



# AUNA

distribución

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



Nº 6 • DICIEMBRE '21

☁ Calefacción y ACS    ❄ Climatización    ♻ Energías renovables

SMART

# Soluciones de climatización inteligentes Vaillant



## Nueva generación de calderas y bombas de calor

Tanto las nuevas calderas inteligentes ecoTEC plus y ecoTEC exclusive SMART como la nueva generación de bombas de calor, más innovadoras y sostenibles gracias al refrigerante natural, son la solución de climatización inteligente perfecta para aquellos clientes que exigen tecnología, calidad y eficiencia para disfrutar del máximo confort en su hogar.

Climatización renovable. Hogares inteligentes  
Descúbrelas en [vaillant.es](http://vaillant.es)



Confort para mi hogar



"Por fin una solución tan inteligente como sencilla"

## Descubre una solución flexible para el hogar inteligente

Wiser es una solución escalable que se adapta fácilmente a las necesidades y particularidades de cada hogar. Controla local y remotamente iluminación, persianas, sensores... a través de la Wiser by SE app y asistentes de voz\*.

\* Compatible con Amazon Alexa, Asistente de Google y Siri.

[se.com/es/wiser](https://se.com/es/wiser)

# LOS MEJORES PREMIOS DEL AÑO

La gala de entrega de los **Premios AÚNA 2021** obtuvo uno de los mayores éxitos que se recuerdan en nuestros sectores. Podía palpase en el ambiente el entusiasmo y las ganas de los asistentes por un reencuentro tan largamente esperado. A esto había que sumar la presentación de unas cifras de 2020 más que satisfactorias y el hecho de que nuestra empresa sea ya una realidad consolidada, tanto en cuota de mercado como por sus valores y proyectos, como destacó nuestro presidente, Andrés Mateo en su discurso de bienvenida.

Pero este año que ahora termina también ha traído otros premios que es justo celebrar, y no solo nos referimos al nuevo galardón a la **“Calidad de la información digital”**, estrenado en esta edición de los Premios AÚNA. Por un lado, el último trimestre ha reforzado las buenas sensaciones para la marcha de la actividad económica general, en España y en nuestro entorno. Es cierto que hay un borrón preocupante en el precio de la energía que está abocando a las empresas de todos los sectores a ajustar precios... y también márgenes de operación. Pero los últimos datos del ejercicio parecen apuntar hacia una mejora en el corto plazo. Otro parabién es sin duda la llegada de las primeras remesas de **fondos europeos** de recuperación. Estos se traducirán más pronto que tarde en

proyectos y ayudas que incidirán de forma casi directa en nuestros sectores. Efectivamente, todo lo relacionado con la sostenibilidad, la eficiencia energética y la implantación de fuentes renovables de energía, con especial atención al autoconsumo, traerán prosperidad a nuestras empresas y también a nuestros clientes. Son precisamente los instaladores quienes podrán beneficiarse en buena medida

del dinero de Europa. Y no solo estos profesionales, porque no cabe duda que la electrificación y descarbonización de nuestra sociedad cambiarán para mejor el caduco modelo económico español.

Finalmente y como no podía ser de otra forma, el **mejor premio** que hemos recibido en este 2021 ha venido de la mano de la lucha contra la pandemia. Nuestro país se encuentra a la cabeza en porcentaje de población vacunada y esto, frente a las nuevas variantes del virus, se está traduciendo en una menor mortandad y —justo es decirlo— en una mejora de las

condiciones para el desarrollo y recuperación de la actividad económica.

Así que este año, por fin, sí parecen bien asentadas las bases para que 2022 sea en verdad muy próspero y saludable. Nosotros se lo deseamos a todos ustedes, de corazón.

**Nuestra empresa es ya una realidad consolidada, tanto en cuota de mercado como por sus valores y proyectos**

Equipo de Dirección  
de Revista AÚNA



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

**Editor:** Rafael Gallego / M. Beviá

**Maquetación:** Santiago Rodríguez

**Publicidad:** AÚNA Distribución

**Imprime:** Gràfiques Bassó, S.L.

**Depósito Legal:** B-40.515-2011

**ISSN:** 1887-9659

Edita:



Distribución gratuita.

**Revista AÚNA** 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 AÚNA** escanee el código QR o pulse en la imagen.







## ÍNDICE DE ANUNCIANTES

ABB	9
Adequa	17
Aliaxis	19
Aúna Distribución	175
BEG Hispania	27
CABEL	165
Clever	51
Ebara	63
Grohe	107
Idsa	113
Irsap	119
Junkers	87
Legrand	55
Mediclinics	135
Nofer	145
Phoenix Contact	67
Polytherm	11
Resideo	147
Socomec	95
Tecna	117
Thermor	153
Watts	113
Vaillant	Portada
Schneider Electric	Int. portada
Legrand	Int. contraportada
Saunier Duval	Contraportada



## UNIVERSO AUNA

03 – Editorial

06 – **Universo AÚNA:** AÚNA Distribución se alía con SofarSolar. Jornada técnica sobre autoconsumo en EFICAM. Noticias de nuestra Central y los socios.

12 – **Premios AÚNA 2021:** Todos los ganadores y la gala de entrega más esperada del año.

## CABEL BY...

20 – **CABEL by Nofer**

## PUNTO DE VISTA DE...

22 – **Mabel Uribes:** Directora de recursos humanos en Aliaxis.

## REUNIÓN CON...

24 – **María Ferrer:** Directora de Marketing y Consejera en Válvulas Arco.

28 – **Alfonso González:** Director general de ABB Electrification en España.

30 – **Lola Sánchez:** responsable de ventas de Convesa.

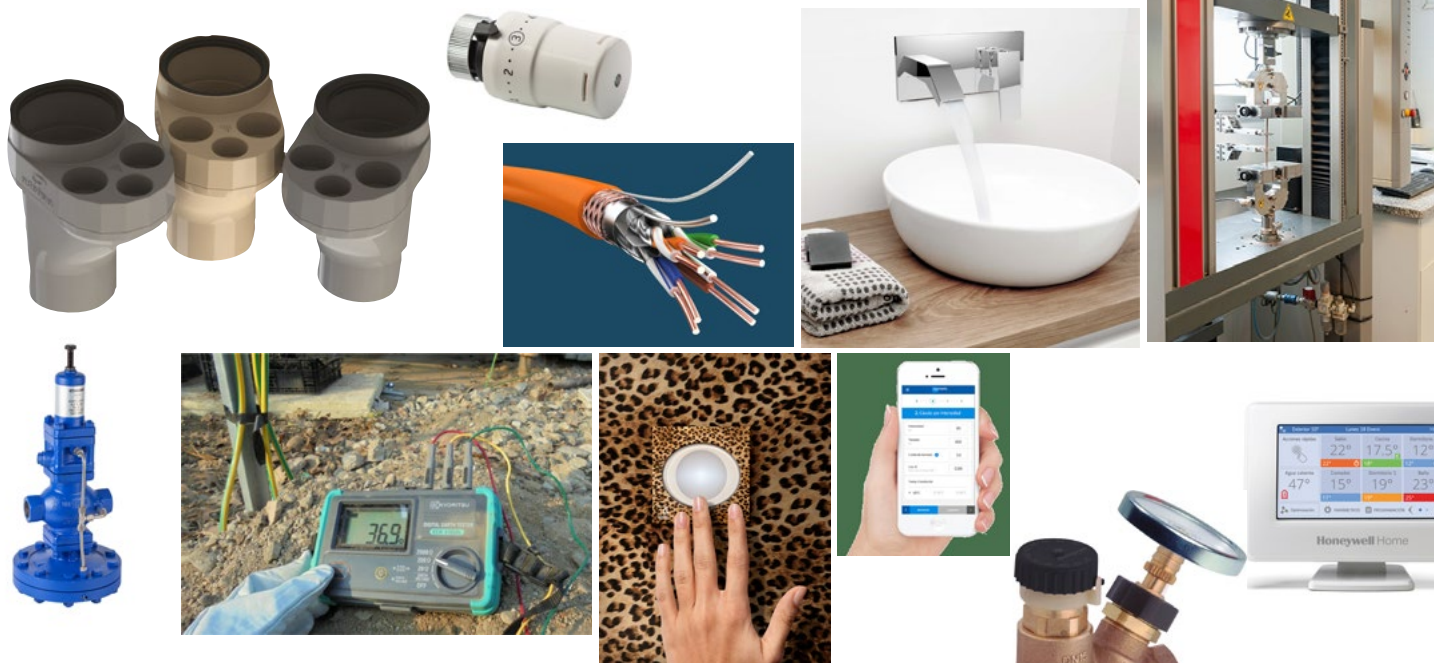
32 – **Mario Abuja | Alberto Herranz:** Directores comercial y de marketing de Fominaya.

34 – **Lucía León:** Digital Specialist en Haier Climatización y Confort.

36 – **José María Santolino:** Responsable comercial de Italsan.







- 38 – **Vanessa Martín | Meri Rovira:** Sales Account Manager y responsable de comunicación en La Farga.
- 40 – **Macarena Morodo:** Head of Marketing Ledvance Spain.
- 42 – **Beñat Zudaire:** General Manager Business Unit en Orkli.
- 44 – **Ángel Talens | Winson Tan:** Directores comercial y de Exportación de Aquore.
- 46 – **Iliya Fernandes:** Directora comercial de Grupo Temper.
- 48 – **Jose Castro:** Director comercial de distribución en Top Cable.

## ARTÍCULOS TÉCNICOS

- 52 – **ABB:** Ability Energy and Asset Manager.
- 59 – **Adequa:** Injerto multiconector.
- 50 – **Jimten:** Mecanismos de descarga con detección por infrarrojos.
- 56 – **Ariston:** Buscador de subvenciones para aerotermia.
- 60 – **Beneito Faure:** Iluminar una oficina, una cocina con iluminación inteligente.
- 71 – **Cables RCT:** Ensayo sobre materiales reticulados.
- 84 – **Circuitor:** Marquesinas solares fotovoltaicas.
- 64 – **Clever:** Grifería comprometida con el medioambiente.
- 75 – **Daikin:** Altherma 3.
- 92 – **Delta Dore:** Reducir las necesidades energéticas de la vivienda.
- 68 – **Ebara:** Eficiencia energética y sostenibilidad en suministro de agua.
- 72 – **Genebre:** Soluciones para vapor.
- 76 – **Guijarro:** Medidores de tierra
- 58 – **Hager:** Agardio Manager.
- 78 – **Conex Bänninger:** Cobre y acero para un rendimiento máximo.
- 62 – **Niessen:** Nueva serie modular Zenit.
- 80 – **Orkli:** Válvula para radiadores RacorPro.
- 109 – **Pemsa:** Tubos industriales RAL.
- 54 – **Philips:** Normativa SLR y ERL y las soluciones Philips.
- 70 – **Presto:** Personalización y fabricación a medida.
- 100 – **Prysmian:** Cables de datos de aluminio cobreado CCA.
- 82 – **Resideo:** Control de bombas de calor.
- 88 – **Roblan:** Campanas industriales.

- 90 – **Secom:** Iluminación inteligente, ventajas y aplicaciones.
- 99 – **SFA - Kinedo:** Actor global en equipamiento del baño e hidromasaje.
- 66 – **Simon:** Simon 270 para el hogar conectado.
- 96 – **STH:** Soluciones de control para HVAC.
- 110 – **Tecna:** Convectores de suelo Tecna Sabiana.
- 104 – **Temper:** Soluciones para la eficiencia energética.
- 112 – **Thermor:** Aurea+
- 111 – **Top Cable:** Cómo calcular la sección de un cable eléctrico.
- 74 – **Válvulas Arco:** Gama de válvulas Teide para calefacción.

## MUNDO SECTORIAL

- 114 – **Renovables.**
- 120 – **Digitalización.**
- 126 – **Noticias corporativas.**
- 136 – **Novedades de producto.**
- 162 – **Casos de éxito.**
- 168 – **Formación.**
- 176 – **Eventos.**
- 188 – **Apuntes de economía.**

## RINCÓN DEL OCIO

- 192 – **Motor.**
- 193 – **Tecnología.**
- 194 – **Escapadas.**

## COLABORADORES DE AÚNA DISTRIBUCIÓN

- 190 – La red completa de marcas colaboradoras de AÚNA Distribución.

## AÚNA DISTRIBUCIÓN SE ALÍA CON SOFARSOLAR PARA IMPULSAR LAS RENOVABLES EN ESPAÑA

El pasado día 18 de noviembre, en el marco de la feria Genera de Ifema, tuvo lugar la firma del acuerdo de intenciones entre AÚNA Distribución y el fabricante de inversores fotovoltaicos SofarSolar, por el que la entidad española se convertirá en el distribuidor de referencia de SofarSolar para España, Portugal y Andorra.

El acto tuvo lugar en el *stand* de SofarSolar de la feria Genera de Ifema, al que acudió una nutrida representación de los medios de comunicación especializados, así como del *staff* de SofarSolar, de AÚNA y de las empresas distribuidoras asociadas al Grupo. **José Domingo**, director general de AÚNA Distribución, destacó el carácter estratégico de esta alianza con uno de los 10 primeros fabricantes del mundo de inversores fotovoltaicos, que “supone además una oportunidad única para impulsar el desarrollo de las energías renovables en España, Portugal y Andorra”.

**Christian Buchholz** —Executive Vice President EMEA— y **Guillermo Calamita** —Country Manager Spain & Portugal— en representación de SofarSolar, celebraron la alianza con un socio “tan importante como AÚNA Distribución en el mercado ibérico”, señaló Buchholz. Mientras que Calamita subrayó la intención de su compañía de “tener una larga y fructífera relación con los socios distribuidores de AÚNA”, además de que SofarSolar deje de ser “el gran desconocido en Europa a pesar de su importante cuota de mercado”.

Esta alianza supone para AÚNA Distribución un paso adelante en su apuesta por las energías renovables y, en especial, por el autoconsumo basado en la **generación fotovoltaica**. Este compromiso, que nació casi al mismo tiempo que la propia entidad, se plasma en la práctica en la distribución de marcas de referencia del mercado nacional e internacional para proporcionar al mercado las soluciones más competitivas. Además, AÚNA proporciona un plan de **formación continuada** dirigido a toda su red de distribuidores, así como un servicio propio de atención pre-venta y posventa, lo que pone a su disposición un soporte actualizado y de calidad.



El pasado día 18 de noviembre AÚNA Distribución y SofarSolar firmaron un preacuerdo estratégico en el marco de la feria Genera de Ifema

**Sofarsolar** se estableció en China en 2013 y actualmente posee **diez filiales** repartidas por Australia, Asia y Europa, si bien sus soluciones están presentes en más de **80 países** de todo el mundo como Brasil, India, Australia, Reino Unido, Alemania, Italia, Bélgica, España, Países Bajos, Polonia, Francia, Japón, Vietnam, Sudáfrica, Pakistán, Corea, China, etc., lo que le ha valido un sólido reconocimiento de marca internacional.

Asimismo, cuenta con una plantilla de cerca de **800 empleados** con un competente equipo de I+D compuesto por personal con más de 10 años de experiencia en la industria fotovoltaica. Gracias a esta trayectoria, Sofarsolar ha sido capaz de ofrecer múltiples soluciones tecnológicas novedosas tanto en software como en hardware, por ejemplo, mejorando la precisión de la detección de la resistencia del aislamiento y la resonancia de la red cuando hay varias unidades conectadas, actualizando los protocolos de comunicación y mejorando los niveles de protección.

mejorando los niveles de protección.

Especializada en I+D, producción y venta de una amplia gama de inversores, el porfolio de Sofarsolar incluye equipos conectados a la red (1kW-255kW) e híbridos (3kW-20kW), sistemas de almacenamiento de energía y carga de vehículos eléctricos.



## JUAN ANDRÉS MATEO HABLA CON ADIME

El presidente de AÚNA Distribución y gerente de Grupo Jarama, Juan Andrés Mateo, concedió a ADIME una extensa entrevista que fue publicada también en el número del pasado octubre de la revista Electroeficiencia.

En el artículo, Mateo defienden el compromiso, el valor añadido y el soporte técnico y profesional como principales ejes de la distribuidora de material eléctrico.

Su recorrido y su apuesta por la digitalización, por la excelencia en el servicio, por construir espacios de confianza compartidos entre clientes y proveedores, ha proporcionado a Grupo Jarama la consistencia para crecer y afianzarse en el competitivo sector de la distribución de material eléctrico.

En palabras de Andrés Mateo, “la labor de AÚNA Distribución es la gasolina que nos ayuda a todos sus miembros a seguir avanzando en la digitalización. Resumiendo, su soporte es indispensable para que todos nosotros continuemos creciendo”.



Para leer la entrevista completa con **Andrés Mateo** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.



## LA GALA INSEPARABLES REÚNE A MÁS DE 2.000 PERSONAS DE 11 PAÍSES

La última edición de la gala benéfica del Hospital Sant Joan de Déu, en la que ha colaborado AÚNA Distribución, recaudó el pasado 27 de noviembre más de 65.000 euros que se destinarán a diferentes proyectos del centro.

La **Gala Inseparables** nació en formato virtual a raíz de la pandemia y ha sido todo un éxito en su segunda edición. Las periodistas Glòria Serra y Carla Lladí se encargaron de conducir el evento de forma altruista, y la velada contó con la participación solidaria de los artistas Álvaro Soler, Los Secretos, Conchita y Macaco.

Asimismo, se pudo disfrutar de la increíble actuación de Joel Bueno, alumno de la Escuela Municipal de Artes de Santa Perpètua de Mogoda, quien acompañado por Tamar Zamora y Raúl Sandín.

A lo largo del evento, los participantes pudieron conocer algunos de los nuevos proyectos impulsados desde el área de Salud Mental, la de Oncohematología, así como de la Unidad de Cuidados Paliativos, de la mano de las doctoras Neus Elias, Susana Rives y los doctores Jaume Mora y Sergi Navarro, así como de la enfermera Rocío Escobar.



Para ver el vídeo resumen de la **Gala Inseparables 2021** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

Jornada técnica sobre “Autoconsumo compartido y comunidades energéticas”

## “EL AUTOCONSUMO ES UNA HERRAMIENTA EFICAZ PARA LA ELECTRIFICACIÓN DE LA ECONOMÍA”



A partir de ahora, la tendencia es buscar la eficiencia tanto en la generación como en la distribución, así como la sustitución imparable de los combustibles fósiles por fuentes renovables. Pero para tener eficacia es necesario un nuevo modelo de gestión de la energía. De ahí nacen las redes inteligentes, las comunidades energéticas de autoconsumo compartido, la socialización de la acumulación, etc. Se vislumbra así un nuevo marco de desarrollo futuro del que ahora solo vemos la punta del iceberg.

La feria EFICAM 2021, celebrada los días 3 y 4 del pasado mes de noviembre en el Pabellón de Convenciones de la Casa de Campo de Madrid, acogió una interesante jornada técnica sobre “Autoconsumo compartido y comunidades energéticas” impartida por Joan Francesc Roca, responsable de Energías Renovables de AÚNA Distribución. Lo que sigue es un resumen de su alocución ampliada con nuevas aportaciones del conferenciante en exclusiva para Revista AÚNA.

A partir de 2018 la Unión Europea da un giro significativo en su estrategia energética otorgando a la generación distribuida un papel de máxima relevancia. Hasta entonces, el paradigma eléctrico se basaba en grandes centrales de gran capacidad de generación y una red de distribución altamente capilarizada capaz de llegar a todos los rincones.

Este punto de inflexión se traslada paulatinamente a los países miembros, entre lo que se cuenta España, que venía arrastrando numerosas trabas técnicas, administrativas, económicas, etc. para el desarrollo del autoconsumo. El Real Decreto 244/2019, de 5 de abril, cambia las reglas del juego y elimina la mayoría de esas barreras, aunque aún quedan algunas asignaturas pendientes...

Este cambio en el modelo energético se produce, como es sabido, en un contexto de transición en el que la humanidad debe lidiar con problemas universales como el cambio climático, la escasez de materias primas, la degradación medioambiental, la previsible falta de combustibles fósiles, etc. Por esta razón, se produce este movimiento universal hacia el desarrollo de las energías renovables, pero también y quizá más importante, hacia el cambio en el modelo de gestión de la energía.

### GESTIÓN DE EXCEDENTES

En lo que atañe específicamente a la generación fotovoltaica para autoconsumo, entre las curvas típicas de generación y demanda instantáneas hay un monto de energía disponible que por lo general no se puede consumir directamente. Y aquí está el quiz de la cuestión en lo que se refiere a la gestión energética: socializar este excedente, lo que abre la puerta a las comunidades energéticas y al autoconsumo compartido.

Un ejemplo podemos verlo en la típica curva de generación fotovoltaica anual en la que, durante la época de mayor generación, es cuando se producen los mayores excedentes. Un sistema de almacenamiento en baterías que responda a esa curva estacional resulta muy complicado y sobre todo muy caro. La solución es compartir o intercambiar esos excedentes cuando se producen.

Hoy en día ya existen numerosas experiencias que se amparan en los casos previstos en el Real Decreto 244/2019, el cual permite el autoconsumo individual y colectivo, independientemente de si se trata de instalaciones con o sin vertido de excedentes a la red.

### GENERACIÓN COMPARTIDA

En el caso especial de las instalaciones colectivas, el Real Decreto 244/2019 establece varias opciones. Una de ellas es el de una red interior a través de una línea directa desde uno o varios generadores hasta los autoconsumidores finales, pero sin pasar por la red eléctrica de distribución. Esto no supone que los puntos de generación y consumo estén dentro de una misma propiedad o deban ser necesariamente contiguos. Si se requiere, es posible tender la línea directa atravesando una calle o carretera, eso





---

## El hogar de la carga

### Cargador de pared Terra AC



En ABB contamos con 130 años de experiencia en el liderazgo de nuevas tecnologías y una cartera de productos de carga AC líder en el mundo, para una movilidad segura, inteligente y sostenible. Las marcas más importantes confían en nosotros para proporcionar soluciones de movilidad eléctrica tanto en carretera como en casa. [www.abb.es/cargavehiculoselectricos](http://www.abb.es/cargavehiculoselectricos)



## “La generación y suministro de la energía eléctrica fue y será uno de los negocios más rentables”

**¿Cuáles son a su juicio las barreras pendientes de cara a una mayor liberalización del autoconsumo en España? ¿Qué cambios legislativos deberían producirse en nuestro país?**

Es necesario articular fórmulas administrativas y técnicas que faciliten la accesibilidad a la red de distribución por parte de los autoconsumidores, y que estas no estén capitalizadas por las compañías distribuidoras que penalizan la socialización de los excedentes.

**¿No resulta contradictorio el paradigma de la generación distribuida basado en el autoconsumo individual y colectivo, con los anuncios de creación de grandes centrales energéticas en Europa, como son las nuevas nucleares en Francia, los megaproyectos fotovoltaicos en España, eólicas offshore, etc.?**

Estos proyectos son consecuencia de la inercia de un modelo energético del siglo pasado en el que los principales actores de este negocio siguen queriendo capitalizar la generación y suministro de la energía eléctrica, que sin duda fue y va a ser uno de los negocios más rentables de este siglo...

**La gestión del sistema eléctrico se hará más compleja a medida que aumente el número de pequeñas instalaciones de autoconsumo. ¿Puede ser esto un obstáculo para el desarrollo del autoconsumo?**

No, la red eléctrica deberá ser inteligente no solo para aprovechar la fotovoltaica, sino también para cargar coches eléctricos o acumular frío o calor con los excedentes de procesos industriales o energías renovables, etc.... la gestión energética es imprescindible para la optimización de los cada vez más escasos recursos energéticos.

**Los grandes parques fotovoltaicos son más eficientes en igualdad de potencia generada que las pequeñas instalaciones individuales o de colectividades reducidas ¿Debería fomentarse más la implantación de los primeros en detrimento de los segundos?**

En términos de eficacia energética, es indudable que si acercamos la generación al punto de consumo esto minimiza las pérdidas en transporte a la vez que reduce las necesidades en infraestructuras de transporte. Ahora bien, para que esto sea así es necesario que las instalaciones distribuidas tengan un nivel de calidad y exigencias de seguimiento/mantenimiento equiparable a las requeridas en las centrales de producción.

## El Real Decreto 244/2019 cambió las reglas del juego eliminando la mayoría de barreras al autoconsumo, aunque aún quedan algunas asignaturas pendientes

sí, cumpliendo con las reglamentaciones técnicas y administrativas pertinentes. Además, al no pasar por la red de distribución, no hay limitaciones de tensión, potencia, número de conexiones, etc.

Por el contrario, una instalación que vuelque excedentes a la red de distribución sí estaría sujeta a limitaciones de potencia y a los procedimientos técnico-administrativos que se establezcan con el distribuidor.

Otra opción para el autoconsumo compartido sería la interconexión de redes interiores, como es el caso de las comunidades de propietarios que disponen de una instalación fotovoltaica en una zona común. La



energía producida se compartirá entre todos los autoconsumidores, sin pasar por la red de distribución, según se establezca en un contrato previo entre todos los implicados.



Para leer el artículo completo en el **blog de AUNA** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AUNA.



# AÚNA IMPARTE FORMACIÓN SOBRE AUTOCONSUMO EN COFIAN

**COFIAN 2021**, el nuevo Congreso y Feria de los Instaladores Andaluces que estrenó su primera edición el día 6 del pasado mes de octubre en Fibes Sevilla, fue el escenario de una jornada técnica impartida por el responsable de Energías Renovables de AÚNA Distribución, Joan Francesc Roca, a la que acudieron profesionales de la instalación fotovoltaica de todas las provincias andaluzas.

Bajo el título "Autoconsumo compartido y comunidades energéticas", Joan Francesc Roca ofreció una sesión de casi dos horas de duración sobre las instalaciones de energía fotovoltaica compartidas, la correspondiente normativa y todas las posibilidades de negocio que ofrece a los instaladores esta modalidad en nuestro país, donde más del 66% de la población habita en bloques de pisos (el porcentaje más alto de toda Europa). Una circunstancia que otorga todavía más importancia a las instalaciones compartidas en el sector de la energía solar fotovoltaica.

**2021**  
I CONGRESO DE LOS INSTALADORES DE ANDALUCÍA

**I CONGRESO Y FERIA DE LOS INSTALADORES DE ANDALUCÍA**

6 Y 7 DE OCTUBRE 2021

Fibes, Palacio de Congresos y Exposiciones Sevilla

Escanea el QR y consigue tu pase profesional gratuito para COFIAN 2021

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

# 40

1982-2022

# Polytherm

Creciendo juntos

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



## LOS PREMIOS AÚNA 2021 RECUPERAN EL LIDERAZGO COMO PUNTO DE ENCUENTRO MULTISECTORIAL

La presentación de unas cifras de 2020 más que satisfactorias, el estreno de un nuevo galardón cargado de futuro a la “Calidad de la información digital”, así como el reconocimiento a los mejores productos del año, despertaron una ola de optimismo el pasado jueves 30 de septiembre en Madrid durante la gala de entrega de los Premios AÚNA 2021, que obtuvo además un gran éxito de participación con la asistencia de más de 400 profesionales, en su mayoría altos directivos de las principales empresas de los sectores del material eléctrico y FCC (fontanería, calefacción y climatización).

En palabras de **Andrés Mateo**, el grupo es hoy “una realidad consolidada no solo por sus cifras o cuota de mercado, sino también por sus valores, tendencias y proyectos”. Entre estos últimos, el presidente de AÚNA Distribución destacó la puesta en marcha de AÚNA Academy, web a la que se han suscrito ya más de 1.100 usuarios solo en los últimos meses. En-

fatizó asimismo el papel que está desarrollando el grupo no solo como central de compras y servicios, sino también en lo que se considera la mayor revolución industrial de la historia reciente, la digitalización. Finalmente y sobre la coyuntura del mercado, Mateo se mostró cauteloso de cara al final del ejercicio ante la subida en los precios de las materias primas, por su



## Mejor producto del año

En esta edición, los galardones para los mejores productos del año fueron para la nueva generación de calderas ecoTEC plus y ecoTEC Exclusive Smart de Vaillant, así como para el sistema de control doméstico Living Now de Bticino-Legrand, en las áreas de FCC (fontanería, calefacción y climatización) y Electricidad, respectivamente.

Recogió el galardón **Dionisio Martín**, director comercial de Legrand España, quien subrayó el diseño innovador de los comandos full-touch de Living Now, que se integran perfectamente con los marcos embellecedores y la tecnología with Netatmo, como el distintivo de este producto más valorado por los instaladores. Preguntado por el 'secreto' de Bticino Living Now, Martín destacó la labor del departamento LegrandDesign, "que está permanentemente monitorizando las nuevas tendencias en diseño, materiales y tecnologías que aparece para dotar a nuestros productos de esos atributos que los hace únicos".

Sobre las últimas tendencias en el mercado, Dionisio Martín afirma que "se imponen las líneas rectas y las formas simples que permiten una fácil integración en cualquier tipo de proyecto. Además — continúa— la tecnología IoT o Smart cada vez está teniendo mayor relevancia".

**Nicolás Klingenberg**, director general de Vaillant Group España, destacó sobre la nueva generación de calderas ecoTEC plus y ecoTEC Exclusive Smart "el importante salto tecnológico hacía un nuevo concepto de calderas inteligentes" en comparación con las calderas de condensación tradicionales. "Además de contar con un diseño de vanguardia —afirmó— incorporan las últimas tecnologías en ahorro energético y confort, así como una conectividad que va más allá del control y programación del equipo mediante un smartphone".

Aparte de la conectividad, Klingenberg destaca como principal tendencia en la actividad de su empresa "incrementar la 'renovabilidad' en los sistemas de generación, es decir, que cada vez sean más eficientes y sostenibles". En este sentido, el director general de Vaillant Group España subraya su apuesta "por la instalación de calderas con tecnologías que puedan combustionar gases renovables como el biogás o el hidrógeno".



**Andrés Mateo: AÚNA Distribución es hoy "una realidad consolidada no solo por sus cifras o cuota de mercado, sino también por sus valores, tendencias y proyectos"**

incidencia tanto en las tarifas de los fabricantes como en los precios de las instalaciones de energías renovables.

**Jacint Ragués**, vicepresidente de AÚNA Distribución, desgranó seguidamente las cifras con las que se cerró 2020, un año "especialmente duro pero en el que a partir del mes

## Producto más innovador



El premio en el área de material eléctrico de esta categoría fue para la solución de carga Terra AC de ABB para vehículos eléctricos en el hogar. Recogió el galardón **Ruth Solozabal**, directora de ventas de Electrificación de ABB, quien destacó como hecho diferencial del producto su aplicación “en redes inteligentes y personalizadas para cualquier hogar, empresa o ubicación, con un alto grado de prestaciones y una sencilla instalación”. Para Solozabal esto forma parte de las “megatendencias del mercado: más datos, más electrificación y emisiones cero de CO<sub>2</sub>. Por supuesto —afirmó— siempre cerca del mercado y de los clientes que son los que realmente marcan cuáles son las ‘buenas ideas, que permanecen”.

Por otro lado, la serie de cambiadores de pañales con ionizador y aditivo antimicrobiano BabyMedi de Mediclinics, recibió el galardón al producto más innovador en el área FCC. Recogió el premio **Germán Muñoz**, Marketing Manager de Mediclinics, quien afirmó que “innovar es encontrar soluciones creativas y rentables para la propia empresa y para sus clientes. Esto es —enfaticó— lo que Mediclinics ha hecho con su cambiador de pañales BabyMedi con ionizador Ion Higienic y aditivo antibacteriano Biocote”. Sobre el futuro, Muñoz vaticina que “nuestro sector camina hacia la mejora de la higiene y la calidad del aire con tecnologías como los ionizadores de partículas, los aditivos antibacterianos, los filtros HEPA, rayos ultravioleta o la oxidación fotocatalítica”.



de mayo nuestros sectores fueron recuperando actividad hasta conseguir un cierre de ejercicio aceptable o más que aceptable”, subrayó. Con respecto a 2021, Ragués destacó el volumen de 543 millones de euros en gestión acumulada de AÚNA Distribución hasta agosto, lo que supone un 30,71% más que en 2020, y lo que sin duda es más significativo, casi un 13,50% más que en 2019. Asimismo, el vicepresidente

**Jacint Ragués, se felicitó por la suma de doce nuevos puntos de venta a la red de distribución del grupo en lo que va de año**



## Óscar Cantaré: “el CLC es el proyecto más estratégico de AÚNA y el que traslada más valor al negocio tanto de fabricantes como de distribuidores”

de AÚNA se felicitó por la suma de doce nuevos puntos de venta a la red de distribución del grupo en lo que va de año.

Sobre el Centro Logístico Electro Marcilla (CLC) disertaron a continuación su presidente, **Óscar Cantaré**, y su director general, **Fernando Sueiro**. El primero subrayó la importancia del CLC como el “proyecto más

estratégico de AÚNA y que traslada más valor al negocio tanto de fabricantes como de distribuidores”. Por su parte, Sueiro desgranó los grandes retos que el CLC está afrontando en la actualidad: la digitalización, la automatización del transporte interno, la aceleración del servicio y la atención comercial a los clientes,

así como el cuidado del medioambiente con la reducción del volumen de residuos generados en el Centro.

### NUEVO PREMIO A LA DIGITALIZACIÓN

Abrieron la gala de los Premios AÚNA 2021 **Mariana Barrado** y **Nerea Orduña**, responsables respectivamente de marketing de Electricidad y FCC - CABEL,

## Producto con mejor diseño

En el área FCC (fontanería, calefacción y climatización), el galardón al Producto con mejor diseño fue para Polygon Eléctrico de IRSAP, un radiador de acero controlable mediante smartphone o los asistentes vocales Alexa, Google Assistant y Apple Homekit. **Alberto Prelez**, gerente de IRSAP, recogió el galardón. Sobre el producto, diseñado por @Valentina Volpe, afirma que “nació de la colaboración entre Irsap y desall.com dentro del concurso internacional “Radiadores de decoración interior” y es la síntesis perfecta de diseño y tecnología. El éxito de Polygon radica precisamente en su génesis”. Como tendencia de futuro, Prelez destaca “el dialogo con las nuevas fronteras del IoT, asistentes de voz, gestión automatizada, control remoto, pero siempre limitando el consumo de energía”.

La colección 270 de Simon, que ejemplifica la mayor apuesta por el hogar conectado del fabricante de mecanismos eléctricos, se llevó el premio al Producto con mejor diseño en el área de material eléctrico.

**Alberto Rouco**, Business Unit Director de Simon Iberia, destacó la democratización de la tecnología como característica más sobresaliente del producto, “que permite convertir un hogar analógico en digital sin complicaciones y sin necesidad de elementos adicionales o inversiones importantes”. Además, destacó “la usabilidad que pone a los usuarios en el centro y satisface sus necesidades sin olvidar la sostenibilidad tanto en la producción como en la distribución del producto.”



## Producto más sostenible



Las luminarias viales Viasol de Roblan, alimentadas exclusivamente por energía solar, recibieron el premio al Producto más sostenible en el área de material eléctrico. El director general y fundador de Roblan, **Arturo Pereira**, destacó la “avanzada tecnología en cuanto a sostenibilidad de esta luminaria, además de su gran rendimiento por medio de la autorregulación y su sensor de movimiento, lo que permite iluminar vías de cualquier punto del planeta utilizando energía renovable”.

Pereira considera la sostenibilidad un elemento clave, como lo es también “promover y lograr una producción y un consumo responsable. Para lograr esto —afirma— hemos vivido recientemente la incorporación de una nueva normativa europea de eco diseño y de etiquetado energético que revoluciona la manera en la que los fabricantes diseñábamos nuestros productos de iluminación, para esforzarnos a producir productos que se integren mejor en una economía circular”.

Asimismo, Minitherm frío/calor de Polytherm, un sistema para suelo radiante específicamente diseñado para rehabilitaciones,

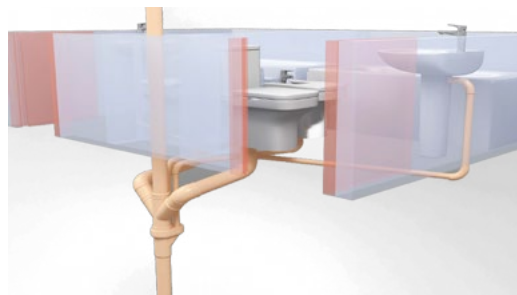
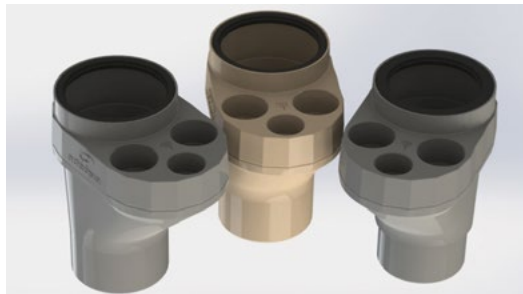
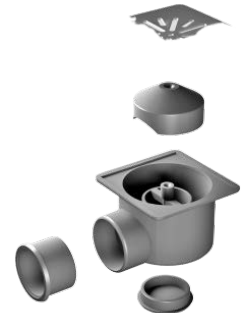
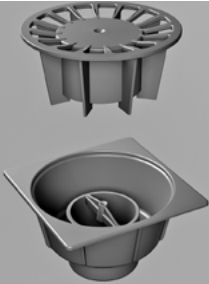
resultó premiado como Producto más sostenible en el área FCC. **Miguel López**, director general de Polytherm, destacó la “reciclabilidad” del producto como una de las claves por las que ha obtenido el premio. “Además —afirmó— es un reconocimiento al esfuerzo que realizamos en una producción cada vez más sostenible avalada por importantísimas certificaciones medioambientales como OCS”. López subrayó también que “la sostenibilidad no es una opción, es una necesidad inaplazable. Es cierto que tiene costes de implementación, pero no tiene por qué influir en los precios de los productos. De hecho —enfaticó— nuestro departamento técnico proyecta sistemas radiantes en instalaciones de alta eficiencia energética, que combinan la climatización por suelo radiante con la aerotermia / geotermia y la producción solar fotovoltaica”.

que agradecieron la presencia a los más de 400 profesionales presentes en el acto. Seguidamente, cedieron la palabra a la actriz, bailarina y cantante, **Camino Miñana**, que ejerció de maestra de ceremonias durante toda la velada, la cual estuvo amenizada por el grupo cómico y percusionista **Töthem Company**. Este último amenizó la entrega de cada galardón, además de poner en apuros a algunos de los premiados...

El claim “Show must go on” (“El espectáculo debe continuar”) fue el hilo conductor de toda la gala. Fue además entendido por todos los participantes como el deseo irrenunciable de recuperar el tiempo perdido, retomar los proyectos que la pandemia dejó aparcados y emprender otros nuevos que respondan a las necesidades de la sociedad.

En este contexto se entregó un nuevo galardón en los Premios AÚNA otorgado a la **Calidad de la in-**





## Premio a la calidad de la información digital



Los dos primeros ganadores que inauguraron esta nueva categoría de los Premios AÚNA fueron para las empresas Unex y Standard Hidráulica, en las áreas de material eléctrico y FCC (fontanería, calefacción y climatización), respectivamente.

**Ángel Nieto**, director comercial de Unex, destacó el hecho de que a diferencia del resto de premios, que se otorgan por votación, el Premio a la calidad de la información digital tiene unas reglas objetivas de puntuación, que otorgan una serie de puntos por cada dato digital que aportaba cada fabricante. “Por tanto —enfaticó— Unex ha recibido el premio por tener los datos digitales más completos del mercado. Y tenemos esta calidad de datos porque ya hace años que consideramos la digitalización como un pilar de nuestra estrategia empresarial. De hecho, no hay plan alternativo a la digitalización”.

Preguntado por la marcha de la digitalización en las empresas de su sector, Nieto destacó que se dan diferentes grados de desarrollo en función de cada empresa, “pero yo me atrevería a decir que hace dos años había poco desarrollo y poca voluntad, mientras que ahora se ha avanzado un poco en el desarrollo y mucho en la voluntad y la convicción de digitalización. Podremos decir —concluyó— que tendremos un nivel satisfactorio de digitalización cuando consigamos que en el triángulo fabricante-distribuidor-usuario, cada uno de ellos tenga la capacidad de beneficiarse de la digitalización de los otros dos”.

Por su parte, **Francesc Vila**, Managing Director de Standard Hidráulica, reconoció la complejidad y la multitud de aspectos que se engloban dentro de la digitalización, así como el logro de que “a día de hoy en Standard Hidráulica más del 67% de los pedidos se reciben por vía electrónica”. Además, destacó el hecho de que este premio se otorgue ponderando los aspectos medibles de la digitalización, “lo que nos anima a seguir invirtiendo recursos para ampliar nuestro nivel de respuesta”.

Vila definió asimismo la visión de su empresa sobre la Transformación Digital con “un alcance de 360°, abarcando un amplio espectro de nuestras actividades y servicios, solucionando de forma eficaz las necesidades de nuestros clientes (la Distribución), y de los clientes de nuestros clientes (profesionales, usuarios finales, arquitectos, diseñadores, instaladores, prescriptores, etc)”.

Sin embargo, Vila reconoció que “en nuestro mercado aún hay mucho por hacer, pero vemos que las empresas que han emprendido el mismo camino que Standard Hidráulica, tienen una visión de futuro más nítida y que aspiran a más mercados, más profesionalizados y más estables”.

### Vicente Vilar justificó la creación del Premio a la calidad de la información digital por la importancia que unos datos fiables y suficientes tienen para toda la cadena de valor

**formación digital.** Fue presentado por el director de Proyectos TIC, **Vicente Vilar**, quien justificó su creación en la importancia que unos datos fiables y suficientes tienen para toda la cadena de valor,

“pero especialmente para los instaladores, que son quienes más los utilizan” afirmó.

Seguidamente, se encargaron de desvelar a finalistas y ganadores del resto de categorías los Product Managers en AÚNA Distribución de las áreas de Calefacción, Climatización y desarrollo CABEL, **Jordi Luna**; de Electricidad y Energías Renovables, **Alejandro Martí**; y Fontanería, Baño y desarrollo CABEL, **Francisco Ortega**.

Desde AÚNA Distribución quieren subrayar el entusiasmo y la extraordinaria participación en las votaciones que se han venido desarrollando desde el pasado mes de mayo. En total, se han superado los 120.000 votos de profesionales de los sectores del material eléctrico y FCC.



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



# NUEVA GAMA DE GRIFERÍA ELECTRÓNICA CABEL CREADA POR NOFER

La gama de productos CABEL by Nofer se ha completado recientemente con grifos temporizados y electrónicos.

La nueva grifería electrónica CABEL para lavabo tiene un diseño minimalista y atemporal. Está disponible en versión mezclador y agua premezclada para instalación sobre encimera.

Compacta y adaptable a cualquier entorno para lavabo, la serie se completa con un grifo para urinario con su enlace.

Toda la gama de incorporaciones está fabricada en latón cromado

y componentes de alta calidad, para entornos con altos requisitos de durabilidad y robustez. Asimismo, se incluyen filtros y todos los accesorios para su correcta instalación.

## Grifo automático de lavabo 07268.CABEL.B

A un agua. Para instalación sobre encimera. Se activa mediante un sensor de infrarrojos incorporado al mismo. El grifo funciona mediante energía eléctrica a 220V 50/60 Hz o mediante 4 baterías tipo AA que proporcionan 6V en el caso de que se produzca un corte de corriente. El cuerpo está fabricado en latón fundido cromado bajo norma EN248.

Caño fijo con aireador sustituible M24.

Caudal de 6 l/min con 3 bares de presión dinámica.

Dimensiones: 143 mm alto x 50 mm ancho x 168 mm de profundo.



## Grifo automático de lavabo 07268M.CABEL.B

A dos aguas (mezclador) para instalación sobre encimera. Se activa mediante un sensor de infrarrojos incorporado al mismo. El grifo funciona mediante energía eléctrica a 220V 50/60 Hz o mediante 4 baterías tipo AA que proporcionan 6V en el caso de que se produzca un corte de corriente. El cuerpo está fabricado en latón fundido cromado bajo norma EN248.

Caño fijo con aireador sustituible M24.

Caudal de 6 l/min con 3 bares de presión dinámica.

Dimensiones: 143 mm alto x 60 mm ancho x 168 mm de profundo.



Toda la gama de grifería electrónica CABEL by Nofer está fabricada en latón cromado y con componentes de calidad para entornos con altos requisitos de durabilidad y robustez





#### Grifo temporizado de lavabo 07420.CABEL.N

Con pulsador a un agua para instalación sobre encimera. Dispone de un cartucho de cierre automático temporizado a  $7\pm 3$  s fabricado en latón cromado más componentes plásticos en POM. El cuerpo también está fabricado en latón fundido cromado.

Caño fijo con aireador sustituible M24.

Caudal de 6 l/min con 3 bares de presión dinámica.

Dimensiones: 135.3 mm alto x 135.2 mm ancho.

**CABEL**  
Nuestra marca

**NOFER**

UNIVERSO AÚNA CABEL BY... NOFER

#### Grifo temporizado de lavabo 07420M.CABEL.N

Con pulsador a dos aguas para instalación sobre encimera. Dispone de un cartucho de cierre automático temporizado a  $7\pm 3$  s fabricado en latón cromado más componentes plásticos en POM. El cuerpo también está fabricado en latón fundido cromado.

Caño fijo con aireador sustituible M24.

Caudal de 6 l/min con 3 bares de presión dinámica.

Dimensiones: 135.3 mm alto x 135.2 mm ancho.

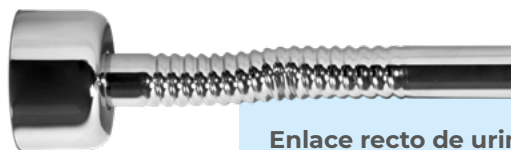


#### Grifo temporizado de urinario 07510.CABEL.N

Con pulsador a un agua para instalación mural. Dispone de un cartucho de cierre automático temporizado a  $7\pm 3$  s fabricado en latón cromado más componentes plásticos en POM. El cuerpo también está fabricado en latón fundido cromado.

Caudal de 9 l/min con 3 bares de presión dinámica.

Dimensiones: 67.5 mm alto x 97.7 mm ancho.



#### Enlace recto de urinario 07590.CABEL.B

Fabricado en acero inoxidable. Dimensiones: 160 mm alto.

La nueva grifería electrónica CABEL by Nofer incluye filtros y todos los accesorios para su correcta instalación



Para saber más sobre este producto escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

# ESPACIOS DE TRABAJO QUE MIRAN AL FUTURO Y ACTÚAN EN EL PRESENTE

Si el año 2020 nos obligó a adaptarnos a una realidad nueva, repentina e inusual, este 2021 nos ha dado la oportunidad de reconocer las lecciones aprendidas, repensar nuestro futuro y consolidar nuevas prácticas. ¿Hacia dónde queremos ir? ¿Son nuestros lugares de trabajo como verdaderamente queremos que sean? ¿Estamos alineados con los retos globales a los que nos enfrentamos? En Aliaxis Iberia, nuestra primera conclusión fue justo esa: las crisis y cambios de paradigmas traen, además, oportunidades de mejora si sabemos aprovecharlas. Y así quisimos que fuera.

Adaptarnos en tiempo récord al teletrabajo no fue una tarea fácil, pero el trabajo en equipo con propósito es un motor imparable. En menos de una semana, la compañía se adaptó al trabajo en remoto y se mantuvo una operatividad de los equipos del 100%. Pero tan importante como poder dar continuidad al negocio fue seguir conectados con nuestra comunidad, saber cómo estaban nuestros empleados y empleadas, acompañar a nuestros clientes, proveedores y demás actores de la gran cadena de valor de la que formamos parte.

Más allá de adaptarnos al teletrabajo desde un punto de vista operativo, quisimos que esta nueva dinámica también tuviese en cuenta otros aspectos a veces



## MABEL URIBES

Directora de Recursos Humanos de Aliaxis Iberia

**“Dimos el impulso que nos faltaba a la digitalización y desarrollamos nuevos canales de comunicación, tanto internos como de redes sociales”**

menos visibles, pero absolutamente fundamentales: el bienestar, el desarrollo personal y profesional, el sentimiento de pertenencia a una comunidad que se preocupa, se involucra y encuentra soluciones.

Fuimos pioneros en lanzar iniciativas y formatos como webinars, organizando charlas con expertos de primer nivel con los que conversar sobre los temas que nos importaban. Dimos el impulso que nos faltaba a la digitalización y desarrollamos nuevos canales de comunicación, tanto internos como de redes sociales. Proporcionar herramientas para estar en contacto y canales para poner sobre la mesa los valores que nos unen, lo que significa formar parte de una compañía como Aliaxis. Pero la transformación debe ser profesional y a largo plazo. Por ello hemos incorporado nuevos perfiles, ampliando nuestras capacidades en ámbitos como IT, la digitalización o el marketing.

Aprendimos a practicar la escucha activa de forma más eficiente y a no perder de vista unos aspectos que hoy deben vertebrar nuestros espacios de trabajo: la flexibilidad y capacidad de adaptación. Encontrar fórmulas que beneficien a todas las partes, que además de garantizar que se cumplan los objetivos y se alcancen los resultados, facilite la conciliación,

**“En 2021 nos incorporamos a REDI, la Red Empresarial por la Diversidad e Inclusión LGTBI, para reforzar nuestro compromiso con la diversidad”**





**“Tenemos en marcha iniciativas enfocadas en colectivos en mayor situación de vulnerabilidad, con la firme intención de lograr un impacto positivo y a largo plazo en nuestras comunidades”**

transmitiendo confianza y reconociendo capacidades y la responsabilidad de los empleados para gestionar su tiempo y su trabajo. Si hemos comprobado que el modelo funciona, ¿por qué no seguir adelante y tratar, incluso, de seguir mejorándolo?

Para que las cosas salgan bien debemos estar muy cerca de nuestros equipos e involucrar a todas y cada una de las personas. En Aliaxis apostamos por la inclusión porque estamos convencidos de que es la única forma de ser y de avanzar. Y hablamos de inclusión de una forma holística y en profundidad: no se trata solo de la aceptación, sino de apoyar, de acompañar y de construir las circunstancias adecuadas para que cada una de las personas que forman parte Aliaxis puedan prosperar, aportar y diseñar una carrera con la que sentirse satisfechos y realizados.

En 2021 nos incorporamos a REDi, la Red Empresarial por la Diversidad e Inclusión LGTBI, para reforzar nuestro compromiso con la diversidad, seguir avanzando en la construcción de un entorno profesional de respeto, convivencia y pluralidad, donde el talento y los valores son lo más importante. Y sumar esfuerzos con otras organizaciones, porque juntos aprendemos más y podemos transformar nuestras realidades. Tenemos en marcha iniciativas enfocadas en colectivos en mayor situación de vulnerabilidad, con la firme intención de lograr un impacto positivo y a largo plazo en nuestras comunidades: programas de empleabilidad de la mano de Cruz Roja para personas en situación de exclusión social, programas de formación con centros penitenciarios o iniciativas con jóvenes estudiantes para mejorar su inserción laboral. Si la pandemia nos ha recordado algo, es que juntos somos más fuertes y que todas las personas tenemos algo que aportar. Y esto, en todo el ámbito empresarial, debemos seguir teniendo siempre presente.

En Aliaxis, cuando pensamos en inclusión, diversidad e igualdad, no perdemos de vista la realidad específica de nuestro sector. No cabe duda de que la industria, un ámbito tradicionalmente masculino, tiene todavía mucho que ganar al incorporar a las profesionales. En Aliaxis somos conscientes de ello

**“Si la pandemia nos ha recordado algo, es que juntos somos más fuertes y que todas las personas tenemos algo que aportar”**



**“La industria, un ámbito tradicionalmente masculino, tiene todavía mucho que ganar al incorporar a las profesionales”**

y de que para lograr que a nuestro proyecto se sumen más mujeres debemos trabajar en muchos ámbitos: desde las oportunidades para que las mujeres que están formándose y estudiando puedan acceder a conocer nuestra labor, hasta atraer el talento y ofrecer las condiciones óptimas para su desarrollo profesional y personal.

Por último, y no menos importante, hoy somos más conscientes que nunca de que nuestra actividad como empresa debe llevarse a cabo desde nuestra responsabilidad medioambiental. Un reto global que nos toca a todos, que urge y que no olvidamos. En Aliaxis seguiremos apostando por la sostenibilidad y la circularidad, uno de los grandes retos para nuestro futuro.

Las piezas que la pandemia nos descolocó podemos ahora recolocarlas y crear un proyecto mejor, innovador y responsable. Y ya vamos a por ello.



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

# “YA NO PODEMOS ENTENDER EL CICLO DE VENTA SIN TENER PRESENTE LA DIGITALIZACIÓN”

“El aumento de los costes de energía y el encarecimiento de las materias primas es una realidad que afecta a toda la industria a nivel mundial y su impacto sobre el negocio es incuestionable”—señala María Ferrer en esta entrevista. “Las subidas de precio afectan a toda la cadena de valor. Pero lo importante en esta situación de gran volatilidad es tener la capacidad de ofrecer soluciones competitivas a tus clientes, asegurando la máxima estabilidad y comportándose con gran responsabilidad y visión de largo plazo”.

Nuestros procesos productivos A-Z nos permiten controlar todas las fases productivas de la válvula, desde la adquisición de la materia prima hasta el montaje y prueba de fuga final del 100% de nuestros productos. Con ello reducimos nuestro nivel de dependencia y, aunque no sin dificultades, podemos hacer frente con solvencia, a situaciones de gran incertidumbre. Además, creemos que este nuevo escenario se va a dilatar en el tiempo. Por esta razón, estamos practicando políticas de adaptación y no de contención al entorno. En el caso de Válvulas ARCO hemos redactado nuestro Plan Estratégico 21-24 contemplando ya estos nuevos escenarios y estableciendo como prioridad el servicio al mercado.

## Otra fuente de preocupación actualmente es la cadena de suministros...

Válvulas Arco cuenta en la actualidad con dos centros productivos, uno en España y otro en Túnez. Además, este mismo año abriremos los *hub* logísticos de Francia y Canarias, mientras seguimos reforzando los recursos del de Polonia. Cada vez estamos más cerca de nuestros clientes y buscamos mayor agilidad en la cadena de suministro.

En 2020 inauguramos nuestra nueva plataforma logística dentro de las instalaciones de ARCO que se han reforzado con un sistema de gestión de almacenes y la implementación en 2021 de dos armarios

**“Hay que saber atender a la multicanalidad con eficacia y ofrecer soluciones diferenciales tanto para nuestros clientes, como para los instaladores”**



verticales que potencian nuestra polivalencia en el servicio.

Esta es nuestra propuesta de valor: tener los centros productivos cerca de los clientes. Válvulas ARCO es la única compañía que fabrica válvulas con todo el proceso productivo en España. Una válvula ARCO se fabrica en España para clientes que están a menos de 1 kilómetro de distancia.

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

Sin duda, a partir del conocimiento, el talento y la digitalización como vía para mejorar el servicio y la experiencia al cliente. Hay que saber atender a la multicanalidad con eficacia y ofrecer soluciones diferenciales tanto para nuestros clientes, como para los instaladores y por supuesto los prescriptores de nuestros productos. Con ello estamos comprometidos. Hemos incorporado nuevo talento en la organización, desde expertos en sistemas BIM a analistas de mercado y especialistas en *packaging* de producto. Hemos terminado la implantación del sistema PIM para todas nuestras referencias y estamos inmersos en el impulso de nuevas iniciativas, para estar cerca de las necesidades del mercado.

## ¿También nuevos instrumentos de comunicación?

Sí, desde luego y el aspecto más relevante es el lanzamiento de ARCO Partner y ARCO Academy como plataformas de comunicación con nuestros clientes. También trabajamos todos los aspectos relacionados con la mejora del *sell out* de nuestros clientes. Para ARCO es estratégico situarnos cerca del distribuidor generando negocio, por eso realizamos muchas acciones en el punto de venta tales como jornadas de mostrador, demostraciones, promociones, etc. Todo el aspecto relacionado con el *packaging* y las propuestas de comunicación en los lineales son claves para esta mejora de ventas.





# María Ferrer

*Directora de marketing y consejera en Válvulas Arco*

## ¿Qué papel juega la digitalización en esta área?

Actualmente ya no podemos entender el ciclo de venta sin tener presente la digitalización. El punto importante es que la nueva era digital no solo afecta el desarrollo de la venta, sino que impacta en todas las áreas del negocio. En nuestro proceso de innovación está presente la digitalización, pero también empezamos a trabajar con *Big Data*. El nuevo *tracking* de pedidos que implementaremos en breve también se desarrolla bajo estos parámetros en un modelo *control tower* donde somos capaces de darle visibilidad al cliente del *status* de sus pedidos en tiempo real. Y como este trabajamos en muchos aspectos, digitalización de todos los documentos para evitar el consumo de papel, monitorización de eficiencias en planta, IOT, etc.

## En el contexto actual, la escasez de mano de obra cualificada ¿es un problema para Válvulas ARCO?

Los oficios tal y como los conocemos van desapareciendo poco a poco y creemos que la apuesta por parte de las administraciones debe venir por la potenciación de la formación profesional. En ARCO dentro de nuestra política de RSC trabajamos directamente con institutos, centros de formación profesional y la Universidad Politécnica de Valencia, con quien mantenemos una alianza estratégica dentro del programa “generación espontánea” para la ayuda a la formación de nuevos jóvenes profesionales.

**“Para ARCO es estratégico situarnos cerca del distribuidor generando negocio, por eso realizamos muchas acciones en el punto de venta”**

## ¿Cuál es la política de Válvulas Arco en RSC?

ARCO es una empresa certificada EFR (Empresa Familiarmente Responsable), de lo cual nos sentimos especialmente orgullosos. Las personas son la pieza fundamental de nuestro plan estratégico como compañía y por ello desarrollamos acciones concretas constantemente para mejorar la conciliación entre la vida personal y profesional.

Durante toda la pandemia Válvulas ARCO no utilizó en ningún caso las medidas de ERTE entendiendo que lo principal era proteger la salud, pero también los puestos de trabajo del 100% de sus empleados. ARCO posee un amplio plan de igualdad y el 90% de los puestos de nueva creación están liderados por mujeres, no solo en oficinas, sino también como responsables de unidades productivas en la fábrica. También tenemos un porcentaje definido para la inclusión de trabajadores con diversidad funcional.



**“La nueva era digital no solo afecta el desarrollo de la venta, sino que impacta en todas las áreas del negocio”**



Recientemente hemos conseguido el campeonato de España SBK de motociclismo en categoría de 300 cc con nuestro equipo fruto de la colaboración con la Universidad y gracias al desarrollo conjunto de jóvenes talentos. En definitiva la RSC en un pilar fundamental del ADN de ARCO como empresa familiar.

**¿Cuál es el encaje del teletrabajo en su empresa? ¿Ha sido solo una ‘moda’ pasajera?**

Para nada es una moda pasajera. En Válvulas ARCO, tras la experiencia del teletrabajo hemos adoptado medidas de flexibilidad laboral (dentro del marco de las políticas EFR) para que los empleados puedan elegir en cada caso su mejor horario, y por tanto puedan realizar una mejor conciliación familiar. Esto incluye la posibilidad de elección ya no solo de horario, sino también de teletrabajo. También dentro de las últimas medidas de conciliación hemos puesto en marcha las políticas necesarias para adaptarnos a la nueva ley de desconexión digital.

**De puertas afuera ¿Qué debería cambiar en la profesión de instalador(a) para afrontar con éxito la nueva normalidad?**

En ARCO lo tenemos claro. Nuestras estrategias de desarrollo de producto e innovación siempre van dirigidas al instalador. Queremos contribuir a facilitar su trabajo, creando productos de

calidad, seguros y sobre todo fáciles de instalar. La facilidad de instalación es el principio fundamental de nuestro departamento de innovación. Sí se está detectando un cierto cambio de interés del instalador en adaptarse a los nuevos tiempos, pero tanto distribuidores como fabricantes tenemos que ayudar e incentivar a que este proceso se acelere. Desde la plataforma ARCO Academy brindamos apoyo a la formación de instalaciones, productos, normativas, etc para el instalador.

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

Al contrario, queremos seguir apostando, si cabe, con más energía, por seguir mejorando la experiencia directa con el profesional de la instalación. Queremos compartir conocimiento con él y aprender, conocer en profundidad sus necesidades. Desde hace años, desarrollamos un programa con éxito de visitas a nuestra fábrica de Foios. Traemos instaladores de todo el mundo, les enseñamos nuestra fábrica, creamos *workshops* de trabajo colaborativo y desarrollamos programas de formación. El programa quedó interrumpido por la pandemia, pero esperamos volver a iniciarlo el próximo año.

Junto a esto, hemos preparado programas de formación en otras áreas de su actividad profesional que creemos pueden ser de gran

ayuda: en marketing, ventas o desarrollo de negocio, que son aspectos en los que un profesional de la instalación también necesita formarse.

**Finalmente ¿cuál es su opinión sobre las perspectivas de la economía española y de sus sectores de interés?**

Creo que es importante trasladar un mensaje de confianza, ya que como fabricantes españoles nos gustaría que este nuevo escenario mundial nos hiciera reflexionar sobre la necesidad de trabajar bajo los valores de seguridad, responsabilidad y calidad *Made in Spain*.

Válvulas ARCO fabrica y vende sus productos en cerca de 90 países, y en ocasiones observamos cómo la producción española es más valorada fuera de nuestras fronteras que internamente. Fabricantes, distribuidores e instaladores tenemos la misión de compartir estos valores en el ciclo de venta y que todos juntos seamos capaces de crear un ecosistema dentro de nuestro sector de fontanería y climatización sin complejos, competitivo y afrontando una mirada al futuro optimista.



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





■ Detectores de presencia



■ Detectores de movimiento



■ Interruptores crepusculares



■ Programadores horarios

## Soluciones eficientes para el control de iluminación On/Off – DALI – KNX – LON



# “ESTAMOS EN UN SECTOR PRIVILEGIADO QUE VA A SEGUIR CRECIENDO POR ENCIMA DE LA ECONOMÍA GENERAL ESPAÑOLA”

Cuando la denominada ‘nueva normalidad’ parece estar ya al alcance de la mano, la actualidad trae numerosas incógnitas, algunas viejas conocidas y otras nuevas. En esta entrevista, el director general de ABB Electrification en España comenta los temas más candentes que afectan a nuestros sectores.



**Alfonso González**  
 Director general de ABB  
 Electrification en España

## ¿Cómo valora el impacto en la actividad de ABB de condicionantes como el precio de la energía o la escasez/carestía de materias primas?

Muchísimos sectores están afectados por la situación de las materias primas y está generando problemas en todas las cadenas de suministro. El sector eléctrico no es una excepción. El coste de las materias primas reduce el beneficio de los fabricantes ya que se están incrementando mucho los costes variables de producción y por ende acabará encareciendo las soluciones eléctricas. Los problemas de aprovisionamiento dificultan la ejecución de proyectos y la continuidad de las producciones como ya se está viendo con algunos fabricantes de automoción. Viviremos unos meses con una mayor incertidumbre logística en el sector.

