



**AUNA**  
distribución

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



Nº 2 • DICIEMBRE '19

Calentamiento y ACS   Climatización   Energías renovables

# Soluciones de climatización ecoeficientes



## Todo el confort que necesitan tus clientes

Más de 140 años de experiencia en el sector de la climatización, han convertido a Vaillant en una marca premium reconocida por ofrecer las mejores soluciones en calefacción, agua caliente y refrigeración tanto para obra nueva como rehabilitación.

Atención al profesional 910 77 11 11  
[www.vaillant.es](http://www.vaillant.es)

 **Vaillant**

Confort para mi hogar

Pure Freude  
an Wasser

**GROHE**



**Los pulsadores más pequeños del mercado (130x172 mm)**  
4 modelos con diferentes acabados



**Preparado para conectar agua y electricidad**  
A punto para futuros cambios a inodoros con ducha bidé



**Más y mejor insonorización**  
Evita ruidos molestos gracias a la tecnología GROHE Whisper



**Flow Manager - Preparado para la tecnología Rimless**  
La velocidad de descarga del agua puede modificarse fácilmente para evitar salpicaduras. Compatible con todos los modelos del mercado



**Caudal de descarga ajustable para el ahorro de agua**  
De 3/6 l. hasta 4,5/9 l.

NUEVO GROHE RAPID SLX  
EL MEJOR SISTEMA DE INSTALACIÓN  
**DEL MUNDO**

Más información en [www.grohe.es](http://www.grohe.es)

# Teníais razón: estamos locos

Ahora, pasados ya más de tres años desde aquella primera reunión, tenemos que dar la razón a aquellos que lo tomaron como una 'locura', porque efectivamente fuimos...

- **Imprudentes:** no nos dejamos llevar por aquello que nos dejaba donde estábamos.
- **Insensatos:** no quisimos pecar de inmadurez y **nos atrevimos** a mirar un poquito mas allá.
- **Poco razonables:** no queríamos 'llevar razón', fue la razón la que nos llevó a tener convicción.
- **Irreflexivos:** no, eso no. Fuimos **extremadamente** reflexivos y dedicamos muchas horas a pensarlo.
- **Temerarios:** aquí estuvimos mucho mas finos y hubo un negociador, el más terco de todos, que dijo: "no tengo otra tarea a partir de ahora que trabajar en esto".

Hay una canción que dice: "No estamos locos, sabemos lo que queremos", esto sería una fiel realidad de lo que hicimos, porque sabíamos y **sabemos muy bien** lo que queremos.

Desde el 18 de diciembre de 2018 han pasado muchas cosas hasta lograr la **aceptación** de AUNA, como un hecho más que relevante, en los sectores en los que participamos. Aquellos nubarrones que se predecían al comienzo, se despejaron a primeros de 2019. Pero había poco tiempo para mirar al cielo y **mucho trabajo** por delante.

Lo primero, **reuniones del Consejo**. ¡Muchas reuniones y mucha responsabilidad! La primera no obtuvo el resultado, tal vez idílico, que algunos habíamos previsto. Con el tiempo y visto diez meses después, fue lo mejor que pudo pasarnos, porque todas las partes fueron honestas y se pusieron las cartas sobre la mesa desde el inicio. Esto fue lo que hizo posible que hoy estemos aquí: trabajo, generosidad y una dosis enorme de sentido común, y todos a una o, como nos gusta decir, **"todos AUNA"**.

Más tarde, las primeras **asambleas sectoriales** y juntas generales con todos los socios. ¡Pareció que llevábamos lustros juntos! Había **buena sintonía**, tanta, que hasta decidimos marcharnos a Tenerife en junio de convivencia con algunos de nuestros proveedores.

Después y siguiendo la tradición de Electroclub, hicimos coincidir la primera entrega de los **Premios AUNA** con la presentación del grupo después de la fusión. Más de **600 personas**, entre proveedores y asociados, fuimos testigos y disfrutamos de una velada llena de emoción, pasión y muchas caras de satisfacción por haber llegado hasta ese momento. **Excelente trabajo** de nuestro personal. ¡Todo un **éxito** de organización y resultados!

Y por fin, en septiembre, la incorporación de prácticamente todo el grupo al accionariado del **Centro Logístico Compartido Electro Marcilla**. Un centro que crece y que ya representa un porcentaje importante de nuestras compras directas. Con más de una treintena de trabajadores, nos ofrece un servicio cuyo principal objetivo es el **suministro en solo 24 horas**, en cualquier punto de la península.

Como presidente del Consejo de Administración de AUNA, **agradezco** a proveedores, clientes, trabajadores, prensa, socios y amigos, toda la **ayuda** recibida para que todo lo que parecía una imprudencia, irreflexiva y temeraria, se haya convertido finalmente en una fantástica y fructífera 'locura', entendiendo esta paradójica palabra como algo que nadie se atrevió a hacer, algo **innovador** y **atrevido**, pero que ha hecho posible que hoy seamos un gran grupo con **fuertes cimientos**, pero diferente al resto y con un carácter propio que **nos hace únicos**... además de un poco "locos".

Felices fiestas y **próspero** y plagado de **alegrías, 2020**.

**Andrés Mateo Morales**  
Presidente de AUNA Distribución

*"Locura: acción imprudente, insensata o poco razonable que se realiza de forma irreflexiva o temeraria".*

**Y por fin, en septiembre llegó la incorporación de prácticamente todo el grupo al accionariado del Centro Logístico Compartido Electro Marcilla**



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

**Director:** Rafael Gallego

**Diseño y maquetación:** Santiago Rodríguez

**Publicidad:** AUNA Distribución

**Imprime:** Gráficas Bassó, S.L.

**Depósito Legal:** B-40.515-2011

**ISSN:** 1887-9659

Edita:



Distribución gratuita.

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

**REVISTA AUNA  
NÚMERO 2  
DICIEMBRE 2019**

**AUNA**  
distribución

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

Nº 2 · DICIEMBRE 19

Calefacción y ACS · Climatización · Energías renovables

**Soluciones de climatización ecoeficientes**

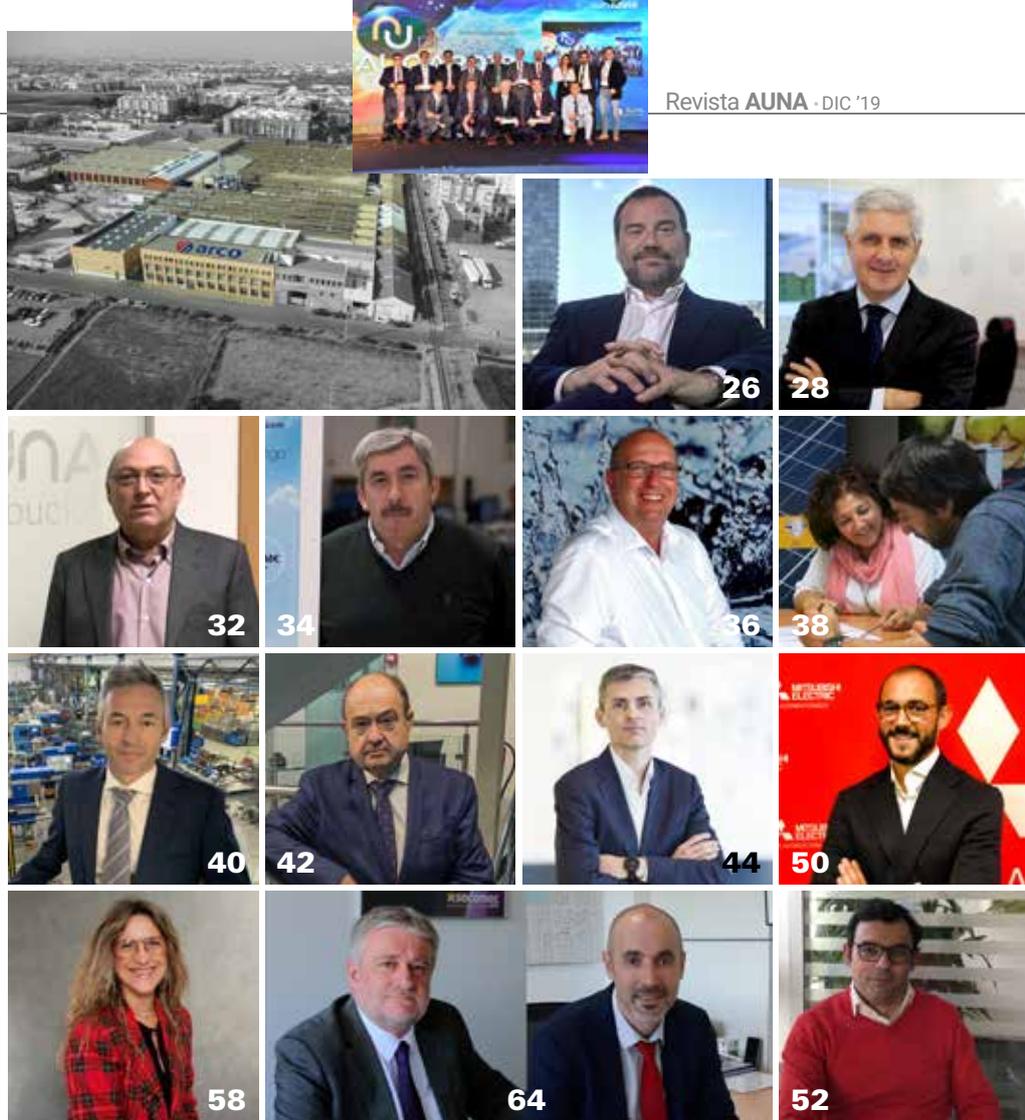
Todo el confort que necesitan tus clientes

Atención al profesional 910 77 11 11  
www.vaillant.es

**Vaillant**  
Confort para mi hogar

**ÍNDICE DE ANUNCIANTES**

ABB – Niessen	11
Artesolar	41
AUNA Distribución	9, 129
BCN Bombas	125
Beneito Faure	17
Coal	149
Conex-Bänninger	131
Cosmic	125
Espa	45
FIG	72
Gave	75
GE Power	85
General Cable	23
Grandform	77
Grohe	Interior de portada
Hager	83
Huppe	105
IDSAGas	25
Junkers	Interior de contraportada
Leds C4	147
Ledvance	133
Normagrup	73
Phoenix	63
Resideo	27
Ros Chimneys	135
Saunier Duval	Contraportada
Schneider	15
Schutz	145
SFA Sanitrit	25
Signify	57
Socomec	55, 111
Tecna	61, 79
Ufo	17
Unisan	117
Vaillant	Portada
Watts	69



**UNIVERSO AUNA**

- 03 - Editorial: **Tenáis razón: estamos locos.**
- 06 - Universo AUNA: Noticias de **nuestra Central** y de nuestros asociados: **Aelvasa, Gabyl, Grupo Jarama, Grupo Rias, Mafonsa, Navasola, Rodríguez Valero, Sanehogar, Sumitay...**
- 12 - **Premios AUNA 2019:** Todos los galardonados y algunos detalles de la gala que quizá ignorabas...

**CABEL BY...**

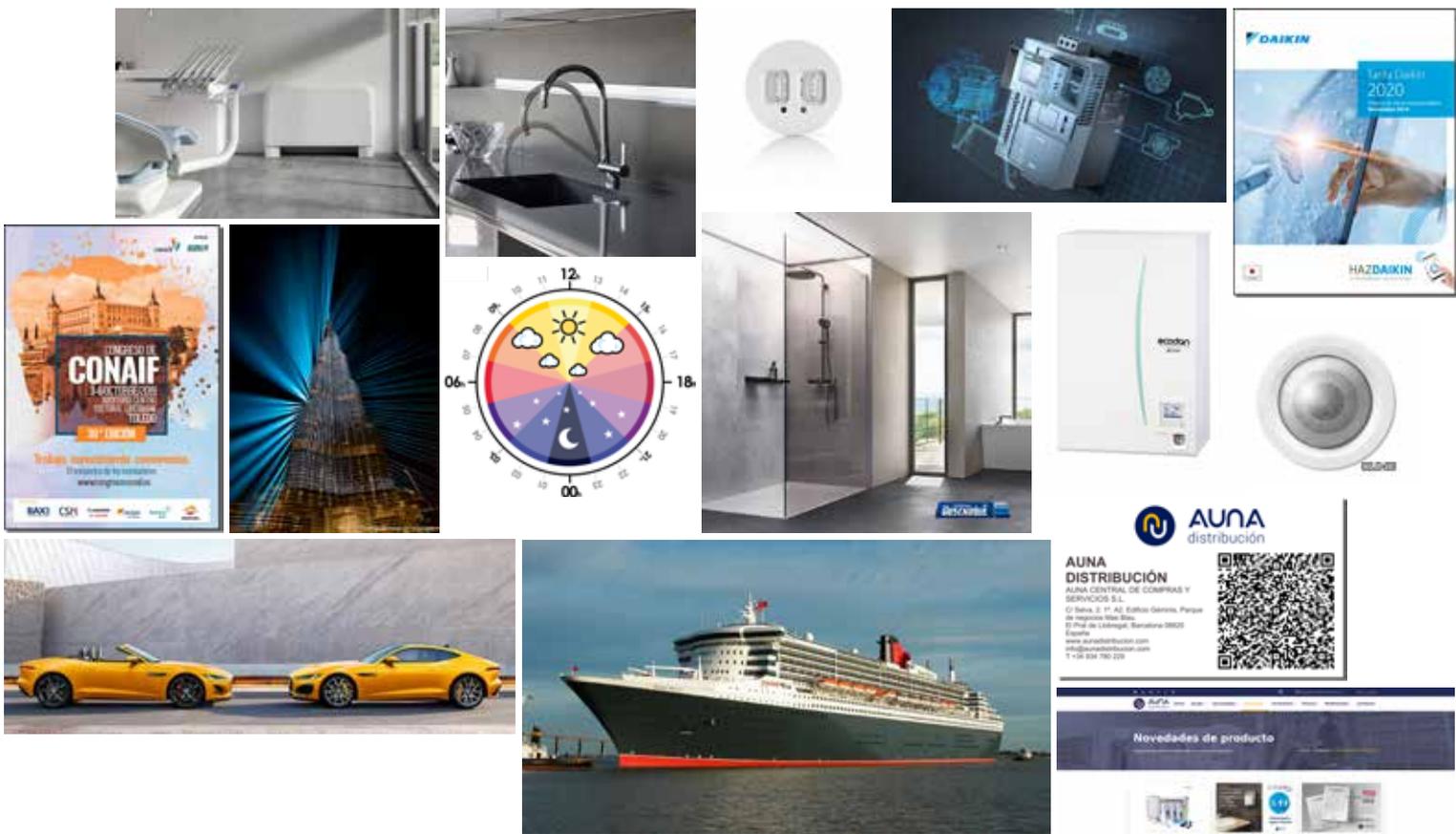
- 20 - **Válvulas ARCO.**

**EL PUNTO DE VISTA DE...**

- 26 - **David Mayolas.** Director General de Geberit Iberia.

