tanto la frecuencia como la gravedad de los días de **demandas eléctricas extremas** aumenten en España, además de experimentar un cambio estacional del invierno al verano. Así, la estación de verano (junio-septiembre) concen-

trarará más del 50% de los días de demanda eléctrica extrema a mediados de siglo y, antes de su final, aumentará hasta el 90%.

**Vuelve la actividad ferial presencial en 2021** de interés para los sectores de Electricidad y FCC con un gran elenco de actividades como **COFIAN** (6 y 7 de octubre), **EFICAM** (3 y 4 de noviembre), **EFINTEC** (14 y 15 de octubre), **EXPOFIMER** (15 y 16 de diciembre), **IV Encuentro del Sector del Material Eléctrico de España** (5 de octubre), **REBUILD** (21 al 23 de septiembre) y **GENERA** (16 al 18 de noviembre), estas dos últimas tendrán lugar en el recinto ferial de Madrid, IFEMA.

# DUMO ALGACLEANER CUMPLE 10 AÑOS

Fruto de la investigación y el trabajo de la división de medioambiente de **Toscano**, conjuntamente con varias universidades internacionales, nace en 2011 **Dumo Algacleaner**. Hoy día es una solución que cuenta con el respaldo de cientos de instalaciones exitosas. Un ejemplo es "**Reutivar**" un proyecto estratégico e innovador para el desarrollo de un modelo de riego sostenible basado en la optimización de aguas regeneradas para el riego del olivar. Estudios independientes, como el realizado por el **CENTA**, corroboran el buen funcionamiento de esta tecnología para balsas de riego. Aunque Dumo Algacleaner ha sido usado principalmente en este tipo de aplicaciones agrícolas, también ha cosechado importantes éxitos en plantas termosolares o fuentes ornamentales. Asimismo, al ser un producto electrónico, es más ecológico y sostenible que otros métodos para mitigar las algas.



Para más información sobre **Dumo Algacleaner** de **Toscano** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

When **energy** matters



DIRIS Digiware RCM  
Monitorización de la corriente residual

## Llevamos la monitorización energética a un nuevo nivel

**2 en 1**

- Un solo módulo combina ambas funciones: monitorización energética y corriente residual.
- Formato compacto.

**Multicircuito**

- Hasta 6 circuitos por módulo.
- Posibilidad de acoplar varios módulos en un sistema.



### Alarmas inteligentes

- Secuencia de aprendizaje automático.
- 6 umbrales de alarma dinámicos para corrientes residuales IA e IPE.



### Alta sensibilidad

- Posibilidad de medir corrientes residuales de tan solo 3 mA para la detección temprana de posibles problemas.
- Accesorio para centrado patentada que elimina las perturbaciones y mejora la precisión de medida.



Sistema Watts Vision para control de climatización personalizable

## EFICIENCIA ENERGÉTICA EN EL EDIFICIO REA ROBOTICS

Rea Robotics es una empresa italiana que se dedica a la automatización industrial desde hace 30 años. Desarrolla soluciones para islas robóticas y, dado el alto nivel de exigencias de calidad de su negocio, decidió invertir en productos innovadores para mejorar su eficiencia energética. Para asegurar un confort ambiental efectivo y obtener importantes ahorros de energía optó por Watts como y el sistema Watts Vision.

El sistema **Watts Vision** ha sido instalado en las oficinas y naves de producción de REA Robotics situadas en la pequeña localidad de Veggiano, provincia de Padua (Véneto). Garantizan el control centralizado de todos los dispositivos sin restricciones utilizando la conexión wifi corporativa. Según comenta Massimo Trevisani —de la empresa de ingeniería Trevisan Impianti responsable del proyecto— “se ha escogido esta solución porque es capaz de controlar la termorregulación de salas individuales **independientemente del tipo de sistema** de calefacción y refrigeración”.

El **Control Central Serie BT-CT02 RF** está equipado con una pantalla táctil capacitiva a color de 4,3” de alta resolución. Permite la gestión y control por radiofrecuencia de los once termostatos Serie BT-D03 RF y los correspondientes receptores Serie BT-WR02 RF que controlan los *fancoils* en las áreas de oficina y producción.