## A su juicio, ¿estos problemas son puntuales?

Creo que no es una cuestión de nuestra empresa en concreto si no más bien de la sociedad. Lo que está ocurriendo ahora mismo va a producir cambios estructurales en todos los sectores. Por ejemplo, cada vez se habla más de la reindustrialización de Europa y la reducción de la dependencia en sectores estratégicos. Siendo una empresa global, esto nos da oportunidades para el futuro. Luego la situación actual va a generar oportunidades y amenazas y hay que saber aprovechar unas y minimizar el riesgo de las otras.

## Otra fuente de preocupación es la cadena de suministros. Una vez más ¿cuál puede ser su impacto en la actividad de ABB?

En la situación actual, el impacto es que ser fiable en

“Los problemas de aprovisionamiento dificultan la ejecución de proyectos y la continuidad de las producciones, como ya se está viendo con algunos fabricantes de automoción”



las entregas es harto complicado. A la escasez de materiales se une el problema del transporte marítimo mundial. Esperamos que a lo largo del 2022 se normalice la situación.

En ABB Electrification España vendemos productos fabricados en fábricas europeas en más de un 90%. Por otra parte, las materias primas son un mercado global y se extraen donde existen y donde es rentable hacerlo. Luego, aunque fabriques aquí, no se garantiza la ausencia de roturas. Pero es verdad que el problema del transporte desde Asia nos afecta menos debido a nuestra fabricación europea.

La escasez de mano de obra cualificada en el sector de la construcción amenaza la ejecución muchos proyectos. ¿Cómo cree que podrían incentivarse estas áreas del mercado de empleo?

Hay mucha mano de obra cualificada en el sector de la construcción. Eso sí, lo cualificado tiene un coste. Para conseguir una base mayor cualificada solo se puede hacer a través de la formación y el aprendizaje práctico para que el conocimiento se convierta en habilidad.

**En este contexto, las empresas de instalación son también para ABB un colectivo de interés. En su opinión ¿qué debería cambiar en la profesión de instalador(a) para afrontar con éxito la nueva normalidad?**

Antes de responder, permítame indicar que en el gremio de instalación ya hay muchas empresas trabajando con nuevas tecnologías y revisando sus modelos de negocio. Aquellas que no lo están, en mi opinión, deberían apuntar hacia allí, ya que es la mejor forma

## “Cada vez se habla más de la reindustrialización de Europa y de la reducción de la dependencia en sectores estratégicos”

de evitar el intrusismo en su sector. Un instalador que añade valor, porque además de hacer una buena instalación segura, puede aportar valores como eficiencia energética, carga de vehículos eléctricos o digitalización, tendrás más posibilidades de ser más rentable y tener menos competencia.

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

Los cambios que hagamos en el futuro estarán destinados a que se sientan más apoyados por nosotros, a través de la formación en nuestras soluciones, el soporte técnico y la cercanía de nuestro profesional equipo de ventas.

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

Hay una parte que se mantendrá y es el contacto humano y la vocación de ABB de dar soluciones a los instaladores que les permitan ofrecer a sus propios clientes ofertas de valor añadido con una marca tecnológica detrás. También mantendremos el canal de venta a través de la distribución.

Lo que cambiará es que la digitalización, acelerador de transmisión de conocimiento, nos permite comunicarnos con ellos a través de un canal más y puede acelerar el tiempo desde que lanzamos una nueva solución y formamos al mercado.

**La pandemia abrió el debate en la sociedad sobre la responsabilidad social de las empresas ¿Cuál es la política de ABB en RSC?**

Forma parte del propósito de ABB —y así está escrito en nuestra estrategia—, el trabajar por tener un impacto positivo en el medioambiente y la sociedad. Para ello, contamos con un plan hasta el 2030 con grandes compromisos que van desde tener fábricas con cero emisiones de CO2, velar por los derechos humanos, asegurar empleo de calidad allí donde estamos o de donde nos proveemos o por supuesto invertir en acciones RSC. La inversión depende de los proyectos y del año\*.

**¿Cuál es el encaje del teletrabajo en su empresa? ¿Ha sido solo una moda pasajera?**

No. El teletrabajo ha venido para quedarse. Creemos que lo bueno está en la mezcla entre teletrabajar y también ir a la oficina y compartir tiempo y trabajo con los compañeros.

**Finalmente y como si respondiera a una encuesta de confianza empresarial ¿qué diría sobre las perspectivas de la economía española y de sus sectores de interés en el medio plazo?**

Estamos en un sector privilegiado que va a seguir creciendo por encima de la economía general española que ya tiene buenas perspectivas.

**“Para conseguir una base mayor cualificada solo se puede hacer a través de la formación y el aprendizaje práctico para que el conocimiento se convierta en habilidad”**



Para ver el informe de sostenibilidad de ABB escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

# “LO MÁS IMPORTANTE QUE HEMOS APRENDIDO DE ESTA PANDEMIA ES A NO HACER PREDICCIONES”

“Convesa es una empresa familiar fundada por mi padre hace 45 años, por lo que hemos pasado por un montón de circunstancias. Al final, lo importante es centrarse y seguir adelante cuidando mucho a tu gente, tus trabajadores, porque son ellos los que hacen que la empresa siga adelante”. Con estas palabras, Lola Sánchez resume en esta entrevista su forma de enfrentarse a los problemas que amenazan a nuestro sector.

## ¿Cómo se está viviendo en su empresa los incrementos en los precios de la energía, las materias primas, etc.?

La energía, las materias primas y otros costes de producción son gastos que han tenido una importante repercusión. Especialmente el de estas últimas. Pero según lo que estamos viendo, esperamos que hacia mayo las cosas se normalicen.

Esto es lo que transmiten nuestros proveedores cuando hablamos con ellos. Pero aún así, no creo que los precios vayan a bajar y recuperar niveles anteriores. Por otro lado, hay que tener en cuenta que las empresas no estamos repercutiendo ‘automáticamente’ los incrementos de precios en nuestras tarifas. Es decir, no repercutimos todas las subidas. Tenga en cuenta que es el cliente quien al final paga todo esto y no podemos cargarle todo a él solo. Estamos obligados a cuidarlos si queremos seguir siendo competitivos, por lo que nuestros márgenes están siempre muy ajustados.

## En este contexto, la subida de los precios del transporte o los problemas con la cadena de suministros ¿pueden ser también una oportunidad para las empresas que fabrican en España?

Es cierto que la competencia con productos venidos de extremo oriente ha sido siempre muy dura. Y también que el precio del transporte la ha suavizado un poco durante estos meses.

Con respecto a la cadena de suministros, nosotros hemos sido muy prudentes y llevamos un año en el que nos están funcionando muy bien las cosas. Pero sí nos ha afectado en el caso de algunas materias primas, de las que hemos llegado a tener falta. Aunque siempre en menor medida y, al final, hemos conseguido salir del paso buscando otras alternativas.

El problema es que no es fácil encontrar de todo en todas partes. Creo que, siempre que se pueda, hay que intentar producir localmente, pero al final eso es algo que no va a ser fácil de llevar a cabo. Lo hemos visto recientemente: cuando faltan materias primas, los fabricantes se van a buscarlas donde las haya.

“Aunque haya un cambio de tendencia al final del primer semestre de 2022, no creo que los precios vayan a bajar y recuperar niveles anteriores”



**Lola Sánchez**  
Responsable de ventas  
de Convesa

## Y qué está pasando con la escasez de mano de obra cualificada, desde camioneros hasta instaladores ¿Cómo están viviendo este tema?

Pues es un problema absolutamente real. Es verdad que en la línea de producción de una fábrica como la nuestra hay puestos que no precisan de formación o experiencia previas, y a los que puede incorporarse cualquiera que realmente quiera empezar a trabajar. Pero también hay otros que no, que requieren de gente especializada en soldaduras, en prensas, etc. y hay veces que no los encontramos.

### ¿Es un problema de nivel salarial?

Es una cuestión difícil conforme están las cosas. En la práctica, cuando un trabajador le dice a su empresario que ha encontrado otra oferta con mejores condiciones, este casi siempre acaba negociando. Por eso no creo que sea el caso si no, que hay escasez de profesionales bien formados. No hay suficientes candidatos para los puestos disponibles.

### Entonces, ¿quizá de formación?

Hay mucha gente que incluso con una o dos carreras les cuesta mucho llegar a unas condiciones de trabajo aceptables. Mientras que, como hay tanta falta de profesionales especializados, estos encuentran colocación más fácilmente. Por lo general, las empresas suelen tener una base muy fija y luego, para hacer frente a picos temporales de producción, tiran de trabajo temporal. Eso sí, cuando encuentras a un profesional valioso, intentas que se quede. En nuestro caso, además, siempre

**“Las empresas no estamos repercutiendo ‘automáticamente’ los incrementos de precios en nuestras tarifas”**

## “Con los 45 años que tiene nuestra empresa, hay gente que lleva trabajando aquí toda la vida”

hacemos contratos indefinidos o fijos. Por eso, con los 45 años que tiene nuestra empresa, hay gente que lleva trabajando aquí toda la vida.

### Y la Administración ¿puede hacer algo?

El problema grave que hay en España es que este tipo de profesiones están muy poco reguladas. Es decir, si vas por ejemplo a Inglaterra, allí las personas que montan chimeneas necesitan un carné de instalador. La ausencia de control en nuestro país conduce al “¿lo quiere con o sin IVA?”, a la precariedad laboral y también, como decíamos antes, a esa pescadilla que se muerde la cola con trabajadores que tampoco se molestan por crecer o mejorar su formación porque no tienen incentivos.

### Todo esto tiene que ver con los tiempos de cambio que estamos viviendo, tanto en la forma de vender como en la de promocionar los productos de una empresa. ¿Hacia dónde caminamos?

El foco de la publicidad y del marketing ha cambiado sustancialmente. Antes se dirigía hacia los almacenistas porque son estos quienes venden el producto. Sin embargo, ahora el *target* es el instalador ante el cliente final. Por esta razón la comunicación de empresas fabricantes como Convesa se dirige esencialmente hacia él.

Otro cambio importante es el canal para la formación. Antes era todo presencial, mientras que ahora es esencialmente *online* también, lo que incluye cursos, videoconferencias, *webinars*, etc.

Es decir, vamos hacia una digitalización total en la que además de estar en Internet de cara al público.

**Otro asunto que está en el debate público es el de la responsabilidad social de las empresas.**

### ¿Qué posición tiene Convesa en esta área?

En el caso del respeto medioambiental y dado que nuestra actividad no es especialmente contaminante, intentamos que se lleven a cabo buenas prácticas en nuestro día a día. Puedo citar como ejemplo el reciclaje del papel que se genera en las oficinas o el de los embalajes de nuestros productos.

Por otro lado, en cuestiones como la conciliación familiar de los trabajadores, nosotros ya lo teníamos muy presente desde hace tiempo. Sin embargo, creo que temas como el teletrabajo o las ferias virtuales no van a continuar y volveremos a lo presencial.

### Para finalizar y como si se tratara de una encuesta de confianza empresarial ¿podría comentar cómo ve la coyuntura en el corto y medio plazo?

Básicamente, a nuestro sector le ha ido bastante bien hasta ahora. El confinamiento ha hecho que apreciemos más nuestras viviendas y el confort en ellas, por lo que se ha producido un buen crecimiento de rehabilitaciones y reformas. Hacía mucho tiempo que no teníamos un año tan bueno como este 2021.

Pero los datos que manejamos son muy contradictorios, por lo que es muy difícil hacer un pronóstico de lo que va a pasar. En definitiva, lo más importante que hemos aprendido de esta pandemia es a no hacer predicciones.



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



# “ESTAMOS CUMPLIENDO PRÁCTICAMENTE EL 100% DE NUESTROS COMPROMISOS CON LOS ASOCIADOS DE AUNA DISTRIBUCIÓN”

En agosto de 2020 un incendio acabó con unos 5.000 m<sup>2</sup> de almacén y dependencias de fabricación de Fominaya, la empresa familiar española que lleva más de 80 años especializada en el diseño, fabricación y distribución de artículos para instalaciones sanitarias, de fontanería y accesorios que cuenta además con representantes en más de 40 países de todo el mundo. “Nos dieron por muertos, pero aquí seguimos” subraya Mario Abuja en esta entrevista en la que junto a Alberto Herranz relata los meses de trabajo desde aquel suceso. Una historia extraordinaria de esfuerzo personal y colectivo.

“Somos una empresa extraña —afirma Mario Abuja—, porque somos de los pocos fabricantes españoles que quedan en el área de los sistemas de descarga, alimentación y accionamiento para cisternas sanitarias. Parecía lógico que incluso nuestros asociados consideraran nuestra desaparición después del incendio, sin embargo nos hemos rehecho y no solo estamos recuperando servicios, sino que estamos creciendo con el grupo y hemos tenido un 2021 magnífico.

## ¿Cuál es la cronología del incendio y sus consecuencias inmediatas?

Fue el 18 de agosto de 2020 —recuerda Alberto Herranz. Ardieron completamente el centro productivo donde estaban situadas las máquinas de inyección con las que se fabrican los componentes de todos nuestros productos. Parece ser que se produjo un cortocircuito en uno de los equipos, y esa chispa acabó arrasando toda la planta y un almacén de producto acabado. En total, cerca de 5.000 m<sup>2</sup> de instalaciones.

Rápidamente sacamos todos los moldes que pudimos, algo más de un centenar, y los reparamos para poder reiniciar la producción cuanto antes. En solo dos meses lo conseguimos subcontratando la inyección, aunque el montaje sí lo hemos seguido haciendo todo nosotros.

Al final —apunta Mario Abuja—, conseguimos reducir el impacto sobre el catálogo a apenas un 20% del total de referencias, entre las cuales no están los productos que se comercializan a través de AÚNA Distribución. Es decir, estamos cumpliendo prácticamente el 100% de nuestros compromisos con vuestros asociados.

Desde el punto de vista comercial ha sido sorprendente, porque no hemos perdido ni un solo cliente.

Un caso curioso también es la gente de exportación, que tras el siniestro nos brindaron su ayuda hasta el punto de que hemos crecido muy bien en esta área durante 2021.

## Superado prácticamente ya el incidente ¿cuáles son sus planes de futuro más inmediatos?

Teníamos una estrategia más o menos clara a nivel de marketing —señala Herranz. En primer lugar, he de decir que hemos aprovechado todo este tiempo para crear nuevos vídeos de instalación, embalajes, *packaging*, etc. desde una perspectiva de desarrollo ecológico. En definitiva, vamos a continuar con nuestra estrategia de comunicación y marketing que llevábamos antes del incendio.

Desde un punto de vista comercial —afirma Abuja—, vamos a reforzar nuestra enseña “Made in Spain”. Este es el momento, porque ahora los productos que vienen de Asia no son tan competitivos en precio por la subida de costes en el transporte. Nosotros vamos a resaltar que estamos en Valencia, distribuimos a toda la nación y que además tenemos un canal de exportación muy potente.

Este mensaje —continúa— lo reforzaremos con promociones constantes durante todo 2022 con

el objetivo de incentivar y mover el mercado. Creemos que es el momento de que Fominaya apueste por mejorar el servicio y ofrecer al mercado cosas diferentes. Esto, con toda seguridad, trasladará confianza a los clientes. Esa es nuestra idea para demostrar que Fominaya ha aprovechado esta coyuntura para cambiar.

Como decía Alberto, hemos desarrollado una nueva gama de productos compatibles entre sí. La idea es que podemos cambiar

**“Conseguimos reducir el impacto sobre el catálogo a apenas un 20% del total de referencias, entre las cuales no están los productos que se comercializan a través de AÚNA Distribución”**



REUNIÓN CON... MARIO ABUJA Y ALBERTO HERRANZ

**Fominaya**

Original *Since 1939*

**INOVACIÓN + DESARROLLO**  
Fominaya® cuenta con un Departamento propio que diseña y desarrolla todos los procesos, productos y patentes.

**RESPONSABILIDAD MEDIOAMBIENTAL**  
La responsabilidad de la marca Fominaya no termina con la fabricación de un buen producto. Adquirimos un compromiso con las personas, nuestras instituciones y el entorno en el que vivimos, promoviendo numerosas iniciativas, buscando la Creación de valores y promoviendo una vida más respetuosa con el Medio Ambiente y con la Sociedad.

**UESTRO OBJETIVO: LA EXCELENCIA**  
Productos novedosos e inteligentes. Desarrollo propio. Fabricados con los mejores materiales. Responsables con el medio ambiente. Con un riguroso control de calidad. Compatibles con las diferentes opciones del mercado. Enfocados al usuario final. Optimizados para facilitar su instalación. Estudiados para su comercialización a través de diferentes canales.

**Mario Abuja**  
*Director comercial en Fominaya*

**Alberto Herranz**  
*Director de marketing en Fominaya*

cualquier tipo de mecanismo entre sí, dependiendo de cuál sea la base de funcionamiento, sin hacer otra cosa que coger el componente con los dedos, apretar y cambiarlo. Esto nos da un abanico y una cobertura a nivel de mercado muy grande. Además, paralelamente, mantenemos la compatibilidad con todas las bases de Roca.

**Resulta interesante esta proyección de futuro cuando la industria está sufriendo múltiples problemas, desde la subida de precios de la energía, hasta los**

**“Vamos a resaltar que estamos en Valencia, distribuimos a toda la nación y que además tenemos un canal de exportación muy potente”**

**“Desde el punto de vista comercial ha sido sorprendente, porque no hemos perdido ni un solo cliente”**

**problemas en la cadena de suministros...**

Nosotros estamos sufriendo como están sufriendo todos —señala Mario Abuja. Esta es la realidad. Pero por nuestra experiencia en el mercado hemos podido hacer compras de materia prima más grandes y asegurarnos el suministro. Ahora mismo no creo que haya grandes sobresaltos. Por ejemplo, nosotros no hemos subido la tarifa en todo el año, mientras que otros competidores sí lo han hecho hasta cuatro veces.

**De lo dicho hasta ahora se desprende un gran optimismo ¿cuáles son las perspectivas en el corto y medio plazo?**

Si en este momento, que es malo para nosotros porque no estamos al 100%, estamos creciendo incluso sobre las cifras de años anteriores, es lógico que seamos optimistas con respecto al futuro

inmediato. A mediados de 2022, cuando calculamos que sí estaremos a pleno rendimiento, creo que solo una negligencia por nuestra parte podría hacernos perder esta senda de crecimiento que tenemos ahora.

Creo además que hemos hecho un buen trabajo en estos dos últimos años y sus frutos se están viendo ahora. Esto ha sido posible gracias al gran equipo de profesionales de nuestra empresa, sin el cual nada de esto habríamos conseguido y, por supuesto también, a nuestro CEO Pablo Fominaya.



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



# “ESTAMOS ANTE UN NUEVO PARADIGMA EN EL MERCADO QUE AFECTARÁ A LARGO PLAZO”

El reciente cambio de imagen comunicativa de Haier Climatización y Confort ha coincidido con su participación en la pasada edición de la feria C&R 2021 en Ifema. “El éxito ha sido total —afirma Lucía León en esta entrevista, en la que además repasa las líneas maestras de la estrategia de marketing de su empresa en España.

**C&R** era la primera feria a la que acudíamos en España desde hacía muchos años. Ha sido todo un éxito para la marca y estamos muy contentos y orgullosos con el resultado obtenido. Hemos tenido la oportunidad de acercarnos a nuestros clientes, los instaladores, que por culpa de la pandemia no habíamos podido presentarles las últimas novedades de nuestro catálogo.

C&R ha sido este año una auténtica explosión de gente, de ilusión y de ganas de reencontrarse después de tantos meses de vernos todos a través de pantallas. Por eso, en el diseño de nuestro *stand* había una zona bastante amplia con mesas, sillas y un servicio de *catering* para facilitar estos encuentros y para permitir a la gente charlar y sentirse cómoda.

Sabíamos que iba a venir mucho público a vernos, pero al final nos sorprendió la cantidad de clientes, amigos, proveedores y, sobre todo, de gente nueva que acudió a nuestro stand.

## Supongo que esto será un incentivo para acudir a este tipo de eventos...

Sí, sin duda. De momento no tenemos cerrada ninguna participación en eventos grandes en España, pero sí a nivel europeo.

Pero aparte de estos eventos mayores, tenemos muchas ganas de recuperar por fin nuestra actividad presencial más habitual, como son las formaciones, presentaciones para instaladores, etc. con actos más pequeños y personalizados.

De hecho, nos planteamos una actitud más proactiva. Es decir, nos gusta estar cerca de los distribuidores, hablar con los profesionales, ver qué necesidades tienen y montar un evento a medida. Para esto tenemos un tráiler que es un *showroom* portátil que hemos paseado por toda España durante este 2021 y que vamos a seguir teniendo en 2022.

**“C&R ha sido este año una auténtica explosión de gente, de ilusión y de ganas de reencontrarse después de tantos meses de vernos todos a través de pantallas”**



**“Tenemos muchas ganas de recuperar por fin nuestra actividad presencial más habitual, como las formaciones, presentaciones para instaladores, etc. con actos más pequeños y personalizados”**



**“Es necesario conocer muy bien a tus clientes y sus necesidades, garantizándoles un gran producto, una gran calidad a un precio más que competitivo”**

**Un asunto de plena actualidad que ocupa y preocupa a muchas empresas de nuestro sector es el aumento de los precios de la energía y las materias primas. ¿Cómo está afectando esto a Haier Climatización y Confort?**

Yo no utilizaría para nada la palabra ‘preocupación’. Desde nuestro punto de vista emplearía más ‘cautela’ y ‘flexibilidad’, porque casi con toda seguridad estamos frente a un nuevo paradigma, un cambio en el mercado que va a afectar a largo plazo. Lo vemos, lo prevemos y nos preparamos con la mejor estrategia posible ante estas situaciones. Esta es, primero, proteger a nuestros clientes y asegurarnos de que aunque haya una subida de precio en materias primas o de la energía, no les sobrecargamos, somos flexibles, previsores y encontramos maneras de trabajar con ellos de manera eficiente y responsable.

**¿Cómo se puede ser flexible si tienes una cadena de suministros tan larga como viene siendo habitual en la industria actual deslocalizada?**

A nivel logístico, es evidente que

**“La digitalización es muy importante, sobre todo dentro de esa relación tan estrecha que mantenemos con instaladores y prescriptores en el canal profesional y que pretende hacerles la vida más fácil”**

**“En Haier Climatización y Confort valoramos muy positivamente la respuesta de la población española a la hora de vacunarse y de cumplir con las medidas sanitarias prescritas por las autoridades”**

mediante cargamentos más grandes y planificados en el tiempo. Además, es necesario también conocer muy bien a tus clientes y sus necesidades, garantizándoles un gran producto, una gran calidad a un precio más que competitivo.

**Otro problema de plena actualidad es la escasez de instaladores profesionales. ¿Puede hacer alguna reflexión al respecto?**

El instalador es una profesión de desempleo cero. Como empresa, nosotros estamos con el instalador en el sentido de hacerle la vida más fácil, además de asegurarnos de que está debidamente certificado y formado sobre nuestros productos. Es decir, no se trata de conseguir que cualquiera pueda ser instalador, sino de dignificar la profesión.

En nuestro caso, valoramos y recompensamos al instalador de climatización con programas como Haier Plus, que es nuestra manera de responder a su confianza. Se trata de mejorar su calidad de vida también a través de nuestras comunicaciones, redes sociales, etc. evitando ciertas imágenes de estos profesionales que no se corresponden con la realidad.

**¿La solución está en la digitalización?**

Para nosotros, el proceso de digitalización es muy importante,

sobre todo dentro de esa relación tan estrecha que mantenemos con instaladores y prescriptores en el canal profesional y que pretende hacerles la vida más fácil. Un ejemplo es la *app* para móvil desde la que puedes controlar el correcto funcionamiento de los equipos domésticos de aire acondicionado, con indicaciones de los posibles errores y sus causas. Otro es nuestra página web de recambios, donde se pueden comprar repuestos, acceder a documentación e información técnica que procuramos esté siempre actualizada y sea de fácil acceso.

**Finalmente ¿puede hacer una valoración sobre la coyuntura actual en el corto y medio plazo?**

En Haier Climatización y Confort valoramos muy positivamente la respuesta de la población española a la hora de vacunarse y de cumplir con las medidas sanitarias prescritas por las autoridades. Tenemos una de las ratios de vacunación más altas de Europa, y mientras este compromiso de la sociedad continúe así, estamos seguros de que habrá una recuperación económica.

Quizá no volvamos a la normalidad anterior a la pandemia, porque como decíamos antes, estamos ante un cambio de paradigma.



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

# “EL SECTOR NECESITA DIGITALIZARSE Y EXPANDIR LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS”

Italsan nace en España a finales de los años 80 con el objetivo de impulsar el uso de los nuevos sistemas poliméricos de tuberías para instalaciones hidrosanitarias y termosanitarias como alternativa a los materiales metálicos y sistemas de instalación tradicionales. José María Santolino vaticina en esta entrevista que “en los próximos tres años la economía española crecerá de forma paulatina y nuestro sector será uno de los principales beneficiados de esta situación”.

## ¿Cómo valora el impacto de la subida de precios de la energía y materias primas en la actividad de su empresa?

En lo referente a precios, definitivamente habrá aumento para el 2022 debido al alto coste de la energía. Nuestras fábricas funcionan 24/7, así que el precio de la energía es un factor importante. Acerca de los *stocks*, hemos cerrado acuerdos de abastecimiento, lo que nos permite asegurar que no habrá problemas de suministro.

En cualquier caso, consideramos que son circunstancias eventuales. A medio o largo plazo esperamos cierta normalidad que conlleve a una bajada de los precios de la energía. Sin embargo, esto es pura especulación y dependemos de criterios macroeconómicos que no controlamos. Nuestra postura es trabajar a medio plazo, lo cual sí podemos controlar.

## Otra fuente de preocupación es la cadena de suministros. ¿Cuál puede ser su impacto en la actividad de Italsan?

Ante la actual situación del sector del transporte, Italsan se ha reforzado mediante acuerdos con los principales actores del transporte terrestre, ferroviario y marítimo. Creemos que teniendo las tres opciones podremos sol-

ventar cualquier problema que se pueda producir, y que pueda afectar a competidores que por su tamaño no podrán llegar a estos acuerdos.

Además, hay que recordar que mantenemos almacenes en Madrid, Barcelona y Canarias que nos dan una ventaja diferencial en el sector.

Además, nuestro grupo de empresas no se ha deslocalizado, producimos en Europa y Estados Unidos, con lo cual nuestra apuesta por la proximidad deviene en un éxito al no depender de productores asiáticos.

## ¿Cómo cree que podrían incentivarse la llegada de instaladores para paliar la escasez de mano de obra cualificada en el sector de la construcción?

Apostamos por la formación e incentivar a las nuevas generaciones en profesiones vinculadas al sector y en especialidades que en los próximos años tendrán gran demanda. En este contexto, este año hemos inaugurado un centro de formación en Agremia y realizado múltiples jornadas técnicas con Instalcampus.

Nuestro proyecto para el 2022 es realizar formaciones acreditadas para crear una red de soldadores cualificados en soldadura de polímeros.

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

Creemos que nos encontramos ante una gran oportunidad no solo para nuestro sector, sino para todos, en cuanto a implementar la digitalización. El sector necesita digitalizarse y expandir las nuevas tecnologías de las que ya disponemos como es el caso del modelado BIM que supone un gran avance no solo para el diseño sino también para la previsión de materiales necesarios. En nuestro caso, disponemos de diferentes programas que están a disposición de las distribuidoras e instaladores, que facilitan el trabajo y garantizan el resultado exitoso de la instalación.

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

La política de Italsan durante estos años ha sido muy clara, respetamos el canal distribución y fomentamos la utilización de nuestros productos y servicios al instalador. Hoy contamos con la mayor red de distribución en España dentro de nuestro nicho de mercado, junto con nuestro equipo de 100 profesionales estamos preparados para asistir tanto a nuestros distribuidores, instaladores y clientes de los mismos.

Vuelvo a remarcar nuestra apuesta por la distribución, así como la disponibilidad de nuestros tres centros logísticos que aseguran un suministro adecuado.

**“A medio o largo plazo esperamos cierta normalidad que conlleve a una bajada de los precios de la energía”**



# José María Santolino

*Director de canal de distribución en Italsan*

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

Como expresé anteriormente nuestra apuesta por la digitalización y la tecnología empezó hace años, siendo una empresa pionera en BIM. Nuestros servicios están destinados por un lado al distribuidor/instalador y por otro lado al proyectista, al cual ponemos a su disposición nuestros diferentes programas que facilitan el diseño de las instalaciones. Colaboramos activamente con las principales ingenierías del sector así como con las diferentes asociaciones como ATECYR, ASHRAE, AEDICI, ITH, AECC, entre otros.

## ¿Están implementando nuevos instrumentos de comunicación, promoción y venta de cara al futuro?

Por supuesto. Tenemos implantada una plataforma que permite concentrar una multitud de datos. Desde 2014 hemos realizado más de 800 evaluaciones de edificios terciarios que nos han nutrido de miles de datos con los que estamos trabajando en un plan de *Business Intelligence*. Asimismo, estamos desarrollando un proyecto en el campo de la bio-

sensorización y monitorización de las instalaciones.

También cabe destacar que actualmente estamos realizando un proyecto de I+D en el marco de un doctorado industrial, que nos permite buscar nuevas soluciones y nuevos productos como Niron Premium.

## ¿Qué papel juega la digitalización en esta área?

Está claro que para nosotros la digitalización es de máxima importancia, llevamos años en ese proceso. Todo nuestro equipo trabaja con dispositivos de última tecnología. Estamos en constante evolución tecnológica.

## ¿Cuál es la política de Italsan en RSC?

Nuestra empresa siempre ha estado vinculada a asociaciones con objetivo social. Actualmente en España colaboramos con la Obra Social San Juan de Dios, principalmente por su gran labor orientada a la infancia. Creemos que apoyar a menores que están en una situación de máxima gravedad nos hace a todos un poco mejores.

Por otro lado, y dado que nuestra empresa siempre ha apostado por la digitalización mucho antes de la lamentable situación de la

pandemia, nos fue relativamente fácil adaptarnos al teletrabajo. En la actualidad, estamos en un proceso de retorno a las oficinas, que va en un 90% de avance. No obstante, el teletrabajo sigue siendo importante y nos permite poder compaginar las diversas situaciones que estos dos años han trastocado en el ámbito laboral.

Creemos en la flexibilidad e intentamos adaptarnos en la medida de lo posible a las necesidades del equipo.

## Finalmente ¿qué diría sobre las perspectivas de la economía española y de sus sectores de interés en el medio plazo?

Creemos que en los próximos tres años la economía española crecerá de forma paulatina y nuestro sector será uno de los principales beneficiados de esta situación. Actualmente tenemos en nuestro CRM más de 1.500 obras en seguimiento que nos permiten ver los próximos años con optimismo.



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



# “EL CONTEXTO ACTUAL EN EL QUE NADA ES PERPETUO ES AL QUE TENEMOS QUE ADAPTAR NUESTRO NEGOCIO, PERO SIEMPRE CON NUESTRAS PREMISAS, VALORES Y COMPROMISOS”

“El cobre es sin duda uno de los materiales del futuro, en contraposición a otros que se utilizan tanto para la fabricación de conductores eléctricos como de tuberías, por lo que creo que debemos poner en valor todas sus ventajas”. Con esta premisa, Vanessa Martín y Meri Rovira desgranán en esta entrevista las líneas estratégicas básicas de su compañía para enfrentar las dificultades que se avecinan en un mercado ya sin certezas.



**Vanessa Martín**  
Sales Account Manager en  
*La Farga Yourcoppersolutions*

**MERI ROVIRA**  
Responsable de comunicación en  
*La Farga Yourcoppersolutions*

Esta explosión en algunos precios como el de la energía y ciertas materias primas, en realidad llevamos sufriendolo desde hace meses, pero ha sido ahora cuando ha llegado al consumidor final —señala Vanessa Martín. Nosotros, como fabricantes, somos consumidores intensivos de energía, tanto eléctrica como gas, por lo que su precio tiene un impacto muy importante en

nuestro negocio —apunta Meri Rovira. Esta situación afecta a todo el mundo, pero especialmente en España, donde no hay mecanismos de compensación como ocurre en otros países europeos. Por esta razón, nos toca a las empresas gestionar estos vaivenes del mercado. Con respecto al gas, la volatilidad viene también por las tensiones de Rusia y Argelia, pero no creo

que se produzcan en ningún caso problemas de suministro, aunque sí habrá repercusiones en los costes. Además, está la cuestión de la sostenibilidad medioambiental, de la que seguro luego hablaremos, porque nosotros ya tenemos proyectos para encontrar fuentes alternativas.

En cualquier caso, en La Farga no proyectamos paradas en la pro-

ducción, como sí ha ocurrido en otras industrias.

### ¿Ocurre igual con materias primas como el cobre, al que habría que sumar quizá los problemas con la cadena logística?

Sí, pero en el caso del cobre, el mercado ya está muy habituado a una gran volatilidad y se adapta a los precios, no solo al día, sino diría también a la hora —afirma Vanesa Martín.

Desde el punto de vista logístico, evidentemente hay tensiones sobre todo en los fletes marítimos.

Otro aspecto de este tema que sí es más preocupante —apunta Meri Rovira— es que el retraso en la implantación de los *megatrucks* de 44 toneladas está produciendo un descenso en nuestra competitividad en Europa. Además, está el aspecto medioambiental, ya que la implantación de estos camiones reduciría sustancialmente las emisiones, aparte también de paliar en alguna medida el problema de la falta de transportistas...

### Como fabricantes, la falta de personal cualificado ¿es un problema preocupante?

En el caso del tubo de cobre —señala Martín—, siempre se requiere de una mano de obra más cualificada. Por eso, en La Farga siempre hemos colaborado con la formación profesional, participando también en actividades como las *Spain Skills* que organiza CONAIF, promoviendo becas de formación o con los premios *Vicenç Fisas* o a través de la *Fundación La Farga*. Para nosotros, como afirma Vanessa, la especialización es esencial, por lo que aplicamos lo que se denomina formación *in house* —comenta Rovira. Es decir, tenemos programas en los que se forman las personas pero con la proyección de una carrera profesional dentro de la propia compañía.

### ¿Cuál es el papel del instalador en el modelo de negocio de La Farga?

Yo creo que en el sector del tubo tendremos que hacer un mar-

## “Con respecto al gas, la volatilidad viene también por las tensiones de Rusia y Argelia, pero no creo que se produzcan en ningún caso problemas de suministro”

keting mucho más directo y de prescripción —señala Meri Rovira. Seguramente, los industriales requeriremos de los distribuidores para acceder a este mercado final, porque llegar al prescriptor tiene muchas ventajas para toda la cadena de valor. Por ejemplo, hoy nos piden cada vez más la trazabilidad de los productos y esta no se entiende si no llegas a toda la cadena. Ahora nos cuesta trabajo imaginar cómo podremos llegar a ese público final de instaladores y prescriptores, pero tenemos clarísimo que debemos hacerlo.

Además —apunta Vanessa Martín—, el instalador de hoy no es el mismo que el de hace 20 años. Ha cambiado y está más acostumbrado a las nuevas tecnologías, a realizar pedidos *online*, por ejemplo. Esto nos obligará también a nosotros a evolucionar y adaptarnos.

### Antes han mencionado a la Fundación La Farga como un instrumento de la política de responsabilidad social de su empresa. ¿Pueden comentar algún aspecto de interés en esta área?

Desde 2007 editamos anualmente nuestro *Informe de sostenibilidad* que incluye la política de responsabilidad social de La Farga —subraya Meri Rovira. Podría decirse que nuestra empresa se apoya en tres pilares. Uno es el hecho de ser y conservar el carácter de empresa familiar que nos permite una visión a largo plazo. Otro es la innovación, muy centrada en la economía circular y el reciclaje. Finalmente, nuestra empresa se asienta también sobre el concepto de sostenibilidad, entendiendo este último en sus tres dimensiones: medioambiental, social y de buen gobierno. Así, si hablamos de igualdad o de conciliación familiar, tenemos planes desarrollándose desde hace más

de cinco años. Evidentemente, la pandemia ha acelerado todos estos procesos y cosas como el teletrabajo, que eran un proyecto, son hoy una realidad en La Farga.

### Para finalizar, ¿cómo valoran la evolución en el corto y medio plazo de su sector y de la economía?

Está claro que las empresas van a tener que adaptarse cada vez más rápido para seguir siendo competitivas —afirma Vanessa Martín. Hace dos años estábamos hablando de la COVID, forzamos el teletrabajo y unos procedimientos de gestión nuevos a los que no estábamos acostumbrados. Superamos esa etapa y llega la crisis de las materias primas, el gas sigue subiendo y también ahora [diciembre de 2021] llega la nueva variante Ómicron del virus...

Es en este contexto en el que nada es perpetuo, que todo está en continuo movimiento, en el que tenemos que trabajar y adaptar nuestro negocio, pero siempre con nuestras premisas, valores y compromisos.

Efectivamente, creo que nos aguardan grandes retos en el futuro —añade Meri Rovira. Uno de los principales, sin duda, es conseguir que la industria tenga ese impacto positivo que reclama la sociedad. Nosotros, en La Farga, hemos planteado nuestra línea estratégica 2021-2023 en esa dirección. Sin embargo, la incertidumbre sobre el futuro a medio plazo es muy alta.



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

# “LA ELIMINACIÓN DE PROVEEDORES EN OTROS CONTINENTES IMPLICARÍA SUBIDAS DE PRECIOS”

“Es difícil vaticinar lo que va a pasar en los próximos meses, pero en Ledvance somos conscientes de esta realidad y trabajamos con el compromiso de seguir ofreciendo el mejor servicio a nuestros clientes, sin olvidar el momento excepcional que estamos viviendo”, afirma Macarena Morodo en esta entrevista en la que también expone su punto de vista sobre los problemas de actualidad que afectan a nuestro sector y a la economía de España.



**Macarena Morodo**

*Head of Marketing en Ledvance Spain*

## ¿Cómo valora el impacto de la subida del precio de la energía en la actividad de Ledvance?

El encarecimiento del precio de la energía y la escasez de materias primas es un problema global que está afectando a todas las economías y sectores. Nuestro sector no es ajeno a esta realidad. En Ledvance hemos apostado por una política de precios depurada que garantiza que estos incrementos solo se apreciarán en el precio final en su justa medida.

## Otra fuente de preocupación es la cadena de suministros ¿cuál puede ser su impacto en la actividad de Ledvance?

Todo dependerá de cómo evolucione la situación. Hace unos días leí unas declaraciones de Jeremy Nixon, CEO de Network Express, una de las principales compañías de transporte marítimo del mundo, en las que explicaba que la crisis de la cadena de suministro podría durar hasta 2023. Si se produjese un colapso

logístico, lógicamente nos veríamos afectados como cualquier compañía. Pero en Ledvance somos optimistas y estamos tomando precauciones, seguimos trabajando y haciendo todo lo que está a nuestro alcance para minimizar el impacto de esta situación excepcional con una política de precios ajustada.

## ¿Debería relocarse la producción más cerca de los clientes?

Es verdad que esta situación ha reforzado la voluntad por parte de Europa de atraer la producción de vuelta, pero relocarse es difícil, especialmente cuando todo apunta a que los problemas en la cadena logística pueden ser temporales. Es indiscutible que disponer de la capacidad estratégica de fabricación local permite responder a las necesidades del país con mayor celeridad, pero también es cierto que la eliminación de los proveedores en otros

**“Relocalizarse es difícil, especialmente cuando todo apunta a que los problemas en la cadena logística pueden ser temporales”**



continentes implicaría subidas de precios. La reducción de la globalización tiene su precio.

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

La pandemia ha supuesto un avance en la revolución tecnológica y la nueva normalidad está sin duda unida al concepto de digitalización. Estamos asistiendo a una electrificación de la sociedad, en la que se están imponiendo los sistemas de iluminación más eficientes, inteligentes y conectados. El instalador, como el resto de los profesionales, debe adaptarse a esta realidad y apostar en su formación constante si no quiere quedarse atrás.

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

Apoyar a los profesionales de la instalación ha sido siempre, y sigue siendo, una prioridad para nosotros. Nuestro apoyo en este proceso de digitalización del que hablábamos, por ejemplo, pasa por el lanzamiento de varias herramientas digitales que son amigables, útiles y sencillas de usar. Entre las diferentes herramientas que ponemos a disposición del instalador está nuestro [Centro de Formación Online](#), con más de 40 cursos en español o la [Calculadora Fast Light](#), que planifica un proyecto de iluminación de manera rápida y sencilla.

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

De la pandemia hemos extraído un doble aprendizaje. Por un lado, hemos dado un importante salto tecnológico y demostrado que el teletrabajo, por ejemplo, ha funcionado en muchos sectores. El coronavirus ha hecho necesaria la digitalización de los equipos, incluidos los comerciales, que han visto cómo el mundo digital puede ser un aliado para

## **“Estamos asistiendo a una electrificación de la sociedad, en la que se están imponiendo los sistemas de iluminación más eficientes, inteligentes y conectados”**

mejorar su cuenta de resultados. Sin embargo, la crisis sanitaria también ha puesto sobre la mesa la necesidad que tenemos del trato humano, del contacto, que en parte y poco a poco ya se va recuperando.

### **¿Están implementando nuevos instrumentos de comunicación, promoción y venta de cara al futuro?**

Durante este último año hemos hecho hincapié en el desarrollo de nuevos canales de comunicación y promoción de productos de manera digital: desde campañas de producto, nuestros comunicados de prensa, formaciones *online* o incluso vídeos de producto y aplicación.

El paradigma en las ventas también está en constante cambio y desde Ledvance seguiremos adaptándonos para cumplir con las necesidades cambiantes del sector, de nuestros distribuidores y, cómo no, de los instaladores.

### **¿Qué papel juega la digitalización en esta área?**

La digitalización es un gran aliado para reforzar la estrategia empresarial de la compañía, centrada en ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes, y para la promoción y venta de nuestros servicios. De ahí que hayamos apostado, por ejemplo, por realizar jornadas de formación sobre LinkedIn como herramienta de generación de negocio para los instaladores eléctricos a través de sus perfiles personales, o con las herramientas que ya hemos mencionado, como nuestro Centro de Formación Online, la calculadora Fast Light o el Configurar de Sistemas de Tiras LED, por citar algunos ejemplos.

### **La responsabilidad social de las empresas se ha convertido en un elemento fundamental de su reputación. ¿Cuál es la política de Ledvance en esta área?**

Hemos firmado el Pacto Mundial de las Naciones Unidas y estamos implicados con nuestros clientes para ayudarles a ahorrar energía y reducir su huella ambiental. La gestión ambiental en Ledvance incluye el uso sostenible de la energía, el agua, los residuos y los productos químicos, así como la supervisión de las emisiones. Este compromiso se materializa, por ejemplo, en la fabricación de embalajes reciclables y 100% ecológico. Este año, además, hemos desarrollado acciones de apoyo a dos asociaciones sin ánimo de lucro que trabajan con niños enfermos, las fundaciones Aladina y Theodora, de las que estamos especialmente orgullosos.

### **Finalmente, ¿qué diría sobre las perspectivas de la economía española y de sus sectores de interés en el medio plazo?**

Soy optimista de cara al futuro, siempre y cuando la crisis sanitaria esté controlada, se vigile el precio de la energía y las consecuencias de los problemas de suministro. Confío en que la economía española crecerá a un ritmo moderado el año que viene y alcance niveles prepandémicos en los indicadores principales hasta 2023.



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

# “SE POTENCIARÁ EL MODELO DE CONSTRUCCIÓN INDUSTRIALIZADA PARA OPTIMIZAR COSTES Y GARANTIZAR UNA CORRECTA EJECUCIÓN”

“El incremento de costes descontrolados va a mermar los resultados de las compañías, pero estamos preparados y seguiremos garantizando un servicio excelente como hasta ahora”. Así opina Beñat Zudaire en esta entrevista, en la que también analiza las alternativas disponibles para salir adelante en la era pospandemia.

**El precio de la energía y del transporte, así como la escasez o carestía de materias primas son condicionantes de plena actualidad para la industria occidental...**

Orkli, lamentablemente no está exento de estos problemas. Consecuentemente con nuestro tamaño, el volumen de consumo y diversidad de materiales hacen que estemos en permanente alerta y continua negociación para garantizar tanto el suministro como su coste. Habrá subidas de precios inevitablemente y la gestión excelente del aprovisionamiento se antoja clave, hoy en día y en los siguientes meses, aunque creo que lo segundo será mucho más crítico que lo primero.

Por otro lado, todo apunta a que esta situación se alargará en el tiempo. Inevitablemente el incremento de costes de materias primas y el aumento descontrolado de los de la energía va a mermar los resultados de la compañía. Pero estamos preparados y seremos capaces de seguir garantizando un servicio excelente a los clientes, como hasta ahora, cosa que nos están valorando muy positivamente.



## Beñat Zudaire Balerdi

*General Manager Business Unit en Orkli*

### **Cuando salga publicada esta entrevista ya conoceremos el efecto de la crisis logística mundial. ¿Cuál puede ser su impacto en la actividad de Orkli?**

La situación es muy complicada. Nosotros estamos controlando constantemente a más de 250 proveedores, desde los más estratégicos hasta los que proporcionan componentes ínfimos en un producto. El problema es que si te falla cualquiera de ellos, te retrasa toda la cadena.

El incremento de costes es inevitable y hay que gestionarlo con planes de contingencia. Ahí hay poco margen de maniobra. Pero para nosotros la cadena de suministros debe ser una palanca de oportunidad. Fabricar y servir en local se va a poner muy en valor y Orkli cumple con todos los requisitos.

Somos una empresa multinacional y multilocalizada, que poco tiene que ver con ser exportador y/o deslocalizado. Eso siempre permite tener cintura a la hora de adoptar diferentes estrategias en la gestión de la cadena de suministro. Creo que estar cerca de los clientes y garantizar un servicio excelente, debe ser primordial, pero la verdad es que hay muchas maneras de conseguirlo y cada empresa debe decidir su modelo más óptimo. A nosotros esta situación nos favorece y estoy convencido de que saldremos beneficiados.

### **¿Cómo cree que podría incentivarse la creación de nueva mano de obra especializada, de instaladores?**

Ahora nos echamos las manos a la cabeza, pero esta situación la estábamos viendo venir desde hace mucho tiempo. No hay que caer en el dramatismo y creo que

**“Fabricar y servir en local se va a poner muy en valor y Orkli cumple con todos los requisitos”**

## **“Estamos preparados y seremos capaces de seguir garantizando un servicio excelente a los clientes, como hasta ahora”**

debe ser un impulso para definir el objeto concreto de esas ayudas, para potenciar y profesionalizar aún más el oficio del instalador de una manera estructural, y poner orden y control en la intrusión.

Creo que el instalador debe tener claro que el cambio tecnológico de las soluciones que se ofertan son una oportunidad, así como el nuevo marco que regula el modelo constructivo. Debe ser proactivo en adquirir el conocimiento necesario de manera urgente y permanente, ya que de lo contrario estará fuera. Y por otro lado, debe sacar mucho más potencial a su capacidad de venta, ya que de toda la cadena son los que mejor posicionados están.

En Orkli tenemos un departamento dedicado a apoyar al instalador, pero ante este contexto que acentúa más estas necesidades, hemos revolucionado el negocio creando un departamento de servicios, reforzando el área de formación y aumentando el equipo de prescripción. Asimismo, la utilización de soluciones digitales facilita mucho la divulgación de conocimiento y el apoyo continuo.

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

Tenemos claro que debemos invertir aun más si cabe en el canal de prescripción, ya que nuestro portfolio ha cambiado hacia un producto de mayor valor. Por otro lado, tenemos un ambicioso proyecto de posicionamiento de marca digital ya que el canal online se antoja crítico en los años venideros.

También debemos seguir reforzando nuestro proyecto de la multicanalidad, digitalizar nuestro ADN y utilizar dicho canal para comunicar y promocionar. La venta en sí queremos que sea conjunta-

mente con el distribuidor, ya que nos sigue aportando mucho valor.

### **¿Cuál es el encaje del teletrabajo en su empresa? ¿Ha sido solo una ‘moda’ pasajera?**

Personalmente creo que es un error llamarle teletrabajo a lo que hemos venido haciendo la gran mayoría. Creo que ha sido más teleimprovisación. Esta situación nos ha venido a plantear una serie de cuestiones que creo debemos aprovechar, pero la coyuntura no debe empujarnos simplemente a los cambios de condición laboral. Nos debe empujar a modificar cultura y normativa, que son aspectos previos a estos cambios.

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

En cuanto a la construcción, creo que el aumento de costes descontrolado y la falta de suministro va a ralentizar lo que claramente era una evolución positiva, con el retraso de la ejecución de muchos proyectos. Asimismo creo que más de una organización pasará verdaderos apuros económicos y habrá que poner especial atención en asegurar bien las operaciones en cuanto a cobertura y cobro.

Por otro lado, creo que se potenciará inevitablemente el modelo de construcción industrializada para optimizar costes y garantizar una correcta ejecución.

A diferencia de la crisis anterior, hay liquidez en el mercado, es decir, en el cliente final. Junto a los fondos europeos, creo que ayudarán sobre todo al sector de la reforma.



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



# “HAY UN VOLUMEN MUY IMPORTANTE DE AHORRO PRIVADO Y JUNTO A LOS FONDOS EUROPEOS, HARÁN CRECER LA ECONOMÍA”

“Aquore se ha dedicado tradicionalmente a la importación de productos desde Asia y con el tiempo, Letop nos propuso hacer una joint-venture para abordar el mercado europeo” —comenta Ángel Talens en esta entrevista conjunta con Winson Tan, en la que ambos desgranán la estrategia para convertirse en líderes en el mercado sanitario europeo.



## Ángel Talens Jiménez

*Director comercial en Aquore*



## Winson Tan

*Director de exportación en Aquore*

Nosotros no queríamos ser solo meros importadores y decidimos que ambas partes participarían en los accionariados de las dos empresas —recuerda Ángel Talens. Así, a partir de junio de 2019, nosotros invertimos en su fábrica y ellos en nuestra distribuidora, de manera que ahora estamos trabajando ya en el mercado europeo y sudamericano. Hoy, somos los representantes exclusivos en Europa de Letop. En nuestra empresa, Letop, teníamos una perspectiva ‘muy asiática’ de nuestro proyecto empresarial y de la fábrica —afirma Winson Tan— y queríamos un partner que nos diera esa visión del mercado europeo que nos faltaba. También necesitábamos crear un porfolio de productos que resultara atractivo en Europa para abordar este mercado con garantías. Además, ya conocíamos a Aquore como cliente y sabíamos que era una empresa seria, con una buena implantación y trayectoria profesional desde hace más de 50 años.

Nuestra misión en este momento —continúa Tan—, es desarrollar una red de distribución sólida en el continente y sentar las bases para crear, en un futuro, una **planta de producción en España**.

**¿Cuál es vuestro porfolio actual de productos?**

Bajo la marca [Aquore](#) —afirma Talens—, en Sanelec Logística disponemos de un [catálogo completo](#) de productos para el baño:

platos de ducha, bañeras, muebles de baño, sanitarios y lavabos principalmente.

Si bien nuestras ‘estrellas’ indiscutibles son los lavabos y los inodoros cerámicos. Estos últimos tienen un diseño compacto con un fondo de 60 cm, están dotados del sistema Rimless de Letop que no deja huecos donde no se pueda tener acceso para limpiar, además de emplear mecanismos universales. Es decir, son produc-

## QUIÉN ES QUIÉN

Nuestros orígenes están en una empresa familiar fundada en 1956 por mi abuelo —señala Ángel Talens— dedicada a las representaciones comerciales de fontanería, calefacción, cocina, etc. en la provincia de Jaén. Mi padre crea en 1994 la actual **Aquore (Sanelec Logística)** especializada en saneamiento y rápidamente amplía su radio de acción a toda Andalucía y Extremadura.

**Letop** cuenta en la actualidad con cuatro plantas de fabricación en China que suman más de 140.000 m<sup>2</sup> de instalaciones —afirma Winson Tan. Damos trabajo a más de 700 empleados y producimos unas 135.000 unidades de piezas cerámicas, lavabos e inodoros, al mes. Contamos con un potente equipo de diseño e I+D, utilizamos solo materia prima de arcilla de primera calidad y todos los procesos están mecanizado con sistemas de fabricación avanzada.

tos que se dirigen a un mercado de alta calidad donde el diseño, la eficiencia y la funcionalidad avanzada son elementos primordiales. Para quienes quieran ver nuestro catálogo con más detalle, estaremos en la feria CEVISAMA del 7 al 11 de febrero de 2022, en Valencia. Allí presentaremos también todas las novedades, que serán cuatro modelos más de sanitarios de los que teníamos hasta ahora. Entre estos estarán tres modelos nuevos de **Smart Toilet**.

**Una preocupación de plena actualidad, sobre todo tratándose de producción en Extremo Oriente, es la crisis en la cadena logística y los precios en el transporte. ¿Cómo están viviendo esta coyuntura?**

Pensamos que lo peor ya lo hemos pasado —afirma Ángel Talens. Sin embargo y dado que nuestro producto se posiciona, como decía, en un mercado de gama medio-alto, el precio no es algo que nos afecte sensiblemente. Pero el peor momento fue cuando los fletes desde China dispararon su precio, pero ahora empiezan ya a estar más controlados.

Por otro lado, hay que tener en cuenta que el nivel de precios en el mercado español, establecido tradicionalmente por una única

marca, ha sido siempre tan alto que nosotros vamos a ser competitivos siempre.



**¿Podría producirse escasez o falta de suministro de materias primas?**

No, no tenido en ningún momento falta de materias primas. Lo que sí hemos notado son ciertas restricciones en el gas y la electricidad. Esto ha sido debido al alto consumo a nivel mundial que se ha producido por el crecimiento en la producción, sobre todo en China. Pero en nuestra área de negocio no hemos tenido ni vemos que vaya a haber problemas con los suministros de mate-

rias primas, aunque los precios sí están subiendo.

**¿Y en cuanto a la mano de obra cualificada en la construcción, que es vuestro sector de referencia aquí en España?**

En este tema sí es cierto que hay problemas para encontrar profesionales para distintas áreas de la empresa. Ante la escasez de mano de obra especializada, la única opción a corto plazo —continúa Talens—, es traer gente de fuera si no la hay en España. De hecho, en nuestra empresa ya hay personal de tres nacionalidades distintas.

Por otro lado y de cara al instalador, al que tratamos siempre a través de la distribución, intentamos atraerle como prescriptor ofreciéndole mejoras sustanciales con respecto a otras marcas. En primer lugar, con una garantía en la cerámica de siete años, mientras que la competencia solo da cinco, así como otros dos años de garantía en los componentes y mecanismos.

**Para finalizar ¿pueden hacer una valoración de las perspectivas de negocio a medio plazo?**

Somos bastante optimistas a pesar de algunas noticias que han salido últimamente y de las situaciones que hemos comentado hasta ahora —afirma Ángel Talens. La situación en China está ahora muy bien —comenta Winson Tan. Estamos creciendo a buen ritmo a pesar de los problemas aunque, como es sabido, solo con la demanda interna y el comercio regional, el volumen de negocio es tan grande que sirve para superar una crisis como la actual.



Para más información sobre **Aquore (Sanelec Logística)** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

# “LA DIGITALIZACIÓN Y CONECTIVIDAD DE NUESTROS PRODUCTOS SON LA CLAVE PARA SU EFICIENCIA Y RELEVANCIA EN LOS PRÓXIMOS AÑOS”

“Como a todos este año, en Temper nos ha tocado enfrentarnos a las adversidades en la cadena de suministro. Las afrontamos con la pasión y espíritu emprendedor que nos caracterizan, enfocándonos en oportunidades de mejoras de procesos, acceso a nuevos clientes y proyectos, impulso al posicionamiento en nuestros clientes. En el 2020 crecimos un 30% respecto al 2019 y este año hemos logrado superar ese hito en un 5-7% ya con nuestro suministro tradicional” —señala Iliya Fernandes, que repasa en esta entrevista cómo piensa afrontar su compañía las dificultades que vendrán con la pospandemia.



El incremento de los plazos operacionales nos ha provocado rupturas de stock puntuales mientras moldeábamos nuestras planificaciones, agravadas por la incertidumbre e imprecisión de los plazos del transporte. Agradecemos una vez más la estrecha y muy profesional colaboración de AÚNA Distribución.

Nunca hemos sido partidarios de políticas especulativas a corto plazo. Este año en Temper hemos asumido los costes adicionales en casi todas las líneas de productos exceptuando los paneles solares, cuya extrema sensibilidad todos conocen. No hemos hecho cambios de tarifas extras. En el caso de los paneles solares sí que hemos tenido que alinear el precio de las programaciones con las subidas de los costes reales.

**“En octubre los costes de fabricación en China crecieron para todos los sectores a un nivel récord debido a la energía y los parones de producción”**

**Iliya Fernandes**  
Directora comercial en Grupo Temper



## “Serían necesarios cambios profundos y estructurales en el mercado laboral europeo para garantizar la viabilidad a largo plazo de una relocalización”

Cabe destacar que en octubre los costes de fabricación en China crecieron para todos los sectores a un nivel récord debido al mayor coste de la energía y los parones de producción obligatorios, lo que aumentará bruscamente cualquier predicción de inflación industrial y de bienes que se haya hecho hasta el momento.

No obstante, las causas de esta crisis son globales, buen parte del tejido productivo está luchando por ponerse al día con la demanda en auge y evitando las limitaciones actuales. Estimamos que las dificultades podrían prolongarse como mínimo hasta mediados del año que viene.

### ¿Debería relocalizarse la producción más cerca de los clientes?

En Temper soñamos con la reapertura de nuestra fábrica de Crady en Gijón, pero somos conscientes de la inversión que esto supone, y la dependencia en cualquier caso de la importación de la materia prima. Serían necesarios más cambios profundos y estructurales, por ejemplo, en el mercado laboral europeo para garantizar la viabilidad a largo plazo de una relocalización.

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

En Temper implementamos la transformación digital en todos nuestros procesos de fabricación y venta, aplicándola también a nuestros productos.

Actualmente, seguimos apostando por las relaciones cercanas y duraderas con nuestros clientes, aportando valor añadido con soporte técnico pre y posventa, servicios adicionales y personalizados, desarrollo de nuevos pro-

ductos. Sin duda la pandemia ha impulsado el canal online que Temper desarrolla con el objetivo de mejorar ese soporte técnico personal, la visibilidad de nuestras marcas y productos.

Asumimos la responsabilidad de garantizar un acceso inmediato y sin barreras a una información técnica detallada y transparente, certificados de calidad, formaciones, tener una presencia activa en las RRSS y foros profesionales para nuestros clientes finales, los instaladores y/o prescriptores, arquitecturas e ingenierías. Respetando siempre el canal de venta. Con lo cual, suministramos toda la información requerida en los formatos BMECAT, códigos ETIM y EAN, tarifas, fotos, etc a los distribuidores, nuestros clientes directos, para estar presente en sus e-commerce.

Por otra parte, todas nuestras referencias van evolucionado con la incorporación de modelos con wifi o tecnología NFC (Near Field Communication) facilitando la comunicación del producto con el cliente que hace posible reducir los tiempos de programación e instalación.

Consideramos que la digitalización y conectividad de nuestros productos son la clave para su eficiencia y relevancia los próximos años.

## “Todos nuestros clientes están con ansias de nuevos proyectos, de la reactivación de la economía y de la vuelta a la normalidad”

Finalmente, estamos desarrollando nuestra gama de Domótica bajo la marca Icasa y con app propia ICASA+ para implementar la digitalización en los hogares, aportando una solución final ajustable y totalmente integral. Como siempre, garantizamos sostenibilidad, inversión óptima, rentabilidad a nuestros clientes, calidad y eficiencia.

### Finalmente ¿qué diría sobre las perspectivas de la economía española y de sus sectores de interés en el medio plazo?

Estamos en la época [diciembre 2021] de planificación de presupuestos para 2022, revisión de presupuestos estratégicos a medio y largo plazo, preparación de nuestro nuevo catálogo 2022 que renovamos y ampliamos cada año. Empezamos con muy buenas expectativas. Tanto por los Fondos europeos Next Generation con especial foco en movilidad sostenible, rehabilitación y digitalización del parque inmobiliario e infraestructuras y las energías renovables, como por la actitud de nuestros clientes, entre ellos, los que nos visitaron en nuestro stand en la reciente feria EFICAM: todos están con ansias de nuevos proyectos, la reactivación de la economía y vuelta a la normalidad.

Sin embargo, somos conscientes que el dinero europeo se acabará y depende de nosotros canalizarlo en proyectos reales que garanticen la competitividad y viabilidad a largo plazo de nuestra economía europea y nuestros proyectos particulares.

Per aspera ad Astra, “A las estrellas por el camino más difícil”...en Temper seguimos avanzando.



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

# “ESTOY CONVENCIDO DE QUE NO HAY NINGUNA EMPRESA QUE ESTÉ HACIENDO LO MISMO QUE HACE TRES, CUATRO O CINCO AÑOS”

Sobre el impacto de la subida de los precios de energía y materias primas, Jose Castro señala en esta entrevista: “Estamos hablando de una situación complicada a nivel global. No es una cuestión particular que afecte solo a determinados sectores, por lo que el impacto en la actividad es importante y cualquier valoración que puedas hacer a corto es muy probable que en días haya que cambiarla”.

## ¿Habrá subida de precios?

Pues todo dependerá de los costes que podamos tener. Por supuesto, si evolucionan como hasta ahora, los precios deberán ir adaptándose a cada nueva situación.

## ¿En su opinión debería relocarse la producción mas cerca de los clientes?

En nuestro caso en particular todas nuestras plantas están en España y no tenemos producción fuera de aquí. Evidentemente, cuanto más cerca esté el producto, menos posibilidades hay de demoras en las entregas. Top Cable invierte continuamente en sus instalaciones industriales para poder dar el mejor servicio. Por otro lado es importante que las previsiones sean lo mas concretas posibles y con suficiente antelación para no tener problemas de suministro.

## Con respecto a la instalación, ¿cómo cree que podría incentivarse?

Creo que la profesionalización y la especialización son factores importantísimos en cualquier

## “Top Cable invierte constantemente en sus instalaciones industriales para dar el mejor servicio”

sector. La formación profesional, denostada durante años, está volviendo a emerger y es una fuente básica para el acceso al mercado laboral de los jóvenes. Con la tasa actual de paro en estas franjas de edades, creo que es vital que lo vean como una oportunidad laboral y a buen seguro de futuro.

## ¿Qué debería cambiar en la profesión de instalador(a)?

Diría que sobre todo la diversificación. Las nuevas generaciones vienen pisando fuerte y con visiones muy diferentes a las que hay actualmente, tienen que tener claro que ser una empresa global implica la introducción en nuevos nichos de mercado que les puedan aportar diferentes soluciones y les hagan tener una ventaja competitiva respecto a su competencia.