**REUNIDOS CON...**

- 28 - **Paco Álvarez.** Jefe de Canal Distribución de ABB - Asea Brown Boveri.
- 32 - **Vicente Vilar.** Director del área de Proveedores y TIC de AUNA Distribución.
- 34 - **Ángel Peña.** Presidente de Centro Logístico Compartido Electro Marcilla (CLC).
- 36 - **Ulrich Korten.** Director Comercial de Duscholux Ibérica.
- 38 - **Aleix Manonellas** y **Rosa María Castro.** Socios de Enernou.
- 40 - **Marc Amills.** Area Manager Filtube.
- 42 - **José Luis González.** Gerente de Gaestopas.
- 44 - **Sergi Ortega.** Director General de Grohe España.
- 50 - **Óscar Valladares.** Director de Exportación y Canal Distribución en Mitsubishi Electric Division LES.
- 58 - **Gloria Padial.** Directora Comercial en SFA (Société Française D'Assainissement).
- 64 - **Sergi Busquets** y **Eduardo Santa Olaya.** Director General y Manager del Canal de Distribución de Socomec Ibérica.
- 52 - **Joaquín Sánchez.** Director de ventas Vaillant Group.



### ARTÍCULOS TÉCNICOS

- 116 - **BCN Bombas:** ¡Nunca has visto un grupo de presión así!
- 68 - **Clever:** Nuevo grifo de cocina abatible Clever FS19.
- 70 - **Conex-Bänninger:** Nuevos accesorios >B< MaxiPro para aire acondicionado y refrigeración.
- 72 - **FIG:** Sustitución sin obras de calderas estancas por calderas de condensación.
- 74 - **Geberit** se alía con la tecnología para hacer realidad el concepto de baño inteligente.
- 76 - **Grandform**, sinónimo de bienestar en el baño.
- 78 - **Grundfos** Alpha3, la bomba circuladora que conecta contigo.
- 80 - **Hager** lanza nuevas soluciones en mecanismos eléctricos.
- 82 - **Haier:** Respira el aire más puro con Haier Jade.
- 84 - **Huppe** lanza su nueva gama de productos Select+
- 86 - **Mitsubishi Electric:** Agua caliente sanitaria gratuita.
- 88 - **Normagroup:** Alumbrado de emergencia autotest.
- 90 - **Openetics:** La Revolución digital para proyectos de voz y datos.
- 92 - **Prysmian:** Nuevos horizontes para el autoconsumo fotovoltaico.
- 94 - **Resideo:** Máximo confort con el mayor ahorro energético.
- 96 - **Sauermann:** La medición de "Compuestos Orgánicos Volátiles".
- 98 - **SFA** amplía sus soluciones de evacuación sanitaria para instalaciones soterradas.
- 100 - **Siemens:** Máxima flexibilidad en los arranques suaves de motor.
- 102 - **Signify:** Eficiencia, productividad y bienestar en la palma de tu mano.
- 106 - **Simon:** Detrás de Simon 100: los kits.
- 108 - **Socomec:** Precisión de la cadena de medida.
- 112 - **Tecna Grupo Arbonia** presenta su gama Sabiana Carisma de *fancoils*.
- 114 - **Temper:** La siguiente frontera en la eficiencia energética y la conectividad.
- 118 - **Toscano:** Vigivolt Combi-Pro, protector de sobretensiones.
- 120 - **Uponor** lanza Smatrix Pulse.

### MUNDO SECTORIAL

- 138 - **Noticias de empresa.**  
La actualidad empresarial de firmas como Junkers, Resideo, Samsung o Schneider Electric.
- 122 - **Nuevos productos.**  
Las últimas novedades de: Duscholux, Niessen, Orbis, STH, Mediclinics, Schneider Electric, Siemens, Potermic, Tekox, Temper-Koban, Threeline...
- 148 - **Formación.**  
Cursos y noticias relacionadas, también de nuestra **AUNA Academy**.
- 142 - **Casos de éxito.**  
Prilux (Efectos de la luz en el colegio). ABB (Suministro de energía al Burj Khalifa).
- 150 - **Apuntes de economía.**  
La Fundación Renovables propone un 'Contrato Social de la Energía'. El 64% de las reformas del baño incluyen el cambio del inodoro.

### RINCÓN DEL OCIO

- 152 - **Motor.** Jaguar F-Type 2020.
- 153 - **Gadgets.** Instax Square SQ20 de Fujifilm.
- 154 - **Escapadas.** Cruceros para huir de la rutina.



**¿Aburrido de las típicas felicitaciones navideñas?** Con este titular, nuestra empresa lanzó el pasado mes de noviembre un concurso de dibujo infantil para crear la felicitación navideña de **AUNA Distribución**. Se han recibido un total de 65 de maravillosos trabajos, llenos de color, imaginación e inocencia. Publicados en nuestros perfiles en redes sociales (Twitter, Facebook e Instagram), recibieron los votos, *likes*, de cerca de más de 4.000 seguidores y amigos. Y, finalmente, de entre los diez dibujos con más apoyos, nuestro jurado ha seleccionado los tres ganadores que puedes ver junto a este texto. Los dos finalistas han sido Lucas Madrid (4 años) y Daniel Fernández (6 años), mientras que Isabel Moreno (5 años) se alzó con el primer premio con el impactante dibujo que se puede ver junto a estas líneas. Todos han sido obsequiados con Tarjetas Regalo de El Corte Inglés por valor de 50 y 100 euros, respectivamente.

**¡Muchas gracias por participar!**

## Aelvasa patrocina un club infantil de ciclismo

Igor Antón, ciclista profesional vizcaíno, escador nato y con varias victorias en su haber en La Vuelta y el Giro, presentó el pasado mes de noviembre su escuela de ciclismo 'Galdakao Gela', con la que nuestro asociado **Aelvasa** colabora activamente. La foto corresponde a la puesta de largo y presentación del equipo a los medios de comunicación en el Ayuntamiento de Galdakao, Vizcaya, en la que también participó Josu Gómez, director comercial de Aelvasa.

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



## El Wirquin Tour se acerca a los socios de AUNA Distribución

Un año más, en su recorrido por nuestro país durante los meses de octubre y noviembre, el Wirquin Tour se acercó a visitar a algunos de nuestros asociados: **CEI, Fontgas, Mafonsa, Magserveis, Nou Sumape, Sanehogar, Sanitaris Maresme, Sumitay** y **Calygas**.

Fueron un total de 19 días de animaciones en las que se multiplicaron las formaciones, encuentros entre profesionales y presentaciones de productos innovadores. Como protagonista del evento, el nuevo sifón Wirquin Neo, finalista de los **Premios AUNA 2019** en la categoría de "Producto más innovador", que es ya una de las referencias de esta área de productos. Desde Wirquin agradecen la participación y colaboración de los asociados de AUNA Distribución.

[www.wirquingroup.com](http://www.wirquingroup.com)



## ¿Conoces nuestro nuevo sitio web?

Verás que tiene un diseño muy actual e intuitivo. Pero lo mejor de **aunadistribucion.com** es que contiene la información más actualizada, completa y de utilidad especialmente si eres instalador, fontanero, industrial mantenedor, fabricante, centro de formación profesional...

**AUNA Academy** es uno de los grandes atractivos de **aunadistribucion.com**. Podrás encontrar cursos y fuentes de información técnica especialmente recopilados para ti y siempre actualizados, porque estar al día es esencial para todos los profesionales, no solo para los que empiezan.

**CABEL**, la marca de calidad especializada en fontanería, calefacción, cocina y baño, exclusiva de AUNA Distribución, también tiene su espacio propio. Con un simple 'clic' podrás acceder a toda la información, tarifas y catálogos de nuestra marca de referencia, accediendo a una alternativa de calidad con un precio altamente competitivo.

Nuestro nuevo **blog**, **boletines newsletter**, los **datos de contacto** los de los más de 450 puntos de venta de nuestros asociados, **geolocalización** para encontrar rápidamente



el más cercano y a las marcas con las que trabajamos... en definitiva, entra ya en nuestra web y tendrás ¡todo lo que necesitas en un mismo sitio!

[www.aunadistribucion.com](http://www.aunadistribucion.com)

Tras las preceptivas publicaciones, el pasado día 4 de diciembre se ha otorgado escritura pública al acuerdo de fusión entre Electroclub, S.L. y Almacenistas Agrupados, S.L. (acordado por ambas empresas el pasado 26 de septiembre). Queda así registrada fehacientemente la sociedad 'Aúna Central de Compras y Servicios, S.L.' que operará bajo la marca 'Aúna Distribución' en los sectores de la distribución de material eléctrico, climatización y fontanería. Puedes escanear el código QR de la imagen para guardar todos los datos actualizados en los contactos de tu móvil.



**AUNA DISTRIBUCIÓN**

AUNA CENTRAL DE COMPRAS Y SERVICIOS S.L.

C/ Selva, 2. 1º. A2. Edificio Géminis, Parque de negocios Mas Blau. El Prat de Llobregat, Barcelona 08820 España

[www.aunadistribucion.com](http://www.aunadistribucion.com)  
[info@aunadistribucion.com](mailto:info@aunadistribucion.com)  
 T +34 934 780 229



## Técnicos de nuestros asociados visitan Toscano

El especialista en diseño y fabricación de equipos de control y protección para los sectores eléctrico, agua y medioambiente, Toscano, recibió el pasado mes de noviembre a los equipos técnicos de varios de nuestros asociados: **Comatel, Diego Díaz López, Dielca, Gómez Ma-**



**queda, Saneamientos Cruz, Secorsa, Sesaelec, Suministros Eléctricos Jarama, Suministros Eléctricos Morales y Tubesan.** Durante los dos días que duró la visita, los expertos analizaron parte del porfolio de productos de Toscano, como los novedosos Combi-Pro y Eco-VE para el entorno del vehículo eléctrico; los cuadros de protección para instalaciones solares de autoconsumo Eco-DC; los nuevos equipos bajo las especificaciones de Endesa NRZ 103-2; la programación y puesta en marcha de un bombeo solar con variador TDS600; las series Vigilec y TControl, etc. Las jornadas finalizaron con un interesante recorrido por la fábrica y oficinas de la empresa en la localidad sevillana de Alcalá de Guadaíra.

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

## ¿Quieres ir a Marruecos?

La sede central en Alcázar de San Juan fue el marco elegido el pasado mes de septiembre por **Sanehogar** para celebrar su Convención Anual, además de para verificar la marcha de su plan estratégico 'Desafío 2019/20'. Premiado con un viaje de lujo al Marruecos más extremo durante el próximo mes de marzo de 2020, es al mismo tiempo un desafío y un proyecto extremadamente ilusionador. Tiene por objetivo conseguir un millón de 'Sanepoints' —antes del 31 de diciembre de 2019— comprando productos de los patrocinadores oficiales, *sponsors* y marcas colaboradoras del programa, entre las que se encuentra nuestra enseña de calidad **CABEL**. La Convención Anual fue todo un éxito y registró una afluencia masiva de clientes y *partners* de nuestro asociado, que pudieron ver y tocar



todas las novedades del Desafío. Próximo ya a culminarse este reto, que ha marcado la estrategia comercial de **Sanehogar** durante este 2019, nuestro asociado espera y desea que un elevado número de clientes consiga vivir la apasionante experiencia de un Marruecos diferente. ¡Ánimo, ya queda poco!

[sanehogardesafio.com](http://sanehogardesafio.com)



**Los asociados de AUNA Distribución: Cadielsa, Gabyl, Jab y Soelca**, pertenecientes al Grupo DAM (Distribución Activa Multisectorial), asistieron a las jornadas DAM-ABB los días 17 y 18 del pasado mes de septiembre. Reuniones técnicas, seguimiento de cifras, información sobre proveedores y diversos temas comunes, conformaron una apretada agenda de intercambio profesional. El lugar elegido fueron las instalaciones en Plasencia de la empresa Electromercantil.