“El diseño moderno y compacto de Watts Vision —continúa Trevisani— ha permitido utilizar fácil-

mente la unidad central, los termostatos y los receptores en todos los espacios, permitiendo el **control global**, así como la **monitorización local y remota** de la regulación de temperatura. Los productos instalados nos han permitido crear una obra de calidad, no solo técnica sino también estéticamente”.

### CONTROL Y SEGURIDAD EN LA CENTRAL TÉRMICA

La central térmica es el corazón del sistema de calefacción y es fundamental incluir productos que garanticen la máxima **fiabilidad y seguridad**, pero que a su vez aseguren la mejor gestión energética. En la sala de calderas se han instalado las series

PASM DN50 y DN32, Flowbox HK y HKW50, el separador hidráulico y el separador de suciedad (desfangador).

Los grupos de recirculación y mezcla son la solución que asegura el tránsito del agua directamente al sistema de calefacción y refrigeración, favoreciendo así la circulación del flujo según las necesidades establecidas por el termostato.

“Los productos instalados nos han permitido crear una obra de calidad, no solo técnica sino también estéticamente”



La **Serie PASM** puede ajustar la temperatura de entrada del fluido en el circuito secundario de acuerdo con una señal externa. Para esto está equipada con una válvula mezcladora de tres vías accionada por un actuador electrónico modulante de tres puntos. Este modelo fue instalado en la central térmica con regulación climática donde la temperatura de entrada del circuito secundario se modula de forma continua según los parámetros del sistema.

Dentro de la central térmica también encontramos los **termostatos de regulación y bloqueo** que interrumpen la temperatura del agua cuando se alcanza el valor preestablecido, así como los presostatos que aseguran que la presión en el generador no suba por encima del valor límite (presostato de cierre), o bien que no desciendan por debajo de cierto valor, evitando así la vaporización del agua (presostato de temperatura mínima). El control de la presión del fluido se asigna a manómetros.

**“Gracias a la sencillez de instalación estimamos que hemos ahorrado un 10% del tiempo de implantación del sistema”**



Para ver un **vídeo informativo** sobre **Watts Vision** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).



Para más información sobre **Watts Vision** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

**“La extrema flexibilidad y modularidad del sistema Watts Vision ha hecho posible adoptar varias soluciones de planta e introducir nuevos dispositivos durante el proyecto”**

#### LA EXPERIENCIA DEL INSTALADOR

Según enfatiza **Massimo Trevisani** “la extrema **flexibilidad y modularidad** del sistema Watts Vision ha hecho posible adoptar varias soluciones de planta e introducir nuevos dispositivos durante el proyecto, con personalizaciones en las fases posteriores a la primera instalación y también después de la puesta en marcha de los sistemas. Estamos muy satisfechos porque gracias a la sencillez de instalación hemos estimado que hemos ahorrado un 10% del tiempo de implantación del sistema”.

Los nuevos sistemas de calefacción requieren continuidad de funcionamiento, mantenimiento rápido, bajos costes operativos. Watts ofrece una gama completa de componentes para garantizar el control y la eficiencia.



#### CALIDAD, FORMACIÓN Y PRECIO

“En nuestro primer uso de estos productos —afirma Trevisani—, encontramos que Watts combina la garantía de un fabricante importante con un precio competitivo, buena calidad de servicio y ahorro en los tiempos de procesamiento. Se ofrecen productos técnicamente válidos y una asistencia posventa eficaz. En particular, nos dan soporte en programas de formación y cursos de actualización técnica de productos”.

Watts ha desarrollado el programa de cursos *online* ‘Lear & Earn’ en el que combina los conocimientos técnicos con los beneficios que brindan las nuevas tecnologías. Los cursos se estructuran en módulos de corta duración, de 5 a 10 minutos, con posibilidad de formación desde cualquier lugar, ya sea a través de una *tablet*, un móvil o un PC. La plataforma está diseñada para adaptarse a la disponibilidad de tiempo de los usuarios.