## ¿Top Cable cambiará en algo su política de apoyo a los(as) profesionales del sector?

Para Top Cable lo mas importante es seguir siendo importante dentro del sector, y para esto necesitamos saber las necesidades de toda la cadena, ir adaptándonos a los nuevos mercados, ampliando nuestra gama de producto y garantizando la calidad y el suministro de nuestros productos. Nuestro apoyo a los profesionales del sector es incondicional y siempre trabajamos para que aún sea mejor.

## ¿Cómo cree que evolucionará la manera de promocionar y vender los productos y servicios de Top Cable?

Nuestra evolución tiene que ir encaminada a la prescripción de nuestros productos. Es muy importante que a todos los niveles se conozcan bien todas las bondades del producto. Tenemos que conseguir

“La formación profesional está volviendo a emerger y es una fuente básica para el acceso al mercado laboral de los jóvenes”

**“Nuestro apoyo al sector es incondicional y siempre trabajamos para que aún sea mejor”**

vender soluciones y olvidarnos de sectores / productos donde lo que prima sea el precio. Soy un convencido de que no solo en nuestro sector, sino en todos, o eres diferente o eres barato, y debemos ir de la mano de toda la cadena para poder vender el producto que toca al precio que realmente vale.

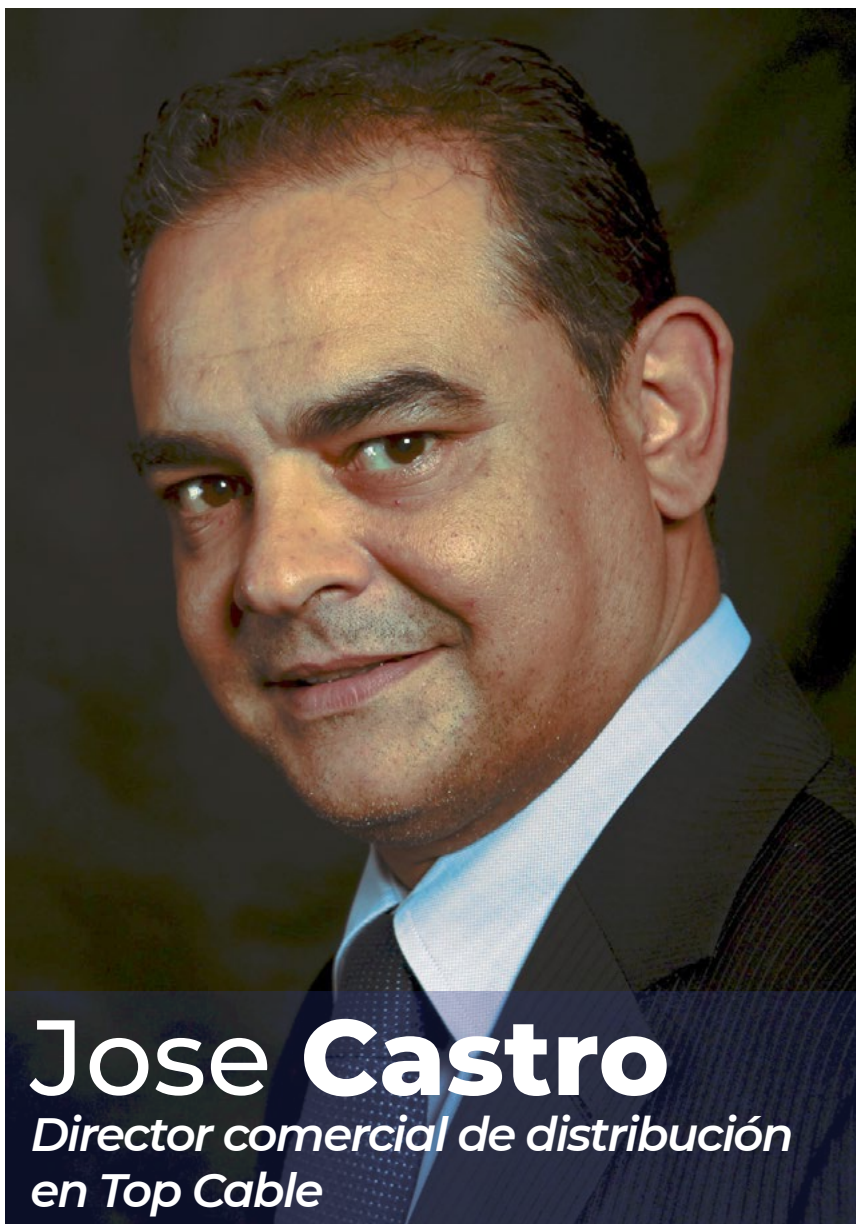
**¿Están implementando nuevos instrumentos de comunicación, promoción y venta de cara al futuro?**

Estoy convencido de que no hay ninguna empresa que esté haciendo lo mismo que hacía hace tres, cuatro o cinco años. No nos queda otra que evolucionar, adaptarnos a las nuevas situaciones, mejorar sistemas, etc. En Top Cable estamos en constante movimiento. Actualmente hemos creado un campus para ayudar a la formación de distribuidores, instaladores, usuarios finales, etc. con una muy buena aceptación por parte de todos ellos.

**¿Qué papel juega la digitalización en esta área?**

Muy importante. Los jóvenes llegan con otras miras y ellos no ven el mundo de otra manera que no sea a través de las nuevas plataformas. Cada día tenemos mas información en formatos muy diferentes y tenemos que estar al nivel de esta nuevas generaciones, aunque la digitalización no es solo para ellos. Todos debemos sumar al respecto.

**“Tenemos que conseguir vender soluciones y olvidarnos de sectores o productos donde lo que prima sea el precio”**



**Jose Castro**  
*Director comercial de distribución en Top Cable*

**¿Cuál es la política de Top Cable en RSC?**

Desde nuestros inicios, hace ya más de 30 años, siempre hemos tratado de minimizar el impacto que genera nuestra actividad productiva. Tenemos un programa interno de sostenibilidad, denominado “Movingreen”, donde hemos establecido una serie de parámetros de medición y unas líneas de mejora que vamos monitorizando de manera constante.

**¿Cuál es el encaje del teletrabajo en su empresa?**

Implantamos el teletrabajo en la época de confinamiento total. Progresivamente se ha ido volviendo a la normalidad. A no ser que sean casos excepcionales, el 100% de la plantilla está físicamente en sus puestos de trabajo.



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



# NUEVA GAMA DE MECANISMOS DE DESCARGA CON DETECCIÓN POR INFRARROJOS DE JIMTEN

Su tecnología sin contacto la hace ideal para espacios públicos ya que evita riesgos innecesarios ante virus y bacterias

Jimten, compañía especializada en la fabricación y distribución de soluciones plásticas para la conducción de fluidos perteneciente al Grupo Aliaxis, ha anunciado el lanzamiento de una **nueva gama de soluciones** que permite activar la descarga de inodoros tradicionales de forma automática sin necesidad de contacto gracias a un sensor de infrarrojos integrado en el pulsador. Disponible ya en el mercado, el nuevo pulsador de sistema infrarrojos resulta el más adecuado para baños ubicados en espacios públicos —hoteles, restaurantes, oficinas, hospitales, gimnasios y colegios— ya que es óptimo para su uso intensivo y permite realizar cada descarga de manera cómoda y segura, evitando riesgos innecesarios ante bacterias o virus como el COVID.

## Larga durabilidad

El nuevo sistema de Jimten es práctico y duradero, en la medida en que no requiere de toma eléctrica, ya que funciona con baterías reemplazables, fáciles de instalar y sustituir. De gran duración (hasta un año), señalizan la existencia de batería baja cuando se están agotando por medio de una luz parpadeante. Además, el nuevo mecanismo inteligente de descarga no solo funciona por infrarrojos detectando las señales a aproximadamente 5cm, sino también de forma manual, favoreciendo ambas opciones de uso. De este modo, aunque la batería se agote, puede seguir funcionando en modo manual.

## Ahorro de agua

El nuevo pulsador de cisterna con infrarrojos de Jimten adapta la descarga en función del tiempo que la mano se sitúe frente al botón. Así, realizará una descarga doble, de seis litros, en el caso de que esté menos de dos segundos, y simple, de tres litros, si se mantiene durante más de dos segundos, lo que facilita el ahorro de agua (litros aproximados, en función de la forma del tanque).

**El nuevo pulsador de infrarrojos es adecuado para baños en espacios públicos, ya que evita riesgos innecesarios ante bacterias o virus como la COVID**



**El nuevo pulsador de cisterna con infrarrojos de Jimten adapta la descarga en función del tiempo que la mano se sitúe frente al botón**

Cabe destacar, asimismo, que Jimten es, de momento, la única compañía en el mercado que ofrece un pulsador compatible con toda su gama 3G de productos, así como con la base Roca. La nueva gama de infrarrojos de Jimten está compuesta por:

- **S-585:** Mecanismo completo de doble descarga con accionamiento por infrarrojos para cisterna equipada con base Roca. Permite un ajuste de nivel residual y descarga pequeña. Funciona con 4 pilas LR6 y es válido para cisternas con diámetro de pulsador de 40 mm.
- **A-148:** botón pulsador por accionamiento de infrarrojos para mecanismos 3G, con testigo led incorporado. Funciona con 4 pilas LR6 (no incluidas) y permite una descarga manual.



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

# clever

G R I F E R Í A

## iClever Plus

Panel táctil digital



- Fácil de utilizar
- Tecnología termostática
- Perfiles personalizables
- Sistema seguro



Made in Spain

MODERNIZA  
TU BAÑO,  
FUNCIONALIDAD Y  
TECNOLOGÍA CON  
iClever Plus

Más información: [www.griferiaclever.com/iclever-plus](http://www.griferiaclever.com/iclever-plus)

# ABB ABILITY™ ENERGY AND ASSET MANAGER

ABB ha comunicado el lanzamiento de la nueva solución digital ABB Ability™ Energy and Asset Manager, como parte de la nueva oferta de productos y servicios digitales del negocio Electrification de ABB.

**ABB Ability Energy and Asset Manager** es la solución que integra la gestión energética y de activos en una única plataforma digital *multi-site*. La nueva solución de ABB permite crear el gemelo digital de los activos conectados y supervisar el comportamiento del sistema de distribución de energía de las instalaciones en un entorno web personalizable y ultra intuitivo. ABB Ability™ Energy and Asset Manager convierte los datos en información útil que ayuda a los clientes a minimizar costes, reducir riesgos y maximizar el rendimiento y la seguridad de sus operaciones.

## Arquitectura integrada

La nueva solución digital permite integrar toda la cadena de electrificación de edificios, industria y transporte, en una única herramienta web ultra intuitiva, a través de los dispositivos inteligentes de ABB que aseguran el flujo de energía desde la acometida MT hasta el último consumo en BT.

La nueva pasarela ABB Ability™ Edge Industrial conecta de forma Plug&Play los datos de los dispositi-

**ABB Ability™ Energy and Asset Manager convierte los datos en información útil que ayuda a los clientes a minimizar costes, reducir riesgos y maximizar el rendimiento y la seguridad de sus instalaciones**



## Ventajas y beneficios

Las soluciones digitales de ABB transforman digitalmente el negocio para ayudar a:

- Tomar decisiones basadas en datos.
- Mejorar la fiabilidad de sus activos.
- Aumentar la flexibilidad de sus instalaciones.
- Reducir costes.
- Optimizar el confort de los usuarios.
- Asegurar el ROI de sus inversiones.

ABB Ability Energy y Asset Manager permite a los usuarios a aumentar el rendimiento de su negocio ahorrando hasta:

- 20% de la factura de energía.
- 40% de los costes de mantenimiento.
- 100% costes no programados.
- 30% de los costes operativos.

vos digitales a la interfaz web de la solución ABB Ability™ Energy and Asset Manager.

La nueva pasarela de ABB permite además integrar datos de consumos de medidores de agua o de gas genéricos que puedan haber en la instalación, para cubrir todos los consumos energéticos del usuario.

## Modelo de negocio

ABB Ability™ Energy and Asset Manager es una solución comercializada en forma de servicio digital, en base a suscripciones anuales que permiten el acceso a las diferentes funcionalidades de la plataforma. Este modelo de negocio SaaS (en inglés *Software as a Service*) ofrece los siguientes beneficios principales al cliente:



## La nueva solución de ABB permite crear el gemelo digital de los activos digitales conectados y supervisar el comportamiento del sistema en un entorno web personalizable y ultra intuitivo.

- Usar un servicio basado en software probado sin realizar ninguna inversión (CAPEX) del mismo, ni tener ningún equipo dedicado a su mantenimiento.
- Acceder de forma inmediata a los beneficios del software sin esperar tiempo alguno de desarrollo, implementación ni validación.
- Pagar solamente por las funcionalidades y el tiempo que usas dicho software, pudiendo ir ampliando los paquetes de servicios que adquieres lo hacen.
- Aprovechar toda la tecnología de Ciberseguridad de última generación del proveedor para proteger tus datos

### ABB Ability™ Provisioning Tool

La nueva solución también incluye una herramienta digital de configuración y puesta en marcha que permite a todos los *partners* de ABB ofrecer un servicio ágil y fiable a sus clien-

La nueva solución también incluye un proceso de puesta en marcha rápido e intuitivo que permite a todos los *partners* de ABB ofrecer un servicio ágil y fiable a sus clientes finales

## Funcionalidades principales

Gestión energética:

- **Monitorización.** Visualizar la información relevante mediante Widgets pre-configurados y personalizables y compartirlos con sus colaboradores.
- **Reporting.** Recibir informes periódicos automáticos en Excel o PDF con la información más relevante de cada planta.
- **Alertas.** Personalizar alertas inmediatas del estado de sus instalaciones vía email o SMS para anticiparse a fallos.
- **Auditoría.** Descubrir todos los consumos escondidos e ineficiencias y controlar sus KPIs energéticos.
- **Gestión de costes.** Comprobar los consumos y asignar tarifas para identificar los costes reales de las operaciones.
- **Múltiples servicios de energía.** Integar el consumo de agua, gas u otras fuentes de energía en la misma plataforma de forma unificada.

Gestión de activos:

- **Salud de los activos.** Supervisar el estado de salud de la instalación eléctrica y descubrir el diagnóstico de cada dispositivo conectado.
- **Eventos.** Notificar eventos y alarmas al personal colaborador de las instalaciones para anticiparse a cualquier riesgo.
- **Gestión de activos.** Acceder a una visibilidad total de la base instalada, a su estado real de forma continua, su documentación técnica y al histórico de actividades de mantenimiento.
- **Mantenimiento predictivo.** Optimizar el coste de mantenimiento de los activos gracias a los algoritmos de análisis predictivos de la plataforma.
- **Actividades de mantenimiento.** Programar y realizar el seguimiento de las actividades de mantenimiento de cada activo para aumentar el rendimiento de su equipo humano.
- **Reporting.** Configurar informes automáticos de seguimiento del estado y rendimiento de sus activos.

## ABB Ability™ Energy and Asset Manager se comercializa en forma de servicio digital, en base a suscripciones anuales

tes finales, aportándoles una solución tecnológica innovadora escalable.

ABB ofrece a empresas de servicios energéticos, integradores e instaladores la posibilidad de adherirse a su programa de Partners para certificarse en las soluciones digitales ABB Ability™ y acceder a nuevas oportunidades de negocio de forma conjunta.



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

Dos normas nuevas para una mayor sostenibilidad

# PÁSATE A LA ILUMINACIÓN LED DE FORMA SENCILLA

Philips facilita todo lo que debes saber sobre el Reglamento de diseño ecológico (SLR) y el Reglamento de etiquetado energético (ELR) de la UE. Además: un resumen completo de las alternativas LED de Philips recomendadas para que la transición sea sencilla.

Desde septiembre de 2021, la UE ha implementado dos regulaciones actualizadas, ambas con el objetivo de ampliar aún más el liderazgo del sector de la iluminación en materia de sostenibilidad al ofrecer un significativo ahorro de energía en los productos y sistemas de iluminación.

La normativa ya no distingue entre módulos, lámparas y luminarias, y ahora solo se refiere a fuentes de luz. Por ello, la medición de la eficiencia energética, por ejemplo, solo se hará en la fuente de luz. En el futuro, las características relevantes del producto se documentarán de nuevo en la base de



Desde septiembre de 2021, la UE ha implementado dos regulaciones actualizadas, ambas con el objetivo de ampliar aún más el liderazgo del sector de la iluminación

datos EPREL (Base de datos europea de productos para el etiquetado energético).

## Dos normas nuevas

Te facilitamos todo lo que debes saber sobre el Reglamento de diseño ecológico (SLR) y el Reglamento de etiquetado energético (ELR) de la UE. Además: un resumen completo de las alternativas LED de Philips recomendadas para que la transición sea sencilla.

Productos afectados	Eliminación gradual*		Alternativas LED de Philips
	Sept. 2021	Sept. 2023	
<b>Lámparas fluorescentes compactas</b> CFL (E14, E27 etc.) Con balasto integrado			
<b>Lámparas halógenas de bajo voltaje</b> MR16/T1 & R111			
<b>Lámparas halógenas de alto voltaje</b> R7s >2700 lm <b>Continúan:</b> R7s <2700 lm			
<b>Lámparas GLS T22/T25</b> (P ej., para uso en neveras, máquinas de coser) <b>Continúan:</b> Lámparas de horno			
<b>Cápsulas halógenas</b> G9 / G4 / GY6.35 <b>Continúan:</b> Lámparas de horno			
<b>Lámparas fluorescentes lineales</b> T12 <b>Continúan:</b> Lámparas HID / T5			 <small>*Sustitución en formato T8</small>
<b>Lámparas fluorescentes lineales</b> T8 600 mm, 1200 mm, 1500 mm <b>Continúan:</b> Lámparas HID / T5			
<b>Otras lámparas continuas</b>			
<b>Lámparas infrarrojas</b> – tipos GLS PAR38 y R/BIR			
<b>Luz decorativa de noche</b> – T17/T25 (<60 lm)			
<b>Incandescencia Bajo Voltaje</b>			

\*Los productos ya fabricados con anterioridad a Septiembre 2021 pueden seguir vendiéndose después de estas fechas, pero ya no podrán seguir fabricándose

## Pásate a la iluminación LED

Los productos que no alcancen la eficiencia mínima que requiere la SLR ya no podrán fabricarse ni comercializarse a partir de determinadas fechas. Utiliza este resumen general para ver qué lámparas se verán afectadas y qué lámparas LED de Philips pueden servir para la sustitución sin problemas.

Sustituye una lámpara obsoleta por una lámpara sobrealimentada. La iluminación LED de Philips te ofrece una calidad inmejorable, soluciones fáciles de instalar para cada aplicación y una asistencia accesible antes, durante y después de cada proyecto.

Nunca ha sido tan sencillo para los verdaderos profesionales pasarse a la iluminación LED: consulta el documento del **código QR** de esta página para ver la lista de alternativas LED de Philips recomendadas, eficientes y rentables para las lámparas que dejan de comercializarse a partir de septiembre de 2021.



Para ver la lista de alternativas LED recomendadas de **Philips** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

**PROMOCIÓN  
EXCLUSIVA  
INSTALADORES**

# Bienvenido a la **Calefacción Inteligente**

Por la compra de **3**  
**Termostatos Netatmo**

llévate **gratis tu**  
**Estación Meteorológica  
Inteligente Netatmo**

Pide la tuya en:  
[legrand.es/promo-termostatos](http://legrand.es/promo-termostatos)



Temperatura



Humedad



Calidad del aire



Avisos de  
ventilación

...y más!

PROMOCIÓN VÁLIDA DEL 1 DE OCTUBRE AL 31 DE DICIEMBRE\*

Disponible en distribuidores adheridos a la promoción,  
exclusiva para instaladores profesionales.  
No acumulable a otras promociones de Legrand Group.

\*Obsequio disponible hasta agotar existencias.



**Netatmo**

Tu hogar, simplemente  
más inteligente

Una marca de **legrand®**



# ARISTON PRESENTA UN BUSCADOR DE SUBVENCIONES PARA AEROTERMIA

Según datos de la Unión Europea, el 75% del parque inmobiliario de la UE es ineficiente desde el punto de vista energético. Con los fondos NextGeneration se busca modernizar los edificios y la forma en que estos consumen energía, tanto en la calefacción, como para el calentamiento de agua corriente sanitaria. Además, esta modernización apuesta por realizar una transición hacia equipos inteligentes y sostenibles.



Dado que el coste de esta adaptación suele ser uno de los principales obstáculos que un usuario se encuentra para introducirse en esta renovación, la Unión Europea ha lanzado una serie de ayudas económicas con las que facilitar la adquisición e instalación en viviendas residenciales.

Estos fondos son los conocidos como NextGeneration y con ellos se han elaborado una serie de ini-

**Ariston lanza una nueva iniciativa con el objetivo de asesorar a todos aquellos usuarios que deseen tramitar la subvención de aerotermia para su vivienda**

**El Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia del Gobierno facilita a las comunidades autónomas la puesta en marcha de subvenciones para la instalación de aerotermia en viviendas**

ciativas como las que se publicaron el pasado 30 de DICio de 2021 en el Real Decreto 47/2021: autoconsumo, almacenamiento y sistemas térmicos renovables.

Ayudas del Gobierno para aerotermia

Con motivo del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia elaborado por el Gobierno, las comunidades autónomas están poniendo en marcha las diferentes subvenciones en forma de ayudas económicas para la instalación de equipos de aerotermia en viviendas.

Debido a que el proceso de tramitación de las subvenciones dependerá de cada una de las comunidades autónomas, y que debe ser el propio propietario quien solicite la subvención, puede darse el caso de que el usuario no disponga de toda la información necesaria haciendo así el proceso puede ser un poco complicado.

Es por ello que Ariston lanza una nueva iniciativa con el objetivo de asesorar a todos aquellos usuarios que deseen tramitar la subvención de aeroterminia para su vivienda. Con el nuevo **buscador de subvenciones de aeroterminia de Ariston**, los usuarios pueden disponer de toda la documentación propia de la convocatoria, así como asesoramiento acerca de la cuantía que pueden recibir con los productos de aeroterminia Ariston o qué solución es la más adecuada para su caso.

¿Quiénes pueden solicitar estas subvenciones? Como es habitual en este tipo de subvenciones, el solicitante deberá cumplir una serie de requisitos para poder recibir esta ayuda económica. Estos requisitos son:

- La subvención va destinada al **sector residencial**, por lo que solo podrá aplicarse para equipos en viviendas y no en negocios.
- Serán actuaciones y presupuestos a subvencionar aquellos realizados **a partir del 1 de julio de 2021**.

Existen 3 tipos de instalaciones que pueden ser subvencionadas:

- **Instalación de productos renovables** (en caso de aeroterminia, tiene que tener un COP estacional > 2,5 con su correspondiente certificado)
- **Instalación/Adecuación de sistemas complementarios** como Suelo Radiante, Radiadores y Fancoils
- **Desmantelamiento instalación previa** (solar térmica y biomasa)
- Será obligatorio incluir un sistema de monitorización de la energía producida y del consumo energético diario, mensual y anual accesible por móvil mediante aplicaciones como [Aqua Ariston Net](#).
- Una misma actuación no puede recibir otra subvención (si que puede recibir un beneficio fiscal)

**La subvención va destinada al sector residencial, por lo que solo podrá aplicarse para equipos en viviendas y no en negocios**



## El nuevo buscador de subvenciones de aeroterminia de Ariston, los usuarios pueden disponer de toda la documentación propia de la convocatoria

- El propietario de la instalación es el beneficiario de la subvención y el que debe realizar la solicitud de la misma.
- La instalación debe permanecer de su propiedad durante un mínimo de 5 años.

En el caso de que cumplas todos los requisitos anteriores, puedes acceder al **buscador de subvenciones de aeroterminia de Ariston** y encontrar toda la información para la tramitación en tu comunidad. Además, también podrás contactar con los expertos de Ariston en el caso de que no sepas qué equipo es el ideal para tu vivienda o si tienes alguna duda relacionada con la solicitud de la ayuda.



Para acceder al buscador de subvenciones para aeroterminia de Ariston escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

agardio.manager

# CONSUMO DE ENERGÍA EN EDIFICIOS TERCIARIOS: VER MÁS, AHORRAR MÁS



La gestión energética responsable en los edificios es una preocupación para varios países del mundo tanto en el ámbito empresarial, político y social. La eficiencia energética en el edificio depende notablemente de mejoras en los materiales y métodos de construcción pero también en la distribución y uso de la energía, en su supervisión y control.

Hager responde a las exigencias de la gestión energética responsable en los edificios con **agardio.manager** que se posiciona como el sistema de seguimiento multienergía esencial para visualizar y controlar todos los parámetros de calidad y consumo de su red eléctrica. La solución concreta, simple y justa para cumplir con la IEC 60364 y facilitar la obtención de la certificación ISO 50001.

## Ver más para tomar mejores decisiones

Un sistema de monitorización de energía hecho por profesionales para profesionales.

Claro, directo, informativo, sencillo. Donde quiera que estés, podrás obtener información importante sobre el consumo energético y la calidad de la red. Comparar tendencias actuales con su historia. Confiar sólo en información fiable y actualizada.

Todos los valores pueden ser exportados de forma periódica en formato CSV para procesamiento posterior, por ejemplo en Microsoft Excel.

**agardio.manager controla el presupuesto con datos almacenados en local, para que el usuario sea siempre el propietario de las informaciones de explotación del edificio**

**El sistema de monitorización sigue de cerca el estado de todos los equipos interconectados, desde el cuadro general, los cuadros secundarios, hasta los pequeños cuadros de circuitos finales**

## Medir donde vale la pena

El sistema de monitorización sigue de cerca el estado de todos los equipos interconectados, desde el cuadro general, los cuadros secundarios, hasta los pequeños cuadros de circuitos finales.

**Centralizado.** El verdadero corazón del sistema agardio.manager es, un pequeño pedazo de tecnología; tiene solo seis módulos de ancho pero es poderoso. Registra y permite consultar en tiempo real las actividades de un máximo de 31 dispositivos Modbus.



Para más información sobre agardio.manager de Hager escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.



# INJERTO MULTICONECTOR PARA EVACUACIÓN DE AGUAS RESIDUALES

El injerto multiconector **adequa Molecor** es un accesorio para la evacuación de aguas que facilita la conexión de los aparatos sanitarios a la bajante y permite conectar dos núcleos húmedos adyacentes (WC, lavabos, duchas, bañeras, etc).

La innovación de dicho injerto reside en el diseño de su cámara de descompresión, que protege a los aparatos del vaciado de los cierres hidráulicos, **impidiendo el desifonaje** de los aparatos sanitarios sin necesidad de colocar ventilación secundaria, independientemente de la altura del edificio, según norma UNE EN 12056-2, impidiendo la entrada de malos olores a la vivienda.

Su diseño compacto permite un **ahorro de espacio** respecto a la solución tradicional de injerto más tapón de reducción y ajustar la dimensión de los patinillos. El ahorro en costes es significativo, además, pudiendo prescindir del entramado de tuberías paralelo a la bajante principal, con el consiguiente ahorro de espacio.

Su **instalación es muy sencilla**, pues se trata de una pieza práctica y polivalente. Se realiza bajo forjado o embutido, garantizando la correcta pendiente de los tubos y de la evacuación de aguas.

En su estructura cuenta con un bloque superior con tres entradas hembras para conectar los accesorios necesarios según el diseño de la instalación sanitaria, y dos reducciones 50/40, lo cual permite un gran número de combinaciones para la evacuación de aguas. Está disponible en los diámetros 100 y 110 en la gama de evacuación gris. Está concebido siguiendo las especificaciones del **Código Técnico de la Edificación (CTE)**, donde se recomienda que las acometidas se conecten directamente a la bajante con una inclinación de 45°.

En la actualidad las empresas se han visto obligadas a adaptar rápidamente sus productos a la época de



**Su diseño compacto permite un ahorro de espacio respecto a la solución tradicional de injerto más tapón de reducción**

pandemia Covid-19 en la que nos encontramos inmersos.

Los Ministerios de Sanidad y Transición Ecológica y el Reto Demográfico publicaron en julio de 2020 un documento de **recomendaciones para los sistemas de ventilación y climatización en edificios y locales para la prevención del contagio del SARS-COV-2**.

En dicho documento se cita entre las formas de contagios la vía fecal-oral. En los núcleos húmedos de las viviendas, y concretamente en los baños y aseos, ocurre que, al accionar la cisterna, pueden generarse aerosoles que quedan en el ambiente, y estos pueden constituir una vía de contagio importante.

**Si las tuberías de saneamiento del edificio no se encuentran correctamente ventiladas, los sifones, que actúan como mecanismos de barrera de entrada de olores incorporando una lámina de agua, pueden vaciarse y dejar vía libre a estos aerosoles.**

Es muy importante prestar atención a esta instalación y **asegurarse de una correcta ventilación** de la misma para impedir que se dé el fenómeno anterior.

En **adequa Molecor** contamos con varios productos destinados a la correcta ventilación de las redes de saneamiento de edificios, así como para la prevención del vaciado de los cierres hidráulicos de aparatos.

**adequa Molecor cuenta con varios productos destinados a la correcta ventilación de las redes de saneamiento de edificios, así como para la prevención del vaciado de los cierres hidráulicos**



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

# CÓMO ILUMINAR CON SMART LIGHTING ENTORNOS DIFERENTES

El departamento de proyectos de Beneito Faure realiza estudios de iluminación personalizados siguiendo las normativas internacionales de confort y prestaciones visuales. Mediante un software avanzado, ofrecen simulaciones a través de renders en 3D y presentan las mejores soluciones. Lo que sigue son solo tres ejemplos del trabajo que desarrollan.

## La iluminación LED ideal para la cocina

Es importante pensar qué uso le daremos a cada rincón de la cocina antes de decantarnos por una iluminación u otra y jugar así con distintos puntos de luz.

Para resolver la iluminación general nos decantamos por un *downlight* LED empotrado en el techo como el **Thessis**, que aporta una luz uniforme y constante gracias a su versatilidad.

Aun con la iluminación general resuelta habrá rincones que nos queden oscuros. Hay que tener en cuenta la opción de las tiras LED **Fine**, ideales para instalarse en zonas de trabajo como la encimera, la placa de cocción o la grifería. Además, las tiras LED **Fine** son compatibles con la gama **Box** de perfiles para tiras LED de **Beneito Faure**, con un servicio de ejecución y corte a medida. Siguiendo en la línea de iluminación técnica, habría la opción de los focos empotrables LED como los modelos **Pulcom**, **Pulsar** y **Nano Oxo**. Son luminarias que no están pensadas expresamente para cocina, pero de lo versátiles que son, pueden darle un aire decorativo y distinto en según que puntos del espacio.

Si queremos darle un toque de personalidad a la cocina e impresionar a los invitados, una iluminación decorativa como las familias **Atmos** y **Bora** son la mejor opción. Le dan un toque elegante si se colocan encima de la isla o la mesa de la cocina. Iluminan y decoran al mismo tiempo, ayudan a separar espacios y harán de esa zona de reunión el elemento central de tu cocina.

Con estas pinceladas conseguiremos una iluminación acogedora y funcional que de respuesta a todas las necesidades.



**Los proyectores orientables de la familia Oxo permiten resaltar una decoración, profundizar las paredes y crear una atmósfera mucho más confortable**



Para más información sobre iluminación de cocinas con productos de **Beneito Faure**, escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## Como iluminar una oficina con luces LED

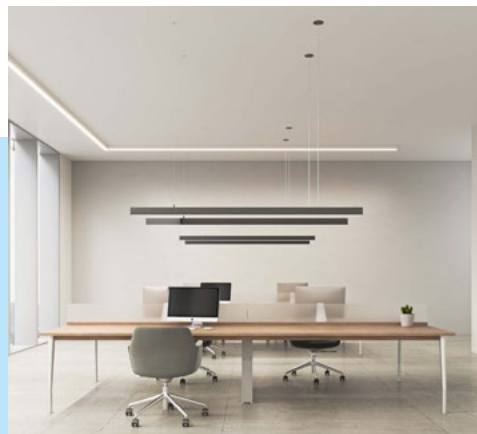
Una buena práctica para prevenir la fatiga visual que pueden causar las pantallas de ordenador es utilizar una iluminación regulable y con un nivel de deslumbramiento (UGR) adecuado. La luz general es imprescindible. Se sitúa en el techo y ofrece la suficiente luminosidad para poder iluminar todo el despacho. **Oxo** sería una buena opción, el foco proyector LED con una óptica de 60° de apertura funcionaría a la perfección. El modelo **Pulsar** de 8W también sería una buena opción para cumplir con esta funcionalidad.

Para las zonas propiamente de trabajo, es necesario tener una luz directa con un UGR adecuado.

### Para reforzar zonas oscuras, pasillos o destacar algún punto de la sala podemos tener en cuenta los modelos Tram y Nice

Una buena opción sería la luminaria **Time**, que además es modular y puede crearse a medida con tramos cortos o más largos, instalarse empotrada al techo, o bien flotando. La luminaria **Dual** podría cumplir con la misma función, además de generar tanto luz directa como indirecta, ya que proyecta luz por su parte inferior y también por la superior. Por otro lado tendríamos el modelo **Nexus**, que permite varias temperaturas de color e intensidades de luz, una regulación necesaria para evitar deslumbramientos y sentir en todo momento una sensación visual agradable y cómoda.

Las luces señalizadores como la **Grow** pueden ser una buena opción para delimitar espacios, mientras que la familia **Bora** es ideal para resaltar una mesa de reuniones o un punto de encuentro.



Para más información sobre la iluminación de oficinas con productos de **Beneito Faure**, escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## Tecnología Tuya Smart: Iluminación inteligente

La tecnología Tuya permite gestionar la iluminación mediante la aplicación de móvil Tuya Smart App.

Entre sus múltiples beneficios, cabe destacar la opción de encendido y apagado, la graduación de intensidad y el cambio de temperatura de color del producto. En [este tutorial](#) puede verse el manejo de la interfaz de usuario de la aplicación junto al producto **Tram Encastrar**.

Existen dos opciones para sincronizar los productos con la aplicación. La primera opción es mediante la sincronización automática. Únicamente será necesario hacer clic al botón (+) y seleccionar los dispositivos detectados por Bluetooth.

La segunda opción es mediante la sincronización manual. Para ello, deberemos hacer click en el botón (+) y en Fuente de Luz del apartado Iluminación. Seguidamente tendremos que encender y apagar manualmente el interruptor tres veces hasta que el producto parpadee, y a continuación será detectado.

En [este vídeo](#) pueden verse las dos formas de sincronizar productos a la aplicación.

Una de las mejores herramientas que tiene la aplicación Tuya Smart es la posibilidad de [crear grupos de productos](#), con el objetivo de realizar acciones masivas a un grupo de dispositivos en concreto.

**Beneito Faure incorpora en su colección cada vez más productos con la tecnología Tuya capaces de ser gestionados mediante la aplicación de móvil Tuya Smart App**



Para más información sobre la tecnología de iluminación Tuya de **Beneito Faure** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.



# ZENIT, LA SERIE MODULAR DE NIESSEN

Nuestras necesidades en el hogar van cambiando y evolucionando. Por ello, las soluciones que nos acompañan en nuestro día a día, deben poder responder a cualquier función que le requiramos como usuario y tener una versatilidad que no olvide el diseño ni la estética de los espacios.

**Zenit**, la serie modular de Niessen, evoluciona con el mercado y sus necesidades estéticas y funcionales. Su polivalencia se ajusta a instalaciones tradicionales (con interruptores y enchufes convencionales), a espacios conectados y domotizados, pasando por las zonas exteriores.

Además, cuenta con diferentes opciones de acabados que ofrece:

- Colores blanco, antracita, plata y cava.
- Acero inoxidable.
- Cristales blanco, negro, perla, champán y café.
- Madera wengué.
- Pizarra.

La flexibilidad de sus combinaciones no interfiere en la instalación: su montaje frontal, el incremento del espacio en la caja, sus cómodos empujadores o su sistema de conexiones automáticas proporcionan un promedio del 40% de tiempo de ahorro en la instalación.

Una de las claves fundamentales es el bastidor:

- Fabricado en acero galvanizado con tratamiento anticorrosivo único para asegurar la durabilidad.
- Con perfiles superiores e inferiores para un posicionamiento rígido del mecanismo.
- El acoplamiento entre bastidores es perfecto.
- Suministrado por separado para poder crear la instalación a medida.

**Los bastidores dobles y triples evitan dedicar tiempo a la corrección de la alineación de bastidores y se consigue ahorrar más de cinco minutos por vivienda**



**Los bastidores de la serie Zenit están fabricados en acero galvanizado con tratamiento anticorrosivo único para asegurar la durabilidad**

Gracias a su variedad de bastidores se adapta a cualquier tipo de espacio:

- Individual: con opción de instalar dos módulos estrechos o uno ancho (código N2271.9. Con garras: N2271.9 G)
- Doble: para combinar hasta cuatro módulos estrechos o dos anchos (referencia N2272.9).
- Triple: se pueden montar hasta seis funciones estrechas o hasta tres dobles (material N2273.9).

Los bastidores dobles y triples evitan dedicar tiempo a la corrección de la alineación de bastidores y se consigue ahorrar más de cinco minutos por vivienda. Zenit alcanza la cima del diseño, la diversidad, la polivalencia, las prestaciones y, por supuesto, la comodidad al presentar todas las facilidades en su instalación.



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

Looking ahead,  
going beyond expectations

*Ahead*  *Beyond*

**IE5**

## Soluciones EBARA para Equipos de Bombeo Eficiencia IE5

### Grupos de Presión de Alta Eficiencia IE5

**Ebara Premium Efficiency:** Una solución diseñada para aumentar la eficiencia energética individual de cada uno de sus componentes y operar luego como un conjunto perfectamente sincronizado.

Equipos formados por **Motores de Reluctancia Síncrona** que consiguen altísimos rendimientos y reducen las pérdidas del motor en casi un 40%, **Variadores de Velocidad** que adecúan el consumo a sólo el de la energía demandada y disminuyen el consumo energético hasta un 70% y **Componentes Hidráulicos** diseñados mediante técnicas de fluidodinámica computacional (CFD) permiten aminorar el empuje axial hasta un 90%.

Todas las características anteriores permiten a los equipos obtener no solamente grandes ventajas de eficiencia energética sino también beneficios operativos, medioambientales, financieros, productivos y de disminución del estrés mecánico con la consecuente larga vida útil del equipo.



### Grupos de presurización EBARA



Grifería comprometida con el medio ambiente

# CERTIFICACIONES DE SOSTENIBILIDAD EN LA EDIFICACIÓN

El cambio climático, la seguridad energética, la lucha contra la pobreza energética, y el ahorro energético-económico, son algunos de los motivos por los que alcanzar una mejor eficiencia energética resulta una buena idea para los países de la Unión Europea.

¿Qué papel juegan los materiales en el diseño de edificios más sostenibles? ¿Cómo podemos aumentar la concienciación de los usuarios finales? ¿Por qué necesitamos una edificación más sostenible? La edificación posee un gran potencial de ahorro energético, el 40% del consumo de energía y el 36% de emisiones de CO<sub>2</sub> pertenecen a edificios residenciales y comerciales. Según IDAE se considera que el consumo de energía destinada a la demanda de calefacción y ACS es más del 60% del consumo total doméstico.

Una edificación diseñada con pautas de criterios sostenibles y de alta eficiencia puede llegar a ahorrar el 50-70% de energía con respecto a los edificios tradicionales, traduciéndose en una disminución de los costos de funcionamiento del edificio. El consumo de agua es un 30-50% menor y el mantenimiento se reduce entre un 7-8%.

Un edificio con certificado de sostenibilidad ambiental aumenta la productividad de los ocupantes, ya que ha sido diseñado pensando en la calidad de los espacios habitables, cantidad de iluminación natural requerida, niveles acústicos adecuados, confort térmico, ventilación suficiente, etc. Todos estos as-

**Un edificio con certificado de sostenibilidad ambiental aumenta la productividad de los ocupantes, ya que ha sido diseñado pensando en la calidad de los espacios habitables**



**Según el INE el consumo medio de agua en los hogares españoles es de 132 litros/persona/día, cuando el recomendado es 100 litros/persona/día**

pectos primordiales para mejorar la calidad de vida y salud de los usuarios.

Estas certificaciones se basan en la incorporación en el proyecto de aspectos relacionados con el desarrollo sostenible de los espacios del edificio:

- El uso de energías alternativas.
- La eficiencia del consumo de agua.
- La eficiencia energética.
- Mejorar la salud y bienestar interior.
- La selección de materiales y el manejo de residuos de construcción y demolición.

A la hora del diseño de las instalaciones, hay varios elementos que contribuyen a mejorar la eficiencia energética de los edificios y reducir el consumo de un bien escaso como es el agua. En las instalaciones de climatización es básico realizar un correcto equilibrado hidráulico. En el caso de los grifos de baño y cocinas, el sistema de apertura en frío y utilizar limitadores del caudal máximo, es una solución.

¿Cuánta agua consumimos en casa? Según INE el consumo medio de agua en los hogares españoles es de 132 litros/persona/día, cuando el recomendado es 100 litros/persona/día. Cada cinco segundos con un grifo abierto perdemos un litro de agua. Según indica la Fundación Aquae, el 70% del agua consumida en los hogares españoles se utiliza en el cuarto de baño.



Con un caudal máximo de 6 l/min o por debajo según requerimientos, estos grifos son adecuados para conseguir certificaciones energéticas, como por ejemplo BREEAM®



¿Qué podemos hacer para ahorrar agua en casa? Ya sea por cuidar el medio ambiente, enseñar a nuestros hijos a cuidar el planeta o por economizar en la factura a final de mes, lo cierto es que hay muchas opciones para ahorrar agua en casa.

La gama de grifería Clever puede ayudar a ahorrar tanto en obra nueva como en reformas. Clever trabaja con su departamento de I+D para obtener griferías que ahorren agua y energía en nuestro uso diario. Gracias a nuestros cartuchos, aireadores y reguladores con limitador de caudal, diseñados especialmente para obtener un uso sostenible, es posible ahorrar agua y cuidar el planeta. Nuestra tecnología en los cartuchos Econature, Econature+Coldopen y Tech Air (Agua+Aire) está diseñada especialmente para obtener un uso sostenible en el que se evita el gasto innecesario de agua y energía.

**Cartucho EcoNature.** El sistema EcoNature consiste en un cartucho de 2 posiciones, calibrado desde fábrica, el cual ofrece un alto nivel de confort y facilidad de uso. El sistema se basa en un mecanismo situado en el interior de cartucho. Con un suave gesto suministra el caudal necesario para el uso cotidiano del grifo (ahorrando aproximadamente un 50% en el consumo de agua), si se desea el máximo caudal hay que ejercer una ligera presión en la palanca hacia arriba hasta alcanzar el máximo recorrido de la maneta. Este sistema produce un ahorro de agua del 35% respecto un cartucho estándar.

**Los cartuchos Econature, Econature+Coldopen y Tech Air (Agua+Aire) están diseñados especialmente para obtener un uso sostenible en el que se evita el gasto innecesario de agua y energía**

**Cartucho ColdOpen + EcoNature.** El sistema ColdOpen permite ahorrar agua caliente gracias al funcionamiento de la maneta. En su posición central, a diferencia del resto de grifería, no mezcla agua caliente y fría, sino que el agua es solo fría. Para obtener agua caliente o templada se debe girar la maneta hacia la izquierda.

El cartucho incorpora el sistema EcoNature y ColdOpen. Con este tipo de apertura obtendremos un ahorro no sólo en caudal, sino que también en agua caliente, por lo tanto, consiguiendo un ahorro del 41% respecto un cartucho estándar.

**Tech Air (Agua + Aire).** Los teléfonos y rociadores Clever usan la tecnología AIR Advanced. Inyectando aire antes de la salida del agua, se consigue dar volumen a las gotas reduciendo el consumo de agua hasta un 30%.

**Regulador con limitador de caudal.** Este sistema permite limitar el caudal máximo del grifo de lavabo o ducha, independientemente de la posición de la maneta, consiguiendo así un mayor ahorro de agua. Con un caudal máximo de 6 l/min o por debajo según requerimientos, estos grifos son adecuados para conseguir certificaciones energéticas, como por ejemplo BREEAM®.

Los grifos de baño y cocina Clever con estas tecnologías, están diseñada especialmente para obtener un uso más sostenible, en el que se evita el gasto innecesario de agua y energía. Estos certificados de sostenibilidad para edificios son aplicables en cualquier tipo de edificación, tanto del sector residencial como terciario.



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

La mayor y más simple apuesta de Simon para el hogar conectado

## SIMON 270

A lo largo de sus 105 años de historia, Simon ha tratado siempre de simplificar al máximo para resaltar lo esencial, entendiendo que lo simple lleva consigo valores como la cercanía, la honestidad y la practicidad. La colección Simon 270 es la materialización de esa búsqueda: para mejorar, simplifica.



El principal objetivo de Simon es acercar la conectividad a todos los hogares de una forma real y accesible, apostando por una serie conectiva que cuente con la calidad como lema.

Con Simon 270 se controlan todos los dispositivos Simon iO a través de los asistentes de voz o desde tu móvil con la Simon iO App. Los dispositivos electrónicos de Simon 270 funcionan incluso sin HUB, ya que siempre son conectivos con wifi, sin necesidad de ninguna instalación adicional.

La nueva colección se presenta en dos estéticas: Icon y Mínima.

**Con Simon 270 se controlan todos los dispositivos Simon iO a través de Amazon Alexa, Hey Google o desde un móvil con la Simon iO App**



**Se ha conseguido la simplificación total del mecanismo, siendo 100% pulsante para ofrecer al usuario la máxima superficie de accionamiento con la mano**

De diseño neutro y atemporal, la estética Icon de Simon 270 se integra tan bien en cualquier espacio, que parece que siempre hubiera estado ahí.

En el caso de la estética, mínima. Su tecla es esbelta y el CLEAN schuko se enrasa con la pared, buscando la mínima intrusión consiguiendo una superficie plana. Se ha conseguido la simplificación total del mecanismo, siendo 100% pulsante para ofrecer al usuario la máxima superficie de accionamiento con la mano.

La simplificación de esta serie alcanza incluso el proceso de instalación. Se han mejorado las conexiones eléctricas y las fijaciones mecánicas, además de incluir un bastidor metálico múltiple de fácil colocación que asegura una instalación perfectamente alineada. Es posible personalizar los módulos combinando funciones a partir de los marcos disponibles. La nueva S270 ofrece una selección de 8 acabados pensados para que encajen en cualquier estilo: blanco, negro mate, aluminio, titanio, cava, bronce, oro y cobre.

Descubre más: [simonelectric.com/simon-270](http://simonelectric.com/simon-270)



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





# Los profesionales para el armario de control

## Fuentes de alimentación para un funcionamiento fiable de la instalación

Con las fuentes de alimentación de Phoenix Contact, su instalación estará equipada con una solución profesional. Ya sea QUINT POWER para las más altas exigencias del sistema, TRIO POWER para la fabricación de maquinaria, UNO POWER para aplicaciones básicas o STEP POWER para la automatización de edificios: elija la solución óptima según la funcionalidad y el rendimiento.

Más información en [phoenixcontact.com/powersupplies](https://www.phoenixcontact.com/powersupplies)



# EBARA REFUERZA SU APUESTA POR LA EFICIENCIA ENERGÉTICA Y LA SOSTENIBILIDAD EN EQUIPOS DE SUMINISTRO DE AGUA



A medida que aumenta la conciencia medioambiental y la necesidad imperiosa de aprovechar los recursos disponibles, optimizando el consumo energético y haciendo que este sea respetuoso con el medio ambiente, los fabricantes van incorporando al mercado productos acordes a estos principios, como es el caso de EBARA con su nueva serie de Grupos de Presión con grado de eficiencia IE5.

Acuerdos internacionales como el Protocolo de Kioto, el Acuerdo de París o la reciente Cumbre del Clima de Glasgow, obliga a aquellos países que se sumen al pacto a acometer recortes de sus emisiones de gases de efecto invernadero.

Para conseguir estos objetivos, es un factor clave mejorar la eficiencia energética, que puede definirse como la optimización del consumo energético para alcanzar unos niveles determinados de confort y de servicio, por ejemplo, implementando mecanismos para ahorrar energía evitando pérdidas durante el proceso o ajustando el consumo de electricidad a las necesidades reales de los usuarios.

La Comisión Europea ha fijado reducir drásticamente las emisiones de dióxido de carbono de los estados miembros de la UE. Para alcanzar esta meta, se han aprobado varias directivas con el fin de mejorar la eficiencia energética en productos que utilizan energía o tienen un impacto sobre el consumo de energía.

La normativa dicta que desde julio de 2021 los motores de inducción trifásicos desde 50 a 1.000V y en potencias desde 0,75 a 1000 kW, salvo algunas excepciones

**La eficiencia energética puede definirse como la optimización del consumo energético para alcanzar unos niveles determinados de confort y de servicio**

## Los grupos de presión EBARA Serie APSI5, combinan el empleo de motores eléctricos de la máxima eficiencia IE5 accionados cada uno mediante un variador de frecuencia



como por ejemplo los destinados a atmósferas explosivas, deben tener un grado de eficiencia mínimo IE3 conocidos como Eficiencia Premium, que sustituyen a los de grado IE2 o de Alta eficiencia. Por encima de estos grados se encuentran los IE4 de eficiencia Super Premium.

Ebara en su afán de ofrecer productos que no solo cumplen la normativa vigente, sino que la superan ampliamente, ya dispone de equipos de presurización automáticos de agua con el máximo grado de eficiencia **IE5**, por encima de todos los anteriores, aumentando el rendimiento y reduciendo las pérdidas energéticas.

Los grupos de presión EBARA **Serie APSI5**, combinan el empleo de motores eléctricos de la máxima eficiencia IE5 accionados cada uno mediante un variador de frecuencia. El variador regula dinámicamente la velocidad del accionamiento de la bomba, de tal forma que mide y evalúa las necesidades de presión y caudal de la instalación adaptando la curva de funcionamiento de la bomba a estas, para que solo se consuma la energía demandada por la instalación en cada momento, evitando que las bombas proporcionen más caudal o presión de los estrictamente necesarios, sin menoscabo del confort hidráulico, consiguiendo el máximo ahorro de energía.

### La Comisión Europea ha fijado reducir drásticamente las emisiones de dióxido de carbono de los estados miembros de la UE

## La normativa dicta que desde julio de 2021 los motores de inducción trifásicos desde 50 a 1.000V y en potencias desde 0,75 a 1000 kW deben tener un grado de eficiencia mínimo IE3

Asimismo, las bombas utilizadas son la novedosa serie **EBARA EVMS**, que destacan por su fiabilidad, funcionamiento silencioso y su fácil mantenimiento.

El corazón de estas bombas es el nuevo impulsor **Shurricane**, diseñado y patentado por EBARA, que reduce la carga de empuje axial de las bombas consiguiendo una alta eficiencia de las mismas debido al innovador diseño hidráulico que presenta.

Los fabricantes de bombas deben cumplir con el Índice de Eficiencia Mínima (*MEI Minimum Efficiency Index*), que está determinado por la altura, el caudal y la velocidad de una bomba, además de una constante que depende del diseño de la bomba que se está midiendo.

Las bombas **EBARA EVMS** no solo cumplen con la nueva Directiva Europea sobre la Eficiencia Energética sino que EBARA ha adoptado todos los recursos necesarios para que todas las bombas afectadas por la normativa cumplan con el primer requisito MEI de 0,4 y en particular, la nueva EVMS tiene un índice de eficiencia que supera el valor máximo de referencia de 0,7.

En definitiva, el diseño de los nuevos grupos de presión EBARA **APSI5**, aunando el empleo de motores IE5 con accionamiento mediante variadores de frecuencia, aplicados a la nueva serie de bomba EVMS, consiguen un producto que supera ampliamente la legislación vigente y marca la tendencia futura en cuanto a ahorro energético y sostenibilidad.



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

Presto Exclusive Manufacturing

# EL PODER DE LA PERSONALIZACIÓN Y LA FABRICACIÓN A MEDIDA

Conscientes de que cada vez más la diferenciación es un valor añadido en cada proyecto, el Grupo Presto Ibérica apuesta por la personalización total de la grifería con un servicio exclusivo de fabricación a medida de gran valor para los prescriptores.



El nuevo departamento **Presto Exclusive Manufacturing** pone a su disposición un equipo de profesionales para valorar todos los requerimientos técnicos, legales, y estéticos del proyecto. Tras el análisis y asesoramiento legal para cumplimiento de normativas según territorios, la compañía ajusta su producción para adaptar sus dispositivos y poder ofrecer la mejor solución que optimice las necesidades de la instalación asegurando el buen funcionamiento.

Como empresa líder en fabricación de griferías eficientes con más de treinta años de experiencia en el mercado, Grupo Presto Ibérica dispone de **gamas especiales** para la obtención de certificados energéticos. Dentro de su catálogo de producto se observan gran rango de griferías electrónicas, domóticas, monomandos y temporizadas con el sello ECO con los diferentes caudales y ahorros que producen.

Pero si el proyecto requiere parámetros distintos, Presto Ibérica valora el proyecto y puede personalizar los productos para que optimicen la instalación y conseguir los máximos niveles de ahorro para obtener los certificados energéticos más exigentes.

**El servicio de customización permite "jugar" con el diseño y acabados, consiguiendo empatizar más con la funcionalidad y emoción del target de usuario**



## Grupo Presto Ibérica dispone de gamas especiales para la obtención de certificados energéticos

En referencia a la personalización estética, Grupo Presto Ibérica, en sus marcas de grifería para colectividades **Presto**, griferías de diseño **Galindo** y barras de apoyo **PrestoEquip**, ofrece un servicio de customización para "jugar" con el diseño y acabados consiguiendo empatizar más con la funcionalidad y emoción del target de usuario.

A través de su tecnología patentada **Luxcover** única en el mercado, podemos crear nuevas soluciones estéticas. Print, Metal, Color, marcados láser... múltiples opciones de acabados para crear espacios únicos. Combinaciones que se pueden ir diseñando en sus configuradores *online* [luxcoverbygalindo.com](http://luxcoverbygalindo.com) y [prestocustom.com](http://prestocustom.com)

La mentalidad abierta del Grupo se muestra en todas líneas de producto. Desde parámetros de ahorro y seguridad en griferías monomando, mecánicas y dispositivos electrónicos tan necesarios hoy en día por para maximizar la higiene y minimizar contagios, a el intercambio de piezas entre colecciones para formar diseños únicos de grifería o conjuntos de ducha personalizados. Y por supuesto la oportunidad de dejar volar la imaginación y diseñar grifería combinando acabados para crear piezas únicas para espacios exclusivos, originales, o corporativos.



Para más información sobre la fabricación a medida de **Presto Ibérica** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.



# ENSAYO SOBRE MATERIALES RETICULADOS

En el caso de los termoplásticos, el aumento de la temperatura hace que se ablanden y puedan deformarse, mientras que los termoestables son resistentes a la deformación. Este comportamiento frente a la temperatura hace que ciertos materiales sean más apropiados para determinados usos.



El paso de la electricidad por los conductores provoca un aumento de temperatura en función de la resistencia y la intensidad. Por ello, en comparación con los materiales termoplásticos, los materiales termoestables en el aislamiento de un cable permiten intensidades de corriente superiores o su instalación en ambientes con mayor temperatura sin comprometer las propiedades del cable, ya que mantienen mejor su integridad.

**Si los resultados obtenidos están dentro de los valores requeridos de alargamiento se considera que el nivel de reticulación es adecuado**

En la fabricación de cables con plásticos termoestables es necesario garantizar que la reticulación ha tenido lugar y se han conseguido las características deseadas. Realizando este ensayo comprobamos que el aisla-

miento del cable tiene las propiedades requeridas. Para el ensayo se retira el plástico del conductor metálico y se prepara, según el tamaño del conductor, una probeta tubular o, si es posible, una probeta en forma de halterio.

El ensayo consiste en exponer estas muestras a una temperatura elevada dentro de una estufa (la norma particular de cada cable marca las condiciones), colgadas de un soporte de manera que del extremo inferior cuelga un peso que varía según la sección transversal de la muestra y cuyo cálculo se determina en la norma de ensayo.

Transcurrido el tiempo establecido para el ensayo se comprueba que el cable no se ha elongado más de cierto porcentaje sobre su longitud inicial (alargamiento en caliente) Después se retira el peso y se deja enfriar la muestra para comprobar el valor de alargamiento permanente.

Si los resultados obtenidos están dentro de los valores requeridos de alargamiento en caliente y de alargamiento permanente se considera que el nivel de reticulación es adecuado.

**Los plásticos se clasifican según sus propiedades en termoplásticos y termoestables**

**Los materiales termoestables adquieren estas propiedades mediante un proceso que se conoce como reticulación**



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

# GENEBRE Y SUS DIFERENTES SOLUCIONES PARA VAPOR

Genebre, que este año celebra su 40 aniversario, dispone de una línea industrial con una amplia gama de soluciones para vapor. Dos de las novedades más destacadas de esta gama son las válvulas reductoras de presión pilotadas y las válvulas de seguridad PSV.



Destacan dos nuevas referencias de **válvulas reductoras de presión pilotadas (Ref. 2274 y 2275)**, para aplicaciones de vapor o aire comprimido con extremos roscados según ISO 7-1 (EN 10226-1). De cuerpo fabricado en acero al carbono 1.0619 (WCB) su presión máxima admisible son 25 bares. La presión máxima de trabajo aguas arriba para vapor saturado son 17 bares y su campo de regulación de presión aguas abajo de entre 0.5 a 12 bares (un solo muelle). La presión diferencial máxima son 17 bares y su temperatura de trabajo es de entre 0°C / 260°C.

**Todos los procesos de calentamiento suelen requerir de vapor a presiones más bajas que las que se distribuyen por la caldera**

Todos los procesos de calentamiento suelen requerir de vapor a presiones más bajas que las que se distribuyen por la caldera, por lo que las **válvulas reductoras de presión** se utilizan para reducir la presión de vapor al valor requerido por el proceso. Las válvulas reductoras de presión operadas por piloto trabajan a través de una válvula piloto para cargar un pistón o diafragma, el cual incrementa la fuerza interior usada para abrir la válvula principal. Esto permite una mayor capacidad de flujo con una menor diferencia en la presión o caída. Gracias a que la fuerza de bajada se amplifica a través

del uso del diafragma, un pequeño cambio en la apertura de la válvula piloto representa un gran cambio en el flujo y presión aguas abajo a través de la válvula principal.

## VÁLVULAS DE SEGURIDAD PSV

Otra de las novedades destacadas del Catálogo 2021 de la **línea industrial de Genebre** para la aplicación de vapor son sus válvulas de seguridad PSV (**Pressure Safety Valve**).

Los equipos a presión, como las calderas o las tuberías, pueden suponer un gran peligro, y más



**Las ventajas principales de este tipo de válvulas, respecto a las de acción directa, son mayores flujos de presión, una rápida respuesta y un control de presión más estable**



aún si contienen fluidos peligrosos, ya que están diseñados para soportar un nivel determinado. Si incrementamos ese nivel de presión puede haber riesgo de explosión con consecuencias graves para las instalaciones y sus usuarios. También deben ser resistentes a posibles fenómenos de corrosión que puedan originar los diferentes líquidos. Todas las referencias cuentan con la **certificación por parte del organismo de control autorizado TÜV**

## El uso de válvulas de seguridad reduce el exceso de presión en las instalaciones, evacuando el caudal de vapor necesario para mantenerlas protegida

**Rheinland.** La certificación ayuda a controlar estos riesgos, comprobando la seguridad de las instalaciones y su adecuado mantenimiento, así como el cumplimiento de las normas aplicables. También permite

comercializar este tipo de producto cumpliendo todos los requisitos establecidos en las normas de Diseño **EN 4126-1/7** y la directiva de equipos a presión **2014/68/UE**. La línea industrial de Genebre también incluye en este apartado de **soluciones para vapor** filtros, mirillas, purgadores, válvulas de fuelle, válvulas neumáticas, etc. que ayudan a un funcionamiento correcto y seguro de cualquier instalación industrial que utilice el vapor.

### Características de las válvulas de seguridad PSV

Entre las características principales de las válvulas **2252N, 2253N, 2256 y 2257** cabe destacar las siguientes:

- La presión de trabajo máxima de todas ellas es de 40 bares y su temperatura oscila entre los  $-20\text{ °C}$  +  $300\text{ °C}$ .
- Diseño, cálculo y control según normas EN 12516 y EN ISO 4126-1/7.
- Fabricadas en acero inoxidable 1.4408 (CF8M).
- Muelles de acero inoxidable AISI 302 (hasta  $250\text{ °C}$ ).
- Asiento y disco de acero inoxidable AISI 316.
- Gran capacidad de descarga.
- Palanca para apertura manual con giro  $360^\circ$  y caperuza abierta.
- Presión de tarado ajustada a la presión solicitada (de 0,5 a 40 bar) con precinto de garantía.

Asimismo, las **2252N y 2253N** llevan extremos roscados según ASME B1.20.1 NPT, mientras que las **2256 y 2257** llevan extremos bridados PN16/40 (entrada) según EN 1092-1.



Para más información sobre las válvulas de seguridad PSV de Genebre escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.



# SISTEMAS DE CALEFACCIÓN CON VÁLVULAS TERMOSTÁTICAS DE ARCO

Llegamos a las estaciones de frío y, por ello, es importante disponer de un sistema de calefacción adecuado que nos ayude a aumentar el confort en nuestro hogar y, a la vez, sea eficiente.

Las válvulas termostáticas juegan un papel muy importante en los sistemas de calefacción. Permiten que el usuario pueda regular la temperatura en cada habitación según sus necesidades y garantizan un consumo ajustado a las necesidades reales de climatización.

Se componen de dos partes: la válvula, que regula el paso de agua caliente al radiador, y el cabezal. El cabezal permite regular la temperatura deseada en cada estancia.

El líquido en su interior reacciona a los cambios de temperatura ambiente: si la temperatura sube, el líquido se expande y actúa sobre el pistón de la válvula, lo cierra, haciendo que circule menos agua caliente.

Las cabezas termostáticas de ARCO permiten la regulación individual de la temperatura ambiente de cada local, adecuándose a las necesidades reales de uso, así mismo garantizan un empleo racional de la energía en cumplimiento con el RITE (Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios), pudiendo ser de hasta un 15% respecto a una instalación convencional.

## TEIDE TERMO PLUS

Las válvulas de la serie TEIDE TERMO PLUS termostáticas se utilizan en instalaciones individuales o colectivas de calefacción. Aseguran la estanqueidad interna por la combinación de una junta metálica con una de cierre y son de uso obligado en la mayoría de

**Las cabezas termostáticas de ARCO permiten la regulación individual de la temperatura ambiente de cada local, adecuándose a las necesidades reales de uso**



**ARCO ofrece diversos kits de calefacción termostática que permiten disponer de todos los componentes necesarios para una correcta instalación**

las dependencias. Garantizan un empleo racional de la energía en cumplimiento con el RITE (Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios), pudiendo ser de hasta un 15% respecto a una instalación convencional.