[new.abb.com](http://new.abb.com)

## Feria Mafonsa de equipamiento sanitario



El socio de AUNA Distribución, **Mafonsa**, ha organizado los pasados días 2 y 3 de octubre en la Ciudad Deportiva de Blanes, Girona, la "Feria de instaladores, ingenieros y arquitectos", a la que han acudido los principales distribuidores nacionales de equipamiento sanitario con una treintena de stands. Este evento ha puesto a disposición de los clientes de Mafonsa un gran escaparate donde encontrar una amplia gama de productos, creando la oportunidad perfecta para que los puedan tocar, apreciar sus acabados y consultar sobre sus prestaciones a los expertos representantes de cada marca.

[www.mafonsa.cat](http://www.mafonsa.cat)

**Adolfo Sánchez, responsable climatización y marketing** de nuestro asociado, **Suministros Eléctricos Jarama**, ha recorrido en bicicleta 392 kilómetros entre las sedes de **GabyI** y su empresa en Madrid para recaudar fondos en favor de Sergio, un niño cordobés con necesidades especiales. El fruto del esfuerzo de Adolfo ha sido una sala de estimulación multisensorial, que Sergio 'estrenó' el pasado día 12 de noviembre. Asimismo, la empresa Haier donó a su familia un equipo de aire acondicionado. El resto de dinero recaudado por Adolfo, 5.000 euros, fue donado a Borrando Diferencias, una asociación que agrupa a medio centenar de familias con niños con necesidades especiales y que no recibe ninguna ayuda estatal.



**Rodríguez Valero Fco., socio de AUNA** en la localidad murciana de Caravaca de la Cruz, es el promotor y organizador de la primera edición del "Congreso del canal profesional de instalaciones de fontanería y climatización de la Región de Murcia". A la jornada, celebrada el pasado día 23 de noviembre, acudieron un centenar de empresas instaladoras y autónomos. La agenda del congreso contó con varias formaciones impartidas por escuelas de negocios de primer nivel, así como una mesa redonda sobre el futuro del sector en la nueva era digital y las nuevas reglamentaciones que afectan al gremio. Finalmente, se realizó un sorteo para recaudar fondos para la Fundación Niños Contra el Cáncer, con la que **Rodríguez Valero** colabora este año dentro de su política de Responsabilidad Social Corporativa.

## El súper regalo AUNA de estas Navidades

> Recógelo en tu punto de venta AUNA a partir de diciembre

Uno de los Packs Instalador AUNA 2020 está premiado con este ciclomotor eléctrico SWATT 1500 PB.



# PACK INSTALADOR AUNA



- Agenda súper ligera y resistente
- + Fantástica libreta con cuadrícula para tus proyectos
- + Boli ultra-duradero
- + Posibilidad de llevarte una moto eléctrica



**¡NO TE QUEDES SIN TU PACK!**

Esta moto ECO podría ser tuya. ¡Mira bien dentro de tu pack!



## Sumitay inaugura tienda en Vall D'Uxó

El socio de AUNA Distribución, **Suministros Taymon Castellón (Sumitay)**, inauguró el pasado día 27 de septiembre su primera tienda en la localidad castellonense de Vall d'Uxó, en un acto que reunió a más de 400 profesionales, clientes y autoridades locales.

El nuevo establecimiento, ubicado en la calle Illa de Menorca del polígono La Travesa, reúne en un solo espacio las últimas tendencias en equipamiento para el baño, cocinas, electrodomésticos y recubrimientos cerámicos. Cuenta con 600 m<sup>2</sup> de exposición y 200 más para la atención especializada en el cliente profesional, que podrá obtener el mejor asesoramiento en el extenso catálogo de **Sumitay**.

[sumitay.com](http://sumitay.com)



**Grupo Rias, socio de AUNA Distribución**, ha celebrado su 25 aniversario con sus empleados y *partners* en una fiesta por todo lo alto. A sus clientes, los pasados meses de octubre y noviembre los ha premiado con 'RascaRias', que escondían obsequios sorpresa entregados en el acto por compras en mostrador superiores a los 200 euros. Para adquisiciones acumuladas durante ambos meses por valor superior a los 4.000 euros, el su-

ministrador madrileño de material eléctrico e iluminación ha entregado papeletas para un sorteo que, en el momento de cerrar esta edición de Revista AUNA, estaba aún pendiente de celebración. Asimismo, el Grupo Rias quiere agradecer a su *partner* Simon, el regalo conmemorativo otorgado con motivo de su 25 aniversario.

[www.gruporias.com](http://www.gruporias.com)



## Navasola apuesta por la energía de primera

Organizado por nuestro asociado oscense Navasola, ha tenido lugar el evento formativo y de *networking* "Energía de primera". Los más de 160 asistentes, tanto particulares como profesionales y docentes con sus alumnos, además de probar un coche eléctrico, pudieron descubrir las nuevas tendencias de autoconsumo, ahorro energético y protección del medioambiente en una serie de talleres. Estos corrieron a cargo de expertos de Beg, Honeywell, Roblan, Saunier Duval, Siber o Simon.

Lorenzo Otín, director comercial de **Navasola** agradeció a la Sociedad Deportiva Huesca por facilitar el desarrollo de esta iniciativa en sus instalaciones del Estadio 'El Alcoraz' de la ciudad de Huesca.

[www.navasola.com](http://www.navasola.com)

# ZENIT

## Actualiza la modularidad



La serie modular Zenit de Niessen ahora es más.

Más acabados, más prestaciones y más flexibilidad en sus combinaciones, hacen de Zenit la serie más completa del mercado. Con la incorporación de los nuevos acabados: Cava, Cristal Perla, Cristal Café y Cristal Champán actualiza aún más la propuesta, ofreciendo soluciones para todo tipo de estilos y espacios.

Descubre la tranquilidad de tenerlo todo.

# AUNA Distribución se presenta formalmente en sociedad

El pasado día 26 de septiembre, más de medio millar de directivos de las principales empresas fabricantes, proveedores y distribuidores de material eléctrico, climatización, calefacción y fontanería, se reunieron en Madrid en una espléndida gala en la que se realizó la presentación formal en sociedad de AUNA Distribución, así como la entrega de los Premios AUNA que nuestra empresa otorgará cada año a los mejores productos de cada sector.

Foto de familia con todos los ganadores de los Premios AUNA 2019.



**Andrés Mateo: “AUNA Distribución será una iniciativa inspiradora para el sector, que sin duda reaccionará con un impulso dinamizador que beneficiará a todos”**



Jacinto Ragués y Andrés Mateo, vicepresidente y presidente de AUNA Distribución.



**E**legancia, tradición e innovación fueron los eclécticos ingredientes de una noche en la que se presentó formalmente en sociedad, tras culminar exitosamente el proceso de fusión de Almagrup y Electroclub, el mayor distribuidor de España de material eléctrico, climatización, calefacción y fontanería: AUNA Distribución. La gala reunió a más de 600 invitados, en su mayoría altos directivos provenientes de las más importantes compañías fabricantes de todos los sectores objetivos de nuestra empresa. En una colorida presentación amenizada con danza clásica, efectos audiovisuales y magia —de la mano del incomparable Jorge Luengo—, los participantes tuvieron ocasión de conocer de primera mano las claves de la gestación de la empresa, las líneas que definen sus dimensiones y peso en el mercado, así como los principales retos que su equipo directivo tiene intención de acometer en el futuro inmediato. Andrés Mateo y Jacinto Ragués, presidente y vicepresidente de AUNA Distribución, fueron los encargados de relatar los hitos más destacados de sus antiguas corporaciones (Electroclub y Almagrup, respectivamente), así como de hacer un boceto de las principales dimensiones del nuevo gigante a partir de las cifras de 2018: 1.370 millones de ventas agregadas, 93 empresas asociadas y más de 450 puntos de venta repartidos por toda la geografía española, así como en Portugal y Andorra.

Las espectaculares dimensiones de AUNA Distribución, que habría alcanzado nada menos que el 17,21% de cuota en un mercado de casi 8.000 millones de euros en 2018, “proporcio-

**Jacinto Ragués: “Las espectaculares dimensiones de AUNA Distribución proporcionarán a nuestros proveedores nuevas oportunidades de negocio”**



Ángel Peña,  
presidente del  
Centro Logístico  
Compartido  
Electro Marcilla  
(CLC).

## Afrontar nuevos retos y aprovechar las oportunidades de negocio está en el punto de mira de AUNA Distribución

narán a nuestros proveedores, nuevas oportunidades de negocio, porque una organización como la nuestra es siempre más atractiva al poder generar y dar más y mejores servicios” afirmó Jacinto Ragués.

Por su parte, Andrés Mateo subrayó su convencimiento de que “AUNA Distribución será una iniciativa inspiradora para el sector, que sin duda reaccionará con un impulso dinamizador que beneficiará a todos”.

Josep Domingo, director general de AUNA Distribución, desgranó seguidamente los grandes retos que deberá afrontar su organización, como el cambio climático, la digitalización de los canales de distribución y de los procesos internos de las empresas, etc. “Hace tiempo

que vemos nuevas oportunidades de negocio —señaló Domingo—, como las derivadas de la tendencia hacia la eficiencia energética en el área de materiales y equipamiento, o de las necesidades de la rehabilitación y la reforma en el mundo de la edificación.

Mientras que en el escenario del vehículo eléctrico —continuó— la recarga vinculada, que

es la que se hace en el hogar o en el punto de trabajo, tendrá también una gran demanda. Ahora, como AUNA Distribución, estamos en condiciones de atenderlas” —concluyó—.

Afrontar nuevos retos y aprovechar las oportunidades de negocio están también en el punto de mira de otros dos directivos

que subieron al estrado a explicar su visión de la empresa y el sector.

Vicente Vilar, director del área de proveedores y TIC de AUNA Distribución, aseguró la continuidad de la filosofía de trabajo con los fabricantes que llevó al éxito de Almagruppo y



Vídeo resumen de la gala de los Premios AUNA 2019.



### ¡Todos los ganadores tienen su regalo!

Los ganadores de sendos patinetes eléctricos Xiaomi M365 plegables en el sorteo realizado entre los participantes en las votaciones de los Premios AUNA 2019 han sido **Eduardo Gerwig López** (entregado por el asociado Termoburgos) y **Xavier Formenti Serra** (entregado por Cadielsa Valladolid); mientras que el smartphone Samsung S10+ fue para **Sergio Madera Rodríguez**, (entregado por CEI Sant Celoni de Barcelona).

Por otro lado, la foto ganadora del concurso fotográfico #TodosAuna, cuyo premio era un fabuloso crucero para dos personas, ha sido la que puedes ver junto a estas líneas. Muchas felicidades a su autora, **Marta Yurba Núñez**, y muchas gracias también a quienes habéis participado.

# Wiser

la respuesta más innovadora para el hogar conectado.

Prepárate para ofrecer conectividad y confort de forma escalable sin invertir ni tiempo ni esfuerzos adicionales.

Diferénciate con **WISER™**.

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

**WiFer**  
Connected Technology for Homes



Life Is On

**Schneider**  
Electric



Vicente Vilar, director del área de proveedores y TIC, y Josep Domingo, director general de AUNA Distribución.

**Josep Domingo:  
“Hace tiempo que  
vemos nuevas  
oportunidades  
de negocio como  
las derivadas  
de la eficiencia  
energética, la  
rehabilitación  
de edificios o el  
vehículo eléctrico”**

Electroclub, “que supo convertir a los proveedores en ‘socios de hecho’ de ambas empresas”. Finalmente, Ángel Peña —presidente del Centro Logístico Compartido Electro Marcilla (CLC)— saludó en primer lugar a los nuevos socios provenientes de Almagruppo, recién incorporados a su accionariado.

Además de subrayar los beneficios tangibles que esta infraestructura logística de primera línea proporcionará a todos sus miembros, Peña anticipó que el servicio del CLC cubrirá próximamente a las islas Canarias.

[www.aunadistribucion.com](http://www.aunadistribucion.com)





# BENEITO FAURE®

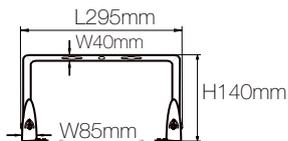
passion for led light



## UFO LENS

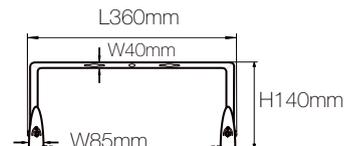
Campana industrial extrusionada en aluminio, IK10 y un IP65. El frontal es de policarbonato que con un simple giro cambia el ángulo de apertura de 60° a 90° o 120°. Está disponible de 100W a 240W en 4000k y 5000k y un rendimiento lumínico de 160Lm/W reales.

LIRA 100W - 150W - 200W  
CODE 4566

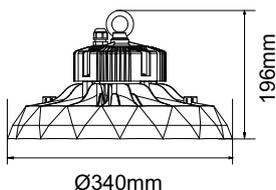


A través de la lira puede ser colocado a pared o techo.

LIRA 240W  
CODE 4567

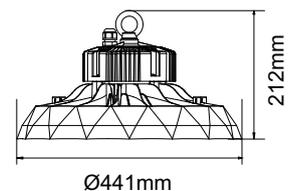


100W - 150W - 200W



Incluye una argolla y cable de 2m para ser colocado en suspensión.