# CASA DECOR VUELVE RENOVADA TRAS LA PANDEMIA



Para más información sobre Casa Decor 2021 escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

Ubicado en el número 3 de la madrileña Plaza de Canalejas, muy cerca de la Puerta del Sol, la “**Casa de Tomás Allende**” alberga **baños de ensueño, cocinas funcionales de alto valor estético o salones y salas de estar acogedores y sostenibles. Un paseo más que recomendable para admirar lo último en tecnología de mecanismos y sistemas de automatización eléctricos, así como todo lo imaginable para el baño y la cocina. ¡Pasen y vean!**



## Niessen presenta el hotel del futuro

**Niessen** ha mostrado en Casa Decor un espacio innovador y sostenible inspirado en un hotel del futuro, al margen de estereotipos y convencionalismos decorativos. El Smart Hotel es un espacio totalmente orgánico creado por el arquitecto Héctor Ruiz Velázquez en el que los visitantes experimentan y despiertan sus sentidos a través de la tecnología. Ofrece un marco perfecto para presentar las últimas innovaciones para el sector hotelero del fabricante, como el **ABB i-bus KNX IoT Dashboard**, la nueva pantalla **ABB RoomTouch** o **ABB Tenton**, un nuevo dispositivo multifunción para la automatización inteligente de edificios.



Para más información sobre el espacio de **ABB Niessen** en Casa Decor 2021 escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## El baño-oasis de Axor y Raúl Martins

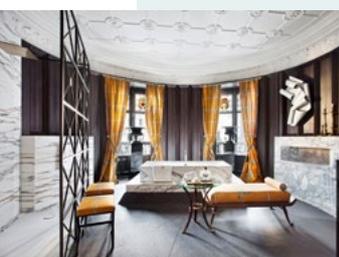


El Oasis Ait Mansour es un baño que invita a la relajación y a la tranquilidad el estudio de interiorismo Raúl Martins con la participación de Axor. La estancia polifuncional, inspirada en los oasis marroquíes, muestra una de las últimas colecciones de la firma alemana: Axor Edge, desarrollada en colaboración con el diseñador internacional Jean - Marie Massaud. Las griferías, en color oro rojo pulido, se encuentran en el lavabo, la bañera y la ducha de este particular oasis. Concebidas como esculturas, sorprende por sus cubos combinados asimétricamente o por el uso de diamantes en su fabricación.



Para más información sobre el espacio de **Axor** en Casa Decor 2021 escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## Geberit y ‘La Dolce Vita’ de Fabián Níguez



Diseñada con materiales nobles, sostenibles y naturales, la estancia ‘La Dolce Vita’ cuenta con una zona de baño circular presidida por la bañera Soana y el plato de ducha Olona, enmarcados en un ambiente de piedra natural y madera. Los lavabos y muebles VariForm, con su cuidado diseño, marcan una simetría realzada por los espectaculares espejos Option plus. La contigua zona de inodoros esconde las tecnologías más innovadora del inodoro bidé AquaClean Sela y el módulo de eliminación de olores DuoFresh, así como los nuevos acabados anti-huellas en latón y vidrio negro de los pulsadores Sigma50 y Sigma21.



Para más información sobre el espacio de **Geberit** en Casa Decor 2021 escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

## Tecnología y diseño de Hager en Casa Decor

En esta edición de Casa Decor Hager muestra en diferentes espacios de la exposición sus últimas innovaciones en mecanismos. Por ejemplo, un clásico de diseño absoluto, con un interior completamente renovado y la primera iluminación integrada para interruptores giratorios: las series 1930, Glas y R.classic. Otra de las series que incorpora un módulo LED es el nuevo berker Q.7, que emite una luz agradable enfatizando la alta calidad de los materiales del marco. Por último, la nueva serie berker R.8 rinde homenaje a la máxima "menos es más". Sobresaliendo tan solo 3 mm de la pared, es uno de los interruptores más planos del mercado.