ARCO incluye en su nuevo catálogo una amplia variedad de válvulas y sistemas de calefacción. Además, ofrece diversos kits de calefacción termostática que permiten disponer de todos los componentes necesarios para una correcta instalación.



Para descargar el nuevo Catálogo-Tarifa de Válvulas Arco escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

# DAIKIN ALTHERMA 3: UN SISTEMA QUE AÚNA DISEÑO, TECNOLOGÍA Y EFICIENCIA

Daikin Altherma 3 es un sistema de bomba de calor que ofrece aire acondicionado en verano, calefacción en invierno y agua caliente sanitaria (ACS por sus siglas en castellano) durante todo el año, con un impacto ambiental bajo, un funcionamiento sencillo y un diseño de última generación, lo cual mejora la experiencia total del consumidor.

En este sentido, las soluciones Altherma 3 destacan por ofrecer a los usuarios un alto rendimiento (SCOP en calefacción hasta 6,43 y de ACS hasta 3,99 ambos en clima cálido), así como una elevada eficiencia energética (A+++) y el máximo confort incluso con temperaturas exteriores de -28°C.

Esta tecnología, capaz de producir agua a temperaturas de hasta 70°C, es adecuada para sistemas de calefacción por suelo radiante y radiadores. Daikin Altherma 3 está disponible en clases 4, 6, 8, 11, 14, 16 y 18 kW. Además, puede presumir de un funcionamiento más que sencillo y de una instalación y configuración simplificadas, gracias a un asistente de puesta en marcha con nueve pasos pre-programados. De esta manera, el tiempo de instalación se reduce notablemente.

En cuanto a su bajo impacto medioambiental, reduce el potencial de calentamiento atmosférico hasta un 75% gracias a la incorporación de los últimos avances del mercado, como Bluevolution que combina la tecnología del compresor de Daikin con el nuevo refrigerante R-32.

“Daikin Altherma es capaz de conseguir rendimientos superiores al 500% al extraer la energía gratuita del aire, lo que equivale a un 80% de ahorro respecto a un sistema de calefacción tradicional”, explica David Díaz, Jefe de Producto de Calefacción en Daikin AC Spain. “Así, este equipo se puede utilizar junto con los emisores de calor que escoja el usuario final, tales como: calefacción por suelo radiante, radiadores de baja y alta temperatura y/o unidades fancoils”, comenta Díaz.

Además, Daikin Altherma 3 presenta un diseño moderno y combinable con todo tipo de espacios, que cuida la estética del hogar. Asimismo, en el panel de



**“Daikin Altherma es capaz de conseguir rendimientos superiores al 500% al extraer la energía gratuita del aire, lo que equivale a un 80% de ahorro respecto a un sistema de calefacción tradicional”**

la unidad interior, concretamente en el frontal de pantalla LED, incluye el sistema ‘Daikin Eye’. Este sistema permite saber de un solo vistazo el estado de la solución mediante un intuitivo y sencillo código de colores. Por ejemplo, la presencia del color azul indica un correcto funcionamiento de la unidad, mientras que el rojo nos señala que está fuera de servicio. En resumen, Daikin Altherma 3 es la perfecta combinación de alta tecnología, confort y sostenibilidad, ideal para todo tipo de hogares.



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

# MEDIDORES DE TIERRA

Al producirse en las cargas de una instalación eléctrica un defecto a tierra, puede llegar a originarse un potencial eléctrico peligroso para las personas, animales y las propias cargas. El objetivo de la puesta a tierra de las partes conductoras accesibles activas y pasivas es conducir dicho potencial eléctrico al potencial de tierra.



Es por ello por lo que la puesta a tierra es uno de los elementos de protección de la instalación más importantes. El valor de la resistencia de tierra tiene que ser lo suficientemente bajo como para evitar que se produzcan tensiones de contacto peligrosas superiores a 50 voltios y 24 voltios en locales especiales. Antes de dar servicio a cualquier instalación hay que medir la resistencia de tierra, y para el mantenimiento tiene que comprobarse como mínimo una vez cada año en la época en que el terreno esté más seco.

El reglamento electrotécnico de baja tensión exige tanto en la categoría básica como en la especialista disponer, entre otros, del medidor de la resistencia de tierra. La gama de medidores de tierra KYORITSU es conocida

Para realizar una medición de tierra precisa, equipos como el 4105DL y el 4105DL-H requieren clavar dos picas auxiliares en el terreno alineadas con la toma de tierra a medir



Un led rojo se iluminará si se detecta una tensión externa.

[ LED se enciende si: ]	
Frecuencia	Voltaje
0 - 10Hz	> 10 V
10 - 100Hz	> 25 V
100 - 400Hz	> 5 V



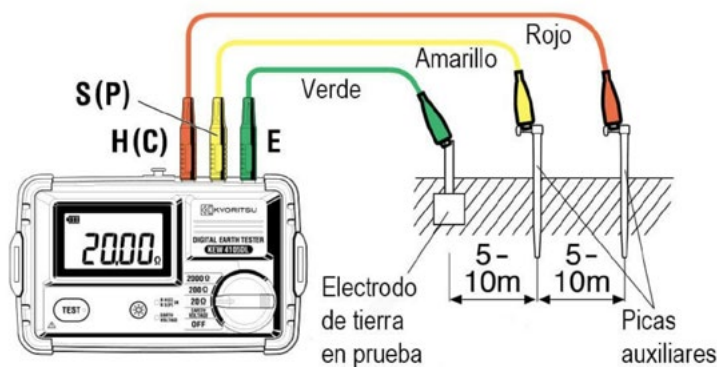
**El reglamento electrotécnico de baja tensión exige tanto en la categoría básica como en la especialista disponer, entre otros, del medidor de la resistencia de tierra**

desde hace muchos años a nivel mundial por ser instrumentos de medición de gran calidad y rendimiento.

Su circuito exclusivo generador de corriente constante minimiza el efecto de las frecuencias comerciales y su rectificador síncrono lo convierte en un instrumento de gran estabilidad y durabilidad. Sus funciones avanzadas incluyen la verificación de la resistencia de las picas auxiliares, la comprobación de la tensión de tierra, etc. Todas estas características disminuyen los problemas de funcionamiento en el campo.



Al realizar la medición de tierra podemos encontrarnos en entornos con presencia de tensión en el terreno que puede producir errores excesivos



Medición precisa de la resistencia de tierra

### MEDICIÓN PRECISA

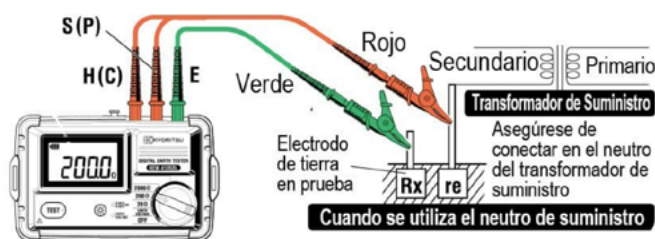
Para realizar una medición de tierra precisa, equipos como el 4105DL y el 4105DL-H requieren clavar dos picas auxiliares en el terreno alineadas con la toma de tierra a medir y situadas a una distancia comprendida entre cinco y diez metros la primera pica auxiliar y entre cinco y diez metros la segunda pica auxiliar. Si las picas auxiliares se clavan en una zona del terreno con una resistividad muy elevada se pueden producir errores de medición. Cuando la resistencia de las picas auxiliares es demasiado alta para realizar mediciones con la suficiente precisión, la pantalla del medidor nos mostrará una advertencia e indicará, con un LED de aviso, que el terminal, H (C) o S (P), tiene valores resistivos demasiado altos. Gracias a esto el instrumento nos proporcionará unas mediciones completamente fiables.

### MEDICIÓN SIMPLIFICADA

En ciertas ubicaciones es muy difícil si no imposible poder clavar las picas auxiliares y mantener las distancias de medición. Los medidores de tierra 4105DL y 4105DL-H tienen la posibilidad de realizar la medición de la resistencia de tierra únicamente con dos cables. Basta con conectar el cable verde a la toma de tierra a medir y el cable de prueba especial para la medición simplificada de color rojo a una estructura metálica o al neutro de la compañía. Con ello podremos realizar la medición de la resistencia de tierra sin necesidad de utilizar las picas auxiliares. Los medidores de tierra Kyoritsu 4105DL y 4105DL-H se han diseñado con un selector giratorio muy intuitivo para el usuario que facilita el manejo y una pantalla de gran tamaño retroiluminada que facilita las lecturas.

### RECHAZO DE RUIDO

Al realizar la medición de tierra podemos encontrarnos en entornos con presencia de tensión en el terreno que puede producir errores excesivos. Para evitar estos errores hay que realizar las mediciones solo después de reducir esta tensión apagando la fuente de alimentación del equipo que está conectado al electrodo de tierra bajo prueba, etc. Los medidores de tierra Kyoritsu 4105DL y 4105DL-H se han diseñado con un rechazo de ruido de hasta



Medición Simplificada

Los medidores de tierra Kyoritsu 4105DL y 4105DL-H se han diseñado con un grado de polución 3 y una IP67

25V rms que permite realizar pruebas precisas en entornos con estas interferencias.

### DISEÑO A PRUEBA DE POLVO Y HUMEDAD

Uno de los problemas más frecuentes al realizar las mediciones en la intemperie es que el polvo y la humedad, con el tiempo, se filtran en el interior del instrumento provocando un mal funcionamiento y errores en las mediciones. Los medidores de tierra Kyoritsu 4105DL y 4105DL-H se han diseñado con un grado de polución 3 y una IP67 que los hace resistente al polvo e impermeables pudiéndolos incluso lavar después su uso. Con los medidores de tierra Kyoritsu 4105DL y 4105DL-H podremos realizar mediciones de la resistencia de tierra en líneas de distribución de energía y en sistemas de cableado interno con una gran facilidad y seguridad. Además, también podremos medir el voltaje de tierra. Si estás interesado en ampliar la información puedes rellenar el siguiente formulario:



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

# COBRE Y ACERO PARA UN RENDIMIENTO MÁXIMO EN UN SISTEMA DE ENERGÍA RENOVABLE Y EFICIENTE

Las energías renovables no solo suponen una oportunidad para frenar o, al menos, mitigar las consecuencias del cambio climático, también contribuyen a reducir la contaminación y a reducir la producción de residuos. Además, pueden ayudar a abaratar el coste de la factura de la luz, con incrementos de precios constantes en los últimos meses.

En los últimos años, el crecimiento y el desarrollo de las energías renovables es muy importante. Una de las principales consecuencias del boom que está experimentando el sector es que las energías limpias cada vez representan un mayor porcentaje en el mix energético español. En este contexto, su importancia en la generación eléctrica está fuera de toda duda.

Además, cada vez son más las pequeñas instalaciones de particulares instaladas para autoabastecimiento. La energía más habitual para el autoconsumo es la energía

**La energía más habitual para el autoconsumo es la energía solar, por ser gratis, por ser limpia y por la facilidad para la instalación de placas solares en tu tejado**



## El cobre y el acero son dos componentes fundamentales para el crecimiento de las energías renovables

solar, por ser gratis, por ser limpia y por la facilidad para la instalación de placas solares en tu tejado.

Este autoconsumo energético se plantea como una posible solución rápida para PYMES y consumidores ante los incrementos en los precios. Sin embargo, por desgracia, todavía queda mucho camino hacia la total descarbonización.

Para ello, es fundamental que también se generalice su uso en sectores tan importantes como el del transporte, el de la industria y en los sistemas de calefacción de los hogares.

### El cobre y el acero en las tecnologías limpias

El cobre y el acero son dos componentes fundamentales para el crecimiento de las energías renovables. En concreto, el cobre está presente en prácticamente todos los componentes de los aerogeneradores. Se utiliza principalmente en la fabricación de las bobinas para el estator y el rotor de los aerogeneradores.

En Conex Bänninger, ofrecen una serie de accesorios agrupados en la gama >B< Press Solar diseñados especialmente para los sistemas de energías renovables



También se usa en los cables de alta tensión y en las bobinas de los transformadores.

Aunque en menor medida, el cobre también se emplea para la fabricación de paneles solares. Forma parte principalmente del cableado, de los sistemas de puesta a tierra, del transformador y de las cintas de conexión de las células fotovoltaicas. Además, el cobre se utiliza para construir todos los sistemas que aprovechan las energías limpias.

El acero también juega un papel principal en la producción de las energías verdes. Es un material fundamental para la fabricación de las turbinas eólicas de los parques eólicos terrestres. Está presente prácticamente todos los componentes: desde la misma base de la torre de distribución hasta los engranajes y las carcasas. También se emplea para fabricarlas enormes turbinas ma-

rinas que se utilizan para aprovechar la energía del oleaje y de las mareas.

Además, el acero se utiliza para construir las estructuras sobre las que se fijan los módulos de las placas fotovoltaicas.

#### Accesorios de Conex Bänninger

En Conex Bänninger, ofrecen una serie de accesorios agrupados en la **gama >B< Press Solar** diseñados especialmente para los sistemas de energías renovables. Los accesorios >B< Press Solar suponen una solución ideal para los sistemas de energía solar con paneles de tubos de vacío y alto vacío. También se pueden emplear para la distribución de calefacción y, en general, para cualquier sistema que requiera temperaturas en continuo que superen los 100 °C.

Los accesorios >B< Press Solar están disponibles tanto en cobre como bronce y están indicados para su uso con tubos de cobre fabricados según la norma UNE-EN 1057.

Una de las principales ventajas de los accesorios >B< Press Solar es que facilitan una instalación rápida y segura en tubos de cobre, ya que están diseñados para su unión en frío, evitando así posibles quemaduras. Además, una vez instalados, garantizan una unión completamente segura y libre de fugas.

Una de las principales ventajas de los accesorios >B< Press Solar es que facilitan una instalación rápida y segura en tubos de cobre



Para más información sobre la gama >B< Press Solar para sistemas de energías renovables de **Conex Bänninger** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.



# ECOSISTEMA ORKLI PARA UNA EDIFICACIÓN EFICIENTE Y SALUDABLE

Cuando se creó el negocio de Confort Hogar de Orkli hace ya más de 40 años, la idea de confort con la que se trabajaba no tenía mucho que ver con las expectativas que los usuarios actuales tienen cuando adquieren o rehabilitan una vivienda. Y estas expectativas nos han hecho innovar y aprender mucho a todos los actores del mercado: fabricantes, distribuidores, instaladores, arquitectos...



Orkli ha dado un paso adelante desde hace unos años creando un **Ecosistema de Eficiencia Energética, Confort y Salud** en el hogar que ofrece soluciones a las necesidades de la casa del futuro, una casa con unos elevados niveles de confort, pero sin renunciar a la eficiencia energética, y en donde la calidad del aire interior ha abierto la puerta a una exigencia de sistemas de ventilación con recuperación de calor y de control de la salubridad del aire que respiramos en el hogar. Los factores más relevantes y disruptores hoy en día en la generación de soluciones son:

## Confort pero con eficiencia energética

Orkli propone una instalación conjunta de **suelo ra-**

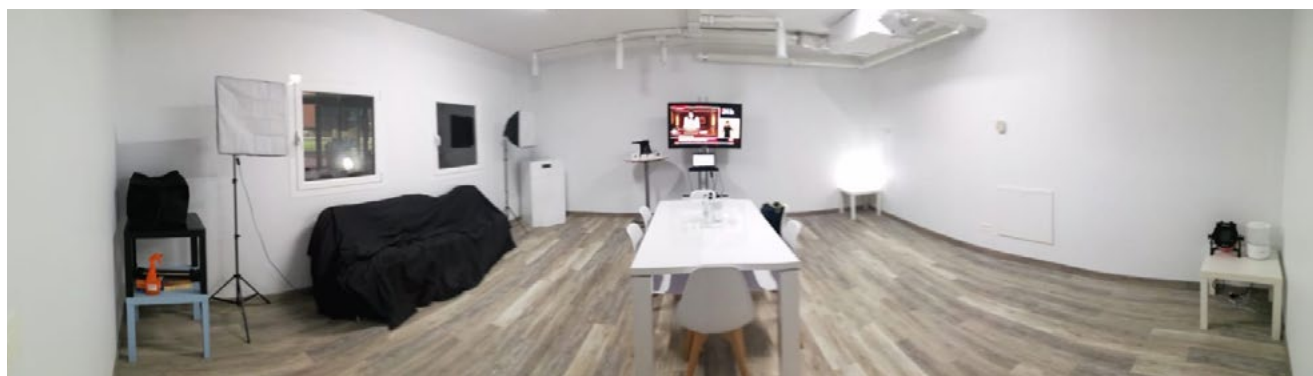
**Pkom<sup>4</sup>, un sistema combinado de bomba de calor con ventilación que tiene cuatro funciones en un solo equipo: ventilación, calefacción, refrescamiento y ACS**

**La ventilación de doble flujo con recuperación de calor es el complemento ideal para el suelo radiante y refrescante**

**diente refrescante y ventilación** que permite optimizar la eficiencia de ambos sistemas. La ventilación de doble flujo con recuperación de calor es el complemento ideal para el suelo radiante y refrescante, ya que existe una fuerte vinculación entre ambos: en fase de estudio, rendimiento, seguridad (des humectación) e instalación.

En caso de refrescamiento, la solución con la batería de apoyo de agua fría en la impulsión es la mejor opción. Esta batería tiene el cometido de enfriar el aire nuevo,

con lo que además de aportar una pequeña potencia de frío, está deshumectando el aire interior, lo que permite al suelo funcionar sin llegar al riesgo de condensación, aportando en su conjunto las necesidades de enfriamiento de la instalación.





El sistema que presenta Orkli está destinado a vivienda residencial de entre 50 y 450 m<sup>2</sup> y cuenta con un rendimiento certificado Passivhaus de hasta 93,8%

Esta solución puede ser completada con la incorporación del **sistema solar térmico Oksol**, único sistema solar compacto, forzado y autónomo del mercado, en su nueva versión optimizada, Oksol Smart, que además incorpora IoT.

#### Tendencia al Passivhaus

Además de las soluciones de VMC con recuperación de calor y suelo radiante refrescante que ofrece Orkli, la estrella es el **Pkom<sup>4</sup>**, un sistema combinado de bomba de calor con ventilación que tiene cuatro funciones en un solo equipo (ventilación, calefacción, refrescamiento y ACS) y que, combinado con fotovoltaica, es una opción muy potente para este tipo de viviendas. El equipo está certificado Passivhaus y obtuvo el galardón al producto más innovador de los **Premios AÚNA 2021**.

Una ventilación mecánica con recuperación de calor de alto rendimiento, como la que ofrece Orkli, permite ventilar recuperando hasta el 96% de la energía que está dentro del propio inmueble, elemento clave en este tipo de edificación, que tiene como una de sus principales metas la hermeticidad. Esta hace referencia a que todos los cerramientos de la vivienda aseguren la estanqueidad de la misma, consiguiendo evitar las pérdidas de calor.

El sistema que presenta Orkli está destinado a vivienda residencial de entre 50 y 450 m<sup>2</sup> y cuenta con un rendimiento certificado **Passivhaus de hasta 93,8%** y una eficiencia térmica en los intercambiadores de hasta el 96%. Asimismo, está dotado de ventiladores de alta eficiencia y bajo SPI y módulo de *by-pass* me-

cánico de serie. Para completarlo, ofrece una variada y completa gama de control de serie con App gratuita y ModBus.

Asimismo, viene de serie el PCTool, una herramienta que permite el control completo del equipo y una puesta en marcha de calidad.

#### Optimización del trabajo del instalador

En Orkli tenemos muy presente al instalador. Es nuestro nexo de unión a la distribución y su bienestar es también nuestro principal objetivo. Por ello, pensando en el instalador, Orkli ha desarrollado **Racor PRO**, una solución verdaderamente revolucionaria y patentada, a pesar de su aparente sencillez.

Se trata de una solución integral que **incrementa la seguridad** de las uniones de la válvula de radiador, que pasan de 3 a 2. Una unión menos se traduce en más seguridad y más beneficio y productividad de la actividad del instalador, reduce el riesgo de fuga y permite un ahorro en tiempos de instalación en más de un 50%.

Racor PRO es compatible con el 99% de las válvulas del mercado. No obstante, las principales referencias de válvulas y detentores de Orkli estarán disponibles también sin tuerca manguito, para aquellos instaladores que decidan usar Racor PRO.

Con el ecosistema que ofrece Orkli podemos ir desde la fórmula más eficiente combinando la instalación de un PKOM<sup>4</sup> para las necesidades de calefacción, ventilación y refrescamiento combinado con un suelo radiante refrescante para lavabos y cocina, junto con el Oksol para la producción de ACS gratuito y con la posibilidad de complementarlo con una placa solar fotovoltaica, hasta el binomio ventilación con suelo radiante refrescante junto con la batería de enfriamiento.

**Pensando en el instalador, Orkli ha desarrollado Racor PRO, una solución verdaderamente revolucionaria y patentada a pesar de su aparente sencillez**

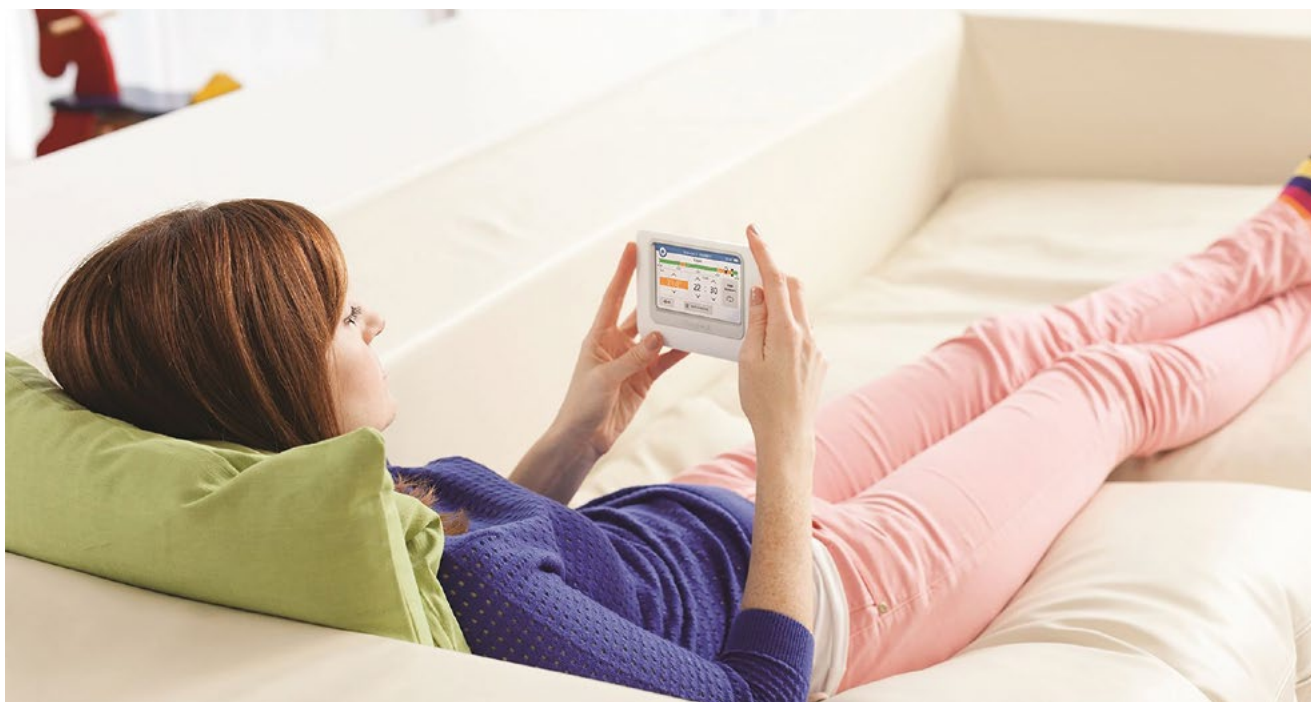


Para ver un vídeo explicativo de **Racor PRO** de **Orkli** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

# CONTROL CON BOMBAS DE CALOR

Es importante recordar que, a diferencia de las calderas, las bombas de calor funcionan de manera diferente para brindar un confort óptimo con la mayor eficiencia energética posible.

En este artículo, los técnicos de Resideo responden algunas de las preguntas más frecuentes que los instaladores deben considerar al integrar una bomba de calor en una instalación de calefacción y/o refrigeración que permita el control por zonas.



## ¿TODOS LOS CONTROLES SON COMPATIBLES CON LAS BOMBAS DE CALOR?

No. Dado que las bombas de calor funcionan de manera diferente a las calderas, es necesario especificar el tipo de control correcto. Una bomba de calor que se enciende y apaga regularmente no funciona de manera eficiente, por lo que el usuario final que paga la factura eléctrica no estaría aprovechando todos los beneficios económicos de esta tecnología. Del mismo modo, es importante mantener un caudal mínimo de agua en la bomba de calor, ya que, si el caudal cae por debajo de cierto umbral, la bomba de calor dejará de funcionar independientemente de lo que pidan los controles. Por lo tanto, el control elegido debe adaptarse a estas necesidades.

Un control de calefacción y refrigeración como el Honeywell Home evohome es ideal, ya que ha sido diseñado para ser compatible tanto con las calderas tradicionales como con las modernas calderas de condensación de alta eficiencia, así como con las últimas bombas de calor.

Para permitir que la bomba de calor funcione de la manera más eficiente desde el punto de vista energético, evohome garantiza que se suministre calefacción durante períodos suficientemente largos. El tiempo mínimo que la bomba de calor debe estar parada también debe ser lo suficientemente largo para que la bomba de calor no arranque y pare demasiadas veces. Una bomba de calor necesita un funcionamiento relativamente estable, sin continuos arranques y paradas. Esta es la razón por la que el “tiempo mínimo de marcha” en la configuración de instalación de evohome se puede ajustar para adaptarse a las bombas de calor y las calderas. Por ejemplo, para una bomba de calor con zonificación, podría establecerse en 1 ciclo por hora, con 20 minutos de ‘funcionamiento mínimo’, y un ‘tiempo mínimo de apagado’ de 10 minutos.

Además, también se puede utilizar para controlar la climatización por suelo radiante, que a menudo se instala como sistema emisor junto con las bombas de calor. También es muy habitual que la propia bomba de calor suministre agua caliente con un depósito



acumulador, lo cual también se puede gestionar a través de evohome, lo que lo convierte en una solución muy versátil para quienes instalan una bomba de calor ahora o que planean hacerlo en un futuro próximo. Recomendamos verificar con el soporte técnico la compatibilidad y cómo ajustar la configuración de instalación para su aplicación específica.



nueva función disponible en controles inteligentes como evohome. La función de refrigeración permite a los usuarios finales cambiar fácilmente el sistema entre el modo de calor y frío, y el instalador puede seleccionar qué habitaciones son adecuadas para enfriar.

### ¿PUEDO DIVIDIR LA CASA EN VARIAS ZONAS AL INSTALAR UNA BOMBA DE CALOR?

Por supuesto que sí. Debido a la pandemia, ahora pasamos más tiempo en nuestros hogares, lo que significa que las necesidades de calefacción están cambiando. Tener disponible una función de zonificación inteligente representa que los clientes puedan, por ejemplo, bajar la temperatura en las habitaciones que no están usando, ahorrando de este modo energía y dinero.

El control optimizado también es una consideración importante si una vivienda con bomba de calor se divide en diferentes zonas, con la intención de permitir que sus ocupantes ahorren más energía. Aquí, la zonificación debe configurarse de tal forma que la cantidad de energía requerida a través de los controles permanezca dentro de las capacidades de modulación de la bomba de calor. Si la bomba de calor trabaja directamente contra los diferentes circuitos, es importante tener en cuenta el caudal mínimo que siempre debe circular a través de la máquina. Para ello, puede ser interesante evitar el exceso de zonificación (agrupando zonas) o bien previendo algún sistema de by-pass que permita garantizar siempre un caudal mínimo. Aunque lo más recomendable desde el punto de vista del control y del funcionamiento de la instalación es la separación hidráulica del circuito primario (bomba de calor) de los circuitos secundarios (zonas). Para ello, lo más habitual es que la bomba de calor suministre energía a un depósito de inercia y las bombas del circuito secundario sean las que lleven la energía hasta los emisores de calor de las diferentes zonas cuando el usuario así lo necesite. Al separar primario y secundario de esta manera, permite que una vivienda tenga hasta las 12 zonas de climatización que ofrece el control multizona evohome, cada una de las cuales necesita diferentes cantidades de energía en diferentes momentos, sin hacer que la bomba de calor se encienda y se apague o que reduzca su rendimiento.

### ¿QUÉ ES LA FUNCIÓN REFRIGERACIÓN?

Dado que generalmente las bombas de calor pueden enfriar tanto como calentar, el control de refrigeración es una



### ¿VALE LA PENA APROVECHAR LOS CURSOS DE FORMACIÓN ADICIONALES EN LO QUE RESPECTA A LOS CONTROLES PARA BOMBAS DE CALOR?

Hay varios paquetes de control excelentes disponibles que se pueden adquirir tanto a través del fabricante de las bombas de calor como por separado. Para aprovechar al máximo un producto de terceros como evohome, que puede interactuar con casi todas las aplicaciones de calefacción y refrigeración, incluidas bombas de calor, calderas, calefacción central, agua caliente sanitaria, radiadores, fancoils o suelo radiante/refrescante, vale la pena buscar oportunidades de formación tanto de los fabricantes de controles como de los fabricantes de aparatos de bomba de calor. De esta manera, los instaladores pueden comprender cómo se puede instalar y configurar el control no propietario para que funcione mejor con diferentes productos y condiciones de diseño, lo que garantiza que el cliente podrá beneficiarse al máximo de todas las características ofrecidas por los productos elegidos.

## La función de refrigeración permite a los usuarios finales cambiar fácilmente el sistema entre el modo de calor y frío

Si los parámetros de control se configuran incorrectamente, todos los elementos que están destinados a generar más ahorros de energía, como el control de zonas, la capacidad de climatización inteligente y los controles de temperatura de calor y frío, podrían verse afectados negativamente.

Dado que se espera que las bombas de calor desempeñen un papel tan importante en la reducción de las emisiones de la climatización doméstica, será vital poder recomendar un control que pueda aprovechar al máximo la tecnología y facilitar el uso y la comprensión de los clientes. Tener un control como evohome, que es fácil de instalar y poner en marcha,

y que puede funcionar perfectamente tanto con una bomba de calor como con una caldera, significa que los instaladores pueden ayudar a los clientes a maximizar el confort, el ahorro de energía y las funciones avanzadas disponibles, independientemente de qué tecnología se está instalando en la vivienda.

Para más información sobre **Resideo** y **evohome** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

# MARQUESINAS SOLARES FOTOVOLTAICAS: DIMENSIONADO Y ESPECIFICACIÓN

Poder generar la electricidad que consume un mismo edificio mediante el autoconsumo fotovoltaico es hoy una posibilidad viable técnica, económica y administrativamente. El Real Decreto 244/2019 te permite, además, decidir qué hacer con tu generación: ajustar la producción al consumo mediante un dispositivo antivertido de energía a la red o maximizar la producción fotovoltaica y recibir una compensación económica por los excedentes de energía. Así se mejoraría tanto la amortización de la inversión como los beneficios medioambientales.

Basta con disponer de un tejado, pero, en muchos casos, se cuenta con grandes superficies de aparcamiento a la intemperie, donde la instalación de marquesinas fotovoltaicas es más que idónea. Si hablamos de sectores con un consumo eléctrico principalmente diurno (grandes superficies, hospitales, hoteles, industrias, estaciones de servicio etc.), se podría añadir, además, la producción de energía para la recarga de vehículos eléctricos. De este modo, el ahorro económico se incrementaría drásticamente, al sustituir los combustibles fósiles (con un coste promedio sobre los 10 €/100 km) por electricidad autoproducida (con un coste no superior a 1 €/100 km). En un entorno de mercado tan competitivo como el actual, invertir en fotovoltaica permite a las empresas reducir drásticamente la factura de luz. En consecuencia, se optimizan parte de los costes operativos fijos y se obtienen bonificaciones fiscales en impuestos como el IBI.

Para la consecución de estos objetivos derivados de la sinergia



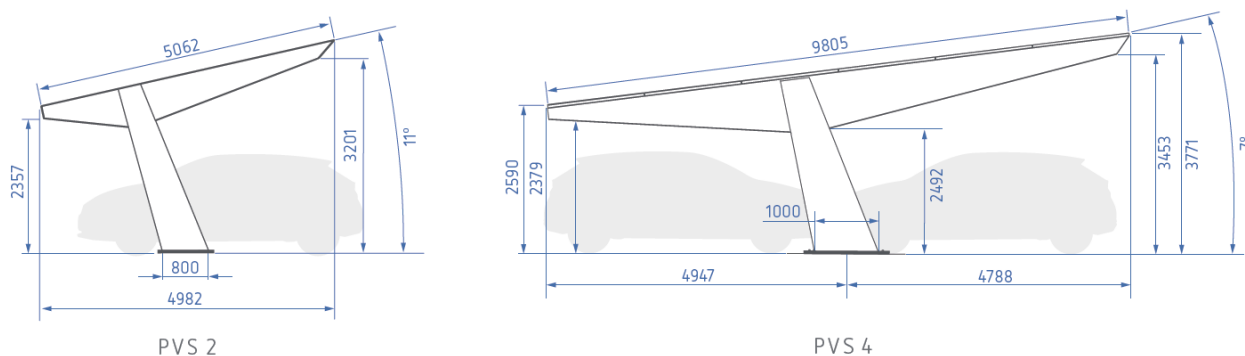
entre la generación neta de energía y la recarga de vehículos eléctricos, la mejor solución es la marquesina fotovoltaica **PVingPARK** de Circutor. Esta pérgola fotovoltaica está diseñada y homologada para integrar los módulos fotovoltaicos y los puntos de recarga para vehículos eléctricos. Ofrece, en una única infraestructura eléctrica, una solución a las dos necesidades.

El autoconsumo fotovoltaico ha dejado de ser una utopía para convertirse en realidad. Una realidad que, además, proporciona muchos beneficios a quien decide implementarla. Para ayudarte a sumarte a esta tendencia, lo mejor es que optes por la instalación de nuestra marquesina fotovoltaica PVingPARK.

**En un entorno de mercado tan competitivo como el actual, invertir en fotovoltaica permite a las empresas reducir drásticamente la factura de luz**

**Dimensionar una marquesina fotovoltaica: los factores clave**

- **Distribución y número de plazas disponibles.** Las marquesinas simples son las que permiten cubrir una única hilera de vehículos, mientras que las dobles cubren dos. La longitud de la estructura dependerá del número de plazas que se pretendan cubrir,



Dimensiones para modelos simples PVS2 (izquierda) y dobles PVS4 (derecha).

teniendo en cuenta que todos los modelos de marquesina PVingPARK están diseñados teniendo como referencia el ancho de plaza estándar europeo de 2,5 metros.

● **Potencia fotovoltaica de la marquesina.** La potencia fotovoltaica viene determinada por el número de plazas de marquesina instaladas. Las marquesinas PVingPARK permiten instalar, por compatibilidad de dimensiones con el resto de la estructura, módulos fotovoltaicos de 60/120 células de como máximo 1.725 x 1.048 mm. Con una potencia de módulo fotovoltaico de 335 Wp, obtenemos un sencillo ratio de 2,5 kWp por plaza de marquesina, lo que

## La pérgola fotovoltaica PVingPARK de Circutor está diseñada y homologada para integrar los módulos fotovoltaicos y los puntos de recarga para vehículos eléctricos

posibilita hacer un primer dimensionado de la cantidad de potencia fotovoltaica asociada a la marquesina. Estos 2,5 kWp/plaza suponen una producción teórica aproximada de 10 kWh/día/plaza, considerando una ubicación geográfica teórica con 4 Horas Solar Pico (HSP).

Ejemplo: Una marquesina PVS2 de 4 plazas dispone de 10kWp, y una PVS4 de 8 plazas dispone de 20 kWp.

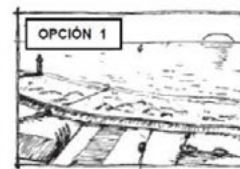
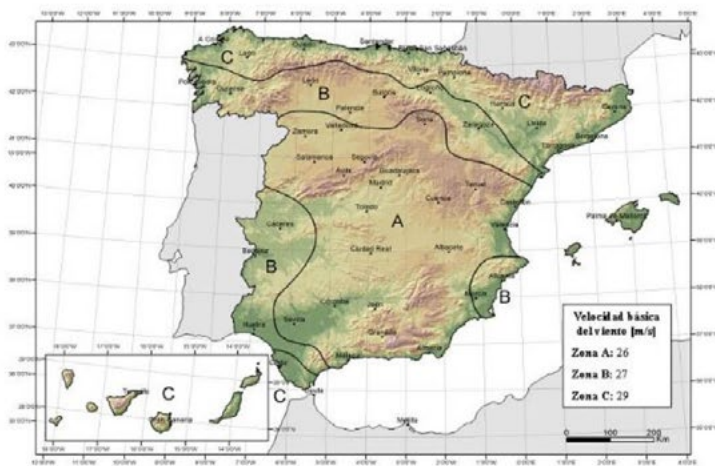
● **Configuración de la marquesina y pies de apoyo.** El diseño de la marquesina permite, tanto para los modelos PVS2 como PVS4, configurar pasos entre pies de 5 m o 7,5 m, lo que equivale a 2 y 3 plazas, respectivamente, para una solución simple tipo PVS2. En función de la longitud total o el número de plazas, hay configuraciones ya definidas para unos pasos u otros. Es siempre deseable que los pasos entre pies sean de 7,5 m, ya que disponer de menos pies supone un menor coste estructural, así como de instalación (obra civil y montaje mecánico asociado).

● **Ubicación geográfica.** Una vez que has determinado el modelo y la configuración de la marquesina que quieres dimensionar, hay que verificar si estructuralmente la solución es adecuada para las cargas climáticas del emplazamiento, según las exigencias del Código Técnico de Edificación (CTE). Tenemos que verificar tres parámetros esenciales para el cálculo: la zona de viento, la zona climática de nieve y el grado de aspereza (especificación del entorno).



**Si se destina la producción teórica equivalente de 10 kWh/día por plaza para la recarga de la batería, podríamos garantizar hasta 66 km/día de recarga sobre la autonomía del vehículo eléctrico**





Zona I : Mar, zona costera expuesta al mar abierto.



Zona II : Lagos o áreas con vegetación despreciable y sin obstáculos.



Zona III : Áreas con vegetación baja, como hierba o césped y obstáculos aislados (árboles, edificios) con separación de al menos 20 veces la altura del obstáculo.



Zona IV : Áreas con recubrimiento regular de vegetación o edificios u obstáculos aislados con separación máxima de 20 veces la altura del obstáculo (por ejemplo, pueblos, terreno suburbano, bosque).

Mapa de las zonas de viento en España (izquierda) y definición del grado de aspereza según CTE (derecha).



Desde Circutor, suministramos los certificados para los diferentes modelos y configuraciones, indicando los límites de uso para cada caso, teniendo en cuenta que todos los modelos han sido homologados para cumplir con CTE. Es imprescindible revisar estos certificados antes de definir un modelo y una configuración en una ubicación concreta.

Hay que tener en cuenta que, en zonas con cargas de viento o nieve exigentes (sobre todo si se trata de ubicaciones cerca del mar), las configuraciones con pasos entre pie de 7,5 m no son suficientemente resistentes y la configuración requiere

pasos a 5 m.

#### La recarga de vehículos eléctricos

Hoy existe una creciente demanda de infraestructura de recarga, tanto en vía pública como en instituciones privadas. Proveer con una única solución de un sistema de generación fotovoltaica con equipos de recarga nos simplifica el suministro, la instalación y el montaje de todos los elementos. Los puntos de recarga compatibles con las marquesinas PVingPARK son las cajas de recarga modelo **Wall-box** de Circutor, disponibles con tomas monofásicas de 7,4 kW o trifásicas de 22 kW (32 A). La cantidad de puntos de recarga integrables en la estructura

depende del número de pies que tenga la marquesina.

A nivel energético, si se destina completamente la producción teórica equivalente de 10 kWh/día por plaza para la recarga de la batería, podríamos garantizar hasta 66 km/día de recarga sobre la autonomía del vehículo eléctrico. Esto, si consideramos un consumo en conducción medio de 150 Wh/km.

#### Proyectos de referencia

En definitiva, Circutor ofrece una solución integral para promover el autoconsumo fotovoltaico y la recarga de vehículos eléctricos. Con la marquesina PVingPARK es posible cumplir todos los objetivos, pero hay algunos factores a tener en cuenta. La distribución y el número de plazas, la potencia, su configuración, su localización y la cantidad de puntos de recarga son los más importantes.

Con la PVingPARK de Circutor, puedes comenzar a producir tu propia energía y aprovecharla para la recarga de vehículos eléctricos.

Santi Malgosa

Con la PVingPARK de Circutor, puedes comenzar a producir tu propia energía y aprovecharla para la recarga de vehículos eléctricos



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



## Tanta tecnología en tan poco espacio

### Calderas Murales a Gas

La gama Cerapur de Junkers son calderas de condensación con tecnología avanzada y de alta calidad que, en combinación con nuestros controladores modulantes alcanzan hasta A+\*.



\*solo aplica con algunos modelos.

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

# CONSEJOS TÉCNICOS PARA EL USO DE CAMPANAS LED EN EL ÁMBITO INDUSTRIAL



Desde ROBLAN queremos ayudar a todos los profesionales de la iluminación a sacar el mayor partido de todos los productos LED que pueden incorporar en sus proyectos lumínicos. A día de hoy necesitamos soluciones rápidas y eficientes a los desafíos que se plantean en cada obra y por eso, en nuestra web, sacamos frecuentemente artículos donde intentaremos aportar respuestas a esos desafíos.

En este artículo técnico queremos poner el foco en las campanas de LED, que son unas luminarias que tienen un uso muy extendido sobre todo en el ámbito industrial. Es precisamente en ese ámbito donde se pueden presentar una gran variedad de tipo de instalaciones y opciones para las que es imprescindible hacer elecciones de la manera más eficiente.

A continuación profundizaremos en algunos detalles:

La realidad es que es en las instalaciones industriales donde más retos podemos encontrar, ya que es allí donde podemos tener en uso maquinaria de todo tipo (motores, variadores, compresores, etc.) que pueden influir en el buen

**En las instalaciones industriales podemos tener en uso maquinaria de todo tipo que pueden influir en el buen funcionamiento de la instalación de iluminación**

funcionamiento de la instalación de iluminación.

¿Cómo influyen y qué soluciones existen? No olvidemos que las luminarias LED usan mucha electrónica que puede ser muy sensible a ciertos factores externos como armónicos o sobretensiones, que son los más comunes. Por ello, tenemos que elegir muy bien la calidad (categoría) de nuestra luminaria para protegernos de dichos factores externos y conseguir que nuestra inversión en la instalación de iluminación tenga una larga vida y se mantenga en perfecto estado por mucho tiempo.

¿Cómo determinar los retos de la instalación? Para determinar qué tipo de retos se pueden presentar en una instalación lo más indicado es instalar un analizador de redes durante unas semanas para hacer lecturas constantes de los parámetros eléctricos principales y, de esa manera, poder elegir la solución correcta.

En la mayoría de los casos la solución la tiene la propia luminaria (ca-

**Lo más indicado es instalar un analizador de redes durante unas semanas para hacer lecturas constantes de los parámetros eléctricos principales y, de esa manera, poder elegir la solución correcta**



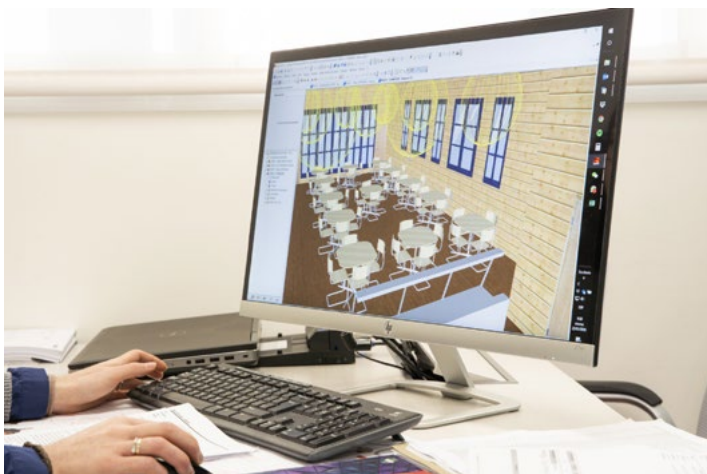




LED ASTRO F2 | X2 | V4



LED LINEAR FDL



tegoría PRO) en la que el *driver* está previsto con los filtros adecuados y las protecciones necesarias para hacer frente a estos factores externos. Aunque el *driver* puede ser muy robusto siempre se recomienda la instalación de un protector para sobretensiones, ya sea para transitorias + permanentes, de manera individual por cada campana, o bien de manera general directamente en el cuadro eléctrico en formato para carril DIN.

En otros casos es necesario acudir a empresas especializadas para que hagan un análisis de nuestra instalación y ofrecer soluciones en forma de estabilizadores o compensadores que nos ayuden a proteger nuestra instalación incluyendo las propias máquinas que generan el problema. No hablamos solo de proteger la línea de alumbrado, si no de todo lo que se encuentra en esa instalación, incluidas las oficinas.

Al resolver correctamente estos retos planteados podemos estar seguros de que nuestra instalación de alumbrado estará bien dimensionada y protegida además de conseguir una eficiencia energética alta. ¿Cómo lograr, además de protección, una mayor

**Si queremos que nuestra instalación sea aún más eficiente, usaremos campanas con regulación, normalmente 0-10v/1-10v, DICto con sensores de movimiento y crepusculares**

**Aunque el driver puede ser muy robusto, siempre se recomienda la instalación de un protector para sobretensiones**



eficiencia? Si aparte de esto queremos que nuestra instalación sea aún más eficiente, usaremos campanas con regulación, normalmente 0-10v/1-10v, DICto con sensores de movimiento y crepusculares. De esta manera conseguiremos un ahorro aun mayor, además de la comodidad que brindan los sensores inteligentes. ¡No os preocupéis! Dedicaremos más tiempo a este punto en próximos artículos. ¡Estad atentos! Identificación de la luminaria LED más adecuada para nuestra instalación:

Para identificar qué tipo de luminaria es la más adecuada para cada instalación necesitamos plantearnos las siguientes preguntas:

En cualquier caso, desde ROBLAN siempre recomendamos que acudan a nuestro [departamento de proyectos](#) para un cálculo lumínico más detallado. Es la manera en que [nuestro equipo](#) se asegura de que estamos dimensionando correctamente nuestra instalación y conseguir un rendimiento máximo gastando lo menos posible.



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

La mejor solución para optimizar el ahorro de energía

# AUTOMATIZACIÓN DE LA ILUMINACIÓN INTELIGENTE

La iluminación inteligente proporciona una gran cantidad de ventajas. La flexibilidad, el ahorro energético, el confort visual, la durabilidad, la estética y la seguridad son algunas de ellas. Además, también evita que se produzca exposición a la luz ultravioleta.



Todos estos beneficios han convertido a los sistemas de iluminación automatizada en instalaciones con una demanda creciente. La iluminación inteligente proporciona una gran cantidad de ventajas. La flexibilidad, el ahorro energético, el confort visual, la durabilidad, la estética y la seguridad son algunas de ellas. Además, también evita que se produzca exposición a la luz ultravioleta. Todos estos beneficios han convertido a los sistemas de iluminación automatizada en instalaciones con una demanda creciente.

## VENTAJAS DE AUTOMATIZAR LA ILUMINACIÓN

Automatizar la iluminación inteligente en edificios supone numerosas ventajas. Esto ha provocado que un número creciente de empresas esté recurriendo a este tipo de tecnología avanzada, flexible, escalable y sencilla de instalar y configurar.

**Ahorro de energía.** Gracias a las posibilidades de regulación de la intensidad y a la programación del tiempo que las luminarias LED permanecen activas es posible un gran ahorro energético. Los sensores de presencia y de luz solar también contribuyen a la optimización de este sistema. Las cortinas regulables actúan de la misma forma.

**Estética y ambientación.** Las posibilidades de crear escenas con un sistema de iluminación inteligente, con diferentes intensidad de luz y de su temperatura de color, permiten que la estética y la ambientación salgan reforzadas. Los sistemas automatizados pueden configurarse para que cambien en determinados momentos las características de la luz que recibe cada espacio.

## Un número creciente de empresas está recurriendo a las tecnologías de automatización de la iluminación por su flexibilidad, escalabilidad y facilidad de instalación y configuración

**Confort visual para el trabajador.** Los trabajadores que prestan servicio en instalaciones con estos nuevos sistemas disfrutan un gran confort visual. A diferencia de los sistemas tradicionales de apagado y encendido, en estos casos se opta por una mayor personalización, ajustada a las necesidades puntuales de cada zona de trabajo y del tipo de labor que se realiza en ella.

**Durabilidad y eficiencia.** La optimización de los recursos, el uso eficiente y el consumo regulado y programado contribuyen a una mayor durabilidad y eficiencia de estos sistemas. El apagado automático se produce cuando no hay nadie en las salas o en las áreas de trabajo. Se aprovecha la luz solar cuando los sensores detectan que es suficiente para el ren-

## La optimización de los recursos, el uso eficiente y el consumo regulado y programado contribuyen a una mayor durabilidad y eficiencia de los sistemas de iluminación

dimiento y el confort visual. De esta forma, el mantenimiento es más fácil y el uso que se hace es más adecuado a las necesidades reales.

### SOLUCIONES DE FÁCIL INSTALACIÓN

Existen soluciones que forman parte de los sistemas automatizados de iluminación. Por un lado, están las cortinas automatizadas, por otro, los mandos de pared de control manual y, por último, los sensores de presencia para zonas comunes.

### CORTINAS AUTOMATIZADAS PARA EL CONTROL DE LA ILUMINACIÓN NATURAL

Este tipo de aparatos se utilizan para crear unos ambientes bien iluminados. Permiten regular la luz entrante, dependiendo de las necesidades interiores. Su uso puede automatizarse, gracias a sensores que miden los niveles de luz y regulan el movimiento de estos elementos. Además de contribuir al diseño de iluminación, son elementos de apoyo al diseño arquitectónico. Destacan por su comodidad y porque pueden usarse mediante control remoto.

### MANDO DE PARED DE CONTROL MANUAL

Este tipo de interruptor facilita el control manual de la iluminación en los espacios en los que se instala. Cuenta con una tecnología inalámbrica, fácilmente integrable con sistemas automatizados y permite regular la cantidad y el tipo de luz. Dispone de la posibilidad de conectarse a software de gestión de sistemas de iluminación. Por esta razón, puede combinarse el uso manual con el remoto. Contribuye a la eficiencia energética, al ahorro económico y al consumo responsable.

### SENSORES DE PRESENCIA PARA ZONAS COMUNES

Son dispositivos que detectan cuándo hay personas en un determinado espacio y cuándo este se queda vacío. De esta forma, permiten la optimización del consumo y dotan a los sistemas de mayor seguridad, comodidad y posibilidades de programación. Pueden instalarse sensores inalámbricos integrados en sistemas automatizados en edificios de oficinas y otros muchos tipos de instalaciones.

Aplicaciones más comunes de los sistemas de control y regulación.

Las aplicaciones más comunes de estos sistemas son las siguientes:

Cocinas diáfanas. Su funcionamiento consiste en que cuando el usuario entra, se activan las luminarias de forma automática. Cuando se deja la sala vacía,

## En los pasillos, vestíbulos y salas de descanso también se pueden instalar sistemas de automatización, gracias a los cuales las luminarias se encienden automáticamente con el paso de personas

el apagado automático se realiza en 15 minutos. Los dispositivos lumínicos del techo pueden regularse en función de la cantidad de luz natural disponible. En el modo manual, el usuario utiliza los reguladores integrados en la pared para configurar a su gusto los niveles de iluminación.

Servicios (WC). En la opción de conmutación, el encendido automático se produce cuando entra alguien y cuando están ocupados los servicios hay que utilizar el interruptor. El apagado es automático cuando se desalojan los espacios. Con la opción de regulación, se configura un nivel máximo de iluminación al 80 % y se puede utilizar un regulador que se encuentra integrado en la pared. El mismo funcionamiento se aplica en las cabinas de los aseos.

Salas de conferencias. En este caso, el encendido es manual al entrar en la sala. Cuando está ocupada, se usa el interruptor integrado en la pared para encender y apagar. Al salir todos, la iluminación se apaga automáticamente. También es posible la regulación de las luminarias del techo en función de la luz natural que haya. Gracias al regulador de pared integrado se pueden configurar los niveles de iluminación y personalizarse. Junto a esto, se pueden crear escenas, que también se adaptan según la luz natural disponible.

Pasillos y zonas de paso. En los pasillos, vestíbulos y salas de descanso también se pueden instalar estos sistemas. Gracias a ellos, las luminarias se encienden automáticamente con el paso de personas y se desactivan cuando no pasa nadie por ellas ni hay nadie en las salas que están conectadas a ellos.

Aulas. El encendido al entrar es manual, pero al salir sí es automático. Cuando hay gente dentro, el encendido y apagado también es manual. También hay opciones para aprovechar la luz natural y fijar un máximo del 80 % de iluminación. Los reguladores de pared permiten personalizar las escenas y niveles de la iluminación general y las pizarras digitales.

**Los dispositivos lumínicos del techo pueden regularse en función de la cantidad de luz natural disponible**



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



# REDUCIR LAS NECESIDADES ENERGÉTICAS DE LA VIVIENDA, CLAVE PARA CONSEGUIR HOGARES MÁS EFICIENTES

Para conseguir hogares más eficientes y controlar el gasto de las viviendas, los usuarios cuentan con dos recursos clave, por un lado, conseguir fuentes de energía más baratas y ecológicas, y por otro lado conseguir que sus viviendas demanden menos energía para conseguir confort térmico, seguridad y comodidad.

Para que un producto sea realmente un aliado en un hogar eficiente, debe ser **sencillo de instalar e intuitivo de usar**, de lo contrario se corre el riesgo de que no se utilice. Si la tecnología es complicada se convierte en un enemigo claro de su uso.

Cuando la vivienda es realmente eficiente es cuando es capaz de regularse por sí misma, siendo una ayuda real en el día a día de los usuarios, automatizando sus acciones cuando el usuario no está en casa y devolviéndole el control cuando está en ella.

Programar el encendido y apagado de la calefacción, automatizar la apertura y cierre de persianas o de la iluminación, son algunas de las acciones que el

**Una de las directrices de Delta Dore desde hace más de 50 años es diseñar, producir y vender productos fáciles de instalar y sencillos de usar**



usuario puede parametrizar para reducir el consumo de su hogar.

## Gestión de la calefacción con Tybox

Delta Dore ha incorporado a su portafolio de soluciones el Tybox 137+, pensado para facilitar el día a día de los profesionales y de los usuarios finales.

Para facilitar su instalación, **se ha incorporado un código QR** para acceder a toda la información útil y detallada sobre instalación y puesta en marcha.

Para que su uso sea diario, dispone de una programación sencilla e intuitiva que permite automatizar



## Delta Dore ha incorporado a su porfolio de soluciones el Tybox 137+, pensado para facilitar el día a día de los profesionales y de los usuarios finales



de forma rápida la calefacción gracias a los numerosos perfiles de programas preestablecidos en la memoria del termostato.

Permite una programación flexible, personalizable con la opción de paso y tipo de programa (diaria o semanal).

Además, es posible asociar un sensor de apertura con el termostato, y parar de forma automática la calefacción si se abre la ventana y volver a encenderla tan pronto se cierra, evitando así despilfarros energéticos.

El Tybox 137+ se puede gestionar en modo local, mediante el selector central para el acceso a los diferentes menús, y a distancia cuando se asocia a la pasarela Tydom. También es compatible con la gestión por voz (Google Home y Amazon Alexa).

Gracias a la aplicación gratuita Tydom el usuario tiene acceso esté donde esté pudiendo consultar la temperatura ambiente de la casa, modificarla y planificar los horarios de presencia y de ausencia.

El otro gran aliado para reducir las necesidades energéticas de la vivienda **es la automatización de persianas, toldos, cortinas y luces**. Con la motorización, puedes gestionar fácilmente **la apertura y el cierre de las persianas**. De este modo, se optimiza el uso de la calefacción o el aire acondicionado reduciendo la factura energética. Con la programación horaria, se puede establecer que la persia-

na permanezca abierta en invierno durante las horas de más sol para adquirir calor natural, y que se cierren al llegar la noche para evitar las pérdidas de temperatura. En verano se puede cambiar fácilmente la programación para que la persiana esté en posición de aireación durante las horas de más sol, evitando sobrecalentamiento en casa y reduciendo la demanda de aire acondicionado. Para automatizar las persianas es posible equiparlas con la gama de motores tubulares Tymoov2, una solución radio integrada bidireccional. Cuenta con la tecnología *brushless*, lo que lo hacen más compacto (420mm), silencioso y duradero.

**La función de encendido inteligente de la calefacción de Tybox 137+ permite anticipar las necesidades del periodo de calentamiento en función de las condiciones externas**



## Una persiana motorizada es una protección contra el frío en invierno y los rayos del sol en verano

Para el profesional, cuenta con una programación sencilla, con ajustes de los finales de carrera totalmente automáticos, semiautomáticos o manuales (en función de la equipación de la persiana), tiene detección automática del sentido de rotación para permitir una instalación aún más sencilla. La tecnología *brushless* permite un funcionamiento silencioso, además el motor dispone de velocidad variable cerca de los finales de carrera, contribuyendo a mejorar el confort acústico.

Para llevar al siguiente nivel el confort acústico, mediante una pulsación larga en el mando a distancia, Tymoov2 entra en la función Silencio, bajando la velocidad y reduciendo el sonido durante todo su recorrido.

Para persianas motorizadas ya instaladas o luces, se puede equipar el sistema con uno de los receptores radio Tyxia 5730, transformando una instalación cable en una radio.

La gama de receptores Tyxia para aperturas e iluminación, están disponibles en formato micromódulo (50X47X33 mm) y nano-

módulo (41X36X15 mm), para adaptarse fácilmente a cualquier instalación.

El corazón del sistema es Tydom que permite tener la gestión de la calefacción, seguridad, iluminación y aperturas centralizadas en una única aplicación con acceso desde smartphone y Tablet.

Nuevamente nos encontramos delante de un producto sencillo de instalar y muy intuitivo en su uso.

La aplicación tiene un tutorial paso a paso integrado que facilita la instalación, puesta en marcha y asociación de productos a la pasarela Tydom.

Todo lo que el instalador necesita es un *smartphone* y seguir las indicaciones que aparecen en pantalla, tan sencillo como esto.

Gracias a la tecnología bidireccional de Delta Dore, el usuario tiene en todo momento control y conocimiento del estado de su casa esté donde esté.

La principal ventaja para el usuario es que tiene pleno control de su vivienda, puede crear, modificar o eliminar escenarios en función de sus necesidades diarias, puede encender luces, subir persianas o modificar la temperatura de su hogar tanto desde dentro de casa como estando fuera de ella.

Además, desde Tydom se tiene acceso a las cámaras de vigilancia instaladas, por lo que ante cualquier intento de intrusión el usuario recibe una notificación y puede actuar en consecuencia. Es posible programar escenarios donde las persianas y las luces de enciendan y apaguen a determinadas horas, simulando así su presencia.

El uso de Tydom crea hogares más sencillos de disfrutar, con las programaciones y la automatización, la casa se adapta a las necesidades definidas por el usuario, sin dejar de tener siempre el control de los sistemas tanto desde dentro de casa con los mandos a distancia o los asistentes vocales, como desde fuera utilizando la aplicación Tydom.

Delta Dore y Tydom contribuyen a mejorar la seguridad, el confort y el ahorro de energía de la casa.

**Con sensores, termostato y automatismos se pueden generar escenarios para conseguir que la vivienda regule su temperatura tanto en verano como en invierno**



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





# Optimiza tu rendimiento energético con Socomec

## Medida

Sistema de medida y supervisión multi-punto **DIRIS Digiware**



Contadores de energía mono-punto **COUNTIS E**



## Supervisión

Sistema de medida y supervisión multi-punto **DIRIS Digiware**



Medidores de energía mono-punto **DIRIS A**



## Centralización

Pasarelas de comunicación **DIRIS G**



Dataloggers **DATALOG H**



## Monitorización/Análisis

Software de gestión de la energía **WEBVIEW**



# SOLUCIONES DE CONTROL PARA CONSEGUIR UN RENDIMIENTO ÓPTIMO EN SISTEMAS HVAC

Todos los sistemas de calefacción requieren determinados componentes para poder realizar la función de transferencia y distribución de calor desde el acumulador central hasta los usuarios finales. Cada componente desempeña un papel importante para conseguir que esto suceda de forma óptima y con una elevada eficiencia energética.

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.

Standard Hidráulica ofrece una amplia gama de dispositivos de protección y seguridad para las instalaciones de calefacción y climatización. Una selección correcta de los componentes es básico para conseguir una mejora en el rendimiento del sistema.

Entre las funciones típicas de control de un sistema de calefacción y climatización están:

- Equilibrar hidráulicamente el sistema.
- Regulación del usuario.
- Medición del consumo de energía.

## ¿Qué es el equilibrado?

El objetivo del equilibrado es crear la pérdida de carga adecuada en cada circuito de manera que todas las unidades terminales puedan recibir el caudal de

**El objetivo del equilibrado es crear la pérdida de carga adecuada en cada circuito de manera que todas las unidades terminales puedan recibir el caudal de diseño cuando lo necesiten**



diseño cuando lo necesiten. Las válvulas de equilibrado limitan el caudal en los circuitos más favorecidos y aseguran la disponibilidad instantánea de los caudales de diseño, en los circuitos desfavorecidos.

El equilibrado hidráulico permite que la instalación siempre sea capaz de disponer de la temperatura de impulsión deseada, tanto si es un sistema de calefacción o de climatización. Permite suministrar el caudal necesario para conseguir el confort ambiental adecuado en cada estancia. Crea una uniformidad de caudal de suministro en cada servicio. ¡Los usuarios obtienen el clima que pagan!

**Standard Hidráulica** aporta soluciones inteligentes e innovadoras para la gestión de la energía en instalaciones de climatización y agua potable. El objetivo es poner a disposición del instalador y del usuario, componentes de **larga duración**, y **fáciles de montar y utilizar**. Una correcta medición aporta un mayor grado de satisfacción al usuario, motivándolo a utilizar de una forma más eficiente el consumo de energía. El equilibrado de circuitos de agua sanitaria, calefacción y refrigeración es una necesidad para garantizar una distribución uniforme y controlada de la energía en toda la red. Una instalación correctamente equilibrada aporta las siguientes ventajas:

- Eficiencia energética.
- Máximo confort.
- Reducción de ruidos.



## Standard Hidráulica ofrece una completa gama de válvulas de equilibrado estáticas y dinámicas, para el equilibrado de los circuitos de agua caliente y fría

- Protección de los elementos terminales.
- Cumplimiento con la normativa.