240W



## Premios AUNA 2019

El broche final de la velada fue la entrega de los Premios AUNA 2019, unos galardones que continúan la tradición de los prestigiosos Premios Electroclub. Además, de las cuatro categorías habituales (producto, innovación, diseño y sostenibilidad), por primera vez se han premiado materiales y equipamiento de todos los sectores eléctrico, de climatización, calefacción y fontanería.

Los ganadores de los Premios AUNA, al igual que en el caso de los de Electroclub, los seleccionan los instaladores, clientes y profesionales de todos los sectores que votando libremente. Este año, batido el récord de los 75.000 participantes, hemos querido pregun-

tar también a responsables de las empresas proveedoras qué diferencia a su producto de otros de la competencia y por qué creen que han 'seducido' a una mayoría de votantes hasta alzarse con el premio de su categoría. Estas han sido sus respuestas.

### Mejores productos del año



#### React2 de ABB



"React2 ofrece una solución 'todo en uno' (inversor fotovoltaico + almacenamiento), lo que minimiza pérdidas, mejora la eficiencia y ahorra tiempo y costes de instalación", señala Jesús Sombrero — responsable solar de ventas para el canal de distribución de ABB—. "Con un solo dispositivo frente a varios componentes repartidos por la instalación —continúa—, minimizamos el riesgo de fallos y con menos protecciones externas. Además — afirma Sombrero— dado que el React2 es un equipo modular, el cliente puede añadir los módulos de baterías más tarde".

#### Lydos Hybrid de Ariston



Para Pablo Soler, Product Manager de España y Portugal en Ariston, Lydos Hybrid "es el primer termo híbrido del mercado y de clase energética A, por lo que ofrece un alto rendimiento energético y un bajo nivel de consumo y de emisiones nocivas. Esto lo consigue —subraya— aprovechando lo mejor de la aerotermia y de la resistencia eléctrica, ahorrando hasta el 50% de energía en comparación con un termo eléctrico estándar de clase B. El software i-Memory —concluye—, ajusta continua y automáticamente la temperatura aprendiendo los hábitos de consumo de los usuarios.



**Productos más innovadores**

**Grotherm Smart Control de Grohe**



En opinión de Ignasi Puertas, director comercial de Grohe España, “los termostatos Grotherm Smart-control no tienen rival en el mercado y destacan principalmente por su función Push & Turn”. Incorporan botones con iconos intuitivos para manejar la ducha fácilmente, ajustando el caudal teniendo en cuenta la sostenibilidad y el ahorro. “Son aptos para infinidad de instalaciones —subraya Puertas— y permiten accionar una, dos y hasta tres salidas de agua a la vez”. Disponibles en redondo, cuadrado y varios acabados en cromado y cristal blanco, son ideales para la renovación y diseño de un nuevo baño.



**DALI Link de B.E.G**



“DALI Link es una novedosa y potente solución para el control de escenas de iluminación en instalaciones equipadas con luminarias DALI” afirma Luis Claver —director comercial de B.E.G Hispania. “Estamos seguros —subraya— que los votantes de los Premios AUNA 2019 han apreciado por encima de todo la facilidad de su puesta en marcha vía smartphone + app B.E.G. que permite que asignar grupos, configurar, llamar y editar escenas sea un juego de niños. Entre sus ventajas, su atractivo precio, lo que la hace idónea para todos los presupuestos”.



**Productos con mejores diseños**

**Phyn Plus de Uponor**



Sergio Toribio, director comercial de Uponor Iberia, señala que “hablar de Phyn Plus es hablar de la más avanzada tecnología y supone un gran salto diferencial frente a otros dispositivos con funciones similares. De hecho —afirma—, es el único asistente inteligente de agua en el mercado dotado de la habilidad de detectar incluso las fugas de agua más pequeñas o aún invisibles. Es un dispositivo inteligente —concluye—, que analiza y autoaprende el patrón individual de consumo de agua del hogar como si fuera una huella digital, permitiendo subirlo a la nube para hacer análisis y comparativas”.



**Base Schuko con doble cargador USB de BJC**



“Su principal ventaja y diferencia es que ofrece tres funciones en un solo dispositivo: dos cargadores USB y una base Schuko donde antes solo existía una base de enchufe” afirma Sergio Castello, director comercial de BJC. “Por esta razón —comenta— ofrecer esta nueva función en todas la series y acabados de BJC y Delta Siemens, y la posibilidad de sustituir las bases instaladas por bases con cargadores USB de manera integrada, rápida y sencilla, supone una importante mejora en todas las instalaciones existentes, que ha sido muy bien valorada por los votantes de los Premios AUNA 20”.



**Productos más sostenibles**

**LED Esalite de Gewiss**



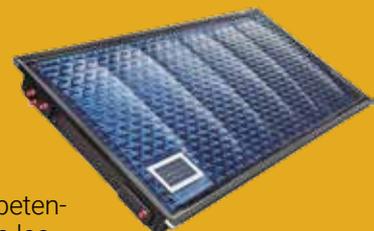
Para Jesús Rodrigo —responsable de marketing y comunicación de Gewiss Ibérica— “lo importante de Esalite es que todos sus componentes están pensados para funcionar en condiciones óptimas: su gran disipador de calor alarga la vida del LED reduciendo el impacto al final de su vida útil; sus lentes permiten dirigir mejor la luz para aprovechar cada vatio consumido; y por último, pero no menos importante, es regulable DALI de serie para ajustarse a las condiciones circundantes de luz natural y de esta manera gastar únicamente la energía eléctrica realmente necesaria”.



**OKSOL de Orkli**



Noemí Borge afirma que, “además de ser un elemento diferencial respecto de la competencia, el factor más atractivo para los votantes del premio es que OKSOL es 100% renovable, ya que produce cero emisiones de CO<sub>2</sub>, contribuyendo de este modo a la reducción del consumo de energía primaria y emisión de gases de invernadero”. La directora de marketing de Orkli destaca además que “OKSOL es un sistema solar integral y autónomo, ya que incorpora todo lo necesario para su funcionamiento y no necesita conexión eléctrica para funcionar gracias a la potencia obtenida del panel fotovoltaico que lleva”.





# Válvulas ARCO fabrica calidad bajo la marca CABEL



ARCO es el único fabricante en nuestro país de sistemas de regulación y control de agua, gas y calefacción. Esta empresa familiar, fundada en 1973 por José María Ferrer, es líder del sector en el mercado nacional, forma parte del top 10 del ranking internacional y goza de un reconocido liderazgo por su gran capacidad innovadora. Fabrica para la marca de calidad CABEL válvulas de escuadra y de esfera, así como grifos curvos.

**V**álvulas ARCO invierte anualmente alrededor de medio millón de euros en innovación y desarrollo, que han llevado a la compañía a desarrollar 40 patentes y 50 modelos de utilidad que forman parte de las más de 3.000 referencias que ofrece a la industria y al mercado doméstico.

En este sentido, uno de los principales hitos de la marca es la creación de la A-80, la primera válvula de escuadra con maniobra por cuarto de vuelta, que significó una revolución para el sector de dimensión internacional. Los datos hablan por sí solos: ARCO ha vendido más de 400 millones de unidades en todo el mundo y la A-80 está presente en cerca de 100 países como llave de corte de cisterna o grifería.

El crecimiento de ARCO ha sido planificado y progresivo. La clave de su éxito internacional está en conocer a fondo los países en los

La clave del éxito internacional está en conocer a fondo los países en los que establecerse para crear productos adaptados a sus peculiaridades



## La búsqueda de la excelencia, tanto en las materias primas como en los procesos de producción y posventa, ha permitido a ARCO ganar cuota de ventas

que quiere establecerse para crear productos adaptados a sus peculiaridades. Por ejemplo, cuenta con una notable presencia en Australia, mercado para el que ha diseñado y fabricado un grupo específico de productos.

La clave de su liderazgo en el mercado europeo, que se caracteriza por una notable exigencia, reside en la apuesta de ARCO por la "calidad total", es decir, es la búsqueda de la excelencia tanto en las materias primas como en los procesos de producción y posventa, lo que ha permitido a ARCO ganar cuota de ventas año tras año.

### Estructura operativa

Actualmente la compañía cuenta con un equipo humano de más de 400 empleados. ARCO ha implantado una estrategia de RSC que incluye exigentes políticas de conciliación e igualdad, integración de colectivos en riesgo de exclusión social y seguridad y salud en el empleo. Este sólido compromiso social ha motivado su acreditación como Empresa Familiarmente Responsable (EFR) por parte de la fundación Más Familia y la han hecho merecedora del premio FEMEVAL en su última edición, en la categoría de Buenas Prácticas en Responsabilidad Social Empresarial.

José María Ferrer, presidente y fundador de la compañía, cuenta con un consejo de Administración profesional del cual dependen orgánicamente los departamentos Jurídico, de Unidad de Negocio y Finanzas. El Departamento de Unidad de Negocio de ARCO se desglosa verticalmente por Delegaciones y por servicios generales transversales como Marketing, Ingeniería de Producto, Comercial y Ventas.

Con un volumen de exportación del 65% respecto a las ventas totales, ARCO cuenta con tres direcciones comerciales: dirección de Ex-

pansión Internacional; dirección comercial de Europa del Oeste, que incluye Iberia, y dirección comercial de Europa del Oeste.

### Infraestructura en España

ARCO dispone de dos centros productivos en Valencia y Túnez, con una capacidad de producción de más de 33 millones de válvulas al año, y cuenta con filiales comerciales en Polonia, Túnez, Hungría, Brasil, Colombia y Marruecos. Asimismo, está presente en más de 100 países a través de su extensa red comercial y de delegaciones propias ubicadas en los cinco continentes.

La principal sede de Válvulas ARCO en España se encuentra situada a 11 km de la ciudad de Valencia, concretamente en la localidad de Foios. Firme en su compromiso por ofrecer soluciones fiables y sostenibles, ARCO reinvierte cada año parte de sus beneficios en I+D+I. En este contexto, la inversión en 2018 alcanzó 1.482 millones de euros destinados a la modernización de las instalaciones de almacenamiento, de varias líneas de producción y la renovación de instalaciones auxiliares. Por su impacto directo en el proceso de fabricación, cabe destacar la renovación de la maquinaria de mecanizado que ha facilitado la implantación de procesos más flexibles y automatizados.

ARCO ha implantado una estrategia de RSC que incluye exigentes políticas de conciliación e igualdad



### Válvulas de bola

Son válvulas metálicas de obturador esférico, adecuadas para su uso en instalaciones de fontanería y, en general, en todas aquellas aplicaciones que requieran de una válvula capaz de cortar el suministro de un fluido, garantizando la estanqueidad de acuerdo a las condiciones de servicio especificadas.

#### Características:

- ▶ **Cuerpo y lateral:** Cuerpo principal y lateral fabricados con latón Europeo CW617N mediante un proceso de estampación en caliente.
- ▶ **Asientos:** Asiento fabricado en PTFE; evitando todo tipo de fugas gracias a su perfecto ajuste sobre superficies metálicas.
- ▶ **Estanqueidad interna** (obturador cerrado): La estanqueidad interior de la válvula está garantizada en ambos sentidos por dos asientos de PTFE.
- ▶ **Estanqueidad externa** (obturador abierto): La estanqueidad hacia el exterior de la válvula está garantizada por tuerca prensa.
- ▶ **Condiciones de servicio:** Presión nominal: 25 bar. Rango de temperaturas: -20 °C hasta 80 °C, excluyendo congelación. Agua potable y agua caliente sanitaria.
- ▶ **Modelos:** Hembra/hembra y macho/hembra, ambas con mando de palanca o mariposa.
- ▶ **Medidas** (según modelo): ½, ¾, 1, 1¼, 1½, 2, 2½, 3 y 4 pulgadas.
- ▶ **Roscas:** (G) ISO 228.



Además de la propia marca, CABEL, que ya es un factor diferencial por la gran corporación que la respalda, estas gamas de productos se diferencian de la competencia por su calidad, durabilidad y concepción de su fabricación. Además de ser respetuosos con el medioambiente en todo el proceso productivo, gracias a su reconocido diseño, es fácil de identificar el producto frente a la competencia.

En cuanto al posicionamiento en el mercado, las gamas de CABEL encuentran un nicho de amplio rango en el producto de presiones nominales medias, donde están la mayoría de los usos del producto.

#### Relación con AUNA Distribución

AUNA Distribución y ARCO son un binomio fuerte que se mantiene en el tiempo y hace que se pueda trabajar de manera colaborativa

#### Productos marca CABEL

La gama de productos que ARCO fabrica bajo la marca CABEL se compone de:

- **Válvulas de escuadra:** Válvulas de escuadra normal y larga y válvulas para lavadora.
- **Válvulas de esfera:** Válvulas de esfera con palanca o mariposa y diferentes conexiones.
- **Grifo Jardín:** Grifo curvo para instalaciones exteriores.

En todos ellos, ARCO aplica los más altos estándares de calidad de la producción, tanto en materias primas como en el flujo de proceso y pruebas de fuga.

# COMPACTO Y LIGERO

INSPIRADO EN LA  
NATURALEZA

NUEVO

**exZhellent** COMPACT

EXZHELLENT COMPACT C<sub>0</sub>-s1b,d1,a1 RZ1-K 0.6/1 kV

EL CABLE MÁS MANEJABLE  
DE SU CATEGORÍA,  
CON DIÁMETROS Y PESOS  
ANTERIORES A LA CPR



10% más ligero\*



7% más compacto\*



SIN gotas incandescentes

\*Fuente: datos internos comparando las medias de los cables de mismas características de las principales marcas

La naturaleza crea organismos que se adaptan al medio con lo justo y necesario para su éxito.