## Jung despliega su estilo más clásico en Casa Decor

El especialista alemán en mecanismos y sistemas de automatización eléctricos muestra la versatilidad de la serie rotativa LS 1912 en los espacios de *Danish Design Plus* (Rico Navazo), *Singular living*, *ESM Interiorismo* (acabado 'Dark') y *Sofia Oliva Arquitectura*. Asimismo, la atemporal serie LS 990 con diversos acabados en colores de la gama 'Les Couleurs Le Corbusier' se ha instalado en los espacios de *Nometri*, *VG Living* y en *Formica*. Este último además incluye un sistema de control KNX.



## La sobriedad sofisticada de Profiltek entra en Casa Decor

La participación de Profiltek en Casa Decor 2021 es un proyecto singular adaptado a las necesidades de Beatriz Silveira, responsable de llevar a cabo el espacio para Bathco. Se trata de un proyecto singular de dos mamparas abatibles perfiladas en acabado Bronce. Se trata de un diseño que "nos transporta a un viaje de emociones y sensaciones gracias a la conjunción de materiales y texturas". Así lo define la creadora del espacio "Inspire & Evoke", que ha logrado crear un espacio muy relajante y lleno de elegancia para esta edición.



## Simon presenta un diálogo entre luz, tecnología y diseño

La firma ha contado con Stephanie Chaltiel, que ha combinado formas de construcción artesanales y sostenibles con los avances tecnológicos actuales. La obra es una experiencia inmersiva donde el espectador también forma parte de un diálogo con el espacio. De esta manera, D.Lights explora la relación entrelazada entre nuevas tecnologías ligeras y el deseo permanente de contacto con la naturaleza en los espacios interiores. Con este proyecto, Simon pretende también los nuevos retos en los que el espacio arquitectónico y habitable debe tener un papel fundamental en esta nueva fórmula social.



Para más información sobre el espacio de **Simon** en Casa Decor 2021 escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista [AUNA](#).

Aurelio Lanchas, jefe de producto de calefacción de Ferrolí España, ha concedido una interesante entrevista sobre el tema del hidrógeno como respuesta al cambio climático. Debido a su extensión damos seguidamente un resumen de sus postulados más significativos, si bien se puede leer la entrevista completa mediante el código QR o su enlace que figuran al final de este artículo.



Photo by HalGatewood.com on Unsplash

## HIDRÓGENO, LA NUEVA FRONTERA

El continuo crecimiento de las emisiones de CO<sub>2</sub> y gases de efecto invernadero en la atmósfera está conduciendo gradualmente a un aumento de las temperaturas medias, así como a una serie de efectos secundarios que no se pueden seguir asumiendo.

En España, la Comisión de Transición Ecológica y Reto Demográfico ha aprobado recientemente el Proyecto de Ley de Cambio Climático y Transición Energética. Esta norma establece, entre otros, varios objetivos para el año 2030, como la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero en un 23% respecto del año 1990; energías de origen renovable de un mínimo del 42%; sistema eléctrico con un 74% de generación con energías renovables; mejorar la eficiencia energética disminuyendo el consumo de energía primaria en un 39,5%, etc.

### HIDRÓGENO VERDE

Nuestra empresa busca soluciones innovadoras para reducir aún más las emisiones que alteran el clima. Hoy el nuevo desafío de Ferrolí se llama: hidrógeno. Creemos firmemente que el uso de hidrógeno será en pocos años un vector energético vital para el desarrollo de todo el plan de descarbonización. La energía específica del hidrógeno es casi tres veces más alta que por ejemplo el gas natural. Sin embargo, al tener una densidad mucho menor, su poder calorífico es unas tres veces inferior. Otro de los inconvenientes es que el hidrógeno se tiene que producir, lo

que implica un consumo de energía en estos procesos de producción. Sin embargo, la producción de hidrógeno mediante hidrólisis del agua no produce emisiones de CO<sub>2</sub>, por lo que si el origen de la electricidad empleada es renovable, se obtiene el denominado “hidrógeno verde”. Como sabemos, las energías renovables no se producen de forma continua, por lo que será imprescindible algún sistema de almacenamiento de energía que permita integrar la electricidad renovable excedentaria. El hidrógeno verde cumplirá este papel de forma ideal. Es decir, se aprovechará la energía eléctrica para producir hidrógeno, que podrá ser almacenado y distribuido cuando sea necesario.