A través del control del caudal y de la presión diferencial en el sistema, se puede **garantizar un equilibrio hidráulico adecuado**. Esto reduce el caudal y las pérdidas de calor, con lo que aumenta el rendimiento del bombeo y se garantiza un suministro adecuado de agua caliente y calefacción a todos los usuarios.

La mayoría de los problemas de ruidos en la instalación, se evitan con un sistema equilibrado. Los caudales muy altos cerca de la bomba a menudo obligan a las válvulas termostáticas a trabajar con una abertura muy reducida. Provocando ruidos en la instalación por una caída brusca de la presión.

**Standard Hidráulica** ofrece una completa gama de válvulas de equilibrado estáticas y dinámicas, para el equilibrado de los circuitos de agua caliente y fría. Con una puesta en marcha muy fácil, garantizan el equilibrio óptimo entre el control y el ahorro energético.

Equilibrado estático o dinámico; Una válvula estática se puede definir como una válvula cuyo valor de ajuste (valor Kv) no será modificado por los cambios en el circuito. Ya sea por el aumento del caudal de la bomba o porqué las válvulas termostáticas de una parte del edificio se cierran, el valor de ajuste no cambia.

Por otro lado, una válvula dinámica se puede definir como una válvula cuyo valor Kv es compensado por una membrana, para mantener el ajuste constante (caudal, presión diferencial o temperatura) y auto-adaptarse a las modificaciones del circuito.

**Para permitir al cliente final la regulación de su consumo individual en calefacción, además, es necesario instalar válvulas con cabezal termostático, que se instalarán en cada uno de los radiadores**

**Una correcta medición aporta un mayor grado de satisfacción al usuario, motivándolo a utilizar de una forma más eficiente el consumo de energía**

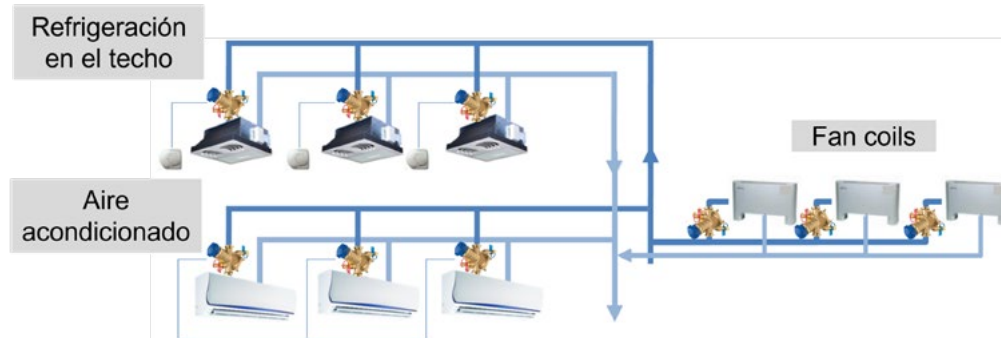
**STHEST – STHESTB; Válvula estática de paso variable.** Las válvulas de paso variable son la forma más económica de compensar circuitos desequilibrados. Compatibilidad con el agua sanitaria, fría y caliente. Volante digital con la indicación de las posiciones de reglaje. Bloqueo del ajuste. Puede realizar también la función de válvula de corte.

**STHPICV; Válvulas PICV** (Válvula de Control Independiente de la Presión). Ideal para instalaciones donde es necesario un caudal constante (como fan-coils, bombas de suministro de agua y calor, techos refrigerantes y UTA's) o áreas donde es necesaria una operación intermitente (habitaciones de hotel y tiendas). Adecuado para instalaciones de calefacción y refrigeración.

La válvula de equilibrado dinámico STHPICV puede operar como un limitador de caudal automático y como válvula de control o, alternativamente, sin el actuador, simplemente como un limitador de caudal automático. Mediante el actuador proporcional, la válvula de control mantiene la autoridad y la modulación de toda la carrera. El actuador ON/OFF, permite el control todo/nada de la unidad terminal.

STHPICV proporciona una lectura muy precisa del caudal, sin tener que cambiar el valor en el medidor. Aporta estabilidad en la regulación del caudal y rapidez en la puesta en marcha.





La válvula *by-pass* es un instrumento de configuración apto para instalaciones con bombas de velocidad fija y caudal total constante

**STH CIV**; Válvula de equilibrado térmico. La válvula de equilibrado térmico, es una solución económica para asegurar agua caliente inmediata y reducir el desperdicio de agua en los edificios con muchos locales, tales como hospitales, hoteles, edificios de oficinas y de ocio o centros deportivos.

Realiza un control de la temperatura del retorno en instalaciones de ACS. Facilita la limpieza térmica como protección contra la Legionela. Incorpora un indicador de temperatura del circuito. También puede realizar la función como válvula de corte. Caja aislante en EPP incluida.

Para permitir al cliente final la regulación de su consumo individual en calefacción, además, es necesario instalar **válvulas con cabezal termostático**, que se instalarán en cada uno de los radiadores de los locales principales, como sala de estar, comedor o dormitorios. La válvula con cabezal termostático cierra automáticamente el radiador cuando se alcanza la temperatura deseada, y de forma independiente. Hay estudios que estiman un ahorro energético de hasta un 25% utilizando válvulas con cabezal termostático.

La regulación continua del caudal para controlar las distintas cargas térmicas, en el caso por ejemplo de radiadores con cabezales termostáticos o los circuitos de suelo radiante, provoca una variación continua de la presión diferencial en los terminales. Para evitar problemas de ruido, sobrepresión de los componentes y desgaste rápido del sistema, se han de utilizar dispositivos que controlen y regulen la presión diferencial en los distintos puntos del circuito de distribución.

Un dispositivo de control es la **válvula de presión diferencial** o **válvula *by-pass***. Este instrumento de configuración sencilla es apto para instalaciones con bombas de velocidad fija y caudal total constante. En estas aplicaciones, el control de la temperatura de retorno desde el circuito hacia la central térmica es secundario frente a la sencillez y economía de la solución.

Debido a que cada vez es más importante el **ahorro energético**, la medición del consumo energético es un aspecto esencial para cualquier proveedor o usuario final de calefacción. Los datos del consumo posibilitan un sistema de facturación transparente tanto para los proveedores como para los usuarios finales de sistemas de calefacción y refrigeración.

Una correcta medición aporta un mayor grado de satisfacción al usuario, motivándolo a utilizar de una forma más eficiente el consumo de energía.

Gracias a la medición del consumo energético, resulta sencillo tener un seguimiento de la eficiencia energética de cualquier sistema de calefacción o refrigeración. Los contadores de energía son los componentes que posibilitan medir el consumo energético.

Debido a que cada vez es más importante el ahorro energético, la medición del consumo energético es un aspecto esencial para cualquier proveedor o usuario final de calefacción



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

# KINEDO: ACTOR GLOBAL EN EL SECTOR DEL EQUIPAMIENTO DEL BAÑO E HIDROMASAJE

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 en el segmento de negocio del Wellness.

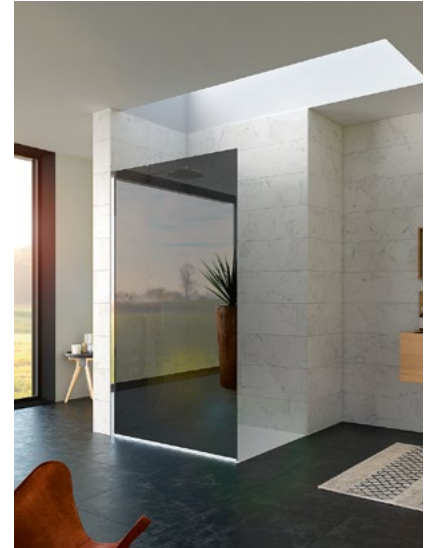
Inventor del sistema de hidromasaje por aire, del sistema de secado y desinfección por ozono, Grandform siempre ha jugado un papel determinante en el sector del hidromasaje.

En el mercado español, la marca centró su eje de negocio en esos portafolios de productos especializados, con una oferta completa de bañeras de hidromasaje, cabinas multifunción y minipiscinas.

Actualmente, el Grupo SFA está presente en los cinco continentes con 25 filiales y distribuidores.

Con la voluntad de ser un proveedor global de equipamiento del baño con una sola marca que nos identifique, Grandform se ha convertido en Kinedo, que

**Grandform se ha convertido en Kinedo, que era la marca con la que operaba en los distintos países europeos**



**En España, este año, hemos introducido en nuestro portafolio la sección de mamparas, con modelos conformes al gusto del mercado español y producidos en nuestra fábrica**

era la marca con la que se operaba en los distintos países europeos. Una marca global, Kinedo, adaptada a los estilos de vida en local.

Kinedo cuenta con diferentes categorías de productos: mamparas, bañeras de hidromasaje y bañeras exentas, cabinas y cabinas multifunción con sauna, minipiscinas, platos de ducha, encimeras, lavabos y paneles de revestimiento que se comercializan y producen en nuestras 3 fábricas de Francia e Italia.

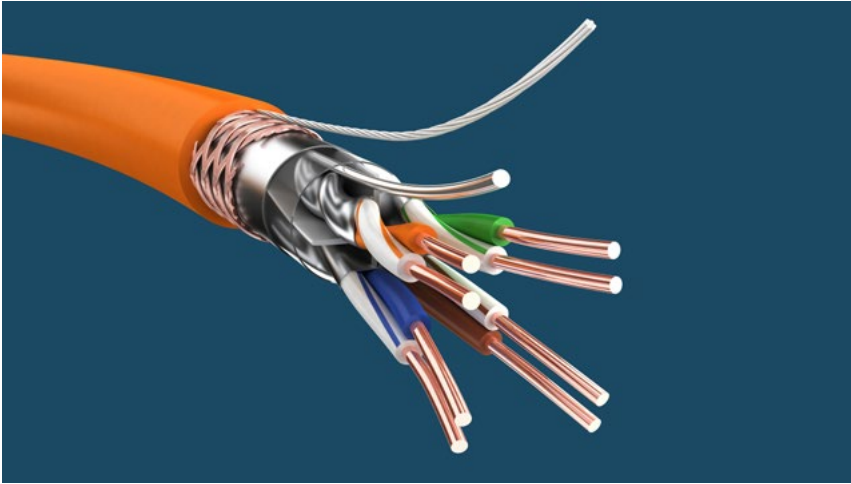
En España, este año hemos introducido en nuestro portafolio, la sección de mamparas, con modelos conformes al gusto del mercado español y producidos en nuestra fábrica. Aquaproduction está ubicada en el parque industrial de Chaumes-en-Retz, Francia, con una superficie de más de 30.000 m<sup>2</sup> y con el control de producción vertical que nos caracteriza.

El cristal de todos nuestros modelos está tratado antital y securizado, 2 metros de altura, diseños acordes con el mercado español así como, tenemos la posibilidad de fabricar a medida. Tenemos un óptimo nivel de stock en nuestras instalaciones en Mataró, servicios técnicos en toda España y lo más importante, la seguridad de trabajar con una compañía fiable que comparte con sus clientes la evolución, desarrollo y eventualidades del sector desde hace más de 40 años.



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

# ¡CUIDADO CON LOS CABLES DE DATOS DE ALUMINIO COBREADO CCA!



El objetivo de este artículo es explicar por qué es ilegal utilizar cables de datos de aluminio cobreado (CCA) en infraestructuras comunes de telecomunicaciones, advertir de los engaños que se utilizan para confundir a los usuarios, y finalmente exponer sus deficiencias de rendimiento.

Muchos de los riesgos de la instalación de cables de datos de aluminio cobreado (CCA) son de crítica importancia tanto para la seguridad como para un rendimiento satisfactorio y continuado del producto dentro de las aplicaciones previstas.

Es probable que los cables de aluminio cobreado (CCA), los cuales

**En instalaciones ICT es ilegal utilizar cables de datos con conductores de cualquier otro material que no sea 100% cobre**

pueden ser falsos, estén diseñados para engañar al comprador, al instalador, y finalmente al propietario de la instalación. Su uso podría poner en peligro la vida de las personas. Las normas europeas existen para evitar accidentes, ya se trate de cables de

## COBRE VS. ALUMINIO COBREADO

	Cableado estructurado de cobre	Cables de datos de aluminio cobreado (CCA)
<b>Regulados por:</b>	<b>Reglamento ICT:</b> RD346/2011; ECE/983/2019 <b>Normas:</b> ISO/IEC11801, EN 50173, ANSI/TIA568, <b>EN 50288</b>	Los cables de datos con conductor CCA no están incluidos en las normas reconocidas internacionalmente. A nivel nacional, el uso de cables con conductor CCA no está permitido.
<b>Nomenclatura:</b>	Categoría: 5e, 6, 6A, 7 o superior.	Al no estar amparado por ninguna norma no cumplen con ninguna categoría.
<b>Material del conductor:</b>	100% cobre.	Núcleo central de aluminio (80%) revestido de cobre (20%).
<b>Resistividad del conductor:</b>	Cobre recocido: $1,72 \times 10^{-8} \Omega \cdot m$	La conductividad del CCA es un 64% inferior a la del cobre.
<b>Reciclable:</b>	100% reciclable	Este tipo de conductor no permite reciclar el metal reduciendo los criterios de sostenibilidad del cable.
<b>Enlaces permanentes:</b>	$\leq 100m$	$\leq 60m$
<b>Apto para POE:</b>	Ethernet IEEE 802.3at (PoEplus) aumentó la corriente por conductor a 300 mA	Su uso podría poner en peligro la vida de las personas, ya que podría potencialmente provocar calentamiento de conductores y conectores y un incendio.





## Para no contravenir la legalidad, los cables de datos, así como el resto de los cables de comunicaciones y energía, deben llevar el marcado CE

energía de muy alta tensión o de cables de datos pequeños. El resultado general puede llegar a ser el mismo.

### Infraestructuras comunes de telecomunicaciones

El **reglamento ICT** (RD 346/2011 y la Orden ECE/983/2019 que lo modifica) estipula claramente que tanto en “Redes de distribución y dispersión” como en la “Red interior de usuario”, el conductor será siempre de **hilos conductores de cobre**.

Por lo tanto, en instalaciones ICT es **ilegal** utilizar cables de datos con conductores de cualquier otro material que no sea **100% cobre**, como por ejemplo aluminio cobreado (CCA).

### Categorías

El uso de la palabra “Categoría” en la etiqueta, la caja o la leyenda de impresión del cable está estandarizado, y significa automáticamente que se trata de **caableado estructurado**.

Según la **EN 50288**, ningún cable cuyo conductor no sea **100% de cobre** puede ser considerado cableado estructurado. Si un cable de aluminio cobreado (CCA) utiliza fraudulentamente esta nomenclatura, es un intento de venta de un producto que no es apto para el fin previsto.

Es por ello que el cableado estructurado se clasifica por **categorías**, que definen el **rendimiento** del sistema de cableado de datos y comunicaciones incluido en la norma internacional ISO/IEC11801, y europea EN 50173.

Aun así, en el mercado nos encontramos con cables cuyo conductor es de aluminio cobreado (CCA) que fingen ser de “categorías 5e, 6, 6A o incluso superiores”, lo cual es totalmente **falso** puesto que no están amparados por ninguna norma europea o internacional.

## Los cables con conductores (CCA) no permiten la reciclabilidad del conductor como los de cobre o aluminio puros

### Mercado CE y CPR

Existe la idea errónea de que un cable con marcado CE acredita que cumple con todas las normas. Contrariamente y en el caso de los cables de comunicaciones, el **mercado CE** es **obligatorio** en cuanto es necesario o requerido a los productos de la **construcción** (Reglamento EU N° 305/211 del Parlamento y del Consejo de 9 de marzo de 2011).

Los cables son considerados productos de la construcción si son instalados de forma **permanente** en edificaciones y obras de ingeniería civil. Es por ello por lo que, para no contravenir la legalidad, los cables de datos, así como el resto de los cables de comunicaciones y energía, deben llevar el marcado CE, donde el fabricante declara las prestaciones (clasificación) frente al fuego. El marcado CE **no garantiza** que los cables **cumplan** con sus **características** constructivas, ni con el desempeño de sus funciones eléctricas o de comunicación.

Ningún laboratorio de referencia emitirá un certificado que garantice el rendimiento de los cables de datos si estos incorporan el conductor de aluminio cobreado (CCA). Estos cables, como todos los de energía y comunicaciones, sí podrán ir acompañados del marcado CE ya que la legislación los considera un producto de la construcción.

### Reciclable

Hoy en día los cables están presentes en infinidad de aplicaciones entorno a los cuales giran nuestras vidas. A su vez, el **cobre** es el **metal más reciclado** en el mundo y buena parte de la de-

manda actualmente se cubre a través del reciclaje. Esto es esencial en la lucha para preservar el medio ambiente ya que el cobre tiene un papel indispensable en la industria moderna gracias a sus capacidades conductoras.

Los cables con conductores (CCA) **no permiten la reciclabilidad** del conductor como los de cobre o aluminio puros. Su uso tiene un impacto muy pernicioso en nuestro ecosistema.

#### Impacto de la oxidación

El **aluminio** comienza a oxidarse en cuanto se expone al aire, normalmente cuando se emplean conexiones por desplazamiento del aislamiento (IDC) para terminar el conductor, ya sea en las clavijas o en las tomas de corriente. El rendimiento del contacto de la zona oxidada se deteriorará rápidamente causando puntos calientes. El rendimiento mecánico de la zona oxidada también se verá afectado, lo que puede hacer que los cables de **aluminio cobreado** (CCA) se rompan al someterse a vibraciones o a pequeños desplazamientos.

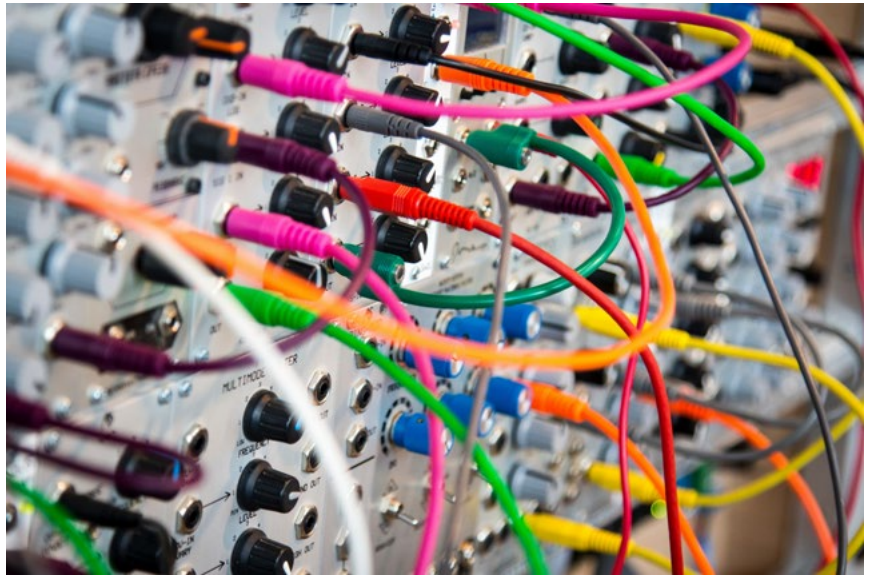
La reparación de estos defectos suele requerir el movimiento de las terminaciones adyacentes, lo que provoca más daños en una secuencia de "paquete de cartas". El tiempo de inactividad operativa puede resultar inasequible para el usuario, y el mantenimiento de estas instalaciones puede ser muy costoso para el instalador.

#### Alimentación a través de Ethernet (PoE)

La última norma de alimentación a través de Ethernet IEEE 802.3at (a veces denominada *PoEplus*) aumentó la corriente por conductor a 300 mA, que es lo que aconsejan actualmente los organismos de estandarización responsables de ANSI/TIA-568-C.2 e ISO/IEC 11801.

Evidentemente, si la resistencia de esos conductores **aumenta**, como es el caso de los cables CCA, el **impacto térmico es mayor**. Esto agrava la preocupación que ya se está debatiendo sobre el uso de cables

**Los conductores de aluminio cobreado (CCA) normalmente tienen un núcleo central de aluminio del 80 % del diámetro del conductor, y el restante 20% es un revestimiento de cobre que rodea al aluminio**



**Está claro que cuando se utilizan cables de aluminio cobreado (CCA) para aplicaciones PoE el cable se sobrecalentará rápidamente**

equilibrados para soportar corrientes superiores a estas cifras.

Está claro que cuando se utilizan **cables de aluminio cobreado** (CCA) para aplicaciones **PoE** el cable se **sobrecalentará** rápidamente. Para una determinada corriente aplicada, los aumentos de temperatura iniciales pueden ser el doble de los observados en un conductor de cobre sólido.

Cuando el cable empieza a sobrecalentarse, comienza la retroalimentación positiva (espiral de temperatura) y, a menos que se corte la corriente, se producen cambios permanentes en el cable hasta el punto de que no es posible volver a un punto de trabajo seguro. Esto **podría causar grandes daños** a los cables adyacentes.

#### Deficiencias en el rendimiento

Todas las normas relativas a los cables de datos ya sean de CE-NELEC, IEC, ISO o ANSI, especifican requisitos y pruebas para los conductores de cobre. La **fuerza mecánica**, la **pureza** y la **resistencia** del cobre son **requisitos clave** para que el cable funcione de forma fiable en las aplicaciones previstas.

## El aluminio es un conductor menos eficiente que el cobre, pero las frecuencias más altas asociadas a la transmisión de datos se transportan dentro del revestimiento de cobre



Sin embargo, no hay especificaciones para cables de datos

con conductor de aluminio cobreado (CCA), ya que el aluminio tiene características eléctricas muy inferiores al cobre, siendo, además, mucho más frágil. Por ello, inevitablemente tendrían **límites inferiores**, especialmente en cuanto a flexibilidad, tenacidad y fuerza de tracción.

Las siguientes características y pruebas son cruciales a la hora de elegir el tipo de conductor para los cables de datos:

- Circular (forma).
- Resistencia.
- Masa de cobre (pureza).
- Revestimiento.
- Alargamiento.
- Resistencia a la tracción.
- Oxidación (brillante y luminoso).
- Dimensiones globales.

Los conductores de aluminio **no son adecuados** para los cables de datos, ya que no cumplen ninguno de los requisitos anteriores al mismo nivel exigido. Por ejemplo, el diámetro tendría que ser mucho mayor, por lo que no es una propuesta práctica. Además, un instalador debería tener en cuenta estos factores a lo largo de la vida útil del sistema si decidiera utilizar cables de datos con conductor de aluminio cobreado.

### Conductores: Puntos débiles

Si a pesar de todo lo expuesto anteriormente, alguien considerara que podrían utilizarse cables de datos con conductor de aluminio cobreado (CCA), debería señalarse claramente lo siguiente:

- Podría **no superar las pruebas básicas** de rendimiento de la transmisión durante las pruebas de aceptación de la puesta en marcha.
- Podría presentar una **escasa flexibilidad**, lo que provocaría fallos en las conexiones tanto durante la instalación como durante el funcionamiento.
- Podría producir  **aumentos de temperatura** superiores a los previstos al utilizarse para suministrar energía mediante aplicaciones como la alimentación a través PoE.

- Podría presentar **oxidación del aluminio** expuesto en los puntos de conexión, lo que puede reducir la vida útil de dichas conexiones, especialmente si se someten a vibraciones u otros movimientos.
- Es probable que se produzcan **desconexiones** cada vez que se mueva el cable detrás del panel de conexiones durante el mantenimiento.
- Es probable que el **IDC** o los **punzones fallen**, lo que alarga el tiempo de instalación.
- Es posible que se necesiten **longitudes adicionales** de cable en la primera fase de la instalación en caso de que haya que volver a terminar después de las roturas.
- Puede dar lugar a una **nueva terminación** y a llamadas de instalación para sustituir/arreglar los fallos.

Algunas aplicaciones de cableado que no son de datos (como los cables coaxiales) utilizan CCA para reducir el **peso** y el **coste** del cable. El aluminio es un conductor menos eficiente que el cobre, pero las frecuencias más altas asociadas a la transmisión de datos se transportan dentro del revestimiento de cobre, que actúa como la “piel” del conductor. Como resultado de ello, el rendimiento de la transmisión lo proporciona el **cobre**, ignorando el soporte de aluminio que hay bajo su superficie.

La teoría podría sugerir que esto debería proporcionar un cable de par equilibrado basado en CCA con el rendimiento de alta frecuencia de una categoría determinada a un coste menor. Sin embargo, el rendimiento de alta frecuencia no es la principal dificultad, es en el extremo de baja frecuencia donde el uso de aluminio degrada el rendimiento de los cables de cobre sólido de la categoría 5/5e.

Además, como la **resistencia eléctrica** de los conductores de aluminio cobreado (CCA) es un **40% mayor** que la del cobre sólido, los enlaces permanentes no serán aptos para longitudes superiores a 60m.



**Alejandro Puertas**  
Prysmian Group

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



# SOLUCIONES COMPLETAS, SOSTENIBLES E INTEGRALES PARA GARANTIZAR LA EFICIENCIA ENERGÉTICA

Inflación, congestiones históricas en el negocio del transporte marítimo, subida del coste de las materias primas, y pandemia mediante. La razón de esta situación es bien conocida: los impactos del COVID-19 y un alto volumen de demanda han creado cuellos de botella en los principales puertos y terminales y debido a esta situación se encarece prácticamente cualquier producto del mercado, donde la red eléctrica no se libra.

El encarecimiento de la electricidad, afecta a toda la cadena de producción en nuestro país, inversores y, por supuesto, a la totalidad de ciudadanos -incluidos los más vulnerables. Esta es la situación que nos está tocando vivir a día de hoy. Y parece que para quedarse durante un período de tiempo indeterminado. Pero donde hay problemas, *en Temper buscamos soluciones*. Y no solo desde la ac-

tualidad, sino desde hace muchísimo tiempo con una trayectoria de más de 40 años en el sector, contando desde entonces con una amplia gama de soluciones ligadas a la eficiencia energética, notoriamente establecidas en el sector y que es ahora cuando más dimensión y sentido toman, teniendo en cuenta el contexto actual que podemos darle.

Como soluciones inmediatas para combatir y aportar una solución viable al problema eléctrico que nos atañe, nos encontramos con varias posibilidades directamente relacionadas con un fin común, la **eficiencia energética, la sostenibilidad y el respeto al medio ambiente**. Entre estas soluciones destacan el autoconsumo, la medición del gasto energético o la iluminación eficiente mediante el uso de LED, así como el uso de temporizadores programables en consonancia con los tramos de la tarifa eléctrica (horarios valle y horarios punta), los cuales se presentan como una solución interesante y económica de cualquier bolsillo para el ahorro y el control energético.

¿Pero qué es por ejemplo la **iluminación eficiente**? Un aparato, proceso o instalación es energéticamente eficiente cuando consume una cantidad inferior a la media de energía para realizar una actividad.

Con nuestra gama de detectores de movimiento podemos reducir al máximo el encendido de la luz y establecerlo solo en el momento que haya presencia de personas en esa sala, optimizando los tiempos

**Entre las soluciones destacan el autoconsumo, la medición del gasto energético o la iluminación eficiente mediante el uso de LED, así como el uso de temporizadores programables**





**Un aparato, proceso o instalación es energéticamente eficiente cuando consume una cantidad inferior a la media de energía para realizar una actividad**

de funcionamiento y consiguiendo consecuentemente un ahorro en la factura eléctrica.

Como especialistas en fabricación de detectores desde hace más de 40 años, tenemos una gama amplia y completa que engloban las tecnologías **PIR**, **microondas** o **dual**, ésta última para las aplicaciones más exigentes. Asimismo, disponemos de detectores de movimiento que permiten regular de manera constante el nivel de iluminación en base al nivel lumínico del entorno, como son los detectores con protocolo DALI o con regulación 1-10V, limitando no únicamente el encendido a la presencia de personas, sino también limitando el nivel lumínico al valor óptimo, evitando un exceso de luminosidad en el ambiente.

Observando la tendencia de tener todos nuestros equipos conectados, como por ejemplo a través del protocolo de comunicación KNX, ya sean electrodomésticos, persianas inteligentes o la propia calefacción, en **Temper ofrecemos detectores que siguen este protocolo**, haciendo que el control inteligente de la iluminación no sea un problema.

Todos estos detectores se presentan en una amplia

**Temper no solo ofrece una solución parcial, sino que es totalmente completa y ajustable en función de las necesidades de los clientes**

**Con el uso de luminarias LED, es posible conseguir hasta un 70% de ahorro en la factura eléctrica, sin mencionar que la vida útil de este tipo de luminarias es muy superior al de otras tecnologías**

gama de tipologías, ya sea para montaje en techo o en pared, en superficie o empotrable, para grandes alturas o con detección rectangular, o incluso detectores planos de reducido espesor, cumpliendo con las máximas exigencias estéticas, haciendo de los mismos la solución óptima para cualquier tipo de aplicación cumpliendo con los objetivos y requerimientos de los clientes.

**¿Te imaginas aunar en un único producto la detección de presencia con la iluminación LED?** Pues también contamos con esta solución, teniendo una amplia gama de plafones LED con detector, tanto en tecnología PIR como microondas. Con el uso de luminarias LED, es posible conseguir hasta un 70% de ahorro en la factura eléctrica, sin mencionar que la vida útil de este tipo de luminarias es muy superior al de otras tecnologías, por lo que resulta ser una dinámica clave a la hora de hablar de eficiencia y ahorra energético.

Y cuando hablamos de **autoconsumo**, ¿de qué estamos hablando realmente? Siguiendo la línea de ofrecer una solución global que aporte riqueza a toda la cadena

de valor, también ofrecemos soluciones con la introducción desde hace ya años de **paneles solares, inversores** y más recientemente microinversores, y en definitiva una oferta amplia y completa para dar un servicio y asesoramiento técnico integral a todos los usuarios decididos a instalar un sistema de autoconsumo.

Este apartado engloba desde el primer punto a través de la introducción de paneles solares que nos permitan conseguir gracias a la radiación solar, energía en corriente continua que a través del inversor (o microinversor para aplicaciones de autoconsumo hasta 5 kW) se convierta en tensión en alterna, totalmente renovable y adecuada para su uso en nuestros hogares sin ser necesario utilizar energía proveniente de la red eléctrica.

También es necesario todos los conectores tales como MC4 que facilitan la conexión entre paneles y el propio inversor o mismamente en las envolventes; equipos de protección como interruptores automáticos, fusibles, bases portafusibles o seccionadores. Como decimos, en Temper no solo ofrecemos una solución parcial, sino que es totalmente completa y ajustable en función de las necesidades de nuestros clientes.

Siguiendo con los puntos comentados previamente, el pasado 1 de junio entró en España un nuevo sistema en la factura de la luz eléctrica para los usuarios de la tarifa regulada en España. En él, se establecen tres horarios: la hora valle, la hora llana y la hora punta.

La hora valle es la más barata, establecida desde las 12 de la noche hasta las 8 de la mañana, así como fines de semana y festivos. También está la hora llana, desde las 8 hasta las 10 de la mañana y desde las 2 hasta las 6 de la tarde y desde las 22 hasta las 00 horas. Y, por último, la hora punta, la más cara, desde las 10 hasta las 14 horas y desde las 18 hasta las 22.

El **control** y posibilidad de hacer funcionar nuestros electrodomésticos a determinadas **horas** para aho-

**El control y posibilidad de hacer funcionar nuestros electrodomésticos a determinadas horas para ahorrar en la tarifa de la luz es algo que no pasa desapercibido**



## Con pequeños cambios se puede ahorrar en gasto energético y ser mucho más sostenibles

rrar en la tarifa de la luz es algo que no pasa desapercibido para una empresa especializada en gestión de eficiencia energética. Cualquier instrumento relacionado con esta funcionalidad está disponible en nuestro catálogo para el usuario final, como pueden ser los interruptores horarios, tanto digitales como analógicos, donde se podrá hacer una programación de encendido apagado en base a estas franjas horarias de forma rápida y sencilla. Asimismo, termostatos con comunicación wifi para controlar de forma remota el encendido de nuestra caldera y adaptarla al máximo tanto a estas franjas horarias como a nuestra presencia en la vivienda. En definitiva, con pequeños cambios se puede ahorrar en gasto energético y ser mucho más sostenibles.

Pero sí es cierto que actualmente las anteriores franjas horarias que entraron en vigor el 1 de junio presentan numerosos cambios, ya que se ven modificadas todos los días e incluso cada hora. ¿Qué podemos hacer para saber cuándo poner la lavadora, por ejemplo? Pues la opción más fiable e inmediata es ir directamente a la [página web de la Red Eléctrica Española](#) y echar un vistazo a la gráfica donde **se muestra el precio de la electricidad en euros por kilovatio** para tarifas PVPC en cada hora del día. De esta manera, es posible saber en cada momento en que períodos de tiempo el coste de la energía es bajo, para poder ajustar la operación de, por ejemplo, nuestros electrodomésticos, a esos tramos horarios sin necesidad de estar pendientes de ello y sin alterar el transcurso de nuestro día a día.

Para poder llevar un control eficiente y exhaustivo de



Pure Freude  
an Wasser

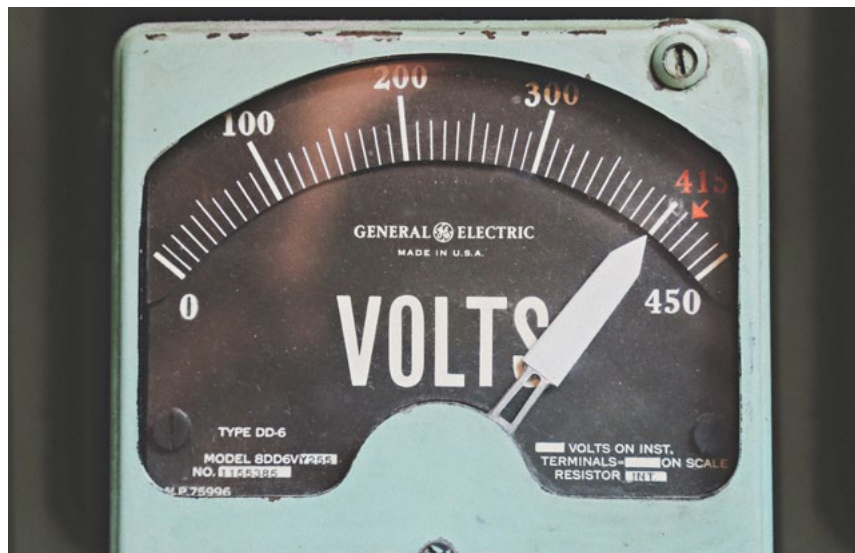
**GROHE**  
WAVE



**ESTE AÑO APUESTA**  
POR LA SOSTENIBILIDAD CON  
**GROHE BLUE**

PART OF **LIXIL**

Es posible saber en cada momento en qué períodos de tiempo el coste de la energía es bajo, para poder ajustar la operación de nuestros electrodomésticos, a esos tramos horarios



Además del consumo energético, es necesario realizar de forma periódica mantenimientos preventivos y estudios de la red para observar y verificar la buena calidad de la misma

nuestro consumo energético y poder abordar de manera preventiva posibles sorpresas en nuestra factura eléctrica es necesario utilizar medidores de energía, capaces de mostrar en cualquier momento del día los consumos generadores y poder actuar sobre ellos. **Contamos con una amplia gama de medidores de energía, serie KPM**, tanto monofásicos para el ámbito residencial, como trifásicos para el ámbito terciario e industrial, éste último con comunicación MODBUS RS485.

Además del consumo energético, es necesario realizar de forma periódica mantenimientos preventivos y estudios de la red para observar y verificar la buena calidad de la misma, sobre todo en el ámbito industrial, y poder así eliminar cualquier fuente que pueda estar generando perturbaciones en la red. Por ello mismo, siendo especialistas en la gama de Instrumentación eléctrica, contamos con una amplia gama de productos ligados a este análisis preventivo, como pueden ser nuestra gama de cámara termográficas, **serie KCTE**, que permiten realizar un mantenimiento preventivo no invasivo, pudiendo tener una idea de los posibles problemas sin necesidad de realizar ninguna prueba, únicamente a través de la imagen térmica.

Para el estudio de la red eléctrica, es indispensable contar con equipos que sean capaces de estudiar la calidad eléctrica, como son los analizadores de redes. En Temper contamos con el analizador de redes **KPQA-01**, tanto para sistemas monofásicos como trifásicos, pudiendo utilizarse en todos los sectores del mercado y siendo la herramienta crucial para el correcto estudio y análisis de la calidad eléctrica, a tra-

vés de diferentes mediciones de potencia, consumos, armónicos, perturbaciones en la red y mucho más, pudiendo ser totalmente monitorizado a través de nuestros ordenadores. Para mediciones puntuales, también disponemos de una gama de pinzas amperimétricas, como la **KPAW-01**, que permite realizar las principales mediciones de potencia, factor de potencia y energías, tanto en sistemas monofásicos como trifásicos.

En conclusión, si queremos paliar los continuos crecimientos de la factura eléctrica, no tenemos otra que pasarnos al lado de la eficiencia energética, ya sea o bien con nuestros productos para el control de movimiento, tiempo o temperatura, con nuestra solución de autoconsumo siempre que nos sea posible, y/o con el control y medición energética.



**DANIEL RODRÍGUEZ**  
RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO  
TÉCNICO 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 AÚNA.

Tubo RAL de Pemsa

# APORTANDO SOLUCIONES AL SECTOR DE LA INDUSTRIA PESADA

De peso ligero y fácil instalación, la gama RAL de Pemsa se posiciona como la solución más preparada para las exigencias del sector industrial

Con el objetivo de desarrollar soluciones específicamente diseñadas para las necesidades de cada sector, Pemsa presenta el Tubo RAL. Se trata de una solución de tubo rígido a la vez que ligero, cualidades que optimizan su uso en instalaciones superficiales de plantas industriales, ya que requieren un excelente grado de resistencia a la corrosión y altas prestaciones mecánicas.

Se suministra en tramos de 3 metros de longitud y tiene unión de tipo enchufable para conectar tubos o accesorios. Está fabricado en aluminio, y tiene una resistencia a la compresión de 1250 N, al impacto y a la corrosión de grado 4, y un índice de protección IP44 cumpliendo la conformidad CE respecto a la directiva 2014/35 y la norma IC 61386.

**El tubo RAL de Pemsa se suministra en tramos de 3 metros de longitud y tiene unión de tipo enchufable para conectar tubos o accesorios**

**Además del Tubo RAL, Pemsa dispone de sistemas de tubos, racores, prensaestopas y accesorios especialmente diseñados para los sectores de terciario y construcción**



Destacar, que se recomienda su uso en aplicaciones de sector terciario e industriales con altos requisitos de seguridad, locales con riesgo de incendio o explosión y es apto para instalación en exteriores y ambientes agresivos ya que resiste temperaturas desde los -45° C hasta los 250 °C.

Gama de accesorios

Este sistema de tubos llega acompañado de una completa gama de accesorios. Destacan principalmente la abrazadera de pie RAL, el clip RAL, la curva 90° RAL y el manguito RAL. Gracias a ellos se garantiza la fijación de los tubos en cualquier superficie, salvando los obstáculos de la ruta de la instalación.

Además del Tubo RAL, Pemsa dispone de sistemas de tubos, racores, prensaestopas y accesorios especialmente diseñados para los sectores de terciario y construcción; industria general; industria pesada, industria OEM y automatización; y fotovoltaica, autoconsumo y renovables.

Puede consultar aquí más información del Tubo RAL y del resto de soluciones sectoriales en el Catálogo online de Pemsa.



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



# CONVECTORES DE SUELO CON VENTILACIÓN FORZADA Y NATURAL CARISMA FLOOR DE TECNA SABIANA

Los convectores de suelo de la serie Carisma Floor CFP-ECM son una combinación innovadora de estética y funcionalidad en un sistema de climatización.

Los convectores Tecna Sabiana están diseñados para calentar, enfriar y ventilar edificios con ventanas o puertas de gran tamaño, de manera eficiente. Son la solución ideal para lugares donde no hay espacio en la pared. Son aptos para instalar cerca de grandes ventanales, de este modo, la **función de calefactar** hace que el aire frío cerca de las ventanas es aspirado y calentado por el motor debajo de las rejillas. El aire caliente se eleva hacia arriba; y la **función de enfriar** produce que el aire caliente delante de las ventanas se aspira, se enfría y se vuelve a poner en circulación en el ambiente. Los convectores de suelo se utilizan en entornos residenciales o comerciales (oficinas, hoteles, etc.) La amplia gama de modelos incluye soluciones personalizables según los requisitos arquitectónicos con rejillas de difusión en múltiples materiales y colores.

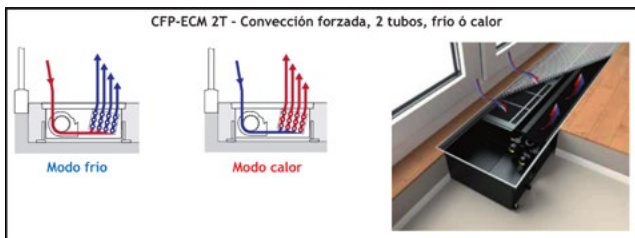


Los convectores Tecna Sabiana son aptos para instalar cerca de grandes ventanales, de este modo, la **función de calefactar** hace que el aire frío sea aspirado y calentado por el motor debajo de las rejillas

Están disponibles en siete longitudes estándar, a dos o cuatro tubos, con la posibilidad de adaptar los rendimientos térmicos y acústicos a los requisitos de diseño del cliente gracias a la innovadora modularidad de los grupos ventiladores. Se pueden solicitar, bajo pedido, diseños especiales ya que los convectores se pueden acoplar de muchas maneras. Hay además, a disposición del cliente, una amplia serie de mandos de control y regulación.

La elección de los aparatos Carisma Floor conlleva muchas ventajas:

- Motor ECM de bajo consumo energético.
- Gran eficiencia térmica.
- Muy silencioso.
- Diseño avanzado.
- Montaje sencillo.



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

Topmatic, una App para calcular la sección de cable

# CÓMO CALCULAR LA SECCIÓN DE UN CABLE ELÉCTRICO

A la hora de acometer una instalación eléctrica, uno de los principales factores a tener en cuenta es la sección de cable necesaria. Este concepto hace referencia al diámetro que debe tener el cable, normalmente de cobre, independientemente de la capa de revestimiento aislante.

La sección determinará la cantidad de corriente — medida en amperios— que el cable será capaz de soportar sin provocar un sobrecalentamiento. Por ello, es de vital importancia de cara a la seguridad de las instalaciones realizar este cálculo de manera correcta.

## Requisitos de los cables eléctricos

Los cables que se utilicen en instalaciones eléctricas deben reunir dos condiciones para su correcto funcionamiento y eficiencia:

**1. Intensidad máxima admisible:** es la cantidad máxima de amperios que puede soportar un cable. Al pasar corriente por un cable se produce el *efecto Joule*, y si bien el revestimiento del cable es aislante, hay una cantidad de corriente máxima que es capaz de soportar sin que se sobrecaliente en exceso. Esto podría provocar un deterioro del cable e incluso un incendio.

**2. Caída de tensión máxima:** La caída de tensión es la diferencia presente entre los extremos de un conductor, en nuestro caso de un cable eléctrico. Al aplicar un determinado voltaje en un extremo del cable, debido a las condiciones físicas del mismo siempre se producirá una caída del voltaje que llegará al otro extremo.

Por norma general se establecen las siguientes recomendaciones en cuanto a los porcentajes de caída recomendados:

- Caída de voltaje máxima para el alimentador más circuito ramal: ≤5%.
- Caída de voltaje máxima para el circuito alimentador: ≤3%.

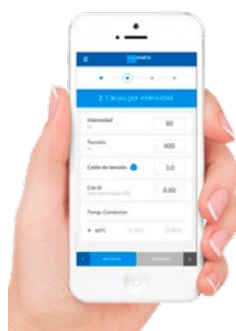
## Cálculo de la sección de cable

El cálculo de la sección de cable necesaria se realiza en función de la caída de tensión. La fórmula para realizar el cálculo es la que puede verse en la Figura 1.

- Líneas trifásicas: 
$$S = \frac{\sqrt{3} \cdot \rho \cdot L \cdot I \cdot \cos\phi}{\Delta V}$$

- Líneas monofásicas: 
$$S = \frac{2 \cdot \rho \cdot L \cdot I \cdot \cos\phi}{\Delta V}$$

Figura 1. Fórmulas para calcular la sección del cable.



Topmatic es una intuitiva App desarrollada por Top Cable para facilitar el cálculo de la sección de cable necesaria

para una determinada instalación eléctrica

Sabiendo que:

- S: Sección del cable en mm<sup>2</sup>
- P: Potencia del consumo en Watios
- L: Longitud en metros  $\gamma$ : Conductividad m/(Ω·mm<sup>2</sup>) (ver tabla) e: Caída de tensión en voltios
- U: Voltaje en voltios

## Calcula la sección con una simple app

Topmatic es una intuitiva *app* desarrollada por Top Cable para facilitar el cálculo de la sección de cable necesaria para una determinada instalación eléctrica, elaborando un informe final que puede ser enviado por correo electrónico.

Topmatic permite definir el cálculo en base a la intensidad o a la potencia. Mediante una serie de pantallas la aplicación y tomando como referencia la Norma UNE 20460-5-523, la aplicación va guiando al usuario en la elección del cable según parámetros como el tipo de corriente, el coseno de phi, la caída de tensión, la longitud de la línea, el número de líneas en paralelo, la temperatura del conductor y el tipo de instalación.

Por su facilidad de uso Topmatic es una herramienta ideal para ingenieros, instaladores, distribuidores de cables, profesores y alumnos de electricidad.

La aplicación es totalmente gratuita y está disponible tanto para Android como iOS (Apple) en 8 idiomas diferentes.



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

# THERMOR PRESENTA ÁUREA+

**La bomba de calor monobloc de alta eficiencia que supone un salto hacia el futuro del confort, la eficiencia y el ahorro.**

Thermor fue una de las primeras marcas en apostar claramente por la aerotermia. La marca lleva ya muchos años investigando y desarrollando nuevas soluciones impulsadas por esta tecnología y esa trayectoria da ahora un paso más hacia adelante con la llegada de Áurea+.

Una bomba de calor aerotérmica que se diferencia del resto por llevar el concepto "monobloc" (hasta ahora reservado casi exclusivamente al ACS) a las bombas de calor para calefacción. Es decir, nos ofrece la potencia y la eficiencia de un equipo de aerotermia de alta eficiencia sin necesidad de instalar una unidad hidráulica en el interior de la vivienda. Esto, además de suponer una evidente ventaja en cuanto a requerimientos de espacio, permite también su instalación sin manipulación de gases fluorados, lo que la convierte en una opción fiable y muy sencilla de instalar. Además, Thermor ofrece un servicio de puesta en marcha que le garantiza el máximo rendimiento de la instalación. Es decir, el mejor confort con el mínimo consumo.

Pero Áurea+ no solo ahorra espacio en el interior del hogar: estamos hablando, probablemente, de la bomba de calor monobloc más compacta del mercado, por lo que su presencia en fachada es aún más discreta de lo esperado.

Otra de las características que separa a Aurea+ de su competencia es el hecho de integrar de serie un kit anticongelación que le garantiza el correcto funcionamiento del equipo hasta a  $-20\text{ }^{\circ}\text{C}$ , lo que permite al usuario y al instalador olvidarse del problema de la

**Áurea+ es una bomba de calor aerotérmica que se diferencia del resto por llevar el concepto "monobloc" a las bombas de calor para calefacción**



**Aurea+ integra de serie un kit anticongelación que le garantiza el correcto funcionamiento del equipo hasta a  $-20\text{ }^{\circ}\text{C}$ , lo que permite al usuario y al instalador olvidarse del problema de la escarcha o de la congelación en invierno**

escarcha o de la congelación de la unidad en invierno. Una de las ventajas de la aerotermia Thermor es su alta eficiencia. Áurea+ es capaz de amortizar cada caloría contenida en el aire exterior y transformarla en energía. Así, con un COP de hasta 4,85 (A7/W35) y un EER de hasta 5,40 (A35/W18) Áurea+ transforma cada kW de electricidad que consume en unos 5 kW de energía calorífica.

Y por si todo esto no fuesen argumentos de sobra, Áurea+ incorpora las tecnologías más avanzadas del mercado para garantizar un funcionamiento impecable durante muchos, muchos años: compresor twin-rotary DC, inverter, ventiladores DC brushless, bomba de alta eficiencia PWM y tratamiento anticorrosión de la batería Gold Fin.

Con Aurea+, Thermor no tan solo demuestra una vez más que sigue en la vanguardia de las soluciones aerotérmicas, sino que da un paso más en su permanente camino hacia un confort térmico más accesible para todos y más sostenible para nuestro planeta.



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 AÚNA.

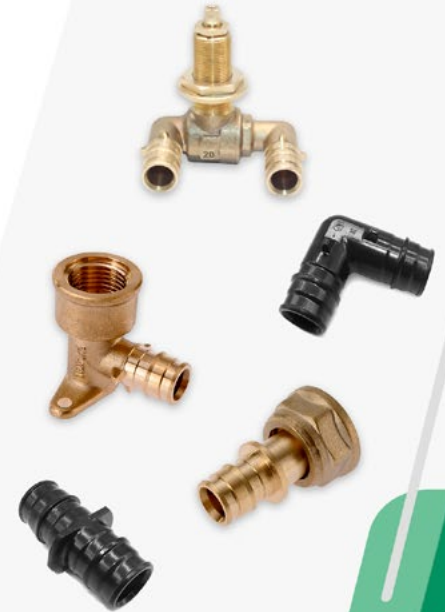


## NUEVO SISTEMA DE EXPANSIÓN

Desde IDSA nos complace presentarles nuestro, **NUEVO SISTEMA DE EXPANSIÓN IDSAFIT**, fabricado y diseñado con los habituales estándares de calidad de nuestra marca, y el servicio de siempre. Con este sistema queremos ser un referente en el mercado tanto en calidad y a un precio altamente competitivo para sus instalaciones.

DIÁMETRO DISPONIBLES  
16, 20, 25 y 32

### CASQUILLOS DE EXPANSIÓN



# WATTS®

## Sistema modular de distribución para instalaciones calefacción

- **Grupos compactos** de bombeo y mezcla
- **Fácil instalación** con un sólo tornillo de fijación
- Ideal para **instalaciones tradicionales** o generadores de **energía renovable**

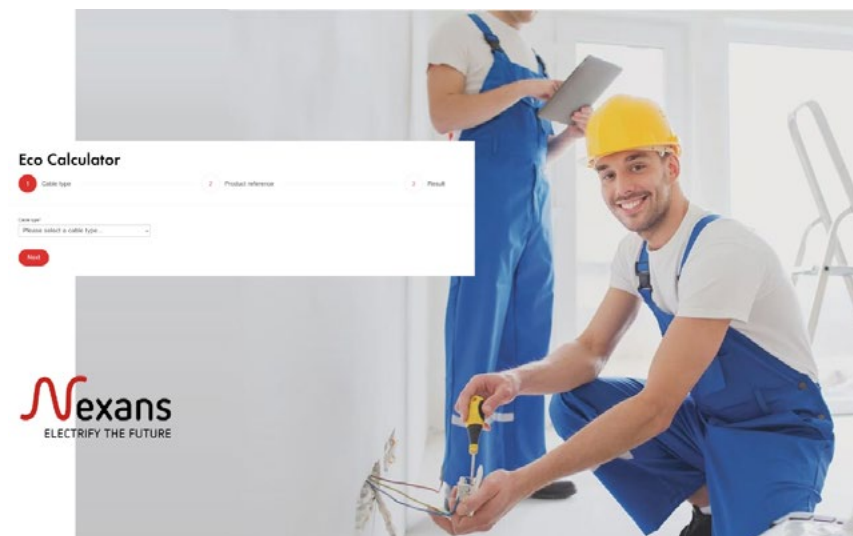


# DESCUBRE LA NUEVA *ECO*CALCULATOR DE NEXANS

En **Nexans** están muy implicados con el cuidado de nuestro planeta creando soluciones que propicien y aumenten la eficiencia energética y, ahora, nos presentan su última creación, la aplicación EcoCalculator. Se trata de una solución que nos permite optimizar el tamaño del cable, por lo que podemos conseguir un buen ahorro de energía y la reducción de las emisiones de CO<sub>2</sub> durante su tiempo de uso.

EcoCalculator es una aplicación que podremos encontrar online y que se encarga de detectar y determinar las posibilidades de ahorro mediante un cable con una sección transversal superior. Los clientes que usen esta herramienta podrán calcular fácilmente el ahorro energético que obtendrán en su instalación eléctrica.

Como hemos dicho, los ahorros que se pueden conseguir son



muy interesantes, consiguiendo una rentabilidad de uno o dos años para el uso de una sección transversal superior. Estos datos se estiman según los tres pilares del desarrollo sostenible: ahorro de CO<sub>2</sub>, ahorro de energía y protección de la vida (si está disponible, se proporciona una solución alternativa con cable libre de halógenos).

## BRIDAS UNEX PARA EL SECTOR FOTOVOLTAICO

Los productos **Unex** ofrecen soluciones para cada necesidad de las instalaciones fotovoltaicas. Para el atado del cableado, Unex dispone de las gamas de Bidas 22xx-0 y las Bidas 22xx HD, con una alta resistencia a los rayos UV.

El conocimiento adquirido en el desarrollo de materias primas gracias a estar cerca del mercado y del cliente así como la participación en comités reguladores nacionales e internacionales, ha permitido a Unex ofrecer más en cuanto a durabilidad, fiabilidad, exposición a los rayos UV y resistencia a ambientes químicamente agresivos.

Las exigencias de durabilidad de una planta fotovoltaica y las duras condiciones climáticas, requieren el uso de materiales durables y fiables en cada parte de la instalación.

En Unex, desde hace más de 45 años, apuestan por la formulación propia de sus materias primas porque solo empezando desde el núcleo es posible alcanzar el objetivo de ofrecer soluciones mejoradas técnicamente, adaptadas a los requerimientos y a las necesidades de los clientes.



# NIESSEN MEJORA LA SOSTENIBILIDAD DE SU PACKAGING



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

Nissen sigue trabajando en su compromiso con la reducción de su impacto en el medio ambiente con acciones como la inclusión del ecodiseño en sus productos.

Esta convicción medioambiental también la podemos encontrar en el centro de fabricación de Oiartzun, así como en todas las sedes comerciales de ABB en España, cuyo suministro energético es 100% renovable, contribuyendo a la reducción de la emisión de gases contaminantes. Todas las acciones e iniciativas verdes que emprende la firma están dentro de su iniciativa "Mission to Zero", cuyo objetivo es la descarbonización progresiva hasta conseguirla totalmente para el 2030. Así, ABB está en un avance continuo en el que adapta sus actividades para contribuir a la preservación de nuestro planeta. Es por ello que las soluciones para la automatización



del hogar y los edificios de Nissen, se fabrican

en un entorno respetuoso con el medio ambiente. Así, la marca presenta un nuevo packaging con materiales reciclados y 100% reciclables, que se empezará a suministrar a partir del 1 de diciembre. Esta novedad es más que una actualización de diseño o imagen, sino que también tiene en cuenta criterios relacionados con la sostenibilidad y la seguridad del usuario.

## CALEFACCIÓN PARA AUTOCONSUMO DE Elnur GABARRON



El fabricante español de equipos de calefacción eléctrica, **Elnur Gabarron**, consolida su apuesta por la calefacción solar con el lanzamiento del acumulador de calor dinámico Ecombi ARC.

Este nuevo acumulador de calor solar es capaz de aprovechar el 100% de los excedentes de energía de las instalaciones fotovoltaicas para convertirlos en calefacción para el hogar. En el caso de necesitar energía, este equipo se conectaría a la red eléctrica para completar su carga durante las horas valle, las horas más económicas de las tarifas eléctricas.

Ecombi ARC se puede gestionar fácilmente desde cualquier móvil o tablet con la app Elnur Gabarron Wifi Control.

Gracias a Ecombi ARC y al acumulador de calor estático Ecombi SOLAR, la nueva categoría de calefacción para autoconsumo refuerza el fiel compromiso de Elnur Gabarron con el medio ambiente y la apuesta por la calidad y la innovación en sus productos.

## NUEVO SELECTOR PV DE CAJAS DE CONEXIÓN FOTOVOLTAICA

**Gave Solartec** presenta la nueva web donde encontrar rápidamente la caja de conexión que mejor se adapta a cada instalación fotovoltaica.

La herramienta imprescindible, fácil y segura, que facilita la obtención de la referencia de la caja de conexión compatible con cada modelo de inversor.

**En tan solo 3 simples pasos**, el selector ofrece la propuesta de soluciones de conexión y protección, tanto del lado DC como AC de la instalación. ¡Así de sencillo!

Además, es posible visualizar el producto, consultar las principales características y descargar la ficha técnica para disponer de información más completa y detallada.





## ABB Y AMAZON IMPULSAN LAS FLOTAS DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS

La empresa de ABB que se ocupa del área de movilidad eléctrica digital, **Panion**, y Amazon Web Services (AWS) han lanzado la fase de prueba de su primera solución conjunta basada en la nube: "Panion EV Charge Planning". Esta solución, centrada en la gestión en tiempo real de las flotas de vehículos eléctricos (EV) y de la infraestructura de recarga, facilita el seguimiento por parte de los operadores del consumo de energía y la programación de la recarga de sus flotas.

La nueva solución combina la experiencia de ABB en la gestión de la energía, la tecnología de recarga y las soluciones de movilidad eléctrica con el *know-how* en desarrollo en la nube de AWS. El software de terceros proveedores suele ofrecer funcionalidades limitadas a los operadores de flotas y carece de flexibilidad en cuanto a los diferentes modelos de vehí-



culos y estaciones de recarga. Esta nueva alternativa ofrece una solución de software escalable, segura y fácilmente personalizable, combinada con un hardware fácil de gestionar, para hacer más eficiente la gestión de la flota de vehículos eléctricos y maximizar su fiabilidad.

## OBO BETTERMANN DESDE SIEMPRE CON LAS RENOVABLES



Como especialista en la fabricación de productos de conducción y fijación para instalaciones eléctricas, el porfolio de **OBO Bettermann** ofrece artículos adaptables a las instalaciones fotovoltaicas de autoconsumo, en las que no solo prima la eficiencia para conseguir un mayor ahorro energético, sino que también es indispensable para su viabilidad, la duración y la protección de los elementos que las componen, especialmente, cuando son instalaciones con una gran parte en superficie. OBO Bettermann presenta toda su experiencia en estos sistemas, donde un alto grado IK y de mimetismo con la estructura exterior marca la diferencia.

## DOSIFICACIÓN CON PANEL SOLAR DE HIDRO-WATER

**Hidro Water** ofrece la **solución de autoconsumo con energía solar para la dosificación** en equipos de tratamiento de agua: la bomba dosificadora con panel solar.

Imprescindible si se necesita un equipo de dosificación en un lugar al que no llega la corriente eléctrica. Los módulos fotovoltaicos de 85 W son perfectos para asegurar el suministro energético que la bomba dosificadora necesita durante las horas de disfrute de dichas instalaciones.

Gracias a su tecnología de fabricación, los módulos solares SCL ofrecen eficiencias de conversión de hasta el 15,6%. El proceso de fabricación bajo norma ISO 9001 cumple los estándares de calidad. Dispone de certificados IEC, TÜV, ETL, MCS, CE. Estos hechos atribuyen calidad, seguridad y fiabilidad a nuestros paneles fotovoltaicos ofreciendo una garantía de producto de 12 años y una garantía de potencia de hasta 25 años.



# Evaporativos Coolbreeze



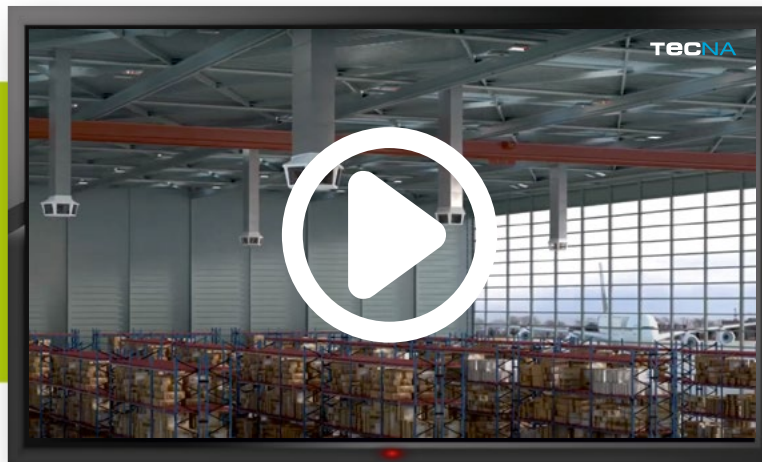
# tecNA

A company of Arbonia Group  
ARBONIA



## Descubre la climatización más natural

ESCANEA  
CÓDIGO QR  
PARA VER  
EL VÍDEO

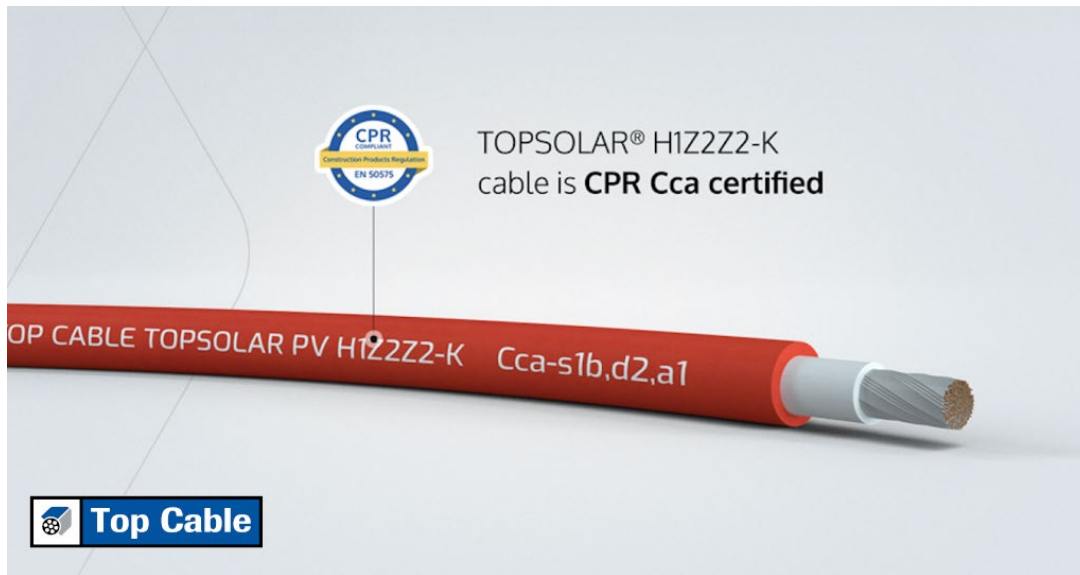


## Cero emisiones contaminantes

## Ahorro energético



# CABLE TOPSOLAR H1Z2Z2-K PARA HUERTOS Y TECHOS SOLARES



El cable Topsolar H1Z2Z2-K de [Top Cable](#) ha sido específicamente diseñado para instalaciones fotovoltaicas, tanto en plantas solares como en tejados.