Inspirados en ella, hemos diseñado el nuevo cable **ExZHellent® Compact**, incorporando un nuevo compuesto cerámico que permite utilizar menos material plástico, reducir su espesor y **recuperar diámetros y pesos anteriores a la CPR**.

Más compacto, ligero y fácil de manipular, además mantiene las prestaciones ante el fuego según **CPR**, **sin gotas incandescentes**.

**Fieles a nuestra filosofía, en General Cable apostamos por la PROXIMIDAD y SERVICIO a nuestros clientes.**



NUEVO TELÉFONO DE ATENCIÓN

93 271 31 40



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

 **General Cable**

A company of the

**Prysmian**  
Group



### Válvulas de grifo curvo

Son válvulas metálicas de esfera de apertura manual, aptas para ser usadas en instalaciones exteriores de fontanería.

#### Características:

- ▶ **Estanqueidad interior** (obturador cerrado): La estanqueidad interior del grifo está garantizada en ambos sentidos por dos asientos de PTFE.
- ▶ **Estanqueidad exterior** (obturador abierto): La estanqueidad hacia el exterior del grifo está garantizada por una tuerca prensa.
- ▶ **Condiciones de servicio:** Presión nominal: 16 bar. Rango de temperatura: agua fría. Fluido: agua potable.
- ▶ **Medidas:**  $\frac{1}{2}$ M x  $\frac{3}{4}$  x  $\varnothing$ 15,  $\frac{3}{4}$ M x 1 x  $\varnothing$ 20, 1M x  $1\frac{1}{4}$  x  $\varnothing$ 25.
- ▶ **Rosca:** ISO 228.



### Válvulas de escuadra

Se utilizan en instalaciones interiores de fontanería. Están diseñadas para cortar de forma individual el suministro de agua a fregaderos, lavabos, cisternas, lavadoras y otros puntos de consumo para proceder a su reparación o sustitución. Se maniobran mediante un cuarto de vuelta del mando.

#### Características:

- ▶ **Condiciones de servicio:** Presión nominal: 16 bar. Presión de ensayo: 25 bar. Rango de temperatura: agua fría y caliente hasta 95 °C. Fluido: agua potable y agua caliente sanitaria.
- ▶ **Medidas:**  $\frac{1}{2}$  x  $\frac{3}{8}$ ,  $\frac{1}{2}$  x  $\frac{3}{8}$  (larga),  $\frac{1}{2}$  x  $\frac{1}{2}$  y  $\frac{1}{2}$  x  $\frac{3}{4}$  (lavadora).

a largo plazo. Esta relación de partenariatio le otorga a ARCO una gran capilaridad a través de toda la red de distribución de AUNA.

Asimismo, el mix de producto de ARCO en AUNA sigue creciendo y ambas empresas trabajan la amplitud del catálogo como un elemento diferencial. Además, los distribuidores de AUNA son abanderados de la marca ARCO, al tiempo que un gran referente a la hora de distribuir calidad e innovación "Made in Spain". Entre las fortalezas y oportunidades que proporciona a Válvulas ARCO la relación con AUNA Distribución, cabe mencionar las siguientes:

- Pertenencia a un gran grupo líder en el mercado.
- Amplia distribución.
- Defensa de la marca ARCO.
- Seguir incrementando la presencia de ARCO entre los nuevos socios.
- Canal de distribución en novedades e innovaciones.
- Seguir creciendo juntos.

# IDSAGAS<sup>®</sup>

IDS TE LLEVA AL FUTURO DE LAS INSTALACIONES DE GAS  
SISTEMAS MULTICAPA PARA GAS

Con estas incorporaciones a nuestro sistema, IDSAGAS tendrá una de las gamas más amplias del mercado y como siempre con la garantía de calidad IDSA

## SISTEMAS MULTICAPA PARA INSTALACIONES DE GAS

IDSA  
SISTEMAS TUBERÍAS PLÁSTICAS

En IDSA trabajamos siempre para estar a la vanguardia en los sistemas plásticos. Con nuestra filosofía de dar siempre unas inmejorables prestaciones en todos nuestros sistemas, ampliamos la gama de nuestro sistema IDSAGAS con la incorporación de los sistemas de seguridad obligatorios para las instalaciones tanto de GAS NATURAL como de GLP limitadores de caudal, fusibles térmicos, valvulas para gas. Vaina de ventilación para tuberías multicapa y 18 referencias nuevas en accesorio.

Racor móvil precintable 20x20-150 para instalaciones de butano/propano

Racores precintables toma Peterson

Codos base fijación

T reducidas

Codos tuerca móvil precintables



Para más información [www.idsasacs.com](http://www.idsasacs.com)

# SFA SANITRIT



DESCÚBRELAS  
EN [WWW.SFA.ES](http://WWW.SFA.ES)

SOLUCIONES  
SOTERRADAS  
PARA EVACUACIÓN  
DE AGUAS RESIDUALES  
**SANIFOS**



**SANIFOS 110**  
DEPÓSITO + BOMBA SUMERGIBLE  
VERSIÓN TRITURADORA



**SANIFOS 250**  
DEPÓSITO + BOMBA SUMERGIBLE  
VERSIÓN TRITURADORA Y VORTEX



**SANIFOS 500**  
DEPÓSITO + 2 BOMBAS SUMERGIBLES  
VERSIÓN TRITURADORA, VORTEX Y TRIFÁSICA

# Hacia dónde va el sector del baño

**David Mayolas**

Director General de Geberit Iberia

España es un mercado con mucho recorrido, dada su necesidad de rehabilitar y reformar un parque inmobiliario muy antiguo. Concretamente, la mitad del parque inmobiliario español tiene más de medio siglo, pero solo el 3% tiene un baño con una reforma integral acorde a las novedades tecnológicas actuales.

El reto pasa por no caer en la inercia de renovar el baño con los mismos elementos de siempre, sino en escoger soluciones que, integrando diseño y funcionalidad, permitan hacer del baño una estancia **más espaciosa, más higiénica y más eficiente** en cuanto a consumo de agua.

Poco a poco, gracias a nuestro particular concepto de entender el baño como una **experiencia** y no tanto como una estancia simplemente **funcional**, estamos consiguiendo hacernos un hueco muy importante entre las marcas más tradicionales que llevan en España toda la vida. Estamos impulsando un **cambio de cultura en el baño** y ello exige mucha **pedagogía** con el **usuario** y el **instalador**.

Si algo hemos aprendido de la reciente crisis del sector de la construcción, es que **no se puede volver a construir de cualquier manera**. Atrás quedó la construcción desmedida donde la 'cantidad' era lo único que importaba. El foco debe estar en la calidad de las soluciones, atendiendo siempre a criterios como la sostenibilidad y la eficiencia. Es necesario un cambio de cultura hacia lo cualitativo.

Estamos viendo que el mercado de la rehabilitación y la reforma comienza a despegar, aunque es cierto que aún estamos lejos del objetivo común del sector de rehabilitar al menos 250.000 viviendas al año. Y es que hay que tener en cuenta, como decíamos, que **más de la mitad del parque inmobiliario español tiene más de 40 años** y no se ajusta a los nuevos estándares de construcción que marca el Código Técnico de la Edificación (CTE). En España no existe ese culto generali-



zado a la vivienda, como sí lo hay respecto al sector del automóvil, por ejemplo.

A pesar de que hace más de diez años que existen **inodoros bidé** en nuestro mercado, la penetración aún es baja. Sin embargo, son sin duda el futuro del inodoro y es una cuestión de tiempo que este tipo de inodoros pasen a ser de uso cotidiano y habitual. En otras culturas, con unos estándares de higiene personal más avanzados que nosotros, ya hacen un uso normal de este tipo de aparatos y, en gran parte de Europa, es un segmento que crece sin parar en los últimos años.

**“Estamos impulsando un cambio de cultura en el baño y ello exige mucha pedagogía con el usuario y el instalador”**

Actualmente, cada vez hay más personas que apuestan por las **nuevas tecnologías**, que no tienen miedo a probar cosas nuevas e innovar en su hogar. Personas que valoran la **innovación** y el **confort** y que eligen productos que ofrecen un mayor valor añadido en el baño.

Poco a poco, hay que ir **venciendo los hábitos culturales** que están más arraigados y, para ello, se necesita tiempo y mucha información para conseguir este cambio de paradigma. Ese es nuestro objetivo y hacia donde nos dirigimos. ●

# Control inteligente de la calefacción

## Cronotermostatos inteligentes T-Series

Diseñados para todo tipo de calderas e instalaciones, los termostatos programables T-series simplifican la programación de la temperatura, ofreciendo a los usuarios el manejo y el control automatizado que se espera de la tecnología actual. Todos los modelos incorporan conexiones y cableado estandarizados, simplificando el procedimiento de instalación.

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



La forma del hogar

**Honeywell** Home

**resideo**

**¿Qué valoración le merece la creación de una empresa como AUNA Distribución?**

La creación de AUNA Distribución nos amplía el campo de actuación dentro de nuestro mercado. Si ya antes Electroclub nos posicionaba en toda la geografía española, con la integración de más asociados nos hace estar más cercanos del usuario final a través de la figura del instalador.

**Identifique las que a su juicio son las principales ventajas, sinergias, etc. que puede obtener ABB en su relación con AUNA Distribución.**

Una de las oportunidades más importantes que vemos dentro de AUNA Distribución es ampliar nuestro porfolio en todas las provincias, ya que la gama de soluciones que ABB —en este caso, de Electrificación— puede aportar a los asociados, es sin lugar a dudas la más completa del mercado.

Los asociados de AUNA siempre han visto al proveedor como un partner, lo cual a fabricantes como ABB nos ayuda a entender sus prioridades y adaptarnos a las necesidades del distribuidor, sintiéndonos como parte de su negocio.

No puedo obviar el Centro Logístico Compartido (CLC) de AUNA,

**“Se están realizando inversiones muy importantes y AUNA es un gran ejemplo, con muchos asociados y grandes profesionales”**

**“En ABB estamos comprometidos con escribir el futuro”**

“ABB es una marca en la que confiar, estable, con ética en los negocios, fiel y con garantía de futuro, debido a su alta capacidad tecnológica en I+D, y su apuesta por la digitalización de los negocios” afirma Paco Álvarez en esta entrevista, en la que además destaca los más de 125 años de presencia de su empresa en el mercado, que dispone también de la fábrica más veterana (Niessen) en el sector, con 105 años de vida. “Contamos con un equipo de profesionales formados y motivados, con evaluación continua de sus aptitudes, tanto personales como técnicas, y estamos presentes en todo el territorio nacional con vocación de ser una empresa sostenible e innovadora”.





# Paco Álvarez

Jefe de Canal Distribución de ABB - Asea Brown Boveri, S.A.



## “El precio está destruyendo nuestro mercado y a veces lo miramos excesivamente”

en el cual la finalidad es sobre todo atender a los asociados en esos productos que no se tienen en las estanterías de un punto de venta. No creemos que sea de valor ser un centro logístico puro y duro. El CLC es algo más que eso y, en ese camino de transformación que ha iniciado, es muy importante que no pierda su ADN de por qué y para qué nació. Todo ello debe ir unido a un nivel de preparación alto de las personas que componen los departamentos técnicos de los distribuidores. Es algo que he comentado en más de una ocasión, ya que se están realizando inversiones muy importantes, y AUNA es un gran ejemplo con muchos asociados y grandes profesionales.

### ¿Podría destacar los retos más urgentes para su sector?

El mercado ya estaba cambiando, pero ahora lo va a hacer de forma más acelerada.

Nosotros entendemos que no todos los distribuidores pueden estar con todos fabricantes, ni viceversa. Y ya se empiezan a encontrar alianzas de este tipo en el mercado.

Finalmente, todos somos responsables en nuestro mercado de mantener un nivel alto de calidad. El precio está destruyendo nuestro mercado y a veces lo miramos excesivamente. Creo firmemente que los fabricantes que hacemos gala en el mercado de productos de alto nivel, hemos ajustado mucho nuestros márgenes para seguir presentes en primera línea. Las posibles consecuencias de esto no solo serán para el fabricante, sino para toda la cadena que componemos el sector eléctrico y, en la actual situación, puede llevar a que muchas empresas cierren.

### Háblenos de su empresa, sus motivaciones, su forma de hacer negocios...

En ABB estamos comprometidos con escribir el futuro y, por qué no decirlo, el presente de una electrificación segura, inteligente y sostenible, tanto en las industrias, los edificios, los hogares, en el transporte y las infraestructuras.

Para ello nos enfocamos en segmentos clave que van a crecer: edificios comerciales, data centers, movilidad eléctrica, F&B y Oil&Gas. Además, tenemos productos, soluciones y herramientas específicas para cada uno de estos segmentos. Y no solo productos, sino que también desarrollamos soluciones, paquetes y servicios digitales.

Lo que nos diferencia de nuestra competencia es que las soluciones sostenibles que desarrollamos, junto al cliente, lo hacemos de forma que sean flexibles y posteriormente escalables. De esta forma generamos negocio a largo plazo, no solo para nuestros clientes, sino también para nuestros partners y para ABB.