### EL RETO DE FERROLI

En Ferrolí estamos convencidos de que el H<sub>2</sub> tendrá un papel predominante en todo el mapa energético español en un futuro muy próximo. Hace algunos años se decidió crear un grupo de trabajo para avanzar de forma rápida y efectiva en este sentido. Esto nos permitió centrarnos en el desarrollo de un modelo matemático innovador capaz de dar respuestas predictivas fiables sobre el desarrollo de la combustión del hidrógeno, mapear sus temperaturas, productos de reacción, velocidades y flujos térmicos, etc.

Gracias a este trabajo las nuevas generaciones de calderas de condensación Bluehelix Maxima y Bluehelix Hitech ya son **Hydrogen Plug-In**. Es decir, están listas para trabajar con mezclas de combustibles con hasta un 20% de hidrógeno y, en breve, un 30%, lo que enlaza de forma perfecta con el desarrollo de la red gasista en los próximos 10 años.

Esta composición es el límite máximo que actualmente puede soportar la red de distribución de gas natural, pero debemos ser ambiciosos y ya estamos trabajando en el desarrollo de productos que funcionen con el 100% de hidrógeno.



**Aurelio Lanchas**  
Jefe de producto de calefacción de Ferrolí España



Para leer la entrevista completa a **Aurelio Lanchas** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).

# toscano



## ECO-DC

Cuadro de protección de strings para sistemas fotovoltaicos.



Módulos enchufables



Indicación remota de fallo



Conectores MC4



Envolvente IP65

[www.toscano.es](http://www.toscano.es)



El proceso de transformación de imagen de marca empezado por el Grupo SFA hace dos años da un paso más con la unificación a nivel europeo de sus actividades *wellness* y de equipamiento de baño bajo una bandera común: Kinedo. Además de crear una marca fuerte y reconocible, responde a la necesidad de hacer frente a los profundos cambios que ha venido experimentando este segmento del mercado en los últimos años.

## EL GRUPO SFA UNIFICA EN 'KINEDO' SUS MARCAS DE HIDROMASAJE EN EUROPA

Con su marca Grandform, el **Grupo SFA** se consolidó después de más de 40 años como referente en el mercado europeo del hidromasaje, aportando una serie de innovaciones tecnológicas que han conseguido desarrollar este segmento de negocio del *Wellness*. Inventor del sistema de hidromasaje por aire, así como del sistema de secado y desinfección por ozono, Grandform siempre ha jugado un papel determinante en el sector del hidromasaje. En el mercado español la marca ha centrado su eje de negocio en esos portafolios de productos especializados con una oferta completa de bañeras de hidromasaje, cabinas multifunción y minipiscinas.

Pero el Grupo SFA, a nivel europeo y en el sector del equipamiento de baño, ofrece nueve categorías de productos: platos de ducha, cabinas y columnas de ducha, bañeras de hidromasaje y bañeras exentas, encimeras y lavabos, paneles de revestimiento, cabinas multifunción con sauna y minipiscinas. Todas ellas se producen en tres fábricas repartidas entre Francia e Italia.

A pesar de las dificultades conocidas por el sector en los últimos años —con una contracción completa del mercado durante la crisis global de los años 2010 para llegar a unos niveles mínimos—, Grandform en España consiguió consolidarse mientras otros fabricantes iban desapareciendo. Ahora, la filial del Grupo SFA, con una base afianzada, quiere dar un paso más allá del hidromasaje



**Fábrica (SETMA) en Marsella del Grupo SFA donde se fabrican las bañeras de hidromasaje y las minipiscinas de Kinedo.**

para crecer en el sector del equipamiento de baño, abrazando toda la experiencia del grupo.