Se trata de un cable extremadamente flexible, mecánicamente fuerte, resistente a la torsión y a la abrasión que cuenta con el certificado TÜV EN 50618. También dispone de la máxima certificación CPR solar: Cca, s1b-d2-a1, logrando los más altos niveles de seguridad para instalaciones en tejados y cumpliendo con la normativa europea.

En instalaciones de autoconsumo solar en toda Europa se está extendiendo también la obligatoriedad de exigir la clase CPR C<sub>ca1</sub>, con el fin de facilitar la máxima seguridad en caso de incendio.

Además del cable Topsolar H1Z2Z2-K, Top Cable dispone de una amplia gama de cables para proyectos fotovoltaicos: cables de aluminio, cables de Media Tensión, y cables auxiliares. Es por eso que la compañía es uno de los principales fabricantes y proveedores europeos de cables solares.

## VIARIS SOLAR: LA SOSTENIBILIDAD MÁS LIMPIA

Viaris Solar es la nueva solución de [Orbis](#) para conseguir una integración perfecta de los cargadores inteligentes para vehículo eléctrico en instalaciones fotovoltaicas, consiguiendo así el máximo aprovechamiento de las energías renovables. Diseñado especialmente para funcionar con los cargadores Viaris Uni y Viaris Combi+, presenta tres modos de funcionamiento: solar, híbrido y solar/red.

Orbis ofrece monitorización utilizando la **app** e-Viaris para la gestión solar, la cual permite un uso y programación del sistema Viaris Solar más sencilla y fluida, con posibilidad de realizarlo incluso en remoto.





# IRSAP

Versatilidad decorativa  
con carácter



## Visita nuestros Showrooms

Gavà (Barcelona) - T. 93 6334700

Madrid - T. 619468949

Bilbao - T. 619468952

mail: [informacion@irsap.com](mailto:informacion@irsap.com)

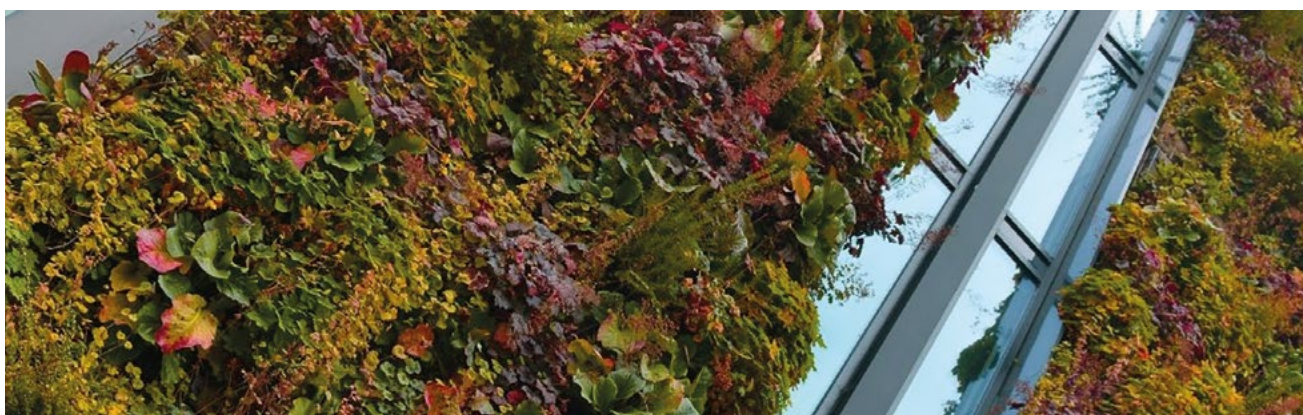
[www.irsap.com](http://www.irsap.com)

# IRSAP



# ILUMINACIÓN INTELIGENTE Y SOSTENIBILIDAD EN EL LUGAR DE TRABAJO

Durante esta época es muy necesario supervisar cómo se utiliza un edificio, así como comprobar los sistemas del edificio para ver si hay averías en los equipos. Esto conlleva asegurarse de que las máquinas o las luces no se queden encendidas de forma innecesaria, comprobar que no haya tuberías rotas o inundaciones, además de supervisar los posibles problemas de seguridad, por ejemplo si se dejan abiertas puertas o ventanas exteriores.



Lo ideal es que esta supervisión se lleve a cabo de forma remota, ya que podría no ser fácil o incluso posible enviar a una persona a comprobarlo. A medida que la amenaza de la COVID-19 empieza a remitir, tiene sentido mantener la supervisión, ya que podría haber más periodos de confinamiento en los próximos meses y años.

## EL INTERNET DE LAS COSAS

Estas presiones y tendencias abren el camino a un mayor uso de los sistemas del internet de las cosas (IoT) en los edificios comerciales. Esto tiene como objetivo permitir la supervisión remota y la recopilación de datos para la detección de anomalías y averías, así como para optimizar el uso de los sistemas del edificio a fin de reducir el consumo energético y fomentar la sostenibilidad.

Dentro de ese panorama general del IoT, los sistemas de iluminación conectada destacan como una opción interesante para los inmuebles comerciales, ya que permiten a los propietarios o inquilinos de los edificios conseguir cinco cosas con un solo sistema, a saber:

- **Establecer una infraestructura** de red mediante el sistema de iluminación para conectar las máquinas de un edificio para la supervisión remota, la recopilación de datos y la optimización
- **Minimizar el coste de la iluminación**, que supone el 13 % del consumo eléctrico a nivel mundial, mediante el cambio a luminarias LED de bajo consumo y conectadas
- **Ofrecer aplicaciones** que contribuyan a que los inquilinos estén y se sientan seguros al volver al trabajo después de la pandemia de COVID-19

- **Proporcionar iluminación UV-C** para ayudar a desinfectar las superficies en la oficina con el objetivo de mantenerlas libres de virus
- **Proporcionar una iluminación moderna** centrada en las personas para los inquilinos del edificio.

En conjunto, estas medidas también supondrán importantes beneficios en materia de sostenibilidad. Interact Office de Signify es un buen ejemplo de un enfoque de iluminación moderno. Funciona con LED para conseguir un menor coste de funcionamiento y mejoras en la sostenibilidad. Las luminarias pueden equiparse con otros sensores para detectar la temperatura, la humedad, los niveles de luz y de sonido, así como con sensores de ocupación, detección del número total de personas y balizas Bluetooth de baja energía. Los sensores se conectan mediante alimentación a través de Ethernet o sin cables a la plataforma Interact Office, que controla la iluminación, recopila datos de los distintos sensores en uso, proporciona diversos análisis y se integra con otros sistemas y aplicaciones para los propietarios del edificio y los usuarios de las oficinas.

### Martin Garner

COO and Head of IoT Research, CCS Insight



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

# NUEVA GUÍA PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE ABB

Esta nueva guía muestra todas las soluciones digitales del negocio de ABB Electrificación, desde la distribución de la energía hasta los últimos servicios digitales innovadores de gestión energética y de activos. La transformación digital de la electrificación, en infraestructuras, edificios, transporte o industrias, es clave para desbloquear el ahorro energético e impulsar un modelo de negocio más sostenible y descarbonizado.

En el caso del área de negocio Electrificación de ABB en España, el porfolio de soluciones digitales ABB Ability proporcionan una electrificación más segura, sosteni-



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



ble e inteligente a lo largo de toda la cadena de generación, distribución, protección y gestión de la energía eléctrica. La nueva guía para la transformación digital de la distribución eléctrica concentra la información técnica y comercial clave para que partners y clientes puedan diseñar, seleccionar e implementar las soluciones adecuadas para cualquier tipo de instalación.

## FERROLI ACTUALIZA SU APP FERROLI PRO

Ahora se pueden realizar gestiones del día a día como registrar instalaciones, solicitar la verificación de funcionamiento del producto y activar la garantía, así como tramitar financiaciones para los clientes.

Además, utilizando esta versión renovada de la app, podemos disfrutar de las promociones más exclusivas y recibir al momento todas las bonificaciones asociadas. Todo ello sin papeleos y sin desplazamientos.

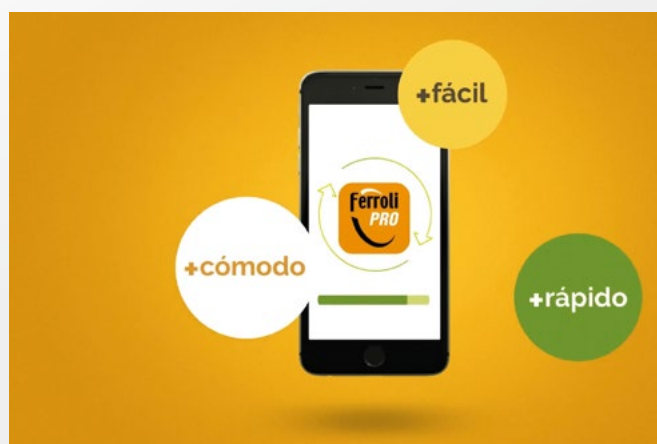
Las mejores facilidades en el servicio de financiación.

No te pierdas el servicio de financiación que ofrece Ferrolí. Es una propuesta realmente interesante para los instaladores y sus clientes ya que facilita el pago de productos instalados en los hogares.

A través de la app Ferrolí Pro, se puede ofrecer la financiación que se necesita: financiación a 12, 24 y 36 meses sin intereses y sin tener que aportar un justificante de ingresos, para la compra de una amplia gama de productos (calderas murales y de gasóleo, equipos de aerotermia y splits de aire acondicionado Ferrolí).



Para más información sobre la app **Ferrolí Pro** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.





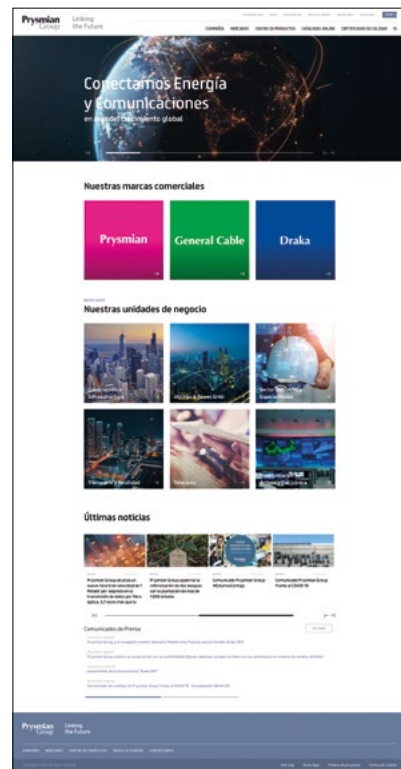
## PRYSMIAN GROUP RENUEVA SU WEB CORPORATIVA

Su diseño responsive permite la perfecta visualización de la página web en cualquier dispositivo, tanto desde dispositivos móviles como los de mayor resolución de pantalla como ordenadores de sobremesa. Se crea una sección que incluye información detallada de todas las unidades de negocio de Prysmian Group, que dan respuesta y soluciones de valor para todos los sectores del mercado.

El potente buscador del Centro de Productos se amplía y permite localizar fácilmente cualquier producto de las tres marcas comerciales, ya sea por marca comercial del producto, genérico, prestaciones, aplicaciones o cumplimiento de la CPR, con descarga directa de ficha técnica.



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



## NUEVA CAMPAÑA DIGITAL EUROPEA DE RESIDEO

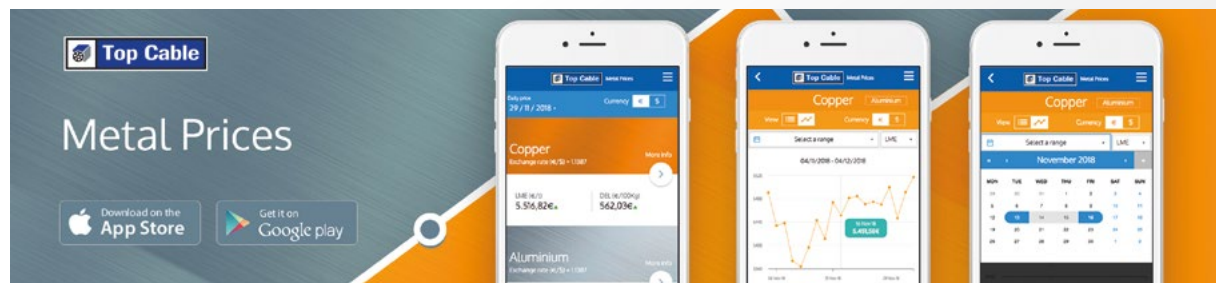
Resideo Technologies, proveedor global de soluciones de confort y seguridad para el hogar, ha presentado la nueva campaña digital europea "Método Inteligente", en la que se destaca la sencillez de uso de los productos Resideo expresándolo a través del concepto: "Con Resideo el confort está al alcance de todos".

Uno de los personajes clave de la campaña es un instalador que va a la casa de un nieto con sus dos abuelos para instalar un nuevo evohome Honeywell Home.



Para más el vídeo de campaña digital europea "Método Inteligente" de **Resideo** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA

## NUEVA APP PARA VERIFICAR LOS PRECIOS DE COBRE Y ALUMINIO



El encarecimiento de las materias primas básicas, la escasez de suministros y el coste del transporte marítimo internacional ha provocado la voz de alarma en la industria. Una coyuntura que afecta a todos los sectores y al sector eléctrico especialmente. Para estar al día del precio del cobre y del aluminio, la app Top Cable Metal Prices permite verificar sus valores diarios según los mercados de LME y DEL en euros o dólares. Está disponible online y también para Apple y Android.

# SAMSUNG LANZA TODOS SUS CATÁLOGOS ONLINE

Samsung Climate Solutions ha anunciado una herramienta online para los profesionales de la climatización, donde se recogen todos los catálogos de producto de la compañía para los distribuidores e instaladores del sector.

En esta plataforma, llamada Dcatalog, se encuentran todos los catálogos online actuales de Samsung Climate Solutions. Por ejemplo, se puede visualizar el catálogo comercial, el doméstico y semi-industrial o, el más reciente Eco Heating Systems (EHS) para 2021/2022. Al abrir uno de ellos, el usuario puede desplazarse fácilmente por las páginas, buscar palabras clave específicas, compartirlo e incluso descargar el catálogo, todo ello mediante controles sencillos e intuitivos de la herramienta. Dcatalog está disponible para ordenadores, tablets y móviles.

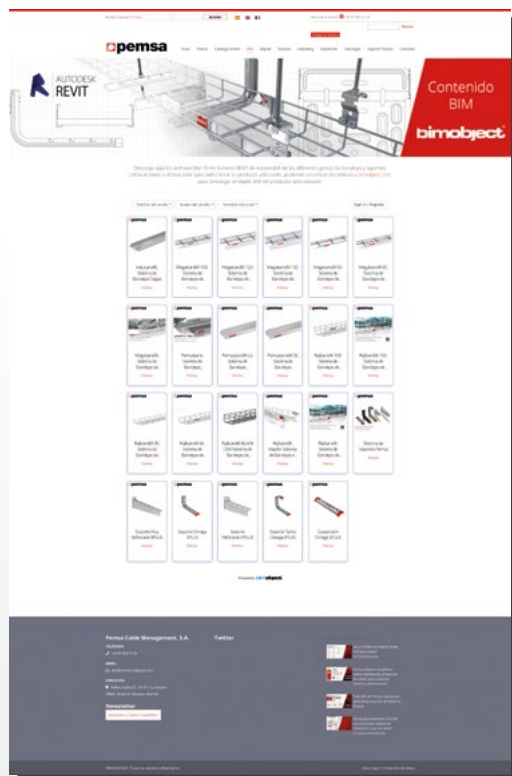
Esta nueva herramienta supone la digitalización de los catálogos de Samsung Climate Solutions. El objetivo es reducir la cantidad de catálogos impresos y minimizar la huella de carbono en todos los materiales de marketing.



Para acceder a **Dcatalog de Samsung Climate Solutions** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.



# LOS MODELOS BIM DE PEMSA OPTIMIZAN RECURSOS



BIM es el conjunto de procesos necesarios para la generación y la gestión de datos inteligentes durante todo el ciclo de vida de un proyecto, utilizando un software dinámico que incorpora información geométrica (3D) en tiempo real.

Además, dentro de aplicaciones con base BIM también se pueden encontrar productos para las instalaciones MEP para cubrir todas las necesidades del diseño eléctrico e hidráulico de cualquier tipo de construcción.

En la website de Pemsaband podemos encontrar sus modelos BIM acompañados de la descripción técnica detallada del producto y de certificados y homologaciones respecto de la normativa vigente, las fichas técnicas, y los manuales de instalación y mantenimiento del producto.

De entre sus contenidos BIM, destaca la amplia gama de bandejas de rejilla Rejiband, chapa perforada y ciega Pemsaband e Inducanal, bandejas de escalera Megaband y sus gamas de soportes y estructuras.



Para descargar todos los modelos **BIM de PEMSA** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

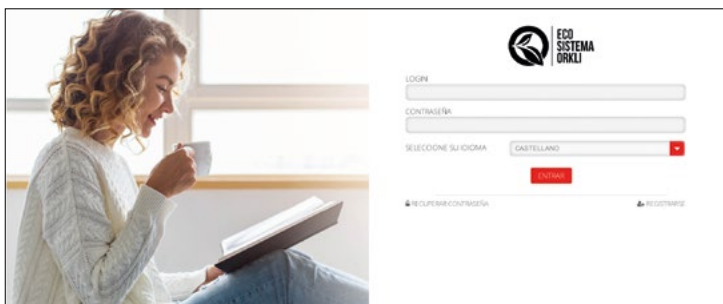
## NUEVA CALCULADORA ORKLI DE PRESUPUESTOS DE VENTILACIÓN

Mediante un fácil acceso a través de la web de [Orkli](#), la empresa pone a la disposición del profesional un servicio que permite obtener en un instante y durante las 24 horas del día, un presupuesto orientativo de VMC con información detallada sobre los equipos y componentes necesarios y su coste aproximado.

La calculadora mantiene la misma estructura y facilidad de uso de la actual herramienta empleada para proyectos de suelo radiante refrescante.

En Orkli, siguen construyendo un ecosistema interconectado de soluciones de eficiencia energética y confort en el hogar acorde a las necesidades del sector y equipado con servicios que aporten valor al profesional.

Con el presupuesto en la mano, Orkli ofrece la posibilidad de realizar el diseño del proyecto completo.



Para acceder a la calculadora de presupuestos de **Orkli** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## DESCUBRE LA NUEVA WEB CORPORATIVA DE SOLERA

[Solera](#) ha presentado una nueva web corporativa donde se puede encontrar toda la información de sus soluciones de baja tensión de forma más segura, dinámica e intuitiva para todo tipo de usuarios y consumidores de sus productos.

Con este nuevo portal, la firma ofrece una mejor experiencia al usuario a través de un diseño sencillo y renovado, una navegación

sencilla intuitiva y contenido útil y actualizado.

Se trata de una página responsive, que se ve perfectamente en todas las resoluciones, dispositivos y navegadores actuales y todo con un moderno y atractivo diseño. Además cuenta con una seguridad mejorada e incorpora un motor de gestión de productos basado en la tecnología PIM de Sales Layer, lo que la convierte en un potente generador de contenido enriquecido.



Para ver la nueva web de Solera escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

**Anguila** estrena **Instagram** sumergiéndose aún más en el mundo de las redes sociales, con la intención de estar presente en los foros sociales más populares, para estar informados de todas las publicaciones y opiniones de los clientes y a la vez poder compartir contenidos y novedades. Desde la empresa [Estiaire](#) animan a todos seguir e interactuar en este nuevo canal y continuar colaborando en los otros que ya tenían conectados como [YouTube](#) y [LinkedIn](#).

**Setalde** ha puesto en marcha su renovado e-commerce, una plataforma que busca mejorar la agilidad y gestión de pedidos, con una navegación sencilla y rápida. Es posible acceder desde cualquier tipo de dispositivo gracias a su diseño responsive y se pueden realizar consultas de albaranes, facturas y pedidos frecuentes, así como obtener promociones online exclusivas. La firma comunica que todas las delegaciones tendrán que incorporarse a esta nueva forma de atender pedidos y gestionarlos.





# AUNA

## Renovables

### Somos especialistas en energías renovables

**Constantemente formados, constantemente preparados.  
Y tu, ¿estás preparado para la revolución verde?**



En nuestros **432 PdV**, ubicados en **España, Andorra y Portugal**, ofrecemos servicios de **preventa, posventa** así como **formación continua** tanto técnica como práctica a nuestros técnicos especialistas. Te brindamos un **soporte y asesoramiento** cercano, **de calidad** y a la vanguardia de las últimas novedades del sector. Siempre de la mano de los **mejores fabricantes**. Es nuestra responsabilidad hacer de nuestro mundo un lugar más seguro y sostenible.

**Respetar el medio ambiente es un deber de todos.**



fontanería, calefacción, climatización,  
electricidad y energías renovables

[www.aunadistribucion.com](http://www.aunadistribucion.com)



## NOVEDADES EN EL CATÁLOGO DE VÁLVULAS ARCO

En el marco de su Plan Estratégico 2021-2024, ARCO ha realizado importantes avances en su proceso de digitalización con la implantación del sistema PIM y el lanzamiento de su nuevo catálogo. Este último incluye más de 2.190 referencias de producto de sus tres líneas de negocio: agua, gas y calefacción. Entre las novedades a resaltar están los productos níquel-free y low-lead, el sistema antical VITAQ,

### PATROCINIO DE SUPERBIKE

El equipo de motociclismo Arco Motor University Team ha ganado por segundo año consecutivo el Campeonato de España de Superbike junior formado por estudiantes de ingeniería de la Universidad Politécnica de Valencia (UPV). El origen del equipo parte del proyecto institucional de Generación Espontánea de la UPV donde son los mismos estudiantes quienes crean y gestionan sus proyectos.

ARCO apuesta por el talento joven y, por ese motivo, hace 5 años que son sus patrocinadores oficiales.

Uno de los objetivos de la Universidad Politécnica de Valencia es fomentar que sus estudiantes realicen actividades extraescolares que potencien su currículum y les dé un valor añadido.



Para ver el vídeo de presentación del nuevo catálogo de Válvulas Arco escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## SFA INVIERTE EN SU PLANTA DE BRÉGY



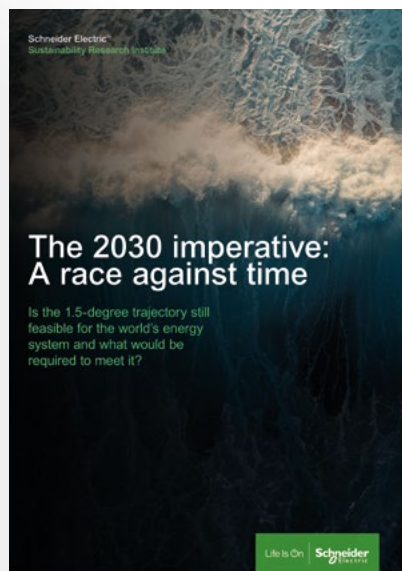
Qué largo camino recorrido desde 1958 y el lanzamiento del primer triturador sanitario SFA... Con la inventiva y la creatividad como credo para ofrecer soluciones sencillas e innovadoras, SFA se ha consolidado desde hace más de 60 años como un actor clave en el mundo del confort sanitario. La planta de SFA en Brégy, siempre ha contado con una producción totalmente integrada, desde la inyección de plástico hasta la fabricación de tarjetas electrónicas en una sala blanca. El Grupo SFA invierte regularmente en esta herramienta industrial de última generación y en 2021 y 2022 SFA aumentará aún más sus inversiones con una aportación total de 10 millones de euros!

## SCHNEIDER ELECTRIC PONE EN VALOR LA DESCARBONIZACIÓN



Pulse o escanee el QR para ver las **Noticias** en la [web de AÚNA Distribución](#).

El presidente y CEO de [Schneider Electric](#), Jean-Pascal Tricoire, apuntó en la sesión de apertura del Innovation Summit World Tour 2021 a la capacidad que tenemos de conseguir el objetivo 'Cero Neto', según el informe "The 2030 imperative: a race against time" elaborado por el Instituto de Investi-



gación en Sostenibilidad de la firma.

En el evento, celebrado entre el 12 de octubre al 12 de noviembre pasados, se abordaron los retos climáticos globales y cómo reducir rápidamente las emisiones para conseguir descarbonizar la economía mundial en esta década decisiva.

El informe demuestra cómo se pueden reducir 10.000 millones de toneladas de emisiones de CO<sub>2</sub> al año de forma realista y asequible para el 2030. La única vía realista para el éxito pasa por implementar tecnologías digitales probadas, junto a una mayor electrificación, como la forma más rápida de descarbonizar los edificios, el transporte y la industria.

Schneider Electric está acelerando su negocio de consultoría de sostenibilidad global y ampliando su historial de 10 años de éxitos en servicios de energía y sostenibilidad.



Para bajar el informe 'The 2030 imperative: a race against time' de **Schneider Electric** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## NUEVO CATÁLOGO DE AUDIO SOBRE IP DE FONESTAR



[Fonestar](#) cree que, como dice el dicho, el futuro es como las olas del mar, de las que no sabemos cuándo van a romper a la orilla. Es por ello que hay que estar preparados y seguros de que no nos van a pasar por encima, porque llegar, llegarán.

La megafonía sobre IP es una inversión de presente y de futuro. Una solución simple que es el mejor enfoque para los problemas complejos, ya que cada proyecto necesita su propio plan y el audio sobre IP ofrece soluciones para todo tipo de sectores y espacios. La firma considera este tipo de solución como el presente y el futuro de la megafonía.

Puede consultar el nuevo documento en [este enlace](#).



## VIASOL, PRODUCTO MÁS SOSTENIBLE EN LOS PREMIOS AÚNA

Las luminarias Viasol de Roblan lograron hacerse con el premio al producto más sostenible del año 2021 en los Premios AÚNA. Se trata de unas luminarias viales que no requieren consumo eléctrico por alimentarse de energía solar. Si pensamos en España, por ejemplo, que tiene el problema de liderar el ranking europeo en contaminación lumínica y gasto de alumbrado público, instalar sistemas de iluminación LED y de alimentación solar podría ayudar a posicionar el país a la vanguardia de la sostenibilidad ambiental.



Además, si tenemos en cuenta que a día de hoy seguimos, en muchos casos, iluminando reservas naturales y especies protegidas con sistemas lumínicos contaminantes, se entiende aún mejor la importancia de buscar productos como el Viasol que reduzcan consumo, proyecten el color exacto de luz que se necesita y eviten desperdicio lumínico hacia el cielo.



Para ver un vídeo sobre las luminarias Viasol de **Roblan** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## FERMAX ADQUIERE EL 8% DE LA TECNOLÓGICA QVADIS INNOVA

La multinacional valenciana Fermax, fabricante de porteros electrónicos, videoporteros, domótica y control de accesos, ha adquirido el 8% de la startup Qvadis Innova, especializada en aportar soluciones adaptadas a las necesidades de cada vivienda, con productos diseñados en el ámbito de los hogares inteligentes, o smart home y las pymes. Con esta adquisición, ambas empresas pretenden complementar sus dos formas de ofrecer tecnología y servicios al mercado en la que Fermax centra su estrategia en soluciones y servicios avanzados para convertir los edificios residenciales en edificios inteligentes, mientras que Qvadis aporta soluciones para resolver problemas del día a día de las personas, en el ámbito de su hogar, y en las empresas.



Arsenio Vilallonga, de Qvadis Innova, y Jeremy Palacio, CEO de Fermax, firmaron la operación.

## AISCAN REFORMA SUS OFICINAS CENTRALES



En pleno proceso de crecimiento y expansión internacional, Aiscan ha llevado a cabo un ambicioso plan de inversiones destinado a incrementar sus capacidades productivas. En este contexto, también ha optado por renovar completamente la imagen de sus instalaciones principales y oficinas centrales ubicadas en Biar (Alicante). Todo esto acompañando a un profundo proceso de transformación digital, tanto en procesos internos de producción y logísticos; como externos, en lo que se refiere a la gestión de información de productos y relaciones con clientes.

## GEBERIT, PLATINO EN SOSTENIBILIDAD DE ECOVADIS



Pulse o escanee el QR para ver las **Noticias** en la [web de AÚNA Distribución](#).

Después de evaluar su gestión de la sostenibilidad, el **Grupo Geberit** ha merecido la máxima puntuación posible, la Medalla Platino, que otorga la agencia de calificaciones de sostenibilidad EcoVadis.

Desde 1990, Geberit, especialista en porcelana sanitaria y tecnología para el baño, sigue una estrategia de sostenibilidad y respeto medioambiental a largo plazo que incluye proyectos, iniciativas y actividades, tanto vigentes en la actualidad como programados para el futuro próximo.

Este plan estratégico de Geberit respecto a la gestión de la sostenibilidad ha recibido el máximo reconocimiento en la valoración realizada por la agencia de calificaciones de sostenibilidad EcoVadis. Así, después de la evaluación, Geberit ha merecido la Medalla de Platino Geberit, por lo tanto, se encuentra situada en el TOP 1% de todas las compañías calificadas por EcoVadis. Para David Mayolas, director general de Geberit Iberia: "Con esta inmejorable valoración, tanto los clientes como los proveedores y demás profesionales sector del baño tienen una nueva constatación de la gestión integral y sobresaliente en materia de sostenibilidad que Geberit ha estado llevando a cabo en las últimas décadas".



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

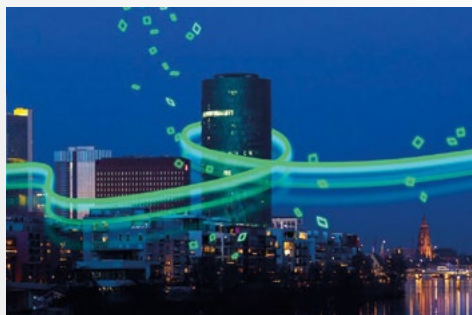
## NOFER SUMA A SU PORFOLIO LA MARCA DECOSAN

Decosan, con una trayectoria de más de 35 años en el sector y una extensa gama de mobiliario, encimeras, lavabos, espejos e iluminación para el baño, se ha incorporado a "Nofer Brand Group", con lo que se amplía de manera considerable la cartera de productos de esta última especialmente en el mercado residencial. Dentro del Grupo, destaca la marca Nofer como especialista en la fabricación de accesorios y complementos para baños públicos; Aparici, dedicada a la fabricación de termos y ACS; las marcas italianas Bocchi Safework, especializada en duchas y lavaojos de emergencia dirigidos al sector EPI y Giampieri que proporciona material PMR y elementos de ayudas técnicas en aluminio con recubrimiento de nylon.



Decosan ha presentado este otoño un nuevo catálogo general donde presenta múltiples novedades entre las que cabe destacar la colección Alma by CirculoCuadrado. Integrada en las colecciones Atelier de la firma, en las que se cuida el detalle y la artesanía, se caracteriza por ser un mobiliario totalmente personalizable, fabricado a medida, que se puede adaptar a múltiples espacios y ambientes.

## SIGNIFY MEJORA EN SOSTENIBILIDAD



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

Signify ha mejorado en un punto su Evaluación Global de Sostenibilidad Corporativa de S&P de 2021 hasta los 87 puntos (de 100). Gracias a esto, ha sido incluido en el índice mundial DJSI una vez más, consiguiendo este hito por quinto año consecutivo.

Este logro es un profundo motivo de orgullo para Signify, ya que el 12 de noviembre de 2021 la empresa se situó en el percentil 100 de la industria de componentes y equipos eléctricos en la misma Evaluación Global de Sostenibilidad Corporativa del S&P, lo que significa que forma parte del mejor 1% de la industria. Además, obtuvo puntuaciones completas (100/100) en 56 categorías, incluyendo la estrategia frente al cambio climático y gestión de riesgos, diseño de producto e innovación, evaluación de los derechos humanos, reducción de emisiones y descarbonización, y política de diversidad de la junta directiva. Este reconocimiento celebra el impulso en el liderazgo de Signify en la sostenibilidad dentro del programa Brighter Lives, Better World 2025, que sigue avanzando en el aumento del impacto positivo de la empresa.

## LEDS C4 REDUCE EL USO DE CARTÓN Y PLÁSTICO



LEDS C4 presenta el proyecto 'Códigos inteligentes' con el que unifica las referencias de un producto y que solo haya que pedir un único código para recibirlo totalmente montado. La pieza se entregará bajo una sola referencia y almacenada en una sola caja, promoviendo así la reducción de los recursos utilizados para su almacenaje.

El proyecto 'Códigos inteligentes', liderado por el departamento de Operaciones de LEDS C4, prioriza el uso de embalajes sostenibles y respetuosos con el medioambiente reduciendo el uso de plástico y otros elementos contaminantes. Así, la firma conseguirá una reducción anual del uso de cartón de 35.403 kg y de 225 Kg de plástico. Además, al usar menos cajas, se conseguirá una reducción anual de las emisiones de CO<sub>2</sub> al necesitar menos transporte.

**Dinak** ya dispone de su nueva Guía Tarifa octubre 2021, que incluye nuevas referencias y gamas, algunas de ellas ya adelantadas en nuestro boletín Dinak News y redes sociales. Además, para mayor comodidad, hemos aplicado a los códigos de las referencias de baja rotación una cursiva en color gris que ayudará a anticipar el plazo de entrega del pedido con mayor precisión. Se puede bajar la versión digital en [este enlace](#).

**Innova UPS** ha aprovechado su presencia como expositor en la feria EFINTEC recientemente celebrada en Barcelona para dar a conocer la nueva delegación atendida por Xavier León. Gracias a este esfuerzo de acercamiento y difusión, Innova UPS se ha ido posicionando como una empresa referente en el sector, también en Cataluña, por la calidad de los equipos y un servicio de mantenimiento ejemplar.



## S270 ROADSHOW DE SIMON, EN MARCHA

Simon 270 Roadshow es el espacio itinerante, experiencial e inmersivo donde se ejemplifica el concepto de conectividad simplificada con el objetivo de “democratizar” esta tecnología mediante el acercamiento geográfico. Pretende acercar al sector la manera en que podrán digitalizar los espacios de la forma más revolucionariamente simple.

Este tour que empezó en Olot, la ciudad natal de Simon, recorrerá un total de 46 ciudades entre España y Portugal. Simon ha apostado por integrar elementos innovadores y reafirmar la sostenibilidad y el reciclaje reacondicionando un container industrial para promocionar una serie que ha dado un paso adelante en estos conceptos.

Todo el concepto del Roadshow se desenvuelve bajo el lema de la nueva serie Simon 270 “Para mejorar, simplifica”. Un lema que se explica como un ejercicio que tiene que ver con llegar a lo esencial, quitando accesorios y preservando solo lo imprescindible.



Pulse o escanee el QR para ver las **Noticias** en la [web de AUNA Distribución](#).



Para más información, lugares y fechas de celebración del **Simon 270 Roadshow** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AUNA.

## NUEVA WEB Y CATÁLOGO DE GENERAL CABLE

Con un diseño renovado, más directo y de navegación más intuitiva centrada en las necesidades de información del día a día de sus clientes, la nueva web de [General Cable](#) permite obtener al instante la documentación técnica necesaria (fichas técnicas, DoP y ahora también los certificados de producto).



General Cable Prysmian Group

Por otro lado, el nuevo y actualizado Catálogo de baja y media tensión incluye fichas técnicas completas y homogéneas y una nueva iconografía de prestaciones de los productos, así como todos los ensayos de reacción y resistencia al fuego y cumplimiento de la normativa CPR. En el apartado de baja tensión, el catálogo incluye cables para aplicaciones especiales.

En media tensión se han incorporado cables con clase CPR Eca y Cca-s1b, d1,a1, cables armados unipolares y tripolares además de nuevos parámetros homopolares de resistencia, reactancia y capacidad.



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

## TOP CABLE REDUCE IMPACTO CON MOVINGREEN



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

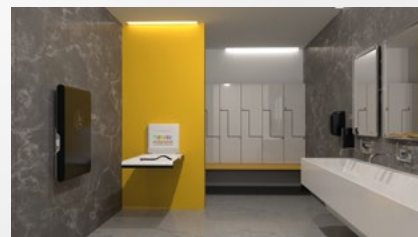
Las iniciativas Movingreen de Top Cable se asientan sobre tres pilares: utilización de energías renovables, reciclaje de todos los materiales utilizados en la cadena de producción y reducción en los consumos energéticos (en especial del consumo de combustibles fósiles). Así, toda la electricidad que consume Top Cable en sus instalaciones en España tiene un origen 100% renovable. Además, recientemente Top Cable ha puesto en marcha una planta fotovoltaica de autoconsumo solar de 1,9 MW en la cubierta de su fábrica de cables eléctricos de Sallent (Barcelona), para satisfacer buena parte de las necesidades energéticas de la planta. La compañía tiene previsto extender esta iniciativa al resto de sus plantas de producción.

## BABYMEDI DE MEDICLINICS, PREMIO AÚNA 2021

El cambiador de pañales con ionizador Babymedi de Mediclinics obtuvo el galardón al producto más innovador en los Premios AÚNA 2021 gracias a los votos recibidos de los usuarios. Babymedi de Mediclinics incorpora un novedoso sistema que nadie más posee y que inactiva los virus y bacterias: un ionizador.

Ion Hygienic es una tecnología innovadora basada en la generación de iones negativos, que hace lo que ningún otro cambiador de bebés en la actualidad hace: eliminar la acción de virus y bacterias.

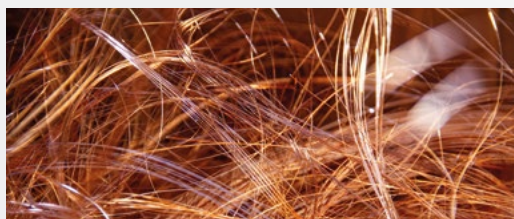
Estos iones negativos, junto con los iones positivos existentes en el aire, rodean la membrana superficial de los microorganismos dañinos y tiene lugar una reacción química que rompe físicamente las membranas de los virus y las bacterias, matándolos.



## MIGUÉLEZ, COMPROMETIDO CON LA CALIDAD Y EL MEDIOAMBIENTE

Después de siete décadas de historia, la filosofía de trabajo de Miguélez se basa en tres pilares: calidad de producto, vocación de servicio y respeto al medioambiente.

Con respecto a este último aspecto, sus actuaciones se plasman en el establecimiento de un SGA (Sistema de Gestión Ambiental) conforme a la norma ISO 14001, que abarca desde la prevención de la contaminación, la gestión de los residuos industriales y el cumplimiento de los requisitos legales aplicables hasta la implementación de sistemas de producción, productos y envases más respetuosos con el medioambiente, la salud y seguridad de las personas.



## URSA DONA AL HOSPITAL NIÑO JESÚS



Pulse o escanee el QR para ver las **Noticias** en la [web de AÚNA](#) Distribución.

Dentro de los compromisos sociales y actividades de responsabilidad corporativa de **URSA**, la firma ha donado materiales, así como su experiencia en edificación sostenible, para la rehabilitación de la sala de neuropediatría San Vicente del Hospital Universitario del Niño Jesús construido en Madrid en el Siglo XIX.

Recientemente fue la inauguración oficial de sala y ya está completamente operativa.

Este hospital centenario de estilo neomudéjar está siendo objeto de una importante remodelación, en la que URSA ha querido participar aportando sus soluciones de aislamiento térmico y acústico.

La compañía ha aportado paneles de lana mineral URSA Terra T18R para ayudar a conseguir los altos estándares de confort y regulatorios que exige la edificación en los servicios relacionados con la salud.



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

## CLEVER Y LA SOSTENIBILIDAD EN LA EDIFICACIÓN



La gama de grifería **Clever** puede ayudar a ahorrar tanto en obra nueva como en reformas, ya que la marca trabaja con su departamento de I+D para obtener griferías que ahorren agua y energía en su uso diario. Gracias a cartuchos, aireadores y reguladores con limitador de caudal, diseñados especialmente para obtener un uso sostenible, es posible ahorrar agua y cuidar el planeta. La tecnología en los cartuchos Econature, Econature+Coldopen y Tech Air (agua+aire) está diseñada especialmente para obtener un uso sostenible en el que se evita el gasto innecesario de agua y energía.

Los grifos de baño y cocina **Clever** con estas tecnologías, están diseñados especialmente para obtener un uso más sostenible, en el que se evita el gasto innecesario de agua y energía.

## NUEVAS TARIFAS ALIAXIS 2022



Ya está disponible la nueva tarifa de precios **Aliaxis 2022** que entrará en vigor a partir del 10 de enero de 2022. Al igual que el año anterior, la tarifa se organiza en dos volúmenes dedicados a edificación y riego, por un lado, e infraestructura e industria, por otro.

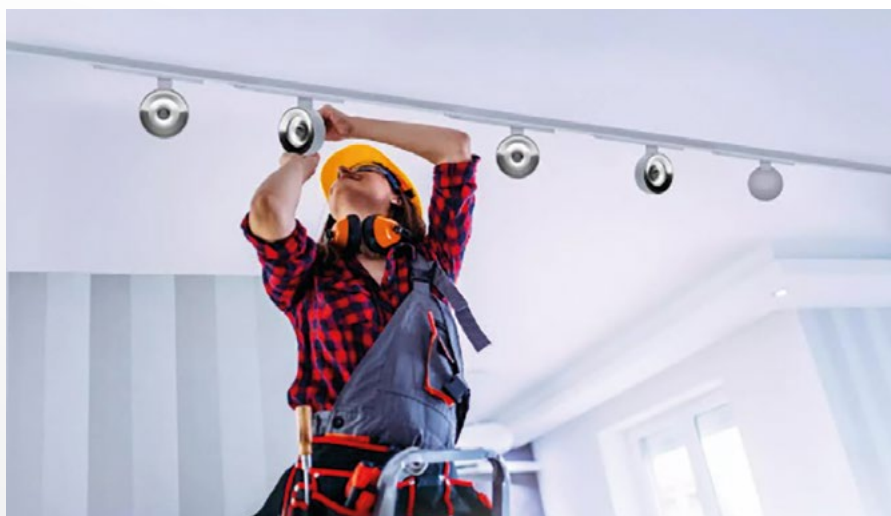
En ellas se pueden encontrar todas las marcas de la empresa: Jimten, Masa y Riuvert, entre otras, que ofrecen soluciones completas para la conducción de agua y energía. Están incluidas todas las novedades de 2022, promociones y fichas técnicas.



## TEMPEL GROUP, NUEVO PARTNER DE LEDVANCE

Ledvance se ha aliado con Tempel Group para el canal retail y proyectos. Este acuerdo refuerza la distribución y presencia de los productos Ledvance, llegando a más público objetivo y aumentando la cuota de mercado. El acuerdo está dentro del plan estratégico de Ledvance para mejorar el servicio a sus clientes estableciendo alianzas estratégicas con otras compañías del sector.

La firma responde a la fuerte apuesta que Ledvance está realizando del canal Retail y área de proyectos con la puesta en marcha, por ejemplo, de herramientas como la web [proyectosLedvance.es/](http://proyectosLedvance.es/), que ayuda al instalador con un portfolio versátil de luminarias, lámparas, componentes eléctricos y gestión de iluminación innovadora de alta calidad.



### NUEVA LISTA DE PRECIOS

Ledvance ha actualizado su [lista de precios](#) para el canal profesional con fecha del día 1 del pasado mes de octubre. Esta edición reúne 2.764 referencias de las que 330 corresponden a nuevos modelos. Como ya es habitual, los nuevos precios han sido modificados en las diversas plataformas digitales como Electronet, Telematel, Datapac y otros portales electrónicos.

Entre las novedades destaca la nueva gama para alumbrado vial Streetlight Flex, y la ampliación de la gama de estancas Damp Proof Sensor y campanas High Bay Sensor. También nos presentan la extensión de la gama de proyectores de trabajo LED Worklight, los nuevos proyectores Floodlight Compact simétricos de 100w y los proyectores de muy alta potencia para iluminación exterior y deportiva Floodlight Max.



Para bajar la nueva lista de precios de **Ledvance** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## NUEVO FOLLETO SOLAR DE WALRAVEN



Walraven ha presentado un nuevo folleto de [Sistemas Solares](#). Se trata de una guía de instalación de sistemas de fijación solar que sirve para todo tipo de instalaciones fotovoltaicas. La gama de productos para su instalación es la siguiente: Carriles BIS RapidStrut, BIS Yeti 480/335, Pórtico Shed, pinzas solares, salvatejas y anclajes.

Además, desde Walraven ofrecen un servicio de asesoramiento técnico y personalizado para la resolución de cada proyecto.



Para bajar el nuevo folleto de [Sistemas Solares](#) de **Walraven** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

# CAMBIA PAÑALES BABYMEDI EL ÚNICO CON TECNOLOGÍA ION HYGIENIC



**Producto  
más innovador  
en los premios  
AUNA 2021**

Efectividad certificada por:



## **Ion Hygienic elimina la mayoría de los microorganismos dañinos para tu bebé**



MEDICLINICS OFICINAS CENTRALES  
Tel. 934 464 700  
info@mediclinics.com

MEDICLINICS ÁREA CENTRO  
Tel. 915 178 566  
madrid@mediclinics.com

**mediclinics**  
www.mediclinics.com

## APLIQUES PARA DORMITORIOS DE BENEITO FAURE



Hay dormitorios de los que nunca querríamos salir. Son espacios de descanso que consiguen transmitir un ambiente tranquilo y sereno tan necesario en esta estancia. La luz es uno de los factores primordiales para conseguir los ambientes deseados.

Por un lado contamos con Pure, Sweet, Beam, Rubyc y Concord, los apliques LED de Beneito Faure. A mucha gente le gusta leer antes de ir a dormir, así que estos apliques LED con distintas orientaciones son ideales. Nos permiten dirigir la

luz sin que interfiera en otros puntos de la habitación a través de su giro y rotación. Y además, cuentan con un selector de intensidad de la luz.

El modelo Pure con 4W de potencia y una temperatura de color cálida de 2.700K es ideal para crear una atmósfera acogedora en el dormitorio. Su diseño incluye también un botón que selecciona sus tres intensidades de luz. Regular la intensidad te permitirá disfrutar de la cantidad de luz necesaria según el momento.

El modelo Sweet, con la misma potencia y temperatura, destaca por su cargador de móvil vía inducción, que ayuda a evitar el desorden de cables y proporciona una mayor la organización y relajación visual de la mesita de noche. Si lo que nos interesa es tener más puntos de carga podemos decantarnos por el modelo Beam, con dos puertos USB y un alto CRI (CRI >90) que nos garantiza una reproducción fiel de los colores.



Para más información sobre los apliques para dormitorios de **Beneito Faure** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## ECOSMART Y COOLSTART DE HANSGROHE

Las tecnologías de hansgrohe como EcoSmart o CoolStart consiguen un ahorro de hasta un 60% en el consumo de agua, sin perder ningún tipo de prestación. Con la tecnología EcoSmart, en la grifería de baño el caudal pasa a ser de 5 a 13 litros por minuto, que es el caudal que consume una grifería convencional, y en el caso del bidé o de la grifería de cocina, el flujo de agua se limita a 7 litros por minuto. En las teleduchas, duchas fijas y showerpipes el consumo de agua es de 9 litros/minuto y 6 litros/minuto, dependiendo del modelo. Esto supone un ahorro en el consumo de luz y de agua en los hogares.

Por otro lado, la tecnología CoolStart se encuentra en la mayoría de los modelos de grifería de lavabo: permite abrir la manecilla en posición central, dejando fluir únicamente agua fría y evitando activar el agua caliente en momentos que no es necesario, lo que supone un ahorro en el consumo de luz y energético relevante.







Pulse o escanee el QR para ver las **Novedades** de producto en la web de **AÚNA Distribución**.

## ARMA-CHEK SILVER, PROTECCIÓN FLEXIBLE Y RESISTENTE



El sistema de recubrimiento Arma-Chek Silver de Armacell es una solución profesional de fácil aplicación que incorpora aislamiento térmico AF/ArmaFlex, un producto que sobresale por su excelente resistencia a la difusión del vapor de agua, reduciendo al máximo la conductividad térmica y el riesgo de corrosión. Además, esta solución incorpora protección antimicrobiana activa Microban.

Gracias a su alta resistencia mecánica, Arma-Chek Silver se convierte en una alternativa eficaz a los revestimientos metálicos convencionales por tratarse de un modelo de aislamiento ligero, flexible y especialmente resistente a impactos mecánicos y a la intemperie. Del mismo modo, Arma-Chek Silver ayuda a prevenir la corrosión bajo aislamiento, eliminando la corrosión galvánica y propor-

cionando una eficiencia energética a largo plazo.

A diferencia de los revestimientos metálicos convencionales, el recubrimiento Arma-Chek Silver recupera por sí mismo la forma original después de ser sometido a una presión superficial.



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

## CALIDAD DE AIRE OCCULOG-1C-FT DE B.E.G.

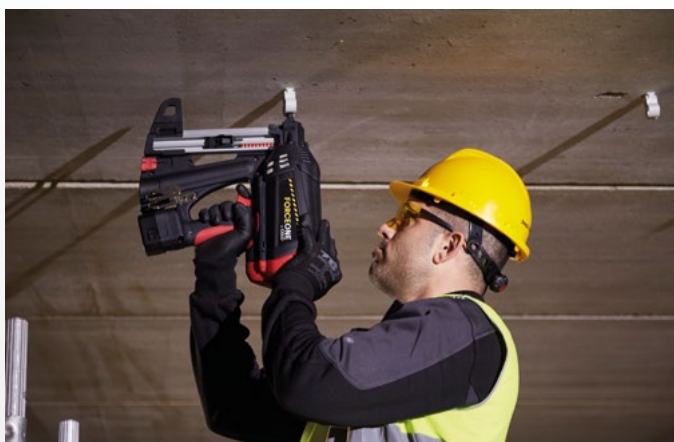
Hoy en día, mantener una óptima calidad del aire en espacios interiores se ha convertido en la máxima prioridad en edificios públicos y privados. Contar con información fiable y visual del estado del aire en tiempo real es una demanda muy habitual de usuarios y propiedades. Con el fin de satisfacer estas necesidades, **B.E.G.** ha lanzado al mercado su nuevo sensor de calidad de aire VOC Occulog-1C-FT.

El sensor Occulog-1C-FT, diseñado para su montaje en falso techo, mide la proporción de compuestos orgánicos volátiles (VOC) en el aire, una medida utilizada para calcular el valor de CO<sub>2</sub> equivalente. Si la calidad de aire se degrada, el sensor lo indica cambiando el color de la lente de verde a amarillo. Si no se ventila la sala, el aire seguirá degradándose y el sensor cambiará a rojo emitiendo un pitido y cerrando el contacto de relé asociado, que puede llevarse a un extractor o ventilador.



## CELO FORCE ONE: POTENCIA LIGERA Y ERGONÓMICA

Celo Fixings ha lanzado al mercado la *Force One*, una clavadora a gas con 105 julios de potencia y tan solo 3,6 Kg de peso. Concebida para reducir el tiempo de instalación y la fatiga, la nueva Force One de Celo aumenta la productividad del instalador. Está diseñada especialmente para trabajar bajo techo en hormigón y vigas de acero. Celo también dispone de una extensa gama de fijaciones para el sector eléctrico. Aportando soluciones rápidas, limpias y efectivas para su instalación. Los accesorios de Celo Fixings también han sido desarrollados para reducir tiempo de instalación al instalador mejorando sus condiciones de trabajo, tanto en pared, techo o suelo y para la fijación de cables, abrazaderas, tubos, etc. Celo sabe que las pequeñas piezas hacen que nuestro mundo funcione, desde las más grandes construcciones hasta las más pequeñas fijaciones, desde los soportes más simples hasta los anclajes más complejos. Nuestro mundo está compuesto de pequeñas piezas que forman parte de algo más grande.



Para ver un vídeo demostrativo de la Force One de Celo Fixings escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## GAMA DE GESTIÓN TÉRMICA DE IDE



El control de la temperatura dentro de los armarios eléctricos es un factor fundamental para el buen funcionamiento de los aparatos instalados en su interior. Por lo tanto, un sistema de climatización perfecto previene variaciones térmicas que puedan perjudicar a los equipos, impide el sobrecalentamiento, evita la formación de condensación y favorece el ahorro energético. La instalación y selección adecuada de los aparatos de control de temperatura nos permitirán ajustar al máximo el consumo, consiguiendo una mayor eficiencia energética.

Por eso, para una mayor protección de tus cuadros y una mayor eficiencia del consumo, en *IDE Electric* podrás encontrar una completa gama de Gestión Térmica: ventiladores, rejillas con y sin filtro, resistencias calefactoras, acondicionadores e intercambiadores, además de elementos de regulación como termostatos, higróstatos e higrótermos para un mejor control tanto de calefacción, como de enfriamiento o humedad. La elección adecuada de estos aparatos de control de temperatura será fundamental para garantizar el buen funcionamiento de nuestros cuadros eléctricos.



RZ1-K (AS)    RV-K    H07Z1-K (AS)    H07V-K  
 En rollos de 25, 50 y 100 mts.    En rollos de 100 y 200 mts.



Pulse o escanee el QR para ver las **Novedades** de producto en la web de **AÚNA Distribución**.

## GAMA DE EMPAQUETADOS ROLLINGROLL DE CABLES RCT

RollingRoll de Cables RCT es una gama completa de empaquetados en rollos de 25, 50, 100 y 200 metros de los productos de consumo más habitual en cables de PVC o Libres de halógenos, tanto en 750V como en 1.000V.

La familia RollingRoll engloba cables de listín en rollos de 100 o 200 metros y cables de 0.6/1kV de PVC o Libre de halógenos, incluida la gama OxygenTM, en rollos de 25, 50 o 100m

RollingRoll coexistirá con el resto de empaquetado habitual de Cables RCT. No son incompatibles, son complementarios y pretenden abarcar un amplio marco de necesidades o situaciones de instalación. Poder ofrecer lo que nuestros clientes necesitan y anticiparnos a ello es tomar ventaja.

RollingRoll te permite no solo adelantarte a la demanda actual de los instaladores y competir con otros actores del mercado, sino que además desde el punto de vista financiero te permitirá disminuir tu valor de stock, sin comprometer tu gama de producto. Tendrás la misma gama y disponibilidad sin tener que realizar un fuerte desembolso. Gama, versatilidad, ahorro, competitividad, disponibilidad, adaptación, evolución.



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

## LASIAN PRESENTA SU NUEVA GAMA DE AEROTERMIA

La nueva gama de aerotermia de Lasian se compone de dos líneas principales. La línea Aeria de bombas de calor aire-agua para la producción de ACS, calefacción y refrigeración; y la línea Aquaria, de acumuladores ACS aerotérmicos para producir y acumular agua caliente sanitaria.

La línea Aeria está disponible en cuatro potencias: 5, 8, 11 y 16 kW. Estas unidades se componen de una única unidad exterior aire-agua con la que es posible producir calefacción, ACS y refrigeración. Eficientes y silenciosas gracias al compresor inverter DC doble rotativo de alta eficiencia, garantizan COPs de hasta 5,05 con una eficiencia energética de A+/A++/A+++ , en función del modelo y las condiciones de trabajo. La línea Aquaria se compone de cinco modelos, de los cuales dos son murales (80 y 110 litros) y otros tres de suelo (200, 250 y 250 litros con serpentín de apoyo). Equipados con ánodo de sacrificio y un vitrificado de alta calidad, muestran una alta protección frente a la corrosión. Cuentan con cinco modos de funcionamiento para poder adaptarse a cada situación en cada momento.





## CIRCUTOR REC4: LO MEJOR ES QUE NO PASE NADA



REC4 es un interruptor diferencial de CIRCUTOR especialmente diseñado para todas aquellas instalaciones en las cuales sea imprescindible asegurar la continuidad en el servicio. Disponible en modelos de 2 o 4 polos, ambos asociados a un motor inteligente de reconexión, el cual permite poder realizar una reconexión segura del interruptor diferencial de manera automática en tres intentos. REC4 dispone de un sistema de anulación de la reconexión mediante un mecanismo frontal acoplado al motor que permite el on/off. El equipo tiene sistema de bloqueo que determina el funcionamiento en modo manual o automático (reconexión habilitada). Además también es precintable para asegurar que ninguna persona no autorizada manipule su funcionamiento. REC4 está indicado también en instalaciones sin espacio disponible en el cuadro eléctrico porque solo ocupa tres módulos de carril DIN.



Para ver un vídeo de la instalación del interruptor diferencial REC4 de CIRCUTOR escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## NOFER LANZA UN SENSOR LÁSER DE ALTA PRECISIÓN



El nuevo sensor láser de alta precisión de Nofer es aplicable en secamanos, grifos, jaboneras y otros elementos del baño cuya principal característica es la respuesta inmediata en la apertura, cierre y precisión, con independencia del ambiente lumínico o color de la encimera del baño.

A diferencia de los sensores infrarrojos, los sensores con tecnología láser pueden actuar en entornos con luz tenue, fondos brillantes o en ambientes con una luminosidad muy cambiante. Estos sensores permiten regular la distancia de funcionamiento con exactitud sin tener en cuenta la atmósfera, al contrario de lo que ocurre con los sensores infrarrojos, que con claridad o con luz débil son muy difíciles de ajustar. Una distancia de ajuste que se mantiene inalterable y un mantenimiento fácil y rápido. Especialmente pensados para baños de restaurantes, night clubs sin excesiva luz o espacios con diseños especiales, luces LED decorativas o lavabos y encimeras a medida cercanos a los surtidores.

La selección de grifos Nofer con tecnología láser comprende dos gamas con diseños minimalistas y atemporales, adaptables a cualquier entorno. Fabricados en latón cromado y materiales de alta calidad, disponibles en formato mezclador y para agua premezclada.



Pulse o escanee el QR para ver las **Novedades** de producto en la web de **AÚNA Distribución**.



## SOLUCIONES EN BIOMASA Y AEROTERMIA DE DOMUSA TEKNIK

Entre las soluciones de biomasa para calefacción y ACS de **DOMUSA TEKNIK**, que además fue presentada en la pasada edición de la feria C&R de Ifema, destaca la nueva gama de calderas Bioclass IC DX. La gama incluye de serie todo el equipamiento necesario para producir calefacción y agua caliente sanitaria en el hogar en un espacio reducido. Su alta eficiencia de intercambio térmico, y su sistema de modulación de potencia que ajusta de forma permanente el consumo de combustible a las necesidades de la vivienda, consiguen un importante ahorro en la factura energética. Es importante destacar que la salida de chimenea es de 100 mm, lo que facilita y abarata la instalación de esta caldera.

En aerotermia cabe destacar la nueva gama de bombas de calor Dual Clima R que utiliza como refrigerante R32. Estos nuevos equipos ofrecen potencias de 6kW, 9 kW, 12 kW, 16kW y 19 kW en configuración monofásica y 16 kW y 19 kW en configuración trifásica. Esta gama viene acompañada con un amplio campo de soluciones de instalación, destacando la gama de hibridación Fusion Hybrid, bombas de calor con apoyo de gas o gasoil, y la gama Fusion Combi (módulo de hibridación para combinar bombas de calor Dual Clima R con generadores existentes).



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

## INTERFLEX RESISTE LOS RAYOS UV

Una de las principales preocupaciones en las instalaciones fotovoltaicas es la resistencia a los rayos UV. En la gama de tubos flexibles de protección de **Interflex** están disponibles modelos específicamente diseñados para este tipo



de entornos con alta radiación solar. Estos ofrecen además una homologación que certifica la resistencia a intemperie UL 746C. Esta norma norteamericana certifica el mantenimiento de las propiedades de resistencia mecánica de los materiales al ser expuestos a los UV.

Para una mayor seguridad de las instalaciones fotovoltaicas y termosolares Interflex recomienda usar los siguientes modelos:

- **Tubo AGT:** ligero y de elevada flexibilidad.
- **Tubo PST:** con alta resistencia mecánica.
- **Tubo PPT:** elevada versatilidad, pudiendo ser instalado en entornos áridos o tropicales.
- **Tubo FRT:** aplicaciones dinámicas con ciclos de movimiento continuo en el exterior.
- **Tubo ONDAPLAST HF-UV:** muy alta resistencia mecánica y posibilidad EMC.

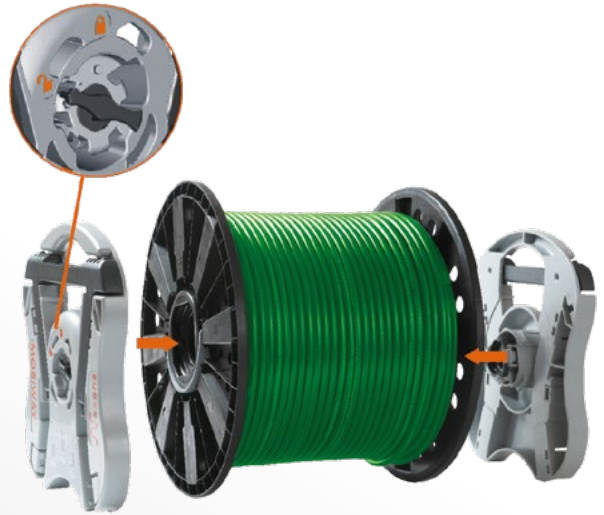
Sus racores y accesorios proporcionan a la instalación una protección IP66 o IP68/IP69K (según modelo).

## NEXANS SOLUCIONA EL EMBALAJE

Puede parecer trivial, pero el embalaje de cables va mucho más allá de almacenarlos y transportarlos: puede reducir los costes de un proyecto al facilitar una óptima colocación de los cables o hilos, independientemente del tipo de cable que implementa para su proyecto. Además, la implementación de un embalaje adecuado también contribuye a un mundo más sostenible y ecológico.

Además de garantizar la protección de los cables, permite un manejo y almacenamiento seguro y facilita que la verificación e identificación sea más fácil. Para diferenciarse de la competencia, **Nexans** se ha centrado en el desarrollo del embalaje como una herramienta experta.

Un ejemplo perfecto es su kit patentado **Mobiway** de bobinas de plástico con sistema de desenrollado, que facilita la manipulación e instalación de los cables. Otro es **Passeo**, la otra solución de embalaje e instalación innovadora que hemos creado desde Nexans.



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

## ORKLI RACOR PRO CREA AFICIÓN

**Racor Pro** es la alternativa de **Orkli** a la tuerca manguito, más tapón reductor para la instalación de radiadores de calefacción, una solución integral que aumenta la seguridad de las uniones de la válvula de radiador que pasan de ser 3 a solo 2.

Una unión menos se traduce en más seguridad y más beneficio y productividad de la actividad del instalador. Un producto revolucionario en la conexión de radiador, que elimina un punto de unión, por lo tanto, reduce riesgo de fuga y permite un ahorro en tiempos de instalación en más de un 50%. Es un producto diseñado y patentado por Orkli. Muchas veces, el valor se esconde en lo sencillo.