### ¿Qué tendencias tecnológicas, de materiales, etc. destacaría?

Todo lo relacionado con la digitalización de productos o soluciones, como free@home, KNX y ABB Ability. En breve, todo estará interconectado. Nosotros ya tenemos muchas instalaciones donde han participado asociados de AUNA, siendo ABB un jugador importante con el que contar como partner.

Próximamente lanzaremos los nuevos interruptores de caja moldeada con soluciones digitales, actualizándose con la plataforma ABB Ability Marketplace (similar a APP Store), siendo otra vez el primer fabricante que da un paso en este terreno. Finalmente, en enero de 2020 ya se habrá integrado en ABB la antigua Power Control (GE Industrial Solutions) que, como sabéis, es parte ya de ABB.

### ¿Qué están haciendo para afrontar los retos que se avecinan en los próximos años?

Ya llevamos años preparándonos. Mantenemos una dirección muy estable en España, con personas que han pasado por diversos puestos dentro de la organización, y sobre todo con puestos relevantes de cara a la distribución, canal en el que creemos firmemente y por el que circula nuestro negocio.



Como líderes tenemos que ser galantes con el mercado y respetar todos los canales que intervienen en la cadena de valor. Pero eso sí, tenemos claro que vamos a hacer partnerships y ya hemos comenzado con la distribución. Estaremos con quien quiera estar con nosotros y seguiremos siendo consecuentes con los mensajes que trasladamos al mercado.

**Opine sobre la marcha de la economía en general, su sector y el comportamiento de ABB como empresa en esta coyuntura.**

España sigue creciendo, pero a un ritmo menor que años anteriores. Espero que cuando se publique esta entrevista tengamos Gobierno y comiencen las inversiones y que, sobre todo en políticas de empleo y sostenibilidad, demos un paso adelante. Somos un país rico en turismo y dependemos en gran medida de la estabilidad.

El sector eléctrico es el que mejor proyección tiene. Todo se está convirtiendo en eléctrico. Ahí tenemos el ejemplo de la automoción, que cada vez es más eléctrica y está sufriendo una transformación muy importante. Tendremos que actualizar todas las infraestructuras eléctricas para ser capaces de atender a la creciente demanda y todo irá interconectado.

En ABB siempre vemos oportunidades cuando existen dificultades. En una palabra, ABB no se pone "nerviosa" tan fácilmente. Hay que dar más tiempo para ver en qué queda esa desconfianza de la que se habla.

**“Lo que nos diferencia de nuestra competencia es que las soluciones sostenibles que desarrollamos, junto al cliente, lo hacemos de forma que sean flexibles y posteriormente escalables”**

## La pregunta del instalador

**¿Cuál cree que es el futuro de nuestra profesión: convertirnos en prescriptores de soluciones, vendedores de productos, menos instaladores de aparatos o módulos de recambio...?**

Estamos inmersos en plena revolución digital. Pero si hay algo que diferencia esta revolución de las anteriores es que la tecnología no es el centro de la misma, sino que en el centro están las personas. La tecnología relacionada con la digitalización es un instrumento para que las empresas podamos poner a las personas en el centro de nuestra actividad.

Como no puede ser de otra forma, habrá diferentes roles, pero siempre en ABB hemos defendido que el instalador debe ser un prescriptor. ¿Qué mayor satisfacción puede haber, que ofrecer a un cliente buena calidad a buen precio? Mejor además si le das algo que él no esperaba, cubriendo sus necesidades con un mayor valor añadido, confort o seguridad.

Yo, hace 30 años que empecé de promotor de ventas en Niessen, y siempre tenía esa satisfacción cuando a un cliente le presentaba algo inesperado. En aquella época no existía internet, ni muchas de las tecnologías y dispositivos que hoy conocemos, pero aún así hoy se puede seguir sorprendiendo a los clientes.

Ahora bien, creo que a los cursos de formación deben ser productivos y de pago, para plasmar el valor de la formación, y no debe asistir solo el gerente. Todas las personas que tratamos con personas y no estamos delante de una máquina, somos vendedores, y esto desgraciadamente muchos no lo entienden.

**Si eres instalador(a) y quieres que hagamos alguna pregunta relacionada con tu profesión a nuestros entrevistados(as) en la próxima edición de Revista AUNA, escribe a: [info@aunadistribucion.com](mailto:info@aunadistribucion.com), con el Asunto: “Revista AUNA – Pregunta del instalador”.**

**“Siempre hemos defendido en ABB que el instalador debe ser un prescriptor”**

**¿Cuáles cree que deberían ser las primeras medidas que adopte el nuevo Gobierno?**

Lo primero sería sentarse con los principales actores que mueven la economía del país, para tratar todos estos planes de forma seria y que se vea repercutido en el entorno laboral de todos los españoles, en especial de la gente joven y los jubilados.

**Por último, ¿desea hacer alguna aportación más?**

Felicitar a AUNA por la gran labor que realiza en el mercado de la distribución. Tras muchos años de integración de empresas familiares, donde en la mayoría de los casos ya está la segunda generación, proporciona un cambio de rumbo sin perder su ADN, que no es otro que el servicio al instalador y el apoyo al fabricante. No se debe olvidar que los unos sin los otros no somos nadie en el sector eléctrico. ●

**Desde su óptica como profesional experto ¿qué valoración le merece la creación de una empresa como AUNA Distribución?**

Teniendo en cuenta que he participado en su creación desde prácticamente el principio, estoy completamente convencido de que, a medio y largo plazo, va a ser un éxito para nuestros socios. Ya participé, anteriormente, en otra "integración" de empresas dentro del mismo sector y por ello tengo experiencia y puedo decir que ésta, aunque un poco más complicada, va a tener un resultado muy positivo.

Como se suele decir "1 + 1 nunca son 2", y en nuestro caso, que además, hasta la fecha éramos líderes en cada uno de nuestros sectores, el resultado de este primer año nos lleva a que seguro será mejor que "2", por lo que creo que lograremos aumentar nuestra cuota de mercado, sin crear "alboroto" en el mismo. Tenemos una forma de trabajar con los proveedores cercana y honesta, del mismo modo que nuestros socios con sus clientes, una forma de colaborar que permite no destruir el mercado.

**¿Cuáles son, a su juicio, los grandes retos que aguardan a AUNA Distribución en el futuro inmediato?** Inicialmente, el de saber escoger muy bien a nuestros partners y, como principal reto para este 2020, la transformación hacia un modelo de negocio basado en la digitalización, de lo cual hablaremos más adelante.

**¿Cómo está siendo la acogida que AUNA Distribución está recibiendo por parte de los proveedores de las antiguas Almagrupo y Electroclub?**

Desde el día en el que los proveedores conocieron la noticia, todos ellos, de nuestros sectores, han estado apoyando este proyecto. El resultado es que ninguno ha decidido dejarlo, por el contrario, les ha motivado más a apoyarnos y seguir fortaleciendo el proyecto. Es verdad, que en sus inicios, alguno de ellos, pudo mostrar algo de escepticismo por si esta fusión podía provocar "revuelo" en nuestros sectores, pero para evitar que esto pasara, hemos sido muy prudentes con nuestra toma de decisiones y la implementación de las mismas.

**El 'tamaño' de AUNA Distribución la convierte en el actor de referencia de la distribución en sus sectores objetivos. ¿Qué ventajas puede reportar esto a los socios y, también, al conjunto de proveedores?**

Para nuestros socios, el poder realizar proyectos más grandes, que de hacerlo de forma independiente les resultaría más complicado, el que se sientan más protegidos, porque sus acciones siempre están respaldadas por el grupo, aunque algunas veces no se vea directamente y, sobre todo, la competitividad que les otorga ser parte de este gran grupo líder indiscutible del mercado. Para nuestros proveedores, el poder llamar a una puerta y que ésta te habrá, en poco tiempo, muchas otras, ya es una gran ventaja. Sin embargo, es fundamental proteger los acuerdos actuales y, por descontado, cumplirlos. Como yo siempre digo, "entrar en nuestro grupo es difícil, pero más difícil es salir". Esto, me lo ha demostrado la experiencia. Tenemos proveedores que han apostado por este proyecto desde el primer día y, aunque Auna es muy joven, algunos de los grupos que la han constituido llevan más de 30 y 40 años en su mercado. Empresas sólidas y con proyección de futuro.



## Vicente Vilar

Director del área de Proveedores y TIC de AUNA Distribución

**Sin embargo, los tamaños grandes no siempre son 'todo ventajas'. ¿Qué inconvenientes o peligros pueden acarrear sus dimensiones a AUNA Distribución?** Es más complicado poder atender las necesidades y demandas de todos. Hay que pensar que tenemos socios de muy diferente perfil y tamaño, lo que provoca que lleven, en muchas ocasiones, velocidades distintas. Desde AUNA tenemos que ser capaces de poder gestionar estas particularidades, para que todos vayan al mismo ritmo y nadie se quede atrás. Esto es una prioridad para nosotros.

**Los modelos de relación que tenían Almagrup y Electroclub con sus respectivos proveedores no eran exactamente iguales. ¿Podría describir los rasgos fundamentales del que plantea AUNA Distribución?**

La verdad es que tampoco éramos tan diferentes, los retos, en general, eran los mismos. Si que es cierto que los planteamientos a veces eran distintos pero hemos intentado cogiendo lo que creemos mejor de cada lado y así conseguir mejoras generales.

**La digitalización es uno de los grandes retos de AUNA Distribución. ¿Podría describir qué situación se encuentra y sus principales características?**

Hoy en día la digitalización es básica en cualquier empresa y en cualquier sector. Es obvio que para nosotros es un eje estratégico y uno de los proyectos más importantes, pero tenemos que tener muy claro el objetivo real de la digitalización. Para nosotros, lo fundamental es unificar criterios entre nuestros socios, sobre todo en la BBDD que recoge los artículos comercializados, para poder enlazar información desde sus ERPs. Esto nos ayudará a poder tomar decisiones compartidas con mucha más facilidad y celeridad. Para ello hemos desarrollado nuestra propia base de datos "AunaBase".

**¿Qué papel puede jugar en el modelo de relación con los proveedores este proceso de digitalización?**

Los proveedores, yo diría, que están todavía más interesados en nuestra digitalización, porque con ello conseguirán conectar con nosotros con mucha más facilidad, podremos compartir información de una manera más rápida y, sobre todo, más exacta.

**Hablemos de CABEL, la marca de calidad de la antigua Almagrup. ¿Están explorando la posibilidad de incluir en su catálogo productos de los sectores de Electroclub?**

Hasta la actualidad, en la división de electricidad, aunque se había planteado nunca se ha dado el paso de utilizar una marca propia. Los socios de esta división siempre han sido muy marquistas, pero yo diría que CABEL ya no es sólo una marca propia, es una marca fuertemente consolidada en el mercado, ya que tiene una trayectoria de más de 25 años y ha conseguido ser una marca muy demandada por el cliente final. Llegado a este punto, es posible que en algunos tipos de producto comencemos a replantearnos esta posibilidad, pero siempre, de la misma manera que con el resto de portafolio de producto, con fabricantes con los que tengamos acuerdo.

**Por último, ¿desea aportar alguna conclusión o comentar otros temas que no se hayan mencionado?**

Como responsable del departamento de compras, mi opinión es que los proveedores pueden estar seguros de que esta fusión va a ser positiva para todos, ya que estoy convencido de que va a ser buena para el grupo, y el grupo lo formamos todos, nuestros proveedores, nuestros socios y nuestro personal, sin todos ellos el futuro no lo veía tan claro. ●

**“Del mismo modo que nuestros socios con sus clientes, tenemos una forma de trabajar con los proveedores cercana y honesta”**

## **“El principal reto para 2020 será la transformación hacia un modelo de negocio basado en la digitalización”**

Las repercusiones en el mercado de la aparición de AUNA Distribución, el desarrollo futuro de su liderazgo en los sectores eléctrico y HVAC, el papel de la nueva empresa ante el reto de la digitalización... son incógnitas cuya solución sin duda no dejará indiferente a nadie y hará 'pequeños' los grandes logros que en su día consiguieron Almagrup y Electroclub. “En general, los retos para ambas eran los mismos —señala Vicente Vilar—. Si bien es cierto que los planteamientos a veces eran distintos, hemos intentado tomar lo mejor de cada organización para mejorar el modelo”, afirma Vilar.

# “Apostar por AUNA es apostar por un valor seguro”



## ¿Qué valoración le merece la creación de una empresa como AUNA Distribución?

AUNA Distribución ofrece la oferta mas completa a sus socios distribuidores de los sectores eléctrico y FCC (fontanería, climatización y calefacción), posibilitando un crecimiento basado en un porfolio incomparable de marcas y productos. AUNA es, al mismo tiempo, palanca y vehículo para circular por el futuro inmediato. Sin duda, apostar por AUNA es apostar por un valor seguro.

## ¿Cómo definiría el leitmotiv de Centro Logístico Electro Marcilla y cuáles son sus fortalezas más destacables?

El leitmotiv del CLC es el servicio. Como fortaleza general destacaría el surtido, amplitud y disponibilidad de productos, así como la cobertura nacional que ofrecemos, además de una logística ordenada que cubre las necesidades de nuestros clientes. Esto repercute también en un mejor servicio al cliente final. Además, se mejora la imagen del distribuidor y del fabricante al tener menores roturas de stocks.