Por lo tanto “era un proceso natural adoptar una nueva imagen e identidad con la marca Kinedo, que ya estaba presente en Francia, Inglaterra, Alemania, Bélgica y los Países Bajos”, comenta Marion Hoizey, responsable marketing de la filial española. “Ampliamos nuestro horizonte y nos beneficiamos de sinergias entre países con una marca única y fuerte que representa un grupo internacional, pero sin perder las especificidades de nuestro mercado local”, concluye.

La nueva estrategia comercial del Grupo SFA en esta área de negocio también responderá mejor a los profundos cambios que ya se están produciendo entre los consumidores a raíz de la pandemia. El denominado ‘efecto nido’ o ‘quédate en casa’ que ha propiciado un boom en las inversiones privadas en mejoras, reformas y rehabilitaciones de viviendas, ha traído consigo un consumidor muy bien informado y exigente.

Los valores del grupo de cara a su producción y a sus clientes no cambian: fiabilidad, calidad, innovación, bienestar y servicio, pero ahora, Grandform es Kinedo.



Para ver el **video institucional** que presenta el cambio a la marca **Kinedo** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la [versión PDF de Revista AUNA](#).



# FOTOVOLTAICA +AUTOCONSUMO

## MICROINVERSORES

### EL CEREBRO PARA LA CONVERSIÓN DE ENERGÍA DE LOS PANELES SOLARES

**Mayor EFICIENCIA y FLEXIBILIDAD:** conecta varios paneles a un dispositivo sin que afecte a la potencia total de salida en situaciones de entornos con sombras.

**Mayor SEGURIDAD:** al convertir in situ la corriente continua en alterna, evitando altas tensiones de riesgo para instaladores y consumidores.

**INSTALACIONES más RÁPIDAS y más SENCILLAS:** mediante conectores plug and play.

**Mayor AHORRO en instalación:** sin necesidad de conectores MC4 y equipos destinados a la protección eléctrica en la parte continua.

DISEÑA TU SISTEMA DE AUTOCONSUMO ATENDIENDO  
A TUS NECESIDADES REALES



CS-INV-MICRO-2000W  
0700326

2000 W  
600W  
Panel máximo  
Hasta 4  
paneles



CS-INV-MICRO-1300W  
0700324



... además, **GATEWAY de comunicaciones MECD**

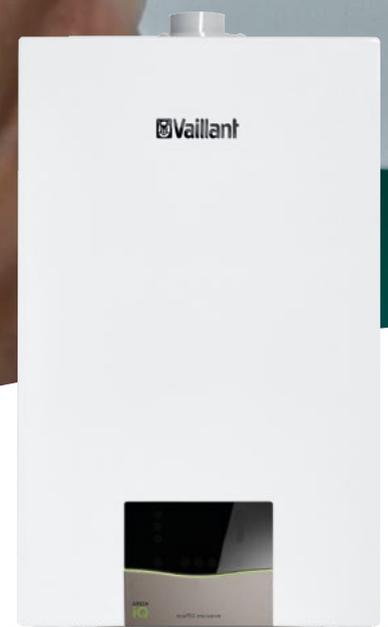
Permite el control y monitoreo en tiempo real del rendimiento de tus paneles



NOVEDAD

# # POR QUÉ # ESPERAR

## cuando puedes instalar ya la nueva generación de calderas?



**SMART** 

### Nuevas ecoTEC plus y ecoTEC exclusive Calderas conectadas. Calderas inteligentes

Vaillant lanza al mercado sus gamas de calderas más representativas, ecoTEC plus y ecoTEC exclusive, totalmente renovadas y preparadas para el futuro. Nuevo diseño, modulación hasta 1:12, combustión autoajustable, bomba de alta eficiencia LIN BUS, funcionamiento de emergencia y conectividad.

Climatización renovable. Hogares inteligentes  
Descúbre las en [vaillant.es](https://vaillant.es)

 **Vaillant**

Confort para mi hogar