**Racor Pro** es compatible con el 99% de válvulas del mercado, no obstante, las principales referencias de válvulas y detentores de Orkli estarán disponibles también sin tuerca manguito, para aquellos instaladores que decidan usar el **Racor Pro**.

De momento sale al mercado para instalaciones mono tubo de media y  $\frac{3}{4}$ . Dispondrá de dos referencias, una de rosca a izquierdas y otra a derechas.







Pulse o escanee el QR para ver las **Novedades** de producto en la web de **AÚNA Distribución**.



## GEBERIT TRAE MÁS HIGIENE Y MENOS RUIDO

Para conseguir el nivel de calma ideal en el baño, Geberit ofrece TurboFlush, la tecnología de descarga del agua del inodoro del especialista en porcelana sanitaria y tecnología para el baño. Asegura una total limpieza del interior del inodoro en cada uso. En el innovador sistema TurboFlush, el interior de la taza del inodoro tiene una geometría asimétrica con salida lateral del agua. De esta manera, en cada descarga el agua fluye fácilmente con más efectividad limpiadora ya que circula en espiral cubriendo toda la superficie interior del WC.

La innovadora tecnología TurboFlush está disponible en la serie Geberit ONE y en la gama de inodoros bidé AquaClean. Entre las ventajas de los inodoros Geberit con tecnología TurboFlush cabe destacar:

- Fácil y rápida limpieza al tratarse de inodoros Geberit Rimfree, sin rebordes en el interior.
- Una única abertura de descarga lateral es suficiente para la descarga del agua.
- La descarga resulta muy silenciosa.
- Descarga de agua optimizada para una limpieza perfecta del interior del inodoro después de cada uso.



Para ver un vídeo del funcionamiento de TurboFlush de **Geberit** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## LUCES, PERSIANAS... Y AHORA TAMBIÉN TEMPERATURA CON JUNG

El nuevo controlador de temperatura ambiente con pantalla de Jung para el sistema LB Management permite la gestión de los radiadores o del sistema de calefacción por suelo radiante, tanto eléctrico como por agua, aunque combinado con una bomba de calor también puede controlar la refrigeración.

Equipado con un frontal de vidrio en color blanco o negro, el nuevo controlador de temperatura para LB Management de Jung tiene un diseño elegante y homogéneo y está disponible para las gamas de mecanismos eléctricos AS, A, CD y LS del fabricante alemán. Incorpora una conexión a un sensor de temperatura ambiente y un display estándar donde se visualizan los datos. Idéntico en diseño y filosofía de funcionamiento que el temporizador estándar con pantalla de LB Management, los usuarios de este sistema de gestión de iluminación y persianas no necesitarán ningún tipo de formación extra, ya que podrán controlar la temperatura del mismo modo que lo hacen con la luz o las persianas.

Una funcionalidad interesante es la de optimización de la calefacción para radiadores o suelo radiante. Cuando está activada calienta de forma inteligente la habitación para que se alcance la temperatura deseada a la hora programada. Si no, el calentamiento comienza a la hora seleccionada.



## SOLUCIONES PARA CLIMATIZACIÓN DE GENEBRE



Finalmente, las válvulas de equilibrado, de pequeño y gran caudal, se utilizan para el control de flujo automático en las tuberías de suministro del circuito hidráulico, como elemento de regulación.

Genebre, que este año celebra su 40 aniversario, dispone de una amplia gama de soluciones en sistemas de climatización dentro de su línea hidrosanitaria y su línea connectors. De sus catálogos de ambas líneas destacan soluciones como los kits de calefacción, colectores de suelo radiante, la línea de climatización inteligente GE-Smart y válvulas de equilibrado.

Los kits de conexiones flexibles-extensibles para la gama Geconnect (conexiones de agua) de Genebre facilitan la instalación de calderas a los profesionales.

Por otra parte, los colectores de acero inoxidable y de polímero de Genebre, dirigidos a la construcción de nueva vivienda, ofrecen un gran rendimiento y una regulación óptima a las instalaciones de suelo radiante. Asimismo, la línea de climatización inteligente GE-Smart consta de dos opciones: un kit termostato Touch y un kit cabezal termostático, ambos con receptor wifi GE-Smart.

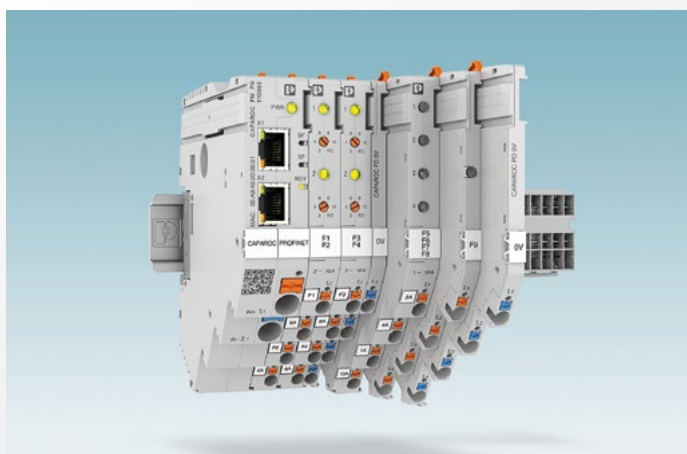


Para más información sobre las líneas hidrosanitaria y connectors de **Genebre** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## SOBRECORRIENTES BAJO CONTROL CON PHOENIX CONTACT

Con Caparoc, Phoenix Contact lanza al mercado un sistema modular personalizado para la protección contra sobrecorriente. Con múltiples posibilidades de combinación, un manejo intuitivo y un fácil diseño, el usuario puede establecer un estándar personalizado y apto para el futuro en la protección de equipos.

Mediante el nuevo sistema de barras colectoras en la parte posterior, el sistema de interruptor para protección de equipos Caparoc satisface el requisito de una alimentación permanente directa. La alimentación ininterrumpida de las cargas conectadas en paralelo se garantiza, incluso durante la sustitución de los módulos, para que todo el sistema funcione sin perturbaciones. La solución se forma a partir de una gran variedad de módulos individuales y muchas posibilidades de combinación, pudiendo ampliarse en cualquier momento.



# ALMA COLLECTION

by **CÍRCULO  
CUADRADO**



DECOSAN

Bath design







## NUEVO CABECERO HOSPITALARIO NEOS DE NORMAGRUP

Normagrup presenta su nuevo cabecero Neos para zona de hospitalización. Fabricado con perfiles de aluminio extruido, tiene una superficie personalizable con el uso de láminas decorativas de HLP, por lo que se integra fácilmente en cualquier tipo de diseño de interior de las habitaciones y espacios del centro hospitalario.

Hay que destacar que sus mecanismos quedan ocultos en la parte inferior, que es la mejor posición para facilitar al máximo la conexión de equipos externos.

Además, esta solución puede incorporar la tecnología Salud de Normalit, con la que se puede modificar la temperatura del color para adaptarla a los ciclos biológicos, creando ambientes más saludables y confortables para las personas.



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

## APERTURA CENTRAL EN FRÍO DE RAMON SOLER®



Ramon Soler® implanta en sus monomandos el sistema de apertura central en frío con ahorro de agua y energía. Elegir un modelo de grifería con sistema de apertura en frío puede llegar a ahorrar hasta un 90% del agua caliente: el grifo se abre siempre con agua fría cuando está en la posición central y así evitaremos el encendido innecesario del calentador. De esta manera, ahorramos energía al no tener que calentar el agua para algunas de nuestras rutinas diarias que no precisan de agua templada, como lavarse los dientes.

Las griferías que incluyen este sistema, al abrir la maneta desde su posición central permiten que se active solo el agua fría. Se trata de un importante avance con respecto a los monomandos convencionales, ya que cuando abrimos un grifo tradicional con la maneta en posición central (el gesto más habitual) hacemos que se ponga en marcha el sistema de calentamiento de agua que tengamos, como por ejemplo la caldera, con el correspondiente gasto de energía que este acto conlleva.

Y además con las griferías de la firma, que tienen el sistema S3 de apertura central en frío, también incluyen un tope intermedio en el recorrido vertical de la maneta, que contribuye en el ahorro de agua de hasta el 50%.



Simplemente **zonificado**  
Simplemente **calor y fr3o**  
Simplemente **eficiente**  
Simplemente **evolucionado**  
Simplemente **inteligente**

evohome – el sistema de zonificaci3n m3s avanzado del mercado ahora es m3s inteligente



Compatible con  
bomba de calor



Control  
de fr3o y calor



Escalado de  
carga avanzado



Climatizaci3n  
inteligente

El sistema de zonificaci3n inteligente para calderas, radiadores y calefacci3n por suelo radiante ahora incluye:

- **Compatibilidad con bombas de calor** – la elecci3n ideal para sistemas de calefacci3n, ahora y en el futuro.
- **Control de temperatura de calor y fr3o** – confort de zona individual, c3lido 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 m3s bajo, lo que mejora la eficiencia energ3tica.
- **Climatizaci3n inteligente** – reduce la calefacci3n innecesaria, seg3n la temperatura exterior, la temperatura ambiente y el punto de ajuste.

evohome – el 3nico sistema de zonificaci3n inteligente que va a necesitar.

Para m3s informaci3n visite: [homecomfort.resideo.com/evohome](http://homecomfort.resideo.com/evohome)



## VISIÓN Y NATURA: ALUMBRADO DE EMERGENCIA DE ROBLAN

En Roblan cuentan con dos nuevas gamas de iluminación de emergencia: Visión y Natura. Disponen de adhesivos señalíticos para indicar las vías de evacuación y otros mensajes importantes. Además, están disponibles en formatos de suspensión, empotrado (a ras de techo) y adosado (sobresaliente de techo).

Asimismo, en ambas gamas, los productos cuentan con un sistema de autotest para que sigan iluminando en el supuesto de que se produzca un corte eléctrico mediante un indicador del nivel de carga de la luminaria.

### KITS DE EMERGENCIA

Los kits de emergencia son accesorios para cualquier producto de iluminación (lámparas, tubos y luminarias), que los convierten en luminarias de emergencia en caso de que haya un corte eléctrico.

En detalle, estos kits de emergencia se subdividen en tres categorías:

**Iluminación de continuidad:** Funciona como luz de emergencia gracias a su batería y equipo de control.

**Alumbrado y señalización de emergencia:** para iluminar pasillos o áreas más grandes e indicar las opciones de salida y evacuación en caso de emergencia.

**Balizamiento:** ofrecen visibilidad y seguridad en escaleras, espacios y pasos por medio de luminarias a nivel de suelo.



Para bajar el catálogo de luminarias LED de **Roblan** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## ALIMENTACIÓN SIEMENS DE ALTO RENDIMIENTO

Siemens presenta la gama de fuentes de alimentación Sitop PSU6200 que ofrece múltiples potencias, monofásica / trifásica, para diferentes intensidades de corriente y tensión, con un diseño atractivo y uniforme. El manejo simple y consistente no solo ahorra tiempo, sino que también aumenta la tolerancia a fallos, desde la instalación y operación hasta el mantenimiento y reparación.

Entre sus características cabe destacar las siguientes:

- **Monitor de diagnóstico:** LEDs para corriente continua O.K., nivel de carga y horas de funcionamiento (desde 10 A).
- **Interfaz de diagnóstico:** proporciona parámetros operativos importantes (desde 10 A).
- **Alta capacidad** de sobrecarga debido al 150% de potencia extra durante 5 s/min.
- **Amplio rango** de entrada en alterna AC 85 - 275 V y en continua DC en el rango de DC 110 - 275 V.
- **Terminales** de resorte Push-in.
- **Corrección activa** del factor de potencia PFC (Power Factor Correction) desde 10 A.







Pulse o escanee el QR para ver las **Novedades** de producto en la web de **AÚNA Distribución**.



## NUEVO CONTROLADOR DE NIVEL DE GRUNDFOS

Grundfos presenta su nuevo controlador de nivel **LC 231/241** para instalaciones con una o dos bombas. Está indicado para realizar el vaciado y llenado del pozo en redes pequeñas de agua residual. Este controlador cuenta con ajustes predefinidos que se adaptan a estos usos y que consiguen poner en marcha el sistema de un modo rápido y sencillo.

Este nuevo modelo está disponible en dos variantes diferentes:

- **LC 231:** Una versión compacta y completa que cuenta con protección certificada del motor.
- **LC 241:** Se trata de una solución adaptable y de diseño modular para su uso en cuadros de control.

Además, este nuevo controlador se puede integrar perfectamente con la gama de módulos de comunicación Grundfos y se adapta con facilidad a cualquier tipo de sistema de supervisión en tu instalación.



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

## INVERSORES SOLARES EQUINOX DE SALICRU

Salicru apuesta por el mercado fotovoltaico a través de sus inversores solares para conexión a red Equinox S, Equinox TM y Equinox TI. Son equipos monofásicos y trifásicos que constituyen una opción excelente para generar energía en una gran variedad de instalaciones fotovoltaicas, siendo ideales para autoconsumo en viviendas, locales, comercios y naves industriales, permitiendo obtener una energía limpia y económica. No solo destacan por su elegante diseño con carcasa de aluminio y acabado anodizado, sino que también son equipos fiables, eficientes y funcionales, que garantizan una producción totalmente estable. Han sido diseñados con la más novedosa tecnología de simulación térmica con el objetivo de obtener una elevada densidad de potencia y una mayor vida útil. Incorporan un display LCD para la visualización de datos, un seccionador DC, la función Smart Cooling para regulación variable de los ventiladores y una app de monitorización de la instalación fotovoltaica.



Por su amplio rango de tensión de entrada, estas tres nuevas series admiten un diseño de strings flexible, pudiéndose conectar un número de módulos fotovoltaicos variable y de diferentes tipos. Su montaje es rápido y sencillo debido a sus reducidas dimensiones y peso, al soporte para instalación incluido y a las conexiones Plug & Play situadas en la parte inferior.



## NUEVO ADAPTADOR USB DE SIMON

El nuevo adaptador blanco de Simon presenta una toma de 16 Amperios en la que enchufar electrodomésticos y aparatos combinado con 2 USB de tipo A y 1 USB de tipo C inteligentes de 3,15A que permiten identificar el sistema operativo de los dispositivos para asegurar una carga óptima de los mismos. Además, este adaptador dispone de un moderno y práctico sistema ordena-cables que permitirá una mayor comodidad.



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

## ZEHNDER COMFOAIR FLEX, EL CONFORT INVISIBLE

Zehnder ComfoAir Flex se ha desarrollado como una solución para viviendas en casas multifamiliares o viviendas pequeñas donde es necesario un uso eficiente del espacio habitable. Gracias a su diseño compacto, permite el montaje en falso techo, con el consiguiente ahorro de espacio, para una integración armoniosa en cualquier vivienda. Ofrece además un alto rendimiento con caudales de 250 m<sup>3</sup>/h y 350 m<sup>3</sup>/h a una presión externa de 200 Pa.

Gracias al filtro mejorado con el estándar ISO Coarse (G4), para el aire de impulsión y extraído, así como con el opcional ePM 1 (F7), Zehnder ComfoAir Flex puede suministrar aire fresco libre de polen y otras partículas.

Asimismo, su tecnología Climate Switch, garantiza el mejor ambiente interior regulado automáticamente en cualquier estación del año, mientras que el intercambiador entálpico incorporado reduce el aire excesivamente seco y húmedo para mejorar la calidad del aire interior.

ComfoAir Flex está habilitada para wifi de serie y puede controlarse cómodamente a través de un smartphone o tableta con la aplicación ComfoControl. Finalmente, el sistema ofrece una instalación sencilla y flexible.





Pulse o escanee el QR para ver las **Novedades** de producto en la web de **AÚNA Distribución**.



## IDSAFIT: UNIÓN POR CASQUILLO DE EXPANSIÓN

IDSA lanza el nuevo sistema de unión por casquillo de expansión IDSAfit para tuberías PEX-a (sapsress) accesorio en latón (roscado) y PPSU (tubo-tubo).

La tecnología de anillo de expansión de IDSAfit se fundamenta en la gran elasticidad de las tuberías PEX-a que, tras su expansión y gracias a la memoria del material de la tubería, recuperado sus dimensiones iniciales, con lo que se consigue una unión segura y duradera con este accesorio sin juntas. La unión de la tubería con el accesorio, mediante casquillo de expansión, fabricado en inyección, permiten la perfecta estanqueidad de la unión.

Así, la combinación de tuberías, accesorios y herramientas hace que el montaje sea ágil y sencillo. Los anillos IDSAfit, diseñados por IDSA, están homologados por AENOR y disponen de una garantía de 15 años. Para una fácil identificación de las diferentes partes de la instalación, los anillos vienen en tres colores: rojo, azul y blanco.



Para ver más información sobre el sistema IDSAfit de **IDSA** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## CLASE 3 PARA NIRON PREMIUM DE ITALSAN



Niron Premium de Italsan es la gama tuberías en PP-RCT que da respuesta a la degradación termo-oxidativa que se genera en las instalaciones de ACS, particularmente en las tuberías y accesorios de la zona de acumulación y recirculación, donde se realizan los distintos tratamientos de desinfección, muchas veces con desinfectantes con cloro.

En este tipo de instalaciones, tanto las tuberías metálicas como las poliméricas, sufren las consecuencias de la naturaleza oxidante de estos tratamientos de desinfección: una reducción drástica de la vida útil de la instalación.

La obtención de la clasificación Clase 3 de acuerdo con ASTM F876, habiendo superado positivamente los ensayos según ASTM F2023, confiere al sistema Niron Premium una durabilidad de

hasta 30 años, muy por encima a otros productos en el mercado que cuentan con Clase 1.



## EL AHORRO CON ECODAN DE MITSUBISHI ELECTRIC

Los equipos Ecodan de Mitsubishi Electric se presentan como una opción sostenible y de ahorro energético para adaptar los hogares al frío. Utiliza la tecnología de la bomba de calor aerotérmica para proporcionar calefacción, aire acondicionado y agua caliente sanitaria con un ahorro estimado de más de un 60% en la factura total del consumo energético. Además, Ecodan utiliza el gas refrigerante R32, que limita el daño a la atmósfera.

Frente a las calderas convencionales, Ecodan no necesita instalación de gas o de otro combustible ni la obligación de inspecciones periódicas puesto que, al no haber ningún tipo de combustión, no hay riesgo de incendio, explosión o intoxicación. Además, su instalación y mantenimiento son muy sencillos: los sistemas de bomba de calor se pueden adaptar a instalaciones existentes, requieren de poco espacio y menor necesidad de mantenimiento.

Mitsubishi Electric ofrece asimismo una herramienta online para saber cuál es el sistema que mejor se ajusta a las necesidades de cada vivienda. Puede verla en [este enlace](#).



Para acceder a la calculadora para aerotermia y sistemas híbridos de **Mitsubishi Electric** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.



## MARKINGENIUS MG3: TECNOLOGÍA DE TRANSFERENCIA TÉRMICA

Cembre ha presentado Markingenius MG3, un sistema universal y rápido, desarrollado al 100% por la propia empresa, que identifica la gran mayoría de las bornas del mercado. Está compuesto por una impresora de transferencia térmica, el software Geniuspro y una gama de más de 10.000 etiquetas únicas.

La MG3 de Cembre puede imprimir unas 300.000 etiquetas con una sola cinta térmica y emitir unas 112 etiquetas de 4x10 en menos de 12 segundos. Cembre dispone de cintas térmicas de gran durabilidad y de secado instantáneo, están disponibles en varios colores.

Asimismo, el software Geniuspro se ha desarrollado gracias a 15 años de mejoras continuas basadas en especificaciones de los clientes de Cembre. Puede importar desde 11 aplicaciones CAD diferentes, así como desde Excel.



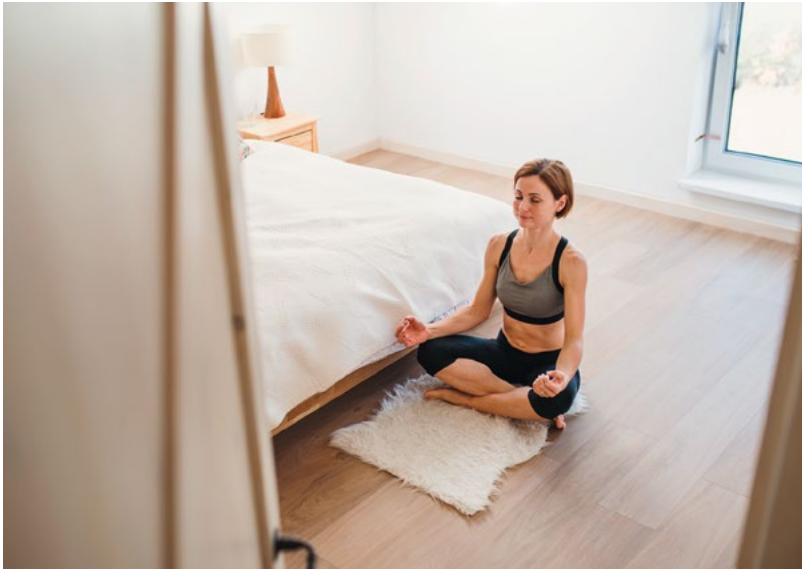
## NUEVA GAMA DE CALDERAS CIAO X DE BERETTA



La nueva caldera Ciao X de Beretta destaca dentro de su segmento por el amplio rango de modulación 1:8, y su intercambiador circular de acero inoxidable. Es posible instalarla en casi cualquier lugar gracias a sus dimensiones de 700x400x272 mm. Cuenta con un vaso de expansión de 8 litros, acceso frontal a los componentes y conexiones DIN que facilitan el reemplazo de cualquier otra caldera. Incorpora una pantalla táctil muy intuitiva y de fácil manejo, un sistema de micro acumulación con activación a distancia mediante Touch&Go. Asimismo, está preparada para funcionar con una mezcla de hidrógeno de hasta el 20%.



Para ver un vídeo informativo sobre la caldera Ciao X de **Beretta** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.



La  
aeroterminia  
es invertir  
en confort



y ahorrar  
hasta un 78%  
en consumo.

En Thermor hemos perfeccionado la eficiencia de nuestros equipos de aeroterminia hasta el punto que permiten obtener un ahorro del 78% en la factura energética. Y basándonos en esta tecnología desarrollamos todo tipo de soluciones: bombas de calor para ACS y calefacción, bombas monobloc, climatización para piscinas, modelos que se instalan sin necesidad de manipular gas refrigerante y fancoils murales o integrados.



## EL FUTURO DEL AGUA, SEGÚN PRESTO IBÉRICA

Hay multitud de hábitos que por costumbre se realizan de forma incorrecta en la rutina diaria de cada persona en el uso del agua. Como resultado de ello se desperdician litros y litros, entre 15- 25 litros por uso, mientras se espera a que el agua caliente llegue a los grifos. Galindo Ness Confort y Presto Go System presentan un novedoso sistema que consigue la recirculación del agua, permitiendo que esta salga caliente de manera instantánea utilizando el ramal de agua fría como retorno. Esta tecnología NESS de Grupo Presto Ibérica propone una forma sencilla de ayudar al medioambiente con hábitos de vida más sostenibles evitando el desperdicio de hasta 1.000 litros de agua por persona al mes, permitiendo además reducir la huella de CO<sub>2</sub> en el ciclo integral del agua. Con un ahorro medio del 27% y de hasta un 56% en la factura del agua, esta tecnología puntera asegura el bajo consumo de electricidad.



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

## DINUY Y EL MOVIMIENTO

Los detectores de movimiento son dispositivos con tecnología inteligente cuya instalación cada vez es más común en lugares donde se quiere automatizar el control de la iluminación. Dinuy los fabrica con tecnología propia, diseñada y producida en España. Existen dos tipos: de infrarrojos y de alta frecuencia. La primera detecta pequeños movimientos basados en el cambio de temperatura dentro de un área de cobertura concreta. Mientras que los sistemas de alta frecuencia, más innovadores, permiten detectar pequeños movimientos incluso a través de falsos techos. Dinuy dispone de una amplia familia de detectores en diferentes formatos: de empotrar, de superficie y de caja de mecanismo.



## WIRQUIN LANZA LA VÁLVULA DE DUCHA EXTRAPLANA SLIM+

Diseñada ecológicamente, Slim+ de Wirquin utiliza un 30% menos de plástico en comparación con la primera generación Slim. Además, se fabrica con una prensa de nueva generación que consume un 50% menos de electricidad y se envasa en un cartón reciclable más pequeño. Con tan solo 40 mm de altura, Slim + está indicada para platos de ducha de bajo perfil y poca profundidad. Gracias a su junta bi-inyectada garantiza una impermeabilidad perfecta bajo el plato de ducha, 100% a prueba de fugas! Gracias a la Smart Membrane Technology, Slim + detiene los malos olores y previene el desifonaje y ruidos, ya que crea ventilación natural en las tuberías.



Para ver un vídeo informativo sobre la nueva válvula Slim+ de **Wirquin** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.





AUNA  
distribución

# ¡FELICES FIESTAS!

*Que el 2022 vea brillar todos los proyectos que realizaremos juntos*

Un año más AÚNA Distribución organizó su concurso infantil de dibujo. Por cada trabajo recibido, desde AÚNA donamos 100€ a la **Fundación Hospitalaria Infantil San Juan de Dios**. Además, todos los participantes recibieron un detalle navideño y sus dibujos formaron parte de la felicitación navideña de AÚNA de este año.





## VÁLVULA A·80 X·FLOW ESPECIAL TERMO



Algunas instalaciones, especialmente las conexiones de calentador de gas, conexiones de termo eléctrico y otros aparatos requieren un mayor confort de caudal por su elevado paso de agua.

Para solucionar esta necesidad, ARCO ha diseñado la A-80 X-Flow, una válvula de

escuadra de cuarto de vuelta que facilita un mayor paso de agua y con un tamaño reducido.

Incorpora el sistema Vitaq, una tecnología anticál que alarga la vida útil de la válvula garantizando una maniobra suave y segura, permitiendo además una mayor resistencia mecánica y estanqueidad con una mayor durabilidad en zonas con mucha presencia de cal.

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.



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

## DETECTOR DE PRESENCIA ÓPTICO THEPIXA KNX DE THEBEN



Basado en la detección mediante píxeles por captación de imágenes, el detector de presencia óptico thePixa KNX de Theben puede detectar cuántas personas se encuentran en una habitación y dónde se detienen, así como diferenciar entre presencia o movimiento en cada caso. A través de esta información, activa acciones predeterminadas en el sistema de control de edificios KNX. Asimismo, la aplicación thePixa Plug para smartphones y tabletas permite programar los ajustes del detector.

## POR UN SECADO DE MANOS MÁS EFICIENTE Y ECOLÓGICO

Contar con secadores de manos 'ecorápidos' como los de Mediclinics, además de suponer un 85% de reducción de las emisiones de CO<sub>2</sub> respecto al papel, facilita un tiempo de secado de tan solo 8-10 segundos y, lo que es más importante, supone un 95% de ahorro respecto al consumo de papel y más de un 80% de ahorro en el consumo de energía eléctrica en comparación con los secadores de manos tradicionales. Tecnología, robustez, diseño, calidad y bajo mantenimiento son otras de las características de los secadores de manos eco rápidos de Mediclinics.





Pulse o escanee el QR para ver las **Novedades** de producto en la web de **AÚNA Distribución**.



## PRENSAESTOPAS... ¡LIBRES DE PLOMO!

La directiva RoHS de la Unión Europea restringe la utilización de determinadas sustancias peligrosas en aparatos eléctricos y electrónicos como es el caso del plomo. Por esta razón, los principales prensaestopas metálicos de Gaestopas, los Gadi y Gadi-EMC de tercera y cuarta generación, cuentan ya con una versión actualizada con menos del 0,1% de plomo, y sin merma alguna en la robustez mecánica y en la resistencia química.

Asimismo, los prensaestopas libres de plomo cumplen con los requisitos de la ISO 6509 con respecto a la descincificación y han pasado la prueba de corrosión (ISO 9227 y ASTM B 117) en el laboratorio de la empresa certificado por IMQ y UL.



Para más información sobre los prensaestopas sin plomo de **Gaestopas** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## THERMOR PRESENTA ÁUREA+

Thermor da un paso adelante en su apuesta por la aerotermia con Áurea+, una bomba de calor aerotérmica que se diferencia del resto por llevar el concepto "monobloc" (hasta ahora reservado casi exclusivamente al ACS) a las bombas de calor para calefacción. Es decir, ofrece la potencia y la eficiencia de un equipo de aerotermia sin necesidad de instalar una unidad hidráulica en el interior de la vivienda. Esto permite también su instalación sin manipulación de gases fluorados.

Además, Aurea+ integra de serie un kit anticongelación que garantiza su correcto funcionamiento hasta a -20 °C. Con un COP de hasta 4,85 (A7/W35) y un EER de hasta 5,40 (A35/W18) Áurea+ transforma cada kW de electricidad que consume en unos 5 kW de energía calorífica.



## ELLIPSIS H, ELEGANCIA Y SOFISTICACIÓN DE IRSAP



Ellipsis H de Irsap es un atemporal y elegante radiador decorativo con el que vestir cualquier estancia con distinción. Pensado para aquellos que buscan exclusividad y minimalismo en una misma pieza, Ellipsis H cuenta con acabados de alta gama y una amplia gama de colores. Ellipsis H no es un simple radiador sino una pieza de decoración con la que podrás darle ese toque distintivo que buscas a tu habitación.

Con la época más fría del año a la vuelta de la esquina, dale la bienvenida a los radiadores Ellipsis H. Gracias a su sistema de difusión uniforme del calor, todas tus habitaciones te recibirán con la temperatura perfecta.



## INFRAESTRUCTURAS DE REDES DE DATOS CON TELEVÉS

La gama de servicios de la nueva división DataCom de Televés se extiende desde una cartera completa de productos para cableado estructurado, en particular soluciones de cobre y fibra (SM/MM), armarios de 19" (de 6U hasta 42U) con sus múltiples accesorios, switches/routers, puntos de acceso WLAN, etc, así como soporte casi a medida, que acompaña al cliente durante las diferentes fases del proyecto.

Además, los clientes se benefician de los más altos estándares de calidad y medioambientales a través de certificaciones ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001, así como del conocimiento contrastado a través de un gran número de proyectos a gran escala nacionales e internacionales implementados con éxito.



Para más información sobre productos y servicios de DataCom de **Televés** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.



## ISMARTPUMP, LA BOMBA-ELECTRODOMÉSTICO DE BCN BOMBAS

La bomba-electrodoméstico iSmartPump de BCN Bombas está diseñada para utilizar con cualquier tipo de aplicación doméstica como alimentación de puntos de agua en la vivienda (grifos, duchas, inodoros, etc.), proporcionando un ahorro energético del 30 al 60% con respecto a los equipos convencionales gracias a su variador de frecuencia integrado.

El mantenimiento de la calidad del agua está garantizada con su instalación ya que todas las partes en contacto con el agua están construidas en acero inoxidable y los materiales utilizados son de máxima calidad, sometidos a estrictos controles y verificados con rigurosidad extrema.



## SYLVANIA LANZA LUMINATURE



Sylvania se ha interesado por la calidad de la iluminación artificial, especialmente en los espacios de vida (oficinas, guarderías, residencias de ancianos, etc.) en los que el tiempo de permanencia es relativamente largo 8 a 10 horas diarias). Deseando ofrecer una solución que vaya más allá de la simple variación de la temperatura de color, Sylvania desarrolló en su I+D europeo LumiNature, que reproduce lo más fielmente posible el espectro luminoso del sol, sin ultravioleta (UV) ni infrarrojo (IR), y que además suprime el pico de luz azul de los LED convencionales para respetar el ritmo circadiano.

Inspirado en la naturaleza, LumiNature lleva la luz del sol al interior de los edificios. Al crear una luz artificial que sigue perfectamente la distribución del espectro solar, Sylvania se sitúa a la cabeza de la iluminación centrada en el ser humano.



Pulse o escanee el QR para ver las **Novedades** de producto en la web de **AÚNA Distribución**.



## AIRPURIFIER DE WOLF: EFICIENCIA CONTRA VIRUS Y BACTERIAS

Según pruebas realizadas por el Instituto de Higiene Biotec GmbH, AirPurifier de Wolf es capaz de reducir los virus y bacterias por debajo del límite de detección en tres caudales de aire diferentes: 99,998% de reducción en el caso de virus y 99,987% en el caso de esporas bacterianas. Se trata de una unidad autónoma de 2'40 m de altura que cuenta con tecnología de ventiladores EC, que garantiza un caudal de aire de hasta 1.200 m<sup>3</sup>/h. Además del filtro HEPA-H14, el AirPurifier dispone de un prefiltro adicional, que también se sometió a estudio en este proyecto de investigación. El AirPurifier dispone, además, de serie un prefiltro ISO ePM1 65% y cuenta con un filtro de carbón activo adicional para la retención de olores.



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

## VEO DE LECS C4: DOWNLIGHT ADAPTABLE

Veó es una colección de downlights para espacios de diversos usos y propósitos, que se adapta a distintos diámetros de empotrar, facilitando así su instalación en techos donde exista un hueco previo. Veó se presenta en dos medidas y dos temperaturas de color (3000K y 4000K). La pieza permite su instalación en techos estrechos ya que cuenta con una profundidad mínima de empotramiento y se presenta con un disipador de diseño innovador que permite disipar el calor de forma efectiva, aunque la pieza tenga poca altura.

Veó incluye un anillo que permite instalar la pieza en agujeros de empotrar con medidas diferentes a lo estándar.



## NUEVOS LECTORES DE PROXIMIDAD DESFIRE DE FERMAX

Fermax presenta los nuevos lectores de proximidad con tecnología Desfire para el control de accesos, ofreciendo uno de los niveles de seguridad más altos y difíciles de copiar. De este modo, todos los lectores de proximidad Desfire, ya sean llaveros o tarjetas, incluyen ahora un nivel de protección excepcionalmente alto gracias a la encriptación del Certificado Digital AES256 incluido en el estándar Desfire EV2.

Además, el instalador dispone de un código único para codificar tanto lectores como identificadores, lo que incrementa la seguridad al evitar que otro profesional pueda configurar instalaciones con el mismo código.

Los lectores Desfire de Fermax se integran en sus placas de videoportero Skyline, Cityline y Marine, aunque también se pueden instalar como lectores independientes en zonas comunes, recintos residenciales o negocios.



## RESISTENCIAS DE POTENCIA DE KLK



La línea de resistencias de potencia de KLK Electro Materiales ayuda de manera real y directa a que los suministradores que las compañías eléctricas entregan a usuarios lleguen estables y totalmente limpios, evitando así pérdidas y desequilibrios, así como que cualquier anomalía produzca grandes costes.

Las familias de resistencias de potencia KLK ofrecen productos a medida para centros de reparto y transformación que evitan averías, cortes y fallas, dando estabilidad al sistema. Esto supone también una fuente de ahorro del orden de miles de euros.

Todos los equipos resistivos de KLK son diseñados a medida basándose en la necesidad del proyecto, país, tipo de solución, etc. Previamente a su entrega e instalación se realizan todas las pruebas FAT ante los clientes en directo mediante streaming.



Para más información sobre las resistencias de potencia de **KLK Electgro Materiales** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## LA IMPORTANCIA DEL AHORRO ENERGÉTICO EN EL HOGAR

Con sede en Italia, Finder ha concentrado sus esfuerzos en la producción de relés, temporizadores y componentes específicos para instalación civil que permitan a los usuarios hacer un consumo responsable de la energía. Los electrodomésticos, la climatización, la iluminación y los aparatos electrónicos son los principales sumideros energéticos de los hogares, por lo que encontrar soluciones especializadas que respondan a las necesidades y características específicas de cada uno de ellos es fundamental a la hora de conseguir un hogar lo más eficiente posible.

Dentro de una cartera de productos con más de 14.000 referencias de Finder, se pueden encontrar desde interruptores horarios, temporizadores, detectores de movimiento y presencia, a telerruptores y termostatos, pasando por los contadores de energía. Todas ellas soluciones que no solo harán del hogar un entorno lo más eficiente posible, sino que también aumentan su confort, seguridad y funcionalidad.



## INSTRUMENTOS ESPECIALIZADOS DE MEDIDA KPS

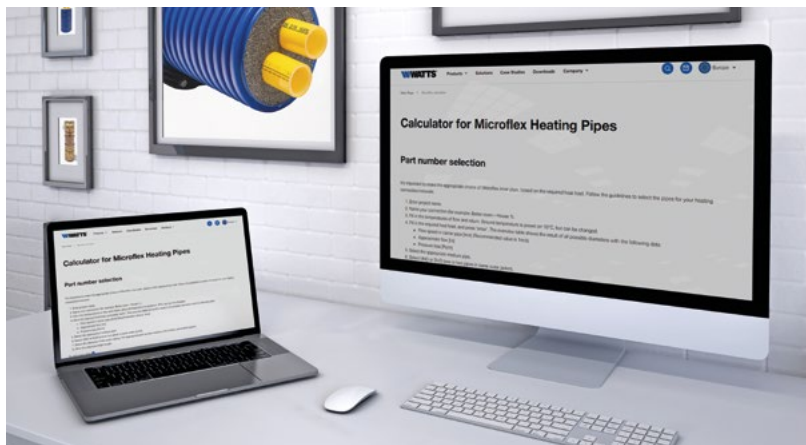
Con el multímetro DMM4500PV y la pinza DCM8500PV de KPS el electricista no solo podrá hacer mediciones de tensión en los diferentes puntos de un circuito eléctrico, pertenezca o no a una instalación fotovoltaica, sino que también le permitirán realizar comprobaciones de corriente, resistencia, continuidad, diodos, frecuencia, capacidad o temperatura. Estos instrumentos muestran los valores de tensión alterna y corriente alterna en verdadero valor eficaz, proporcionando una imagen veraz de la instalación.

Por último, tanto la pinza como el multímetro permiten la comunicación bluetooth con dispositivos digitales a través de la aplicación "KPS Link".





Pulse o escanee el QR para ver las **Novedades** de producto en la web de **AÚNA Distribución**.



Para más información sobre el configurador Microflex de **Watts** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## NUEVO CONFIGURADOR MICROFLEX DE WATTS

Watts propone un nuevo configurador Microflex para el sistema de tuberías flexibles preaisladas adecuado para el transporte de fluidos en sistemas de calefacción y refrigeración centralizados.

La nueva herramienta de trabajo está diseñada para proyectos realizados con tubos simples (Microflex Uno) y dobles (Microflex Duo) específicos para sistemas de calefacción. El configurador analiza los datos y propone soluciones optimizadas y personalizadas para cada sistema de forma individualizada, siendo posible consultar esta herramienta desde un PC o una tablet.

Las tuberías preaisladas Microflex para calefacción y refrigeración constan de tuberías PEX reticuladas, una gruesa capa de aislamiento en espuma de polietileno reticulado de celda cerrada que mantiene el grado inicial de resistencia térmica a lo largo del tiempo, y una capa exterior de polietileno corrugado de alta densidad, que asegura una alta resistencia mecánica y una amplia flexibilidad de uso. Además, la tubería principal de transporte de fluidos está aislada térmicamente y equipada con una "barrera" contra la difusión de oxígeno.

Gracias a su bajo peso y su alta flexibilidad, las tuberías Microflex son fáciles de instalar. Permiten construir largos tramos de conducción de fluidos capaces de superar fácilmente obstáculos, crear curvas y cambios de dirección sin necesidad de utilizar accesorios o juntas, y reducir las dimensiones de la excavación, acortando los tiempos y los costes de instalación.

## CAJAS DE ALUMBRADO MADE IN SPAIN DE TEKOX

La serie Telux by Tekox son cajas de conexión, derivación y protección del equipo de iluminación que evitan contactos directos e indirectos y facilitan las labores de mantenimiento. O lo que es lo mismo, cofres de alumbrado público pensados para su aplicación en luminarias, instaladas en el interior del báculo o sobre fachada con un diseño que permite su fijación a pared mediante taco o tornillos.

Esta familia de productos se fabrica íntegramente en las instalaciones de Tekox en Asturias.



# ILUMINACIÓN SOSTENIBLE PHILIPS EN EL ALGARVE PORTUGUÉS



El lujoso complejo turístico de Pedras da Rainha, en el Algarve portugués, ha instalado las luminarias Philips SunStay para renovar toda su iluminación y equipar los caminos exteriores con estos dispositivos solares de última generación que permiten ahorrar inmediatamente el 100% de la energía, prescindir del cableado y del mantenimiento, así como controlar los equipos de iluminación desde un dispositivo móvil, vía bluetooth, la app Philips Solar gen4.

Cuando cae la noche en el Algarve, las luminarias del complejo turístico de **Pedras da Rainha** se encienden automáticamente para hacer más especiales los recorridos de los huéspedes por las zonas exteriores. Gracias a **Philips SunStay**, ya no es necesario que un empleado se encargue de encender y apagar la iluminación. Las luminarias solares equipadas con paneles fotovoltaicos se instalan sin cableado, sin necesidad de cavar zanjas ni conectarse a la red eléctrica, aprovechando los más de 300 días de sol al año de la costa portuguesa y reduciendo a cero el coste energético y la huella de carbono del complejo. Esto representa un ahorro del 100%, que se suma a la reducción del mantenimiento y a la larga vida útil del aparato. La instalación, en poste o en soporte, permite diferentes ángulos de inclinación para iluminar correctamente el espacio

deseado, ofreciendo seguridad y comodidad a los usuarios.

Los sensores de movimiento detectan la aproximación de residentes y personal, aumentando la intensidad de la luz en respuesta a su presencia y reduciéndola cuando ya no es necesaria. La conexión vía BLE (Bluetooth Low Energy) permite además una regulación sencilla e intuitiva gracias a la aplicación configuradora Philips Solar gen4, en la que se pueden cambiar las curvas de intensidad, acceder en tiempo real al estado de los componentes y gestionar el mantenimiento.

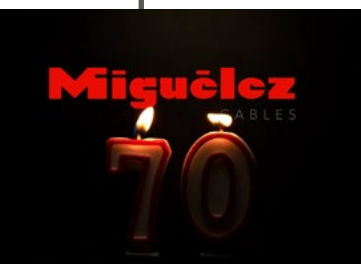


**Las luminarias solares equipadas con paneles fotovoltaicos se instalan sin cableado, sin necesidad de cavar zanjas ni conectarse a la red eléctrica**



Para ver el vídeo sobre la nueva instalación de **luminarias Philips** en la urbanización portuguesa de Pedras da Rainha escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## MIGUÉLEZ CELEBRA 70 VUELTAS AL SOL



El pasado 9 de noviembre **Miguélez** cumplió 70 años. Para ello han celebrado el paso del tiempo y la evolución mediante la realización de la pieza audiovisual llamada: "70 Vueltas al Sol", en la que han contado con la icónica voz de José María del Río, reconocido actor de doblaje de series como Cosmos de Carl Sagan, A vista de pájaro y más de 700 documentales para Televisión Española.

La historia de Miguélez comienza en 1951, fecha desde la que han ido creciendo hasta convertirse en todo un referente mundial en la fabricación de cables eléctricos de baja tensión.

A lo largo de estos 70 años de experiencia en el sector, han basado su trabajo diario

en unos valores que han permanecido intactos desde los inicios: el compromiso, la entrega, la excelencia, la transparencia en todas las operaciones y el trabajo en equipo.

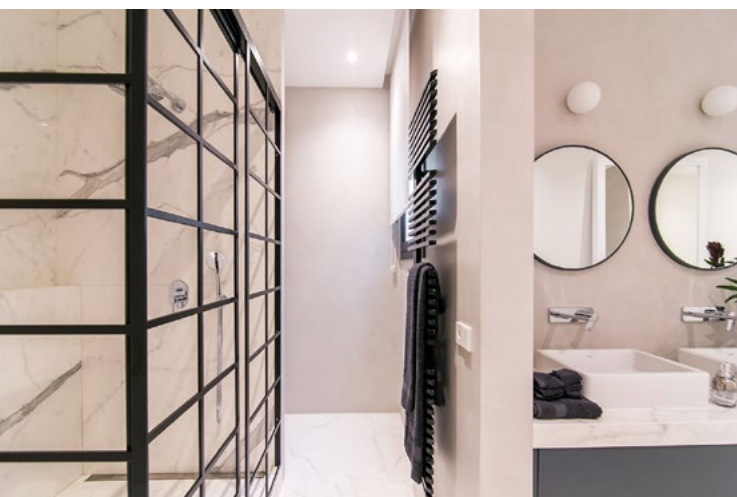
Para ello, cuentan con los últimos avances tecnológicos y con más de 400 profesionales distribuidos por todo el mundo, ya que Miguélez siempre ha mostrado una clara vocación internacional y un alto nivel de adaptación en cada uno de los nuevos mercados en los que opera.



Para ver el vídeo "70 Vueltas al Sol" de Miguélez Cables escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

# LA GRIFERÍA DE TRES BRILLA EN GRÀCIA

Pepe Gascón Arquitectura ha llevado a cabo el proyecto de reforma integral y diseño interior de un piso en el barrio de Gràcia de Barcelona, en el que ha contado con la grifería de Tres para equipar baños y cocina. La reforma ha priorizado la fluidez espacial y el confort del futuro usuario. Para ello, se ha modificado la geometría laberíntica original de la vivienda, se han unificado espacios y se ha aprovechado al máximo la iluminación natural procedente de los dos extremos de la vivienda.



En la zona común, se ha potenciado la geometría de la envolvente existente, zonificando el sector en tres espacios contiguos, donde se encuentra la cocina como elemento vertebrador principal.

La cocina abierta al salón apuesta todo a la elegancia del negro. Revestida con un elegante porcelánico negro con finas vetas blancas, su brillo contrasta con el pavimento de madera de roble y el blanco de paredes y techos del salón.

Para la zona de aguas se ha escogido el grifo monomando con caño extraíble con acabado cromado de Tres. Este grifo, de estilizada silueta, contribuye a generar una estética moderna, se adapta al espacio con simplicidad y aporta carácter.

Con un diseño en forma de L muy funcional, esta grifería de Tres especial para la cocina ofrece un plus de comodidad gracias a su caño alto, su ángulo de giro de 360° y su mango extraíble.

## Diseño funcional y la más alta calidad: grifos con caño extraíble de Tres

Los grifos con caño extraíble de Tres permiten separar el caño del resto del grifo, hacerlo extensible y moverlo con libertad, siendo capaz de volver a su sitio cuando terminamos de usarlo. Su diseño permite llenar ollas, baldes o cualquier otro tipo de enseres con total comodidad, además de facilitar las tareas de limpieza. Algunos modelos tienen doble tipo de chorro: aireador y efecto ducha.

Todos los grifos con caño extraíble de Tres están fabricados con materiales de la más alta calidad, ofreciendo la más alta resistencia y una gran eficiencia en su utilización. Sus diseños, minimalistas, versátiles y contemporáneos se adaptan a todo tipo de proyectos de interiorismo.

## Ahorro de agua caliente y energía

En su afán por conservar el planeta y preservar el medio ambiente, en el año 1992, Tres patentó el sistema Cold-tres, un sistema de bajo consumo energético en el que el grifo se abre siempre con agua fría, evitando el encendido innecesario del calentador. Al abrir la palanca en posición central, solo se consume agua fría y es el consumidor quien decide cuando quiere utilizar el agua caliente desplazando la palanca hacia la izquierda o hacia adelante según la tipología del grifo.



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



# EL XALET DEL NIN, ILUMINADO POR NOVOLUX

Ubicada frente al mar y a pocos minutos del centro de Vilanova i la Geltrú (Barcelona), encontramos el Xalet del Nin, una finca de 1913 diseñada por el arquitecto Josep Font i Gumà. La construcción de esta Villa fue un encargo de la familia Ferrer Nin para el hijo del por entonces alcalde de Barcelona, que junto con su numerosa familia querían una residencia lejos de la atmósfera de insalubridad de principios de siglo XX de la ciudad Condal.

En 2019 se reformó la finca conservándose la esencia y arquitectura originales y preservando los detalles de este edificio, que se caracteriza por estar entre el modernismo y el novecentismo catalán.

Novolux Lighting ha colaborado en este proyecto iluminando todo el exterior del *Xalet* con productos de sus catálogos Cristher y Dopo. Los productos seleccionados han sido los siguientes:

**Lynn:** Proyector sumergible RGB con el que se ha iluminado la fuente de la entrada principal para dotarla de protagonismo;

**Lisboa:** Proyector que proporciona iluminación de acento en diferentes zonas del perímetro, iluminando sobre todo distintos elementos vegetales del jardín;

**Sofia:** Con este empotrable de suelo se baña las fachadas repartidas en toda la finca, resaltando sus texturas y destacando los diferentes elementos arquitectónicos;

**Estambul:** Con el empotrable de suelo Estambul se destacan las columnas y los maceteros de piedra de la entrada principal y alrededores. El efecto lumínico que se genera da un aire dramático al espacio;

**Baliza de acero corten:** Esta baliza fue el resultado de un desarrollo especial codo con codo con la propiedad para obtener una baliza totalmente customizada al gusto de la propiedad;

**Macetero de acero corten:** De igual modo, este macetero fue también el resultado de un desarrollo especial con la propiedad para conseguir un producto totalmente customizado a su gusto;



Novolux Lighting ha colaborado en este proyecto iluminando todo el exterior del Xalet con productos de sus catálogos Cristher y Dopo



Con el empotrable de suelo Estambul se destacan las columnas y los maceteros de piedra de la entrada principal y alrededores, dando un aire dramático al espacio

**Dado:** Con este proyector técnico se proporciona iluminación general a toda la superficie bajo la pérgola, una de las zonas principales donde tienen lugar los banquetes y las fiestas;

**Rima:** Con estos bañadores de suelo se iluminan las escaleras de acceso a la piscina principal;

**Tira LED:** Con tiras LED se ilumina el perímetro de las jardineras. Se resaltan los volúmenes a la vez que se crea un efecto lumínico suave en el suelo que provoca un cierto efecto de ingravidez;

**Bambola:** Este proyector acompaña a las tiras LED de los maceteros para destacar, con una iluminación de acento, la copa de los olivos;

**Litta:** Con esta luminaria de sobremesa se refuerza la iluminación en mesas y otros puntos especiales.



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

# QUÉ ES LA ILUMINACIÓN CIRCULAR Y CÓMO CREAR UN SISTEMA DE CICLO CERRADO

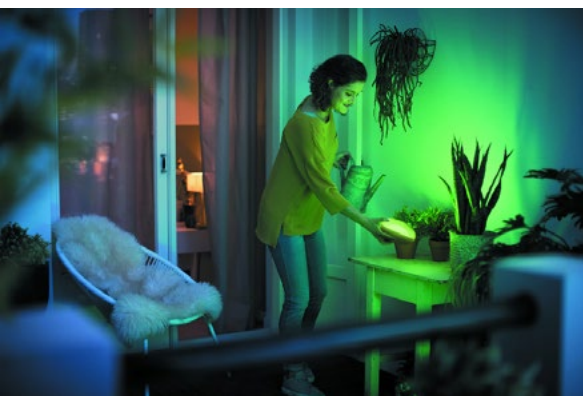
A diferencia de un sistema económico lineal en el que los productos acaban su vida útil como residuos debido a las características iniciales del diseño, la circularidad tiene en cuenta el futuro mediante el diseño de productos reciclables, reutilizables y reparables, creando un sistema de ciclo regenerativo cerrado.

Hay alrededor de 30.000 millones de puntos de luz instalados en todo el mundo, muchos de los cuales se desechan al final de su vida útil. Pero este no es el caso de los utilizados en la planta de Signify en Bielsko Biala (Polonia), que el año pasado se convirtió en un centro sin residuos para el vertedero tras una exitosa campaña para establecer un nuevo sistema de recogida de residuos. Ahora, el plástico, el papel, el vidrio y los residuos municipales se separan antes de la recogida, listos para reutilizarse o reciclarse. De esta forma, los residuos que anteriormente acababan en el vertedero ahora se recogen para usarlos una vez más.

## De producto a servicio

Además, la iluminación circular consiste en tener la capacidad de seguir aprovechando la mejor tecnología disponible gracias al mantenimiento y a la actualización de los productos. Esto permite un nivel de atención al cliente, garantías de rendimiento y modelos de negocio globales que se basan en gran medida en los servicios.

## La iluminación circular es un enfoque regenerativo de la producción, pensando a largo plazo



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



El High Tech Campus de Eindhoven, un parque tecnológico de los Países Bajos que acoge más de 140 empresas, ha trabajado con Signify para rediseñar su sistema de iluminación para que refleje mejor sus operaciones empresariales sostenibles.

## Diseño y producción

Para facilitar el mantenimiento, los productos necesitan una construcción modular, lo que significa que la circularidad comienza en la fase de diseño y producción.

El minorista británico M&S anunció que implantará miles de luminarias impresas en 3D de Signify en sus tiendas, con lo que esperan reducir drásticamente la huella de carbono del sistema de al reutilizar

o reciclar las luminarias casi por completo al final de su vida útil.

Esta técnica suele generar la mitad de la huella de carbono que las luminarias tradicionales y los policarbonatos utilizados son diez veces más reciclables. Finalmente, la iluminación circular permite avanzar hacia una sociedad más eficiente desde el punto de vista energético y puede ayudarnos a retrasar la fecha del Día de la Deuda Ecológica, en el que el consumo de recursos supere la capacidad de producción en todo el mundo.

**Harry Verhaar**

Head of Global Public and Government Affairs en Signify



# ILUMINACIÓN DE CONCESIONARIOS MERCEDES BENZ

La venta vehículos tan prestigiosos como son los de la marca Mercedes se debe llevar a cabo en unos concesionarios que estén a la altura, tanto en diseño como en la propia estética y decoración. En este aspecto, la iluminación juega un papel crucial ya que afecta directamente a la visibilidad de los vehículos y a la experiencia de compra del cliente. La empresa Secom Iluminación cuenta con una dilatada experiencia a la hora de iluminar concesionarios, tanto de la marca Mercedes como de muchas otras.

Para llevar a cabo una correcta iluminación en estos concesionarios Mercedes fue necesario un estudio lumínico que permitió determinar, no solo la cantidad de luminarias a utilizar, sino también confirmar la potencia y ubicación de las mismas con el fin de cumplir los requisitos exigidos por la normativa vigente, optimizando la instalación al completo.

Una vez obtenida toda la información, el siguiente paso fue distinguir cada zona de forma separada ya que no todas se iluminan de la misma forma ni disponen de los mismos requerimientos lumínicos. Una vez determinar toda la información anterior, se procedió a seleccionar cada luminaria en función de la tipología de la instalación: el tipo techo y su altura, si se debían colocar luminarias de empotrar, de superficie o incluso de suspensión, etc. La temperatura de color escogida para la iluminación de los concesionarios Mercedes es 4000K, una temperatura de color neutra con el fin de maximizar el índice de reproducción cromática para poder realzar los colores de los vehículos y hacerlos más atractivos visualmente.

## Iluminación de calidad

Una de las mayores dificultades fue iluminar un concesionario Mercedes que disponía de una altura de techo de 7 metros. En ese caso en concreto, se optó por emplear luminarias de suspensión [Konak Led](#), ya que permitían abarcar una mayor potencia y así conseguir iluminar uniformemente toda la superficie con unos niveles lumínicos acorde a la normativa vigente. Para las zonas en las que no se podían emplear lumi-



narias de empotrar, se optó por instalar *downlights* de superficie, como es el caso de las luminarias [Dala Led](#).

Sin embargo, en la mayoría de los casos los concesionarios disponían de una serie de falsos techos que permitían instalar luminarias empotrables, por lo que se montaron [Aircom Supra Plus](#), [Loop Supra](#), [Lobel](#) y [Eslim UGR<19](#). Estas luminarias permiten implementar dispositivos de regulación y sensores capaces adaptar el flujo lumínico en función de la cantidad de iluminación exterior.

En cuanto a las zonas exteriores del concesionario, se emplearon las luminarias [Protek](#) y [Larnik](#) para la fachada y elementos arquitectónicos de la construcción. En cuanto a la vegetación, se emplearon luminarias [Kupik](#) y [FloPro](#).

**Secom Iluminación sigue trabajando para alcanzar unos resultados tan buenos en otras marcas de automóviles, tales como Lexus o incluso Toyota y Citroen**



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



# JUNTOS POR UNA MAYOR PROTECCIÓN DEL CLIMA

La electricidad desempeña un papel fundamental en el desarrollo de la región del África subsahariana: tratamiento de agua, cadenas de refrigeración, electricidad, internet, y todo esto de forma transparente y segura.



La empresa social [Africa GreenTec](#) está dando ahora un gran paso en esta dirección al introducir los llamados ImpactSites. Son conceptos holísticos destinados a mejorar la productividad y las condiciones de vida de las personas a través de la generación de una energía sostenible basada en la energía solar. El proyecto cuenta con el apoyo tecnológico y financiero de la empresa [Wilo](#) y la Fundación Wilo.

Además de aportar soluciones técnicas innovadoras, el Grupo Wilo está contribuyendo a los costes del proyecto con una suma de 30.000 euros.

“Junto con nuestros socios de la red internacional, estamos impulsando soluciones orientadas al futuro y respetuosas con el clima. Nuestro punto de referencia aquí son los objetivos de sostenibilidad definidos por las Naciones Unidas. Al firmar el Pacto Mundial de las Naciones Unidas en 2018, nosotros, como Grupo Wilo, hemos manifestado nuestro compromiso de contribuir a los objetivos internacionales de sostenibilidad. El proyecto en Senegal es una expresión visible de esta ambición”, destaca Oliver Hermes, presidente y consejero delegado del Grupo Wilo.

## WILO Y AFRICA GREENTEC

El suministro seguro de energía y agua potable limpia es uno de los principales desafíos globales de nuestro tiempo, especialmente en los 49 países del África subsahariana. Como parte de su explícita estrategia de sostenibilidad, el Grupo Wilo está com-

prometido con el objetivo de proporcionar a 100 millones de personas con el acceso a agua potable para el año 2025.

En cooperación con el Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo de Alemania, el gobierno senegalés, la comunidad de N'Diob en el centro de Senegal, y con el apoyo científico de la Universidad Técnica de Munich, el especialista tecnológico Wilo patrocina el proyecto de la empresa social alemana Africa GreenTec junto con la Fundación Wilo. La comunidad de N'diob es un proyecto piloto para la realización futura de los llamados ImpactSites en Senegal. Aquí, comunidades enteras de las zonas rurales reciben electricidad y están equipadas con las tecnologías modernas, lo que garantiza el acceso a agua potable, entre otras cosas. Toda la comunidad también tiene una visión

ecológica, liderada por su alcalde y activista ambiental Oumar Ba: N'diob quiere convertirse en una comunidad agrícola orgánica autosuficiente independiente de las importaciones. La base para ello son las soluciones energéticas procedentes de fuentes renovables y los socios sostenibles para construir las cadenas de valor asociadas.

**Los 'ImpactSites' son conceptos holísticos destinados a mejorar la productividad y las condiciones de vida de las personas a través de energía solar**



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

# NUEVAS NORMATIVAS EN EL SECTOR ELÉCTRICO PARA FOMENTAR LA EFICIENCIA Y LA ECONOMÍA CIRCULAR

El sector de la electricidad está dando pasos firmes para mejorar y lograr alinearse con los objetivos de la agenda 2030. Se trata de objetivos muy ambiciosos que solo con la ayuda y el trabajo coordinado de los gobiernos, las empresas y la sociedad en general lograremos cumplir. Por nuestra parte, desde la industria de iluminación, creemos que las dos nuevas normativas impuestas desde Europa nos ayudarán a poner nuestro granito de arena para conseguirlo y desde Roblan ya se han aplicado en todos los productos fabricados desde julio 2021.



Por un lado, contamos con la normativa de etiquetado energético [Directiva 2010/30/UE] basada en los datos enumerados de EPREL (una base de datos *online* de todos los productos que requieran etiqueta). Esta norma busca actualizar el sistema de etiquetado de los embalajes de productos eléctricos que indican la eficiencia energética del mismo. Se trata de la archiconocida escala A-G con un código de color como el semáforo, de verde a rojo. Este sistema, existente desde los años 90, quedó desactualizado en el momento en el que todos los productos disponibles en el mercado ya eran A, habiendo desaparecido los de E, F y G. Aunque esto demuestra el alto grado de innovación de nuestro sector, también desincentivaba la compra por parte del consumidor de aquellos más eficientes.

Así, desde el 1 de septiembre de 2021 contamos con otro sistema que exige tres categorías de información: la del consumidor final en acciones de marketing (que le permite evaluar y comparar diferentes productos), la de las autoridades de vigilancia (con información técnica) y la del punto de venta (que debe estar siempre expuesta).

En Roblan ya hemos trabajado con ahínco para cumplir con esta nueva normativa aplicándola a todos los productos fabricados desde julio del 2021, aunque es importante recordar a todos nuestros clientes y consumidores finales que existirá un periodo de transición hasta el 1 de marzo de 2023 durante el que coexistirán ambos modelos de etiquetado.

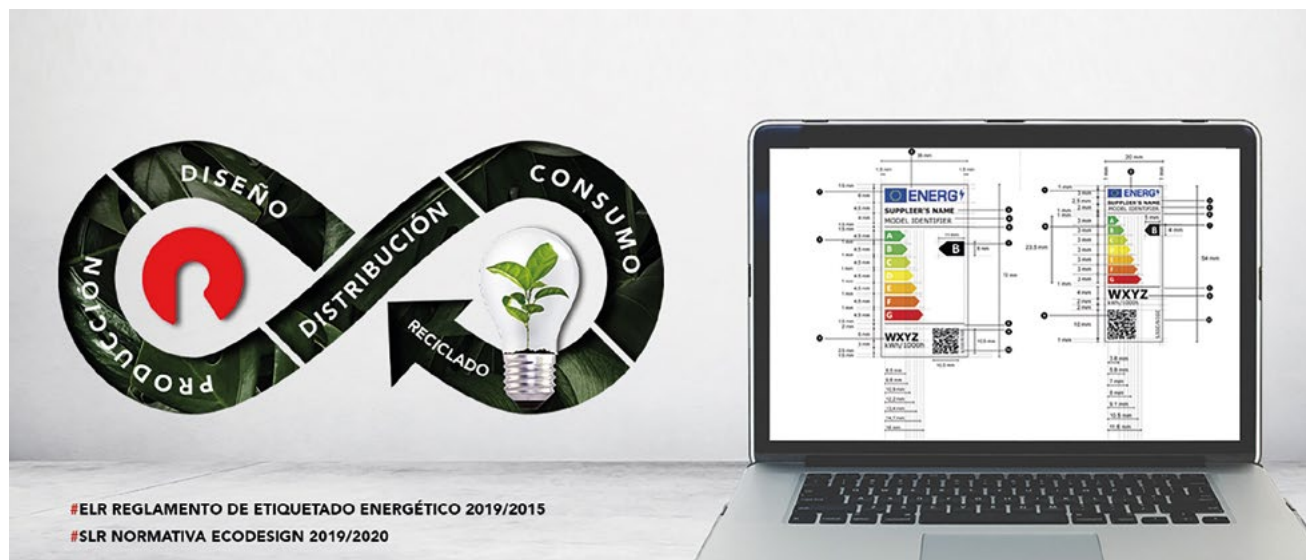


Para más información sobre cómo afecta la ley de **nuevo etiquetado energético al sector de la iluminación** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## La normativa SLR 2019/2020 ECODESIGN indica los requisitos de diseño ecológico para las fuentes luminosas y los mecanismos de control independientes



Pulse o escanee el QR para ver los cursos de formación para profesionales de **AUNA Academy** en la web de **AUNA Distribución**.