## ¿Cómo es el proceso logístico entre los puntos de venta y el almacén en Marcilla?

Los transportistas cubren toda la península y las islas. Estructuramos los flujos logísticos entre Marcilla y los puntos de venta con dos expediciones diarias, con recogidas por parte de las agencias de transporte a las 10:00 y a las 16:00 horas. Conjuntamente, el CLC y las agencias han equilibrado sus necesidades para que el uso de sus plataformas logísticas sea el más adecuado para nuestras necesidades.

Así, una media del 83% de las entregas se realizan en 24 horas, un 15% en 48 horas y un 2% en 72 horas. El rendimiento de cada transportista tiene

## Ángel Peña

Presidente de Centro Logístico Compartido Electro Marcilla (CLC)

“Estamos en el siglo XXI y constantemente leemos y escuchamos que el mundo está cambiando a una velocidad vertiginosa —señala Ángel Peña—, AUNA es la respuesta de dos grandes grupos a estos cambios y constituye también la visión de las empresas familiares que la componen para afrontar los retos futuros”, concluye.

## “AUNA y el CLC son el mejor invento para la distribución del siglo XXI”

una dificultad añadida, si tenemos en cuenta que realizamos 4.000 envíos mensuales a 450 puntos de venta distribuidos en todo el territorio, y con productos que llegan a los tres metros de largo.

### ¿Podría explicar sucintamente el modelo de aprovisionamiento?

El aprovisionamiento se realiza de forma flexible a través de un programa de planificación de recursos tipo ERP, en función de la demanda de nuestros clientes y la respuesta de los proveedores. El objetivo es minimizar la roturas de stock, que es el gran reto de la distribución. En el CLC conseguimos unas reposiciones ágiles gracias a un eficiente modelo de predicción, con el que podemos analizar las tendencias de la demanda.

### ¿En qué fase se encuentra la ampliación de la cobertura del CLC en las Islas Canarias?

En la actualidad, estamos trabajando en los aspectos formales y legales, dentro de la sociedad, para dar cabida a los socios canarios que nos lo solicitan. La parte logística con el archipiélago ya está estudiada y estamos en condiciones de atender a nuestros socios de ese mercado.

### Como si respondiera a una encuesta de ‘confianza empresarial’ ¿qué diría sobre las perspectivas de los sectores eléctrico y HVAC en España?

Las perspectivas a corto y medio plazo de ambos sectores son muy positivas. En ambos negocios estamos en el sector de la energía, con lo que esto supone. Algunos datos: el consumo eléctrico en el periodo 2020-2035 se triplicará; la energía eólica y solar, así como su almacenamiento, generará el



50% de la electricidad global en 2050; y se multiplicarán por ocho los dispositivos conectados antes de 2025. Esta digitalización traerá un ahorro de costes energéticos de hasta un 30%.

Si somos capaces de aprovechar las nuevas tecnologías, serán tantas las oportunidades, que en los dos sectores tendremos un gran futuro. En este contexto, el CLC jugará un papel crucial, aportando valor añadido, cobertura, surtido, disponibilidad y logística para nuestros clientes.

Sin embargo, el grado de confianza en los últimos meses ha cambiado ostensiblemente en mi opinión. La situación mundial con la guerra comercial EEUU-China, un Brexit sin acuerdo claro, el enfriamiento de la economía a nivel mundial... si a todo esto añadimos la incertidumbre política en España (en el momento de hacer esta entrevista, seguimos sin gobierno), la confianza de las empresas se ha resentido en los últimos meses.

### ¿Y desde el punto de vista del sector logístico?

En la actualidad, la logística tiene que satisfacer los nuevos modelos de negocio. Esto supone un despliegue tecnológico muy importante con el fin de afrontar la inmediatez en las entregas de productos. El reto más destacado está en el universo del e-commerce, con sus incontables necesidades.

### ¿En qué punto se encuentra la digitalización de su empresa?

La digitalización del CLC es fundamental en la actividad que desarrollamos. El elevado número de procesos, el intercambio de información entre los actores, etc. dificulta e incrementa la posibilidad de errores que pueden ocasionar retrasos en las entregas, con la consiguiente pérdida de eficiencia en toda la cadena de suministro.

En la actualidad, estamos asegurando la trazabilidad (documental, física y de tramitación administrativa en tiempo real), para todas las mercancías y para todos los medios de transporte. A lo largo de 2020 tendremos muy avanzados los mecanismos que nos faciliten el intercambio de datos y la interoperabilidad. ●



### ¿Cómo valora la creación de una empresa como AUNA Distribución?

La creación de un grupo de las características de la nueva AUNA Distribución es una muy buena noticia para el sector. A todos los implicados de la cadena y, especialmente a los fabricantes, nos permite establecer nuevas oportunidades de negocio. Formar parte de AUNA solo puede tener un impacto positivo. Además de tener más visibilidad para el cliente final y los distribuidores, podemos conseguir una relación *win-win* con las otras empresas

del sector. Así, nos facilitará el aprendizaje de las necesidades exactas del mercado y dar las soluciones precisas en cada caso.

### ¿Qué ventajas, sinergias, etc. puede obtener Duscholux?

Para nosotros es una muy buena oportunidad. Los más de 40 años de

experiencia de los miembros de AUNA nos aseguran una red de distribución mucho más amplia, con grandes conocimientos del mercado, de los consumidores y de la forma de trabajar de las diferentes firmas que formamos parte.

**“Los más de 40 años de experiencia de los miembros de AUNA nos aseguran una red de distribución con un gran conocimiento del mercado”**

### ¿Cuáles son los retos a los que se deberá enfrentar su empresa?

El mercado está cambiando constantemente debido a la evolución del consumidor, a sus necesidades y a la nueva conciencia ecológica basada en la economía circular. El reto actual es adaptarnos a estas exigencias y ofrecer un producto que encaje en todos los aspectos. En nuestro caso, como fabricantes de mamparas, el desafío más urgente es conseguir un producto que mantenga la calidad y seguridad durante años, ofreciendo también el mejor diseño que pueda ser personalizado por el cliente y, finalmente, entregar el producto e instalarlo en el menor tiempo posible con un excelente servicio de asistencia técnica y de posventa.

### Describe brevemente el leitmotiv de Duscholux.

En Duscholux desarrollamos mamparas de baño a medida, con materiales de calidad y seguras, cuya vida útil es de unos 25 años (30.000 ciclos de apertura y cierre). Esto nos permite fabricar productos personalizados y adaptados a cualquier tipo de baño para todos los consumidores.

Además, la satisfacción del cliente es muy importante para nosotros, por eso trabajamos mano a mano con instaladores y distribuidores para que

## “El mercado está cambiando constantemente debido a la evolución del consumidor”

“Nuestro objetivo —afirma Ulrich Korten, director comercial de Duscholux Ibérica— es la fabricación de mamparas de baño de calidad, que aseguren la máxima seguridad de uso y con las que el cliente sienta a Duscholux como su firma de referencia del baño. Aplicando estas premisas y sumando un producto a medida —continúa—, conseguimos una diferenciación en un mercado que cuenta con una amplia competencia de productos”.



## Ulrich Korten

Director Comercial de Duscholux Ibérica, S.A.

**“Como fabricantes de mamparas, el desafío más urgente es conseguir un producto que mantenga la calidad y seguridad durante años”**

### La pregunta del instalador

**¿Cuál es el futuro de esta profesión: convertirse en prescriptores de soluciones, vendedores de productos, meros instaladores de aparatos o módulos de recambio...?**

Los instaladores son uno de los mejores prescriptores del sector. Se trata de los profesionales que conocen las necesidades de cada baño, así como las distintas soluciones del mercado. Desde nuestro punto de vista, juegan un papel muy destacado, ya que sus conocimientos les permite ayudar a todos los clientes a encontrar el producto que más necesitan.

**Si eres instalador(a) y quieres que hagamos alguna pregunta relacionada con tu profesión a nuestros entrevistados(as) en la próxima edición de Revista AUNA, escribe a: [info@aunadistribucion.com](mailto:info@aunadistribucion.com), con el Asunto: “Revista AUNA – Pregunta del instalador”.**

conozcan el producto y así garantizar un trato excelente a todas las personas que se interesan por las mamparas Duscholux.

### ¿Qué tendencias de mercado podría destacar?

El consumidor busca cada vez más un producto personalizado, especialmente en el baño, ya que quiere crear una estancia exclusiva. En Duscholux trabajamos para conseguir una mampara personalizada acorde a cada estancia y a cada consumidor. De esta manera, apostamos por una perfilesería, vidrios, rodamientos y tornillería fabricados en materiales de alta calidad, en la que se puedan escoger diferentes colores y acabados.

### ¿Cómo valora la evolución del mercado en el corto y medio plazo?

Este 2019 parece que el consumidor ha ganado un poco de confianza en la economía y las sensaciones son positivas. Creo que esta tendencia se mantendrá e incluso, mejorará en los próximos años.

Para nosotros el 2019 ha sido un año especial, ya que en marzo presentamos nuestra nueva imagen corporativa, un cambio en la clasificación de las colecciones de productos y, además, también hemos lanzado al mercado nuevas mamparas, como Duscholux D3. Se trata de un separador de ducha que cuenta con vidrio securizado de 10 mm que no tiene perfil larguero, todo un desafío para nosotros. Así que el resumen de este año es muy positivo y esperamos que siga así en los próximos años. ●

“La creación de AUNA Distribución es una iniciativa que potencia la competitividad de cada uno de los asociados, sumando recursos y condiciones de forma transversal —afirman en Enernou—. Este hecho aumenta la capacidad de compra y el potencial comercial de cada uno de los asociados, frente a la competencia de las grandes corporaciones nacionales e internacionales. AUNA aglutina un gran canal comercial con gran capilaridad e implantación en el territorio”.

**Los profundos cambios en el mercado plantean grandes retos de evolución y adaptación. ¿Cuáles tendrán un mayor impacto en la sociedad, la economía, el medioambiente...?**

Consideramos que el desarrollo e implantación de soluciones energéticas sostenibles, tanto en el ámbito doméstico, industrial, como en el transporte, capitalizarán el grueso de las inversiones en los próximos años. Habrá una agenda claramente marcada por la transición energética y la emergencia climática, en las que las tecnologías de gestión, generación y acumulación energética tendrán un importante papel en el desarrollo tecnológico y social de los próximos años.

**¿Cuáles son los principales retos que tiene que afrontar Enernou?**

Canalizar mejor la información e innovaciones técnicas, así como socializar la experiencia por

medio de las nuevas herramientas de comunicación digital.

**¿Qué diría sobre las perspectivas de su negocio en el corto y medio plazo?**

Este es un sector en crecimiento y nuestra propuesta de servicio tiene una buena acogida, aunque este es un negocio muy cambiante con continuas innovaciones y nuevos retos a los que hay que estar atento.

Desde la Unión Europea se afianzan las políticas de crecimiento en la implantación de las energías renovables, que son transpuestas a los países miembros como España. En otras palabras, hemos constatado un aumento de la demanda y la consolidación del mercado.

**¿Cuáles cree que deberían ser las primeras medidas que adopte el nuevo gobierno de España?**

Desarrollar un plan nacional de transición energética más ambicioso que el estrictamente acordado por los países miembros de la UE, con el objetivo de fomentar el crecimiento tecnológico y el liderazgo estratégico, como uno de los actores principales de las políticas energéticas europeas. En general, cualquier política o incentivos públicos favorecerán el nivel de negocio en este sector.

**“AUNA aglutina un gran canal comercial con gran capilaridad e implantación en el territorio”**

# “Seguir insistiendo en un modelo energético basado en los recursos fósiles, es el camino más rápido hacia la extinción”

Enernou es una propuesta de servicio que pretende acercar y trasladar al sector de la distribución el conocimiento necesario para ser competitivo en la comercialización de soluciones fotovoltaicas. Esta propuesta nace como un recurso por y para el canal de distribución, que se ha construido a partir de necesidades concretas de este sector. Para AUNA Distribución, Enernou aporta asesoramiento y formación técnica especializada, basada en la experiencia y el *benchmarking* adquirido durante años de experiencia en la implantación de soluciones fotovoltaicas.



**¿Desean aportar alguna conclusión?**

En un mundo con escasos recursos fósiles y en pleno cambio climático, seguir insistiendo en un modelo energético basado en los recursos fósiles es el camino más rápido hacia la extinción de la especie, como ocurrió con la extinción de los dinosaurios, que estuvo sujeta a un cambio de las condiciones ambientales en el planeta. ●

# Aleix Manonellas y Rosa María Castro

Socios de Enernou, Sociedad Cooperativa

## La pregunta del instalador

**¿Cuál es el futuro de nuestra profesión?**

En un escenario en el que la información y la accesibilidad al producto está al alcance de cualquiera con un solo clic, el instalador deberá actualizar su funcionalidad poniendo en valor su profesionalidad con capacidad prescriptiva. Debe aportar al cliente innovación, especialización y calidad de servicio, yendo más allá de la mera ejecución de instalaciones.

Además, para conseguir y mantener cuota de mercado, el instalador deberá ganar visibilidad frente a sus potenciales clientes con acciones comerciales, especialmente en los entornos digitales.

Nuestro consejo para los instaladores es: “formación, formación y más formación acompañada de especialización”.

**Si eres instalador(a) y quieres que hagamos alguna pregunta relacionada con tu profesión a nuestros entrevistados(as) en la próxima edición de Revista AUNA, escribe a: [info@ aunadistribucion.com](mailto:info@ aunadistribucion.com), con el Asunto: “Revista AUNA – Pregunta del instalador”.**

# “No queda más remedio que adaptarse lo antes posible, la tecnología avanza a marchas muy rápidas”

## ¿Qué impacto puede tener la aparición de AUNA Distribución en el sector?

Es un salto cualitativo y cuantitativo enorme. Con un número de 93 empresas asociadas, hace que sin duda AUNA Distribución se posicione como la creación más importante en la que a los grupos de compra se refiere en el mercado nacional. Hace que sea un grupo muy unido y con apuestas de futuro. La gran fortaleza del grupo está en la profesionalización cada vez mayor de sus componentes y el importante volumen que generan.

El impacto que puede tener es sin duda muy interesante por la diversidad de zonas, segmentos,

**“El que más rápido sea capaz de adaptarse a los cambios, antes podrá dar soluciones adaptadas a las nuevas normativas y será el elegido por el cliente”**

nichos de mercado que AUNA Distribución nos puede aportar.

## ¿Qué ventajas, sinergias, etc. puede obtener Filtube?

La principal ventaja, en mi opinión, es que exista una línea directa entre nuestra estrategia y modelo de empresa con los asociados de AUNA Distribución, debido a una interlocución centralizada que facilita la comunicación. Gracias a esta plataforma, tenemos los contactos, ayuda y entrada para interactuar con los responsables de cada uno de ellos, llegando de una forma más eficaz, sencilla y práctica.

## ¿Cómo está respondiendo Filtube a todos los cambios que se están produciendo en el mercado?

No queda más remedio que adaptarse lo antes posible, la tecnología avanza a marchas muy rápidas. El que más rápido sea capaz de adaptarse a los cambios, antes podrá dar soluciones adaptadas a las nuevas normativas y será el elegido por el cliente. Filtube está a favor de todos los cambios, mejoras y avances tecnológicos posibles, contra más exigente sea el cliente, mayor será nuestro esfuerzo por conseguirlo.

Nuestro mayor objetivo, tanto a corto como a medio plazo, es tener siempre los productos, sis-



## Marc Amills

Area Manager Filtube

“Fábrica, calidad, servicio y confianza” son las características esenciales del ‘ADN’ de Filtube que su jefe de área, Marc Amills, destaca en esta entrevista. Una empresa que desde hace 50 años diseña, fabrica y comercializa una amplia gama de accesorios para instalaciones de *pressfitting*, abrazaderas, tubos, accesorios contra incendios, accesorios roscados y válvulas, así como su exclusivo sistema de uniones a presión, bajo las marcas comerciales Filpress, Instalpress y Firepress, en acero al carbono y acero inoxidable.

## “La gran fortaleza del grupo está en la profesionalización cada vez mayor de sus componentes y el importante volumen que generan”

temas, servicios y atención para estar a su lado en este proceso de cambio y adaptación.

### Describe brevemente las fortalezas más destacables de su empresa

La constante mejora de nuestros productos para que aporten un mayor valor añadido a nuestros clientes, que no son otros que “la distribución”. Filinox es un fabricante especializado en soluciones en productos de acero inoxidable. Actualmente desarrolla cinco divisiones en las cuales somos líderes en nuestros sectores.

### Desde su posición privilegiada como fabricante ¿qué tendencias tecnológicas, de materiales, etc. destacaría en su área de interés?

El material que más destacaría es el inoxidable. Es sin duda el sistema metálico más resistente ante la corrosión. Esto hace que nuestro producto sea una gran apuesta para instalaciones sostenibles, seguras, duraderas y con un aporte de practicidad a nuestros instaladores, que cada día sufren las deficiencias de otros sistemas.

## La pregunta del instalador

**¿Cuál cree que es el futuro de nuestra profesión: convertirnos en prescriptores de soluciones, vendedores de productos, meros instaladores de aparatos o módulos de recambio...?**

El futuro de esta profesión es que cada vez haya más conocimiento y formación en las nuevas tecnologías. Por consiguiente, cada vez será mayor la profesionalidad de los instaladores. Es decir, el sector está cada vez más profesionalizado y los instaladores no serán una excepción.

**Si eres instalador(a) y quieres que hagamos alguna pregunta relacionada con tu profesión a nuestros entrevistados(as) en la próxima edición de Revista AUNA, escribe a: [info@aunadistribucion.com](mailto:info@aunadistribucion.com), con el Asunto: “Revista AUNA – Pregunta del instalador”.**

### ¿Desea aportar alguna conclusión final?

Si, destacar la importancia de la estrecha colaboración que mantenemos entre AUNA, como importante grupo distribuidor, y nosotros, como fabricante, para apoyar al instalador y consolidar nuestra posición en el mercado.●

## Hospitality & Wellness





# José Luis González

Gerente de Gaestopas, S.L.

Hace 50 años, cuatro empresarios vascos hicieron de la necesidad, virtud. Esa “virtud” es Gaestopas. Como fabricantes de máquina herramienta, se percataron de que la instalación de cableado eléctrico en sus productos exigía el uso de prensaestopas. Si ellos, cuatro empresarios experimentados, tenían esa urgencia, ¿acaso no sería una necesidad compartida por el resto del sector? Así comienza una historia de cinco décadas de crecimiento constante en el que la compañía se ha convertido en el referente de la distribución de prensaestopas, canalizaciones y conectores.

**Describe brevemente las principales instalaciones y estructura de Gaestopas.**

Nuestra sede principal se encuentra en Hernani (Guipúzcoa), pero estamos en pleno proceso de mudanza. Pronto, nuestra producción tendrá lugar en las nuevas instalaciones de Astigarraga (Guipúzcoa). Asimismo, contamos con delegaciones en Barcelona, Madrid, Zaragoza, Valencia y en Portugal. Pero nuestros productos traspasan muchas fronteras: exportamos a diversos países europeos, como Reino Unido, Alemania, Francia y Bélgica, y disponemos de representación en algunos países de América del Sur.

**¿Qué ofrece su empresa al mercado?**

A cada cliente le proponemos el mismo compromiso: rapidez, calidad, calidez y cercanía, servirle los productos que mejor se adaptan a sus necesidades en menos de 24 horas. Le ofrecemos soluciones personalizadas y flexibilidad, siempre en línea con los requerimientos específicos del cliente. Y nunca le dejamos solo. Siempre contará con el asesoramiento técnico adecuado para evitar errores y sacar el máximo provecho del material eléctrico que distribuimos.

**“A cada cliente le proponemos el mismo compromiso: rapidez, calidad, calidez y cercanía”**

La formación continua de nuestros clientes es de vital importancia: quien no se adapta, languidece hasta morir. La formación técnica y el servicio de asistencia técnica son un eje principal de la empresa para poder ofrecer soluciones de valor agregado. Nos valemos de las ferias organizadas por las asociaciones de instaladores para ofrecer los cursos técnicos que consideramos necesarios para estar al día en el sector. De todas formas, queremos ir más allá, queremos incidir sobre los jóvenes en proceso de formación y crear herramientas que les faciliten la incorporación al mercado laboral.

**Describe brevemente el core business de Gaestopas**

Los prensaestopas, las canalizaciones y los conectores son nuestra principal fuente de negocio. Somos el mayor vendedor de prensaestopas en España, con más de 4,5 millones de unidades vendidas en 2018. Disponemos de una gran variedad,

**“Gaestopas está en plena transformación tecnológica, tanto en productos como en procesos internos y externos”**

**La Responsabilidad Social Corporativa está presente en el ADN de Gaestopas...**

Seríamos, desde luego, mucho peores si no empatizáramos con nuestro entorno. No hay Gaestopas sin sus trabajadores, sus familias, sus vecinos, las poblaciones en las que disponemos almacenes y aquellas a las que hacemos llegar nuestros productos. Por eso, nos hemos implicado muy especialmente en la lucha contra el cáncer, en asociación con expertos internacionales, a través del maratón HackCancer para el procesamiento de datos que permiten conocer con detalle los perfiles de distintos tipos de cáncer.

**Su empresa participa también en numerosos encuentros profesionales, de formación para sus clientes...**

más de 40 tipos distintos de prensaestopas que se adaptan a la inmensa mayoría de aplicaciones eléctricas, como el eólico y el ferroviario. Contamos, además, con el mayor parque de maquinaria para la fabricación de tubo metálico flexible de toda España, lo que nos permite una planificación muy flexible y rapidez en los cambios, para responder con precisión a las necesidades de los clientes.

**¿Puede citar los productos más novedosos de su último catálogo?**

Gaestopas está en plena transformación tecnológica, tanto en producto como en procesos internos y externos. Fruto de esta evolución son, por ejemplo, los productos de control y climatización para armarios de distribución de potencia, que han tenido una inmejorable acogida entre nuestros clientes.

## “Ya nadie puede obviar la importancia de aplicar medidas que ayuden a reducir el impacto de la actividad económica en nuestro entorno”

Estamos orgullosos de haber sido capaces de detectar una necesidad no resuelta en nuestros clientes y satisfacerla con eficacia y profesionalidad, lo que nos ha generado importantes ventas.

### ¿Podría citar algunas instalaciones ‘emblemáticas’ en las que Gaestopas haya participado activamente?

Anoeta es, desde 1993, el motivo de muchas alegrías y, para qué negarlo, de alguna que otra lágrima. Ofrecer soluciones para el nuevo estadio ha sido un proyecto ilusionante en cuanto a lo sentimental, y un orgullo profesional. Además, volver a los orígenes ayuda a recordar de dónde venimos, a tener los pies en la tierra. Con los años, hemos ido acumulando algunas “medallas” que están a la altura de Anoeta: las Bodegas Vega Sicilia, la nueva Termibus de Bilbao, el Hospital de Oviedo, el Aeropuerto de Menorca y el suministro de material eléctrico diverso para la construcción de una fragata de la Armada Australiana.

### Hablemos de internet y de su cada vez más un creciente protagonismo en nuestro sector.

Gracias a la colaboración con la Plataforma Electronet, somos pioneros en la adopción en España del estándar ETIM, de clasificación lógica y técnica de productos, lo que nos permite una mayor rapidez y precisión en el intercambio de datos con proveedores y clientes. Esto redundará en el ahorro de costes, sí, pero responde, sobre todo, a la convicción de que tenemos que pujar por las innovaciones más útiles.

Lo que nos lleva a la siguiente reflexión: ¿se puede vivir de espaldas a los constantes cambios que se están produciendo no solo en nuestro sector, sino en todo el mundo? Gaestopas no piensa comprobarlo en sus carnes. Vivimos en una sociedad hiperconectada, en evolución continua, y no existe modelo de negocio que pueda sobrevivir sin adaptarse al entorno digital. Formar parte de esta transformación nos permitirá crear nuevas experiencias de cliente, seremos capaces de tener una mayor interacción con él, una relación más emocional, lo que redundará en la competitividad de la compañía.



## “La formación continua de nuestros clientes es de vital importancia: quien no se adapta, languidece hasta morir”

### Aparte del reto tecnológico ¿cuáles son los principales desafíos a los que se enfrenta Gaestopas?

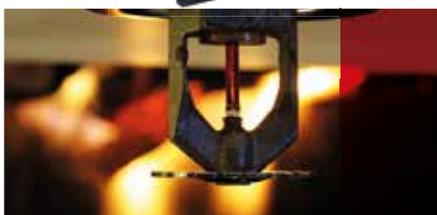
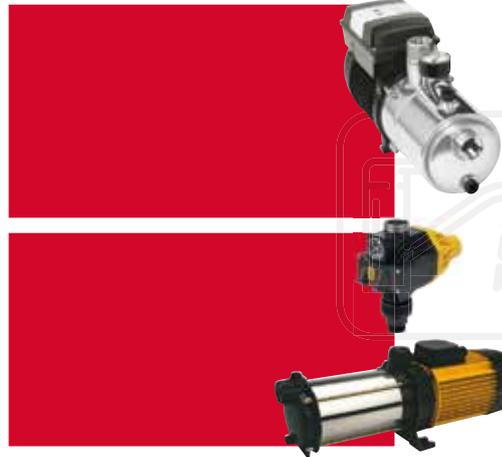
Nos encontramos en pleno desarrollo de nuevas líneas de producción, que ampliarán nuestro portafolio de productos con soluciones innovadoras para el instalador profesional. Asimismo y de acuerdo a los ambiciosos objetivos que nos hemos marcado para el 2020, Gaestopas está desplegando un plan estratégico con el objetivo de acceder de forma mucho más regular a un mercado tan amplio como el de América y África.

### ¿Cuál es su valoración de la creación de AUNA Distribución?

De la unión nace la fuerza y no es menos en este caso. La fusión de estas dos empresas, con una dilatada experiencia en la distribución de material eléctrico, energías renovables y fontanería, es una magnífica noticia para el sector y, en particular, para Gaestopas.

Vemos en AUNA un socio con el que colaborar estrechamente en hacer llegar a los instaladores el mejor material eléctrico del mercado; alcanzaremos más puntos de venta con menos costes de operación. Disponemos de soluciones tecnológicas con las que ambas compañías pueden salir beneficiadas: crecerá Gaestopas, crecerá AUNA y crecerá el cliente final. ●

## Bombas, sistemas y equipos de gestión del agua





# Sergi Ortega

Director General de Grohe España, S.A.

**Valore el impacto que puede tener en nuestros sectores la aparición de AUNA Distribución.**

Desde Grohe España, la valoración que hacemos es muy positiva, porque