### ¿QUÉ NOS DEBE PREOCUPAR DE ESTA NUEVA NORMATIVA?

Más allá del periodo de adaptación a ella, es importante destacar que ahora los productos más eficientes del mercado serán catalogados como C o D, dado que esta escala es mucho más estricta. Pero es nuestra obligación seguir trabajando muy duro para lograr introducir en el mercado productos aún más eficientes que logren posicionarse en categorías superiores.

Sabemos que esta norma no será la definitiva. Estamos ante un sector de alta competitividad y en unos años es muy probable que volvamos a tener más del 50% de nuestros productos en la categoría B o A. Mientras, debemos ser conscientes de la importancia que tiene que todos y cada uno de nuestros clientes fomenten esta eficiencia energética y logremos, juntos, trabajar por cumplir con estos Objetivos del Milenio.

Para ello tenemos también la segunda normativa, la SLR 2019/2020 ECODESIGN, que indica los requisitos de diseño ecológico para las fuentes luminosas y los mecanismos de control independientes. Es decir, se trata de un paso más de nuestro sector para adaptarse a la economía circular diferenciando entre fuente de luz, producto continente y mecanismos de control. Con esta nueva norma, fomentaremos la capacidad de reemplazar las fuentes de luz y los mecanismos de control de su carcasa o su continente y lograremos reducir exponencialmente la cantidad de desechos que se generan año a año en toda Europa.

### ¿CUÁL ES EL OBJETIVO?

La Unión Europea quiere ahorrar un total de 260 TWh de energía antes del 2030. La iluminación representaría alrededor del 16 % de esa energía. Así, el consumo de energía para la iluminación se reducirá en 41,9 TWh. Sabemos que es difícil, pero esta normativa nos ayudará a lograrlo al haber incrementado aún más los requisitos de eficiencia energética para las fuentes de luz.

Así, desde ahora, nosotros como fabricantes y el mercado en general deberá poder y saber diferenciar entre la fuente de luz (la unidad más pequeña de la luminaria que pueda ser reemplazable y extraíble) y el resto de elementos como la placa LED en el que se monta dicha fuente de luz.

Son cambios y obligaciones nuevas y muy estrictas para nuestro sector, pero desde Roblan creemos firmemente que si trabajamos todos en ellos podremos lograr una mayor economía circular en nuestro sector, reducir la tasa de contaminación y desperdicio creado con nuestros productos y fomentar la eficiencia eléctrica para que todos podamos disfrutar de un futuro mejor y 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.



## GEBERIT REFUERZA LA FORMACIÓN EN LA RECTA FINAL DEL AÑO



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

Geberit ha reforzado su oferta de formación durante el último trimestre del año con dos nuevas piezas en formato webinar. El primero se celebró el pasado día 5 de octubre y llevó por título: "Cómo hacer una reforma de baño con Geberit", un

interesante contenido en el que los numerosos asistentes pudieron aprender diferentes métodos y sistemas que permiten mejorar tanto la apariencia del cuarto de baño, como las instalaciones ya existentes. Asimismo, en "Cómo hacer un fácil mantenimiento de cisternas vistas y empotradas", celebrado el día 16 del mismo mes, se mostró de manera gráfica la forma correcta de realizar el mantenimiento de la cisterna del inodoro con los mecanismos de la firma, tanto si se trata de una cisterna vista como empotrada. Los participantes pudieron comprobar cómo están pensados estos productos para facilitar esta tarea al máximo.

Ambos cursos online tuvieron lugar entre las 19:00 y las 20:00 horas, fuera de la jornada laboral, lo que sin duda facilitó la asistencia de los siempre atareados profesionales de la instalación.

## PROGRAMA DE MICROLEARNINGS DE SODECA

**SODECA**

PROGRAMA DE  
MICROLEARNINGS  
DE PRESURIZACIÓN

**MICROLEARNINGS DE PRESURIZACIÓN  
PARA VÍAS DE EVACUACIÓN**  
Requerimientos y soluciones según UNE EN 12101-6

**PONENTE**  
**Sr. Miguel García**  
Ingeniero de control de humos y HVAC  
Responsable de Proyectos en SODECA SLU

**MICRO  
LEARNINGS**

**30 MINUTOS**

**3 SESIONES**

Sodeca ha desarrollado un nuevo programa de microlearnings de presurización para vías de evacuación, donde se incluirán los requerimientos y soluciones según UNE EN 12101-6.

Se trata de tres sesiones de 30 minutos impartidas por Miguel García, ingeniero de control de humos y HVAC y responsable de los proyectos de la firma. Así, el pasado día 5 de octubre se impartió el titulado "Objetivos y clases de sistemas (según UNE EN 12102-6)". En su desarrollo se definieron los objetivos y las distintas clases de sistema con el fin de conocer los criterios necesarios para el diseño. Por otro lado, en noviembre se celebraron los cursos titulados: "Cálculo para el dimensionado del sistema" y "Componentes del sistema". En el primero se definieron los procesos de cálculo para determinar los caudales según UNE EN 12101-6, incluyendo ejemplos de cálculo de forma manual y mediante la herramienta de cálculo de presurización incluida en el software QuickFan de Sodeca. En el segundo

curso los asistentes conocieron los requerimientos exigidos por la norma UNE EN 12101-6 para cada uno de los componentes que forman parte de un sistema de presurización de vías de evacuación.

# BOSCH COMERCIAL E INDUSTRIAL APOYA LA FORMACIÓN



Pulse o escanee el QR para ver los cursos de formación para profesionales de **AUNA Academy** en la web de **AUNA Distribución**.

Con el fin del verano y el inicio de un nuevo curso y **Bosch Comercial e Industrial** reabrió las puertas de su Aula Digital con una completa programación de cursos online dirigida a los profesionales de la instalación.

La firma sabe que recibir formación de la mano de los fabricantes es importante para los profesionales, no solo en la ayuda con el producto en sí, sino también en el servicio que se ofrece durante las fases de estudio y evaluación de las actuaciones en el diseño, así como en la instalación, puesta en marcha y posterior mantenimiento de nuevos equipos instalados, Bosch continúa ofreciendo su plan de formación online para el último trimestre de 2021.

Así, cada viernes de 11:30 a 13:00, se realizaron una serie de sesiones formativas online tuteladas por especialistas. Estos son los cursos que se han desarrollado en el Aula Digital Bosch: Mantenimiento de equipos de Aire Acondicionado, Nuevos refrigerantes en Climatización, Gama Bosch Clima: nuevos equipos AirFlux, Diagnóstico de averías por refrigerante en equipos VRF, El nuevo RITE, CTE: hibridación de sistemas térmicos en la vivienda, Calidad del agua, Calderas Bosch serie 5000 W, Calderas Bosch serie 7000 F, Hidrógeno Verde en calderas, Condiciones de mantenimiento y funcionamiento de calderas Bosch, y Bombas de calor Bosch serie 5000.

Con estos cursos, Bosch Termotecnia muestra su compromiso con el sector, apostando por la formación, preparación y cualificación de los profesionales de calefacción y aire acondicionado, que permite mantener el más alto nivel de satisfacción del usuario.



Para más información sobre los cursos de formación de **Bosch Termotecnia** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la **versión PDE** de Revista **AUNA**.



# FÓRMATE CON LOS VIDEOTUTORIALES BEYOND CONNECTED DE ABB

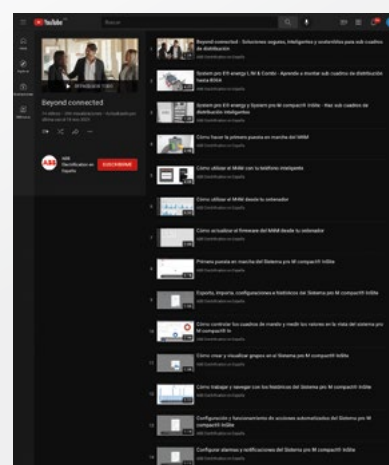
ABB sabe que la digitalización está cambiando el mundo de la distribución de la energía, haciéndola más sostenible, segura e inteligente. Así, las soluciones que proporciona la firma para la subdistribución se encargan de proteger, monitorizar, medir y convertir en inteligente cualquier instalación.

Ahora, podemos conseguir que nuestra instalación sea digital e inteligente gracias a los videotutoriales **Beyond Connected** de ABB, que nos dan las respuestas técnicas para resolver estos puntos:

- Entender las funcionalidades clave.
- Servir de un primer nivel rápido de soporte en el proceso.
- Acelerar y simplificar la instalación y puesta en marcha de nuestro primer cuadro digital.

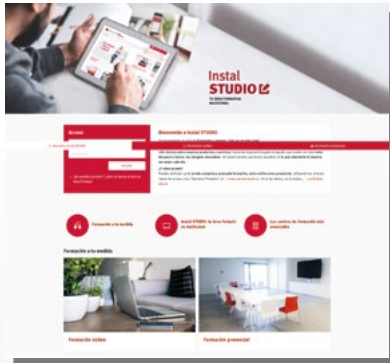


Para acceder al canales de videotutoriales **Beyond Connected** de **ABB** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la **versión PDE** de Revista **AUNA**.



## WEBINAR SOBRE CALDERAS MI DE SAUNIER DUVAL

Saunier Duval invitó el pasado mes de septiembre a asistir a un nuevo webinar en Instal STUDIO, el área de formación y soporte que la marca ofrece a los profesionales del sector sobre sus productos y servicios.



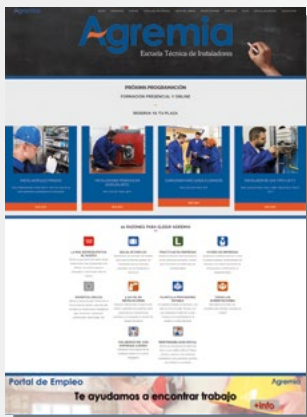
En esta formación dirigida a instaladores se pudo conocer en directo y de forma práctica lo rápida y sencilla que es la puesta en servicio y parametrización de las nuevas calderas Mi de la marca.

Esta nueva generación de calderas inteligentes, que cuentan con el nuevo sistema de combustión auto adaptativo FlameFit y las mejores tecnologías de producción de ACS, ofrecen ahorro y confort, una interfaz táctil con pantalla TFT de alta resolución de uso intuitivo y, según el modelo, incluyen los nuevos controles MiSet y MiPro Sense.



Para más información sobre el portal de formación **Instal STUDIO** de **Saunier Duval** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AUNA.

## AGREMIA PROMUEVE LA INCORPORACIÓN DE PROFESIONALES



Para promover la incorporación de profesionales desempleados, en ERTE, trabajadores por cuenta ajena y autónomos al sector de las instalaciones y la energía, Agremia (Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía) ha creado una campaña en medios dando a conocer una oferta completa de cursos gratuitos con título y acreditación oficiales, con inicio en el mes de septiembre.

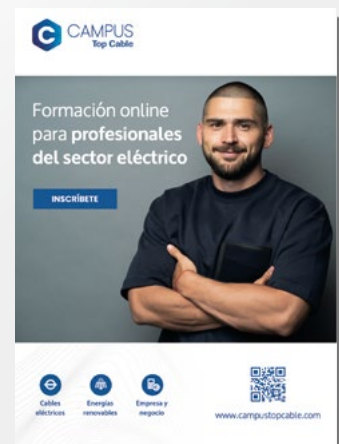
Entre los cursos ofertados, subvencionados al 100% por el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE), destacan los siguientes: Domótica y monitorización del consumo en edificios, Instalador de gas, Instalador de Calefacción/Aire Acondicionado, Soldador de Polietileno e Instalador de Caloríficas.



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

## CAMPUS TOP CABLE: FORMACIÓN ONLINE GRATUITA

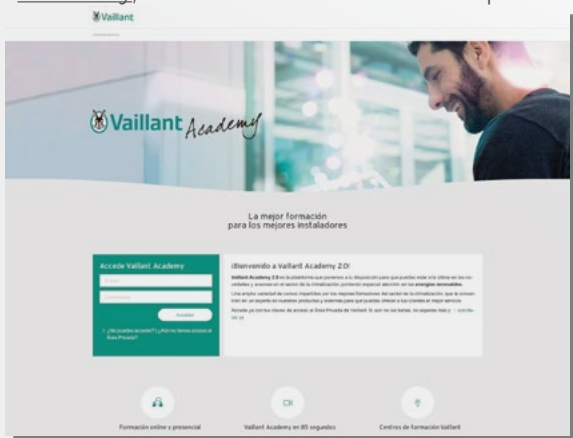
La idea central del Campus Top Cable es generar contenido gratuito que sirva de aplicación en el día a día de cualquier profesional eléctrico. En definitiva, para todas aquellas personas del sector que buscan mantenerse actualizadas y avanzar en su trayectoria profesional. "Queremos que Campus Top Cable sea el "Netflix" de los cables eléctricos", indica Eva Yáñez, "un sitio donde entres, selecciones la categoría y puedas ver contenido digital de calidad, adaptado a tus intereses". Al final de los vídeos formativos hay un test para verificar si el alumno ha comprendido el temario. En caso afirmativo, se puede descargar un diploma acreditativo.





# CALDERAS SMART DE VAILLANT

Vaillant organizó el pasado mes de septiembre un webinar con el que ofreció a los profesionales del sector la posibilidad de conocer de primera mano la nueva generación de calderas inteligentes de la marca. Los participantes pudieron acceder a la formación a través de su área de formación Vaillant Academy, además de ver lo sencillo que es la puesta en servicio y parametrización de las nuevas ecoTEC plus y ecoTEC exclusive SMART.



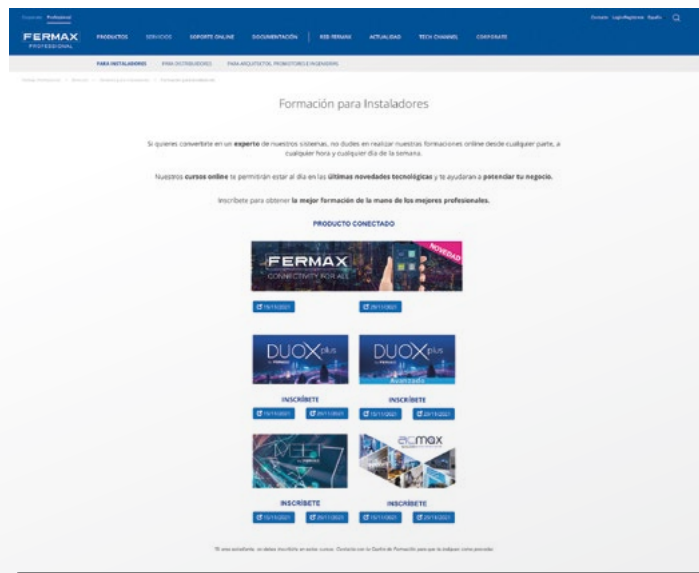
Pulse o escanee el QR para ver los cursos de formación para profesionales de **AÚNA Academy** en la web de **AÚNA Distribución**.



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

Esta nueva generación de calderas inteligentes de Vaillant cuenta con prestaciones únicas como su sistema IoniDetect de combustión auto adaptativo, y tecnologías de producción de ACS renovadas para proporcionar cada vez mayor confort y ahorro, entre otras. Además, gracias a la App myVAILLANT es posible gestionar de forma sencilla y remota las calderas.

# FERMAX INCORPORA NUEVOS CURSOS ONLINE PARA INSTALADORES



Para más información sobre los cursos para instaladores de **Fermax** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

**Fermax** incorpora dos nuevos cursos técnicos a su oferta formativa gratuita para instaladores: el curso “Duox Plus Avanzado” y el curso “Producto conectado”. Junto con los cursos sobre “Duox Plus”, “Meet” y “AC-Max”, el sistema de control de accesos IP, la empresa de videoporteros ofrece conocimientos actualizados sobre su tecnología para la comunicación residencial, el control de accesos y la conectividad.

El curso “Duox Plus Avanzado”, para profesionales que ya tienen conocimientos básicos del sistema, incluye formación para realizar un proyecto desde cero, además de ejemplos prácticos sobre la instalación y la configuración. Asimismo, el curso “Producto conectado” desarrolla la conectividad de los videoporteros de Fermax mediante un recorrido a través de las soluciones de desvío de llamada a móvil en las principales tecnologías de Fermax: Duox Plus, Meet, VDS y Way-Fi. Entre sus contenidos, el instalador aprende las diferentes opciones, características y funcionalidades de cada sistema y su puesta en marcha, comparándolos, viendo los elementos que los componen y cómo se instalan.

# NUEVA GUÍA NARANJA DE GENERAL CABLE

General Cable ha publicado una actualización de su **Guía Naranja** en la que recoge todo lo necesario para saber qué tipo de cable emplear en cada ubicación y sistema de instalación, de manera que se cumplan con las diversas ITC-BT del REBT de 2002. Además, se han incluido las novedades incorporadas en el CPR.



Esta nueva edición de la Guía Naranja de General Cable pretende ser un instrumento para dar a conocer los tipos de cable más habituales en el mercado que cumplen con las prescripciones de las diversas ITC-BT del Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión 2002. Se ha intentado definir concretamente el tipo de cable a utilizar acorde a las características genéricas que establece el Reglamento, de este modo se evita al usuario tener que buscar una información que no siempre es fácil de encontrar.

En el prólogo de la publicación se advierte que, al no ser posible recoger toda la casuística de las instalaciones eléctricas, los cables indicados deben ser considerados como la orientación del cable más habitual a utilizar. Es decir, pueden existir otros cables de características superiores que sean más apropiados a las condiciones particulares de una instalación, especialmente en aquellos casos en que es de aplicación más de una ITC-BT; por ejemplo en locales mojados dentro de un local considerado de pública concurrencia. Las referencias al texto del Reglamento están en color negro, para facilitar su localización se indica entre

paréntesis de apartado donde figura este texto. La parte correspondiente a la propia Guía de FACEL está resaltada en color azul.

## Esta nueva edición de la Guía Naranja se complementa con el documento “Criterios para la selección de la sección del cable”

Esta nueva edición de la Guía Naranja se complementa con el documento “Criterios para la selección de la sección del cable” que puede ser descargado gratuitamente de la página web de **FACEL** (Asociación Española de Fabricantes de Cables y Conductores Eléctricos y de Fibra Óptica).

**Esta publicación pretende ser un instrumento para dar a conocer los tipos de cable más habituales en el mercado**



Para acceder a la **Guía Naranja de General Cable** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

# CABEL®

## Nuestra marca



Calidad y exclusividad, un universo de soluciones para el profesional.  
Solo en puntos de venta autorizados Aúna Distribución.



REV. 211221



# AÚNA DISTRIBUCIÓN PARTICIPA ACTIVAMENTE EN LA FERIA COFIAN 2021

Organizado por FADIA, FEVYMAR y ADIME, COFIAN 2021 ha contado con la participación de más de 80 empresas expositoras de los sectores de las instalaciones térmicas, eléctricas, de la construcción y las telecomunicaciones, entre otros. Además, AÚNA Distribución participó organizando una jornada impartida por nuestro responsable de Energías Renovables, Joan Francesc Roca. Bajo el título "Autoconsumo Compartido y Comunidades Energéticas" damos un amplio resumen en la sección 'Universo AÚNA' en esta misma edición de Revista AÚNA.

La feria, celebrada en Fibes de Sevilla los días 6 y 7 del pasado mes de octubre, mostró las últimas tecnologías e innovaciones del mercado, unas propuestas encaminadas a mejorar la eficiencia energética, reducir consumos y contribuir a la descarbonización, en línea con los objetivos climáticos y las exigencias medioambientales.



## AÚNA Distribución participó en COFIAN organizando una jornada impartida por nuestro responsable de Energías Renovables, Joan Francesc Roca

### CONGRESO Y PONENCIAS

La feria se complementó con el congreso que organiza la Federación de Asociaciones de Instaladores Andaluces (FADIA), con un programa temático que hizo hincapié en todas aquellas cuestiones que más preocupan al colectivo instalador, así como en las oportunidades de negocio que el profesional tiene ante sí. Fueron más de 20 ponencias con casos de éxito e innovación, que serán claves para los futuros proyectos en energías renovables, en Administración Pública, responsables de urbanismo, ingenierías, arquitectos, facility managers, etc., a la hora de incorporar la tecnología como pieza clave en la transformación del ADN de la empresa y de la sociedad.

Asimismo el programa acogió la presentación del proyecto 'Smart City Cartuja 2025', que prevé convertir para 2025 el parque científico, tecnológico y empresarial de la Isla de la Cartuja en un modelo de ciudad futura, basada en el respeto al medio ambiente local, la descarbonización y la generación renovable distribuida, será analizado a fondo como ejemplo de caso práctico y de éxito.

Participó también un nutrido grupo de proveedores de AÚNA Distribución, de los que seguidamente se reseñan sus principales aportaciones al evento.

- **Aiscan:** Nuevo catálogo general CGA5.
- **Beg Hispania:** Sensor de calidad de aire para aulas y oficina.
- **Celo:** La nueva clavadora Force One.
- **Ciprotec:** Protección para instalaciones de alumbrado exterior LED.
- **Fermax:** Nuevo monitor y nuevas funcionalidades de su sistema centralizado de control de accesos.
- **Guijarro Hermanos:** Medidores inteligentes de energía ClicMonitor y el detector para la gestión y automatización de edificios.
- **HT Instruments:** Los nuevos Combi521, Combi519 y Easytest.
- **Innova:** Soluciones en seguridad eléctrica.
- **Jung:** Enchufes con cargador USB y Quick Charge y nuevos acabados.
- **Prilux:** Nuevos proyectores Nantes Play y alumbrado decorativo navideño.
- **Saunier Duval:** Calentador atmosférico bajo Nox.
- **Simon:** Propuestas en conectividad.
- **Top Cable:** Campus Top Cable, el Netflix de los cables eléctricos.
- **Vaillant:** Bomba de calor aerotérmica para ACS.
- **Watts:** Configurador para reducir la dispersión de calor en tuberías preaisladas y soluciones de domótica.
- **Zemper:** Spazio LUZ.



Para más información sobre la feria **COFIAN 2021** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

# SCHNEIDER ELECTRIC PRESENTA NUEVAS SOLUCIONES PARA EL EDIFICIO DEL FUTURO



Schneider Electric ha presentado su visión sobre los edificios del futuro en el evento digital “Innovation Talk: Building of the Future”, al que acudieron alrededor de 1500 profesionales del sector.

Los edificios del futuro, para Schneider Electric, deben basarse en cuatro ejes: sostenibilidad, resiliencia, hipereficiencia y las personas como centro de toda la estrategia.

Los edificios consumen alrededor del 30% de la energía mundial y representan casi el 40% de las emisiones globales de gases de efecto invernadero. Para ser más sostenibles deben cambiar, y los actuales fondos europeos para la rehabilitación energética representan una oportunidad para avanzar hacia esta transformación de los edificios. Además, a medida que aumentan los problemas climatológicos y naturales, los edificios deben adaptarse continuamente, por lo que deben ser más resilientes para poder hacer frente a nuevos retos y necesidades empresariales. En este sentido la hipereficiencia es clave ya que, gracias a las tecnologías de gestión de edificios, los propietarios pueden reducir costes y mejorar la productividad a través de una mejor gestión de los espacios, la eficiencia operativa y la experiencia de los ocupantes. Y, en línea con esto, el bienestar de las personas

que los ocupan es un aspecto fundamental ya que, los edificios del futuro deben contar con sistemas que garanticen una buena salud, utilizando soluciones que velen por la calidad del aire interior y en general, la satisfacción y bienestar de los usuarios.

Durante el evento, la compañía ha presentado los nuevos productos y soluciones pensadas para espacios más sostenibles, resilientes, hipereficientes y

## Schneider Electric ha presentado su visión de los edificios del futuro, en una nueva edición de los encuentros virtuales “Innovation Talk” dirigidos a los profesionales del sector

centrados en las personas, entre los que se incluyen la nueva gama de cuadros PrismaSeT para Baja Tensión, el nuevo interruptor automático ComPact, con nuevas capacidades de comunicación y monitorización entre otras, y el nuevo sensor PowerLogic HeatTag, diseñado para mejorar la prevención de incendios.

“Un edificio no es solo un espacio donde trabajar o vivir: debe ser sostenible, resiliente, hipereficiente y centrado en las personas”, ha asegurado Jordi García, Vicepresidente de Power Products y Digital Energy de Schneider Electric. “Para ello, deben contar con dos elementos fundamentales: por un lado, tecnologías abiertas y plataformas de software que garanticen la continuidad digital a lo largo de todo el ciclo de vida del edificio; y, por otro lado, con sistemas que permitan unificar todas las operaciones, AÚNando de forma integrada el confort, la gestión de la energía y de los espacios.”

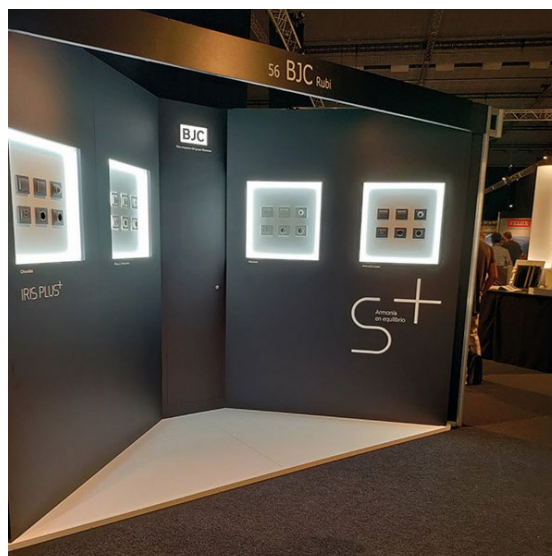


Para más información sobre el **Innovation Talk “Building of the Future”** de **Schneider Electric** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## BJC PRESENTE EN ARCHITECT AT WORK

BJC participó como expositor en la última edición del Architect@work Barcelona, que se celebró en el CCIB los días 15 y 16 del pasado mes de septiembre. Un espacio en el que empresas nacionales e internacionales relacionadas con los sectores de arquitectura presentaron sus novedades, y donde la firma mostró sus soluciones antibacterianas para las series Iris e Iris Plus.

Estas soluciones son una adaptación a los nuevos tiempos y pensadas para su uso en zonas de paso o lugares públicos de alto tránsito. Se consiguen ambientes más higiénicos y saludables ya que destruyen bacterias, hongos, virus y protozoos. El agente antibacteriano forma parte del propio producto, por lo que no se desgasta con el uso y el paso del tiempo. Además, se puede cambiar de Iris e Iris Plus del modelo estándar a la versión antibacteriana si se desea. El acabado antibacteriano está registrado en la FDA y EPA de EEUU e incluido como sustancia biocida en la EU BPR, acorde con los estándares ISO 22196.



## BALANCE POSITIVO EN EL IV ENCUENTRO ADIME



En la cuarta edición del Encuentro ADIME se reunieron centenares de representantes de fabricantes, distribuidores y proveedores del sector de material eléctrico, demostrando el buen momento que vive la totalidad del sector tras la crisis provocada por la COVID-19.

Abrió el congreso el presidente ejecutivo de ADIME, Eduard Sarto, quien afirmó que el sector de la distribución profesional ha conseguido un crecimiento superior al 20% respecto a 2020 y un 7% sobre 2019.

Javier Díaz-Jiménez, profesor del IESE y de la Universidad de Minnesota, analizó cómo es el entorno poscovid, o como él mismo dijo "escenario con-Covid", y qué se puede esperar del mercado a corto y medio plazo. También recomendó, sobre los fondos Next Generation, que "no los dejéis escapar".

### UN SECTOR DE FUTURO

Por otro lado, en la mesa redonda del IV Encuentro, moderada por Xavier Lesauvage, trató sobre el futuro del sector. Contó con la participación de los siguientes ponentes, para los cuales los principales retos del sector son:

- **E. Gallego:** "Conseguir como valor diferencial un nivel de digitalización del conjunto del sector, superior a la media".
- **J. Díaz-Jiménez:** "a corto plazo tenemos un entorno volátil, a medio plazo se dibuja la disrupción, por tanto, el sector también será diferente".
- **J. Gómez:** "Apostar por el canal digital sin olvidar la esencia de las personas que integran los tres agentes de nuestra cadena de valor".

La EUEW agradece la labor de ADIME en España, que actuó como anfitriona de la Distribución Profesional en España dentro del Annual Business Convention celebrada en Barcelona, los días 18 y 19 del pasado mes de noviembre. La convención europea contó con la participación a partes iguales de primeras marcas de fabricantes y distribuidores, construyendo alianzas para el sector del material eléctrico.



## ABB EN EL IV CONGRESO DE INDUSTRIA CONECTADA 4.0

El evento online [IV Congreso de Industria Conectada 4.0](#), organizado por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, tuvo lugar los días 13 y el 14 del pasado mes de octubre. Contó con la participación de ABB, así como con líderes inspiradores y la máxima representación institucional y empresarial. Estos últimos prepararon contenidos relacionados con las políticas industriales de recuperación y también mostraron casos de éxito y el estado del arte en transformación digital. Asimismo, explicaron los principales programas de ayuda y financiación, al tiempo que se realizó un repaso por los ámbitos estatal, autonómico y sectorial.



Para más información sobre **IV Congreso de Industria Conectada 4.0** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.



[Aquí](#) puede encontrar la programación completa y, en los siguientes enlaces, el conocer el punto de vista de ABB sobre estos contenidos:

- **Smart City:** un suelo que empieza a ser una realidad.
- 5 motivos por los que debes incorporar la [realidad virtual](#) en tus soluciones robóticas.
- **Digitalización y sostenibilidad:** tándem para un presente y futuro responsable.
- **Reindustrialización:** los fondos Next Generation, ahí donde son necesarios.
- **Diversidad e igualdad de género** en la industria española ¿Puedes nombrar a 10 mujeres relevantes en la industria?

## VUELVE LIGHT + BUILDING

Después de los parones provocados por la pandemia, vuelve la feria europea de la iluminación por excelencia, [Light + Building](#), que este año tendrá lugar en el recinto de Messe Frankfurt, Alemania, si bien en el momento de cerrar esta edición de Revista AÚNA, las fechas estaban aún sin confirmar.

[Normagrup](#) será una de las firmas que podremos encontrar en el stand B40 del Hall 3.0, donde presentarán sus novedades, entre las que destacan Saluz y Normalink. Asimismo, en el momento de cerrar esta edición de Revista AÚNA teníamos noticia de la presencia también de [Cembre](#) (Hall12.1 C25), [Orbis Tecnología Eléctrica](#) (Hall12.0 C31), [Televés](#) (Hall4.0 A64) y [Threeline Technology](#) (Hall4.1 H60).

La bienal alemana, de proyección mundial, muestra los últimos productos en los sectores de la iluminación, ingeniería eléctrica y de automatización residencial y de edificios. La última edición presencial, realizada en 2018, reunió a más de 2.700 exhibidores y atrajo a más de 22.000 visitantes provenientes de todo el mundo (casi la mitad de fuera de Alemania).

El perfil del visitante que se pasa por [Light + Building](#) es altamente profesional: arquitectos, arquitectos de interiores, diseñadores, ingenieros, y representantes y personal de venta del sector retail y venta del sector de la venta al por mayor, así como de la industria.



Para más información sobre la feria **Light + Building** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## PEMSA APOYA MADRIDSKILLS 2021

PEMSA siempre ha dedicado gran parte de sus esfuerzos y recursos a la formación de los profesionales que utilizan a diario sus productos, así como a asociaciones gremiales y escuelas de Formación Profesional. Así, proporcionan detalladas guías técnicas, webinars y participan en eventos que promueven el desarrollo de los mismos.

Uno de estos eventos es MadridSkills, también llamado como competiciones u olimpiadas de la Formación Profesional, que se desarrollan cada año en la Comunidad de Madrid. Organizadas por la dirección general de Educación Secundaria, Formación Profesional y Régimen Especial, buscan fomentar el conocimiento de las enseñanzas de Formación Profesional y ser un punto de encuentro entre el alumnado, profesorado y profesionales del sector.

PEMSA participó en esta nueva edición, celebrada durante el día 25 de octubre, aportando el material necesario para la realización de las pruebas. Por último, recordar, que este es solo el primer paso de un evento mucho mayor, ya que los ganadores de estas competiciones obtendrán el derecho a participar posteriormente en las SpainSkills, y a su vez los ganadores en esta segunda competición participan en las WorldSkills.



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

## BTICINO EN MARBELLA DESIGN



Living Now de BTicino, flamante ganador del Premio al Mejor Producto del Año de los Premios AÚNA, estuvo presente en la feria Marbella Design, celebrada entre los días 4 y 14 del pasado mes de noviembre en el Palacio de Congresos de la ciudad andaluza.

La feria es un punto ineludible en el calendario de interioristas, diseñadores y alta decoración, cuya nueva edición contó con novedades como zonas tecnológicas y propuestas contract pensadas para el sector hotelero.

El evento ocupó con más de 3.100 m<sup>2</sup> de superficie diáfana y los asistentes pudieron visitar 46 espacios en los que participaron 150 firmas junto a los diseñadores más importantes del momento

### LIVING NOW, POR PARTIDA DOBLE

La premiada solución de BTicino estuvo incluida en dos espacios exclusivos realizados por los interioristas Alberto Aranda y José Lara. La primera propuesta, "Océano" es una suite que se inspira en los colores y materiales del mar, y la han presentado a través de una gran pecera en la que destaca la zona de baño con una ducha circular dotada con los mecanismos Living Now.

En cuanto al espacio "Forms of Fire", el diseñador José Lara emplea la ayuda de Living Now para transportarnos a un espacio atemporal en el que el diseño y savoir faire se unen para crear una sinergia visual entre la pureza de lo ancestral y la sofisticación de un futuro inminente.

También cabe destacar que, en esta edición, además, de Legrand, también participan varios de nuestros proveedores, como son Jung, Simon y Niessen.



## FLUIDRA Y LA SOSTENIBILIDAD EN EL SALÓN DE LA PISCINA & WELLNESS



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

Fluidra, especialista en equipamiento y soluciones conectadas del sector de piscinas y wellness, sigue fiel a su compromiso ESG (ambiental, social y de buen gobierno, en sus siglas en inglés), también durante el Salón de la Piscina & Wellness de Barcelona, con un stand que estuvo diseñado desde una perspectiva sostenible.

En línea con los compromisos adoptados en su plan director de ESG (conocido como Responsibility Blueprint), el stand de Fluidra estuvo basado en un proyecto de arquitectura efímera, para el que se ha contado con proveedores líderes en materia de sostenibilidad. De este modo, el diseño gravitó en torno a la concepción de la arquitectura mediterránea, reflejando realmente los conceptos de bioconstrucción, ecodiseño y economía circular como hilo conductor del proyecto.

El espacio de Fluidra en el Salón, diseñado por la empresa referente en sostenibilidad aplicada a proyectos efímeros y ganadores de un premio FAD, Espacios Singulares, ocupa 1.236 metros cuadrados y estará construido empleando, entre otros, materiales naturales no tratados con sustancias tóxicas ni nocivas y su diseño estará en gran medida enfocado a la reutilización. Además, toda la cadena de valor esta comprometida para asegurar su responsabilidad social.

## UN FUTURO MÁS INTELIGENTE CON NIESSEN

Niessen llevó sus soluciones más destacadas para el nuevo hogar inteligente en Architect@Work en Madrid, que se celebró los días 24 y 25 de noviembre en IFEMA. Allí, los visitantes pudieron experimentar las últimas soluciones smart home de una forma innovadora.

Niessen presentó su gama de soluciones para la seguridad del hogar y la familia: ABB-secure@home su sistema de seguridad intuitivo y de última generación, que cuenta con tecnología inalámbrica y se ajusta a la perfección al diseño de la vivienda.

También llevó a la feria las cajas de distribución de la serie UK600, que ofrecen nuevas posibilidades de aplicación, flexibilidad y diseño gracias a sus ampliados niveles de personalización.

Para conseguir que los edificios sean sostenibles, cómodos, flexibles y seguros, Niessen presentó también "Building Information Modeling" (BIM), el proceso para crear y administrar información sobre un proyecto de construcción a lo largo de su ciclo de vida.





## SIMON PRESENTA SOLUCIONES PARA PERSONALIZAR ESPACIOS EN INTERIHOTEL

Simon asistió a la feria Interi-hotel celebrada entre los días 24 y el 26 del pasado mes de noviembre en Barcelona. La firma mostró una habitación de hotel equipada con los mecanismos conectivos Simon 100, que ofrecen numerosas posibilidades en cuanto a la personalización de kits para cabeceros de cama, adaptables a todas las necesidades: regulación de luz, control de persianas, estores y climatización.

Por otra parte, también se pudo ver la nueva serie Simon 270, que destaca por su simplicidad y que ha sido creada para liderar la digitalización de los hoteles, acercando la conectividad a todos los usuarios de una forma real y accesible.

El espacio creado para esta feria, es obra del diseñador Antonio Arola y los que lo visitaron pudieron vivir en primera persona cómo la tecnología de Simon es capaz de crear ambientes y escenas adaptando la luz a diferentes situaciones, inspirando estados de ánimo, resaltando la arquitectura y usándola para dotar de emoción cualquier tipo de espacio.



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



## CIRCUTOR APOYA LA PRIMERA EDICIÓN DEL ECOBEST CHALLENGE

La infraestructura de recarga instalada por Circutor permitió asegurar el correcto desarrollo de la primera edición del ECOBEST Challenge, organizado por coches.net y el jurado internacional AutoBest en la provincia de Barcelona entre los días 4 y 6 del pasado mes de noviembre.

El sistema ofreció además los datos necesarios para medir la capacidad real de las baterías y las singularidades del proceso de recarga de cada vehículo, datos que se añadieron a los resultados de la prueba.

En esta ocasión, el ECOBEST Challenge incluyó dos pruebas idénticas utilizando un recorrido mixto de 51 km de autopista (20%) y ciudad (30%). El resultado final de cada vehículo se estableció realizando una media de los resultados de ambas pruebas.

Participaron 15 vehículos eléctricos seleccionados, todos ellos con un mínimo de 200 km de autonomía homologada y un precio antes de impuestos de menos de 32.000 euros para conocer su autonomía real y la singularidad de su proceso de carga.

Los coches se condujeron en un circuito fijado y ajustándose a la normativa de circulación y a las condiciones de tráfico en un recorrido de 51 km que se cubrió tantas veces como permitió la autonomía de cada uno.



Para conocer los resultados del **ECOBEST Challenge** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.



# UPONOR Y ASPRIMA ORGANIZAN EL PRIMER ENCUENTRO INMOSOSTENIBLE



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

La Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (ASPRIMA) y **Uponor** han organizado el Primer Encuentro Inmosostenible, en el que se han abordado los principales temas de interés para el sector inmobiliario en materia

de sostenibilidad de la mano de destacados profesionales. Entre ellos, Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de ASPRIMA; Ilari Aho, vicepresidente en Sostenibilidad y Asuntos Regulatorios en Uponor Corporation; Paz Guzmán Caso de los Cobos, economista sénior en la Comisión Europea, y Miguel Pinto, director gerente del Clúster de la Edificación.

En esta primera edición se han abordado las tendencias globales que se están observando en el sector inmobiliario en materia de sostenibilidad, como los edificios sostenibles, la financiación verde o la transición energética y ecológica, entre otras. La presentación del evento ha corrido a cargo de María Matos, directora de Estudios y Portavoz de Fotocasa.

Desde el ámbito institucional, José María García, Viceconsejero de Vivienda y Ordenación del Territorio de la Comunidad de Madrid, ha clausurado el acto con un discurso centrado en la Administración Pública ante el desarrollo sostenible.

## ROBLAN PARTICIPÓ EN LA FERIA NMBS UK

**Roblan** participó en la feria presencial **NMBS** en Londres, que se celebró los días 8 y 9 del pasado mes de septiembre en el Coventry Arena. Este evento es la feria líder del Reino Unido para los comerciantes independientes de la construcción. Reunió a 1.200 empresas dedicadas al mundo de la obra, la madera, la ferretería, la fontanería y la producción agrícola.

Con su asistencia, la firma pudo disfrutar de la apertura de cerca de 1.200 nuevos clientes potenciales y fue el representante, por primera vez en la historia del evento, de una compañía especializada al 100% en iluminación, pasando a ser su marca especializada en la materia.



### NUEVO ALMACÉN LOGÍSTICO EN REINO UNIDO

Roblan aprovechó su asistencia a la feria para dar a conocer un nuevo almacén ubicado a las afueras de Londres que permite a la empresa dar servicio a cualquier punto del Reino Unido en 24 horas. Se trata de un gran paso para la compañía, que lleva años posicionándose como la marca especializada en iluminación para todas las industrias presentes en este país.

## CIRCUTOR PRESENTA EN GENERA NUEVAS SOLUCIONES DE SOSTENIBILIDAD



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

**Circutor** acudió a la última edición de la feria Genera organizada por IFEMA del 16 al 18 del pasado mes de noviembre, unas jornadas en las que la firma mostró sus soluciones enfocadas a aumentar la sostenibilidad del sistema de consumo energético, siguiendo las directrices marcadas por el Ministerio para la Transición Ecológica y Reto Demográfico.

Asimismo, aprovecharon para presentar sus nuevas soluciones para la protección y monitorización de parques fotovoltaicos mediante el sistema inalámbrico LoRa, y para mejorar su rendimiento y ayudar a minimizar los costes de mantenimiento mediante el nuevo sistema de monitorización de strings fotovoltaicos STM.

Además, también llevaron sus sistemas para la recarga de vehículos eléctricos, tanto para usuarios.



## POLYTHERM CELEBRA EN C&R SU 40 ANIVERSARIO

Para **Polytherm**, asistir a la última edición del Salón Internacional de la Climatización en IFEMA 2021 ha sido una gran oportunidad para mostrar y acercar sus novedades y soluciones más avanzadas para sistemas de suelo radiante. En su stand se pudo ver y obtener información ampliada sobre la gran parte de su cartera de productos, en especial las novedades más destacadas de este año, como el nuevo sistema de suelo radiante Ris-Ras Grafito con una capa superior adherente para la colocación y fijación del tubo, siendo un sistema completo certificado según la norma Europea EN.1264 que ofrece una garantía de funcionamiento para el cliente, el instalador y el proyectista.

También estuvieron expuestas sus placas de grafito que permiten mejorar un 20% más el aislamiento térmico con respecto al poliestireno blanco, así como aumentar la eficiencia energética y térmica y el aislamiento acústico.



**Zehnder Group Ibérica** presentó en la pasada edición de la feria C&R de Ifema ComfoClima Q, un sistema de climatización interior integral: calefacción, ventilación, refrigeración y control de la humedad. La nueva bomba de calor aire-aire mantiene la temperatura y humedad deseadas del aire de impulsión para los espacios habitables: acogedoramente cálido en invierno o agradablemente fresco en verano. La solución de sistema de climatización interior de Zehnder ofrece la máxima eficiencia energética y una alta calidad de aire.



## HISENSE EXPONE SU TECNOLOGÍA DE VANGUARDIA EN C&R

El gran reencuentro sectorial contó con las últimas novedades de Hisense en la gama VRF y aerotermia, así como su nueva serie split Fresh Master y los modelos tipo consola.

En la gama VRF, Hisense presentó el producto Hi-FLEXi Serie S, que cuenta con un rango de funcionamiento desde -25 °C hasta los 52 °C y es capaz de aprovechar al máximo la energía para una refrigeración y calefacción simultáneas en el modo de recuperación de calor.

La gama prémium de la categoría aerotermia corresponde a la Serie Multifunción, cuyas ventajas también fueron expuestas en la C&R. Este sistema destaca por reutilizar el calor que extrae al refrigerar para calentar el agua caliente sanitaria (ACS), alcanzando la máxima eficiencia. Esta fuente de climatización es idónea para las zonas con mayor humedad.

En relación al ámbito de la climatización residencial, la compañía cuenta con la Serie Fresh Master, el modelo más evolucionado con respecto a los sistemas de filtrado y purificación gracias a su función Fresh Air.



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



## DOMUSA TEKNIK LLEVA BIOMASA Y AEROTERMIA A C&R



Domusa Teknik participó un año más en la feria C&R con soluciones de biomasa para calefacción y ACS, entre las que destaca la nueva gama de calderas Bioclass IC DX. Se trata de un nuevo concepto de confort y equipamiento en la calefacción con biomasa, que incluye de serie todo el equipamiento necesario para producir calefacción y agua caliente sanitaria en el hogar en un espacio reducido. También se presentó la nueva caldera de biomasa para calefacción, Bioclass IC 150 para instalaciones de media potencia. Con esta caldera, se pueden abordar proyectos para calefactar instalaciones con superficie hasta 2.000 m<sup>2</sup>.

Asimismo, se expuso la nueva gama de bombas de calor Dual Clima R que utiliza como refrigerante R32, un gas muy eficiente energéticamente y respetuoso con el medio ambiente. Estos nuevos equipos ofrecen potencias de 6kW, 9 kW, 12 kW, 16kW y 19 kW en configuración monofásica y 16 kW y 19 kW en configuración trifásica.

## SIMON ACUDIÓ CON SU ROADSHOW A EFICAM



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

Simon no podía faltar a la cita con **EFICAM 2021**, así que desplazó hasta allí su **Simon 270 Roadshow**, ese concepto itinerante con el que acercan al sector su solución Simon 270, flamante ganadora del Premio al Producto con Mejor Diseño de los Premios AÚNA. Un producto que permite digitalizar los espacios de una forma revolucionariamente sencilla.

Los asistentes a la feria disfrutaron de la zona taller en la que pudieron tocar, probar y conocer de cerca la esencia de Simon 270: sus estéticas, acabados y funciones como el Clean Schuko, elemento distintivo de la serie y que le ha dado la vuelta al enchufe de toda la vida.

## SORTEO DE ORBIS EN EFICAM



Orbis patrocinó en **EFICAM** un sorteo en el que una decena de instaladores consiguieron tarjetas regalo de El Corte Inglés valoradas en 250 euros cada una de ellas. Además, presentaron su más reciente lanzamiento: **Viaris Solar**, un novedoso sistema de recarga solar que ofrece tres modos de funcionamiento: solar, híbrido y solar/rojo.

Asimismo, impartieron una Jornada Técnica en el Auditorio Iberdrola bajo el título: "Las nuevas tendencias en infraestructuras de recarga: Viaris Solar, app e-Viaris y adaptación a las nuevas tarifas eléctricas".

## EFICAM 2021 CIERRA CON UN NOTABLE BALANCE DE ÉXITO

**EFICAM**, la Exposición y Foro de las Empresas Integradoras de la Comunidad Autónoma de Madrid, regresó al formato presencial durante los días 3 y 4 del pasado mes de noviembre en el pabellón de convenciones de la Casa de Campo de Madrid.

Esta quinta edición, llamada "La del reencuentro y la recuperación", contó con la colaboración de AÚNA Distribución, cuyo responsable de Energías Renovables —Joan Francesc Roca—, impartió una jornada técnica sobre "Autoconsumo compartido y comunidades energéticas". Puede leer una reseña completa en [este enlace](#) y también en las páginas de la sección 'Universo AÚNA' en esta misma edición de Revista AÚNA.

Asimismo, la feria contó con la participación de una nutrida representación del sector de material eléctrico. En el siguiente listado puede acceder a más información sobre la participación de alguno de ellos:

- **BJC**: Gama de productos con acabado antibacteriano para Iris e Iris Plus.
- **Cellpack**: Envoltorio relleno de gel con bornes incluidos, Easy-Protect.
- **Celo**: Sorteo de una Force One, la clavadora a gas potente, ligera y ergonómica.
- **LEDS C4**: Nuevos catálogos para 2021 con más del 50% de sus luminarias conectivas.
- **Ledvance**: Sistema de gestión de la iluminación inteligente Vivares.
- **Openetics**: Solución Mach3 y nueva herramienta digital myNET.
- **Pemsa**: Soluciones rápidas de instalación y para el sector terciario construcción.



## C&R 2021 RECIBE MÁS DE 34.000 PROFESIONALES

Climatización y Refrigeración 2021 (C&R) celebró en los pabellones de IFEMA Madrid entre los días 16 y 19 del pasado noviembre una de sus ediciones más importantes y excepcionales, ya que tras largos meses sin eventos presenciales, ha venido a marcar el reencuentro cara a cara entre proveedores y clientes. El programa de jornadas técnicas, Foro C&R, también reunió a numerosos profesionales en torno a temas de gran actualidad, como la descarbonización de edificios; la evolución de los cambios del RITE, y la calidad del aire interior más allá de la pandemia. Además, la Galería de Innovación de C&R destacó en esta ocasión 11 equipos y soluciones de vanguardia, entre las que se encontraban equipos de última generación y uso de refrigerantes naturales.



Durante la jornada inaugural de la feria tuvo lugar la entrega del Premio Climatización y Refrigeración 2019 a Pedro Pulido, que fue director comercial de Soler & Palau, y miembro destacado de la junta directiva de AFEC y del comité organizador de la feria Climatización y Refrigeración.

## GENERA 2021, PLATAFORMA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS



La Feria Internacional de Energía y Medio Ambiente, Genera 2021, organizada por IFEMA Madrid en coincidencia con C&R, tuvo un 5,6% de visitantes extranjeros procedentes de 54 países, mientras que el 49% de las 498 empresas participantes (incluidos 211 expositores directos), fueron también extranjeras originarias de 27 países. El salón, que contó con el apoyo del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía, IDAE, se celebró conjuntamente con The Miss "Getting To Zero" by ePower&Building.

A la visita presencial a la feria se suma este año la comunidad digital Genera LiveConnect, de la que ya forman parte 10.422 personas de 62 países, que pudieron interactuar prolongando el espacio de encuentro, formación y negocio de la feria.

Por sectores, destacó el espacio 'Genera Solar', así como el fotovoltaico, térmico y termoelectrónico, por los que mostraron interés el 42,6 % de los visitantes profesionales. Asimismo, aumentó el interés hacia el autoconsumo y almacenamiento (expresado por el 13,6% de los visitantes) y la eficiencia energética (11,9 %); seguido de la movilidad con un 4,5 %, y de las energías del mar, con un 2,8%.

Además, se constató el interés por la feria por parte de las empresas instaladoras y mantenedoras, que crecieron un 11,4% y representaron el 22,3% de visitantes.



## ANDIMAC Y BANCO SABADELL PROMUEVEN LA FINANCIACIÓN DE REFORMA Y REHABILITACIONES

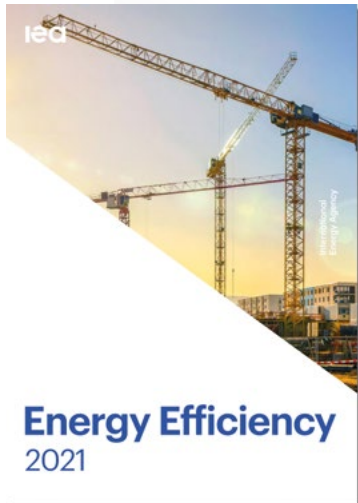


Andimac y el Banco Sabadell han sellado un acuerdo de colaboración con un objetivo principal: que desde los puntos de venta de materiales de construcción e instalaciones se promuevan las ayudas de los fondos europeos de rehabilitación. En concreto, el acuerdo facilitará a las empresas del sector su rol de impulsores de la actividad de reforma y rehabilitación en comunidades de propietarios, así como particulares que reformen su vivienda, además de convertirse también en el nexo de unión con los profesionales e instaladores.

Además, los asociados a Andimac podrán acceder también a condiciones ventajosas en el resto de los productos y servicios de la entidad, pudiendo alcanzar hasta a 1.200 empresas de la distribución de materiales.

Asimismo, Banco Sabadell ha llegado a un acuerdo con la Oficina de Fondos Europeos de PwC para ofrecer a los clientes la posibilidad de acceder a un equipo de más de 100 consultores especializados para acompañar a las empresas en todo el proceso de planteamiento de proyectos y solicitud de los Fondos Europeos Next Generation EU.

## HAY QUE DUPLICAR LA INVERSIÓN EN EFICIENCIA ENERGÉTICA DE AQUÍ A 2030



El progreso de la eficiencia energética se ha recuperado en 2021, pero necesita duplicarse para llegar a cero en 2050, según el informe "Energy Efficiency 2021" de la Agencia Internacional de la Energía (IEA).

Es decir, el ritmo de mejora debe duplicarse con respecto a los niveles actuales para igualar el aumento previsto en el escenario de emisiones netas cero de la AIE para 2050. En 2021, la intensidad energética global —una medida clave de la eficiencia energética de la economía— se espera que mejore (o sea, que disminuya) en un 1,9% después de haber mejorado solo un 0,5% en 2020.

El año anterior fue uno de los peores de la historia para la mejora de la eficiencia, ya que la demanda y los precios de la energía cayeron, las mejoras de la eficiencia técnica se ralentizaron y el equilibrio de la actividad económica se alejó de los servicios menos intensivos en energía, como la hostelería y el turismo.



Para bajar el informe "Energy Efficiency 2021" de la IEA escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

"El baño hoy" es un estudio del instituto demoscópico Forsa encargado por Geberit que muestra que al 60% de los encuestados alemanes les gustaría tener un baño acogedor. Además, prácticamente todos los encuestados (98%) ven el baño como un lugar de higiene personal; para casi la mitad (48%) es también un lugar de bienestar; y a alrededor de un tercio le gusta refugiarse en el baño para disfrutar de un rato de tranquilidad.

## DOS TERCIOS DE LOS HOGARES ESPAÑOLES ESCOGERÍAN AEROTERMIA

Según el estudio “Hábitos de consumo de calefacción y climatización en los hogares españoles en tiempos de Covid”<sup>1</sup> realizado por **Junkers Bosch**, más del 60% de los españoles no sabe que las bombas de calor aire-agua son equipos altamente eficientes y suponen un notable ahorro energético, y tampoco saben que la aerotermia con bomba de calor es una de las soluciones más

completas a la hora de suministrar climatización frío-calor y agua caliente sanitaria en un solo producto.

Los tres aspectos más importantes a tener en cuenta para más del 50% de los hogares encuestados, a la hora de elegir un sistema de calefacción y climatización son: el consumo, el confort de la familia y la eficiencia energética de los equipos en este orden.



Para más información sobre **Junkers - Bosch** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

## IDAE ANALIZA EL ALMACENAMIENTO ELÉCTRICO DETRÁS DEL CONTADOR



El Instituto para la Diversificación y el Ahorro de la Energía (IDAE), ha publicado el informe: “Análisis del estado actual del almacenamiento detrás del contador en España”, coincidiendo con una jornada técnica organizada durante la feria Genera 2021 de IFEMA.

El informe detalla las diferentes tecnologías de almacenamiento de energía, destacando aquellas más susceptibles de ser empleadas en las instalaciones de los consumidores finales. Además, describe las barreras tecnológicas del mercado eléctrico, las económicas, regulatorias y de operación para su desarrollo, y analiza su rentabilidad. Por último, el análisis define y muestra ejemplos de nuevos modelos de

negocio vinculados a este tipo de almacenamiento, así como la cadena de valor y el posicionamiento que ocupa el sector español en esta incipiente industria.



Para bajar el informe: “Análisis del estado actual del almacenamiento detrás del contador en España” del **IDAE** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

**Minimizar la odisea** de conseguir fondos europeos es el objetivo de la **Oficina Next Generation** creada por La Generalitat de Catalunya, que acompañará a las empresas catalanas en la obtención de ayudas de Bruselas. Se trata de un nuevo departamento dentro de Acció, la agencia para la competitividad de la empresa de la Generalitat, que se dedicará exclusivamente, a asesorar y acompañar a las empresas que quieran optar a las ayudas europeas.



MARCAS COLABORADORAS






# BMW i4 M50: CORRE Y NO PARES



El **BMW i4** M50, primer coche de la marca totalmente eléctrico dirigido al corazón del segmento medio premium, es un prodigio de agilidad y dinámica, pero que no pierde una pizca del confort de las berlinas y de la moderna funcionalidad. Combina un perfil deportivo y sostenible con el diseño elegante, la amplitud y la practicidad de un gran coupé de cuatro

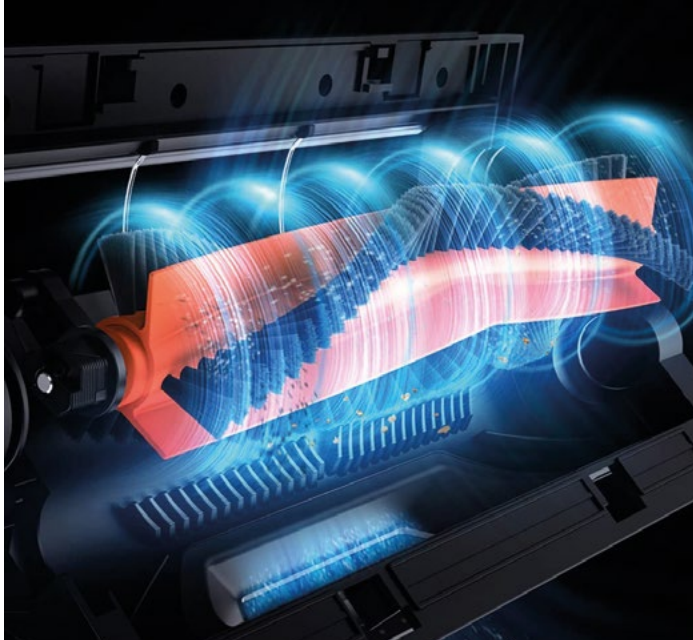
puertas. Incorpora la última generación del sistema iDrive, las innovaciones de vanguardia en las áreas de conducción automatizada y asistencia al estacionamiento, además de una gran cantidad de opciones para personalizar el diseño y el equipamiento del coche. Si lo pruebas, te quedas con él. Eso sí, después de pagar sus más de 74.500 euros que cuesta.



Para más información sobre el i4 de **BMW** escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.



**DREAME D9 MISTRAL PRO** es un robot aspirador con navegación LiDAR que además friega el suelo. Es tan listo que aumenta la succión cuando pasa sobre la alfombra, recogiendo en un pispás todo lo que se te haya caído. Lleva una mopa y un sistema de control de agua para adaptar la limpieza a la cantidad de porquería acumulada. También puedes gritarle sin temor a que te ataque: Alexa jamás lo permitiría. Y ¿qué le dirías? Pues cosas como: ¡limpia solo esta habitación! ¡No entres en mi despacho! ¡Vuelve a limpiar esta zona! ¡Prepárame la cena! Bueno, esto último, por los 369,99 euros que cuesta aún no lo hace.



El **HUAWEI 3 PRO ELITE**, ya lo ves en la foto, es un peluco de lo más chulo. Aunque formalmente los *millennials* lo llamen *wearable*, tiene un aire clasicón que casi parece *boomer*. En fin, cursivas aparte, este Huawei lleva una carcasa de titanio pulido que probablemente enterrará a las próximas diez generaciones, se llamen estas como se llamen. Su gran pantalla AMOLED de 1,4 pulgadas, que también es táctil, muestra con todo detalle 30 caras preinstaladas, incluyendo algunas animadas para animar las cosas. Además, la batería dura nada menos que 21 días en modo ultralargo. ¿Qué más quieres por 399,00 euros?

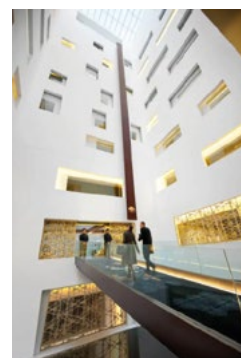


El **PETKIT PURA X** será sin duda el mejor amigo del hombre (o mujer) con gato. Es el último grito venido de los estates en tecnogateras. Eso sí, tu amigo felino no podrá estar más seguro gracias a una multitud de sensores (térmicos, infrarrojos, de peso y antipinchazos), así como a sus sistemas de detección inteligente, alarma remota y de prevención de accidentes. Vamos, un auténtico paraíso para los tecnogatos de ahora y del futuro que también elimina malos olores. Pero sí, tendrás que tirar tú mismo la arena sucia a la basura. Aunque por los 599,00 euros que cuesta podrían amaestrar al perro para que lo haga. ¿O no?





**PUENTE COLGANTE BOUTIQUE HOTEL.** La interiorista Raquel Lázaro ha devuelto su antiguo esplendor a este edificio histórico de Portugalete. Con una ubicación excepcional al borde mismo de la margen izquierda de la ría de Bilbao y frente al icónico Puente Colgante, tendrás unas vistas magnificentes desde las habitaciones y la terraza del hotel, que recuerdan la antigua Habana y su espíritu de ultramar. Como carta de presentación, su fachada en un potente azulón y el contraste de colores como el amarillo, verde, gris, azul... que se combinan para transmitir una sensación vibrante y de calma a la vez. Los textiles y la madera ahondan en esa sensación de mullida paz. Descanso y relax asegurado.



**MANDARIN ORIENTAL, BARCELONA.** Después de meses sin salir de tu madriguera ¿quieres una suite de dos dormitorios en la última planta del [hotel Mandarin Oriental, Barcelona](#), con dos terrazas, sala de estar/comedor para ocho personas y cocina? La Suite Penthouse tiene todo eso en 236 metros cuadrados, cama King y unas esplendorosas vistas al Paseo de Gracia barcelonés, además de un diseño exquisito y servicio privado de mayordomo. La decoración combina grises, blancos y tonos visón para crear una sofisticada gama de colores contemporánea y elegante. Y por si no te apetece cocinar, siempre puedes visitar alguno de sus exclusivos restaurantes como Blanc, Moments o Terrat, con platos de la chef Carme Ruscalleda o del aclamado cocinero peruano Gastón Acurio. Todo es cuestión de gustos.



# LIVING now

THE FUTURE  
IS NOW



MECANISMO  
TRADICIONAL



GESTIÓN DESDE  
SMARTPHONE



CONTROL  
POR VOZ



PROGRAMAS  
PERSONALIZADOS

**bticino**

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





**Saunier Duval**  
Siempre a tu lado

**Soluciones de climatización**

**eficientes y sostenibles**

**Un nivel de ahorro y**

**confort sin precedentes**



### **Sistemas Genia, el motor del cambio**

Aeroterminia multitarea con tecnología partida o compacta con refrigerante natural. Rendimiento excepcional capaz de alcanzar hasta 75°C de impulsión; con las más bajas emisiones de CO<sub>2</sub> y nivel sonoro del mercado.

### **Nuevas calderas inteligentes y conectadas**

Nuevas calderas inteligentes hasta un 35% más eficientes que se conectan al Servicio Técnico Oficial, aprenden de los hábitos de uso y ofrecen sugerencias de ahorro y control del consumo mediante APPs de nueva generación.

Descubre más en [saunierduval.es](http://saunierduval.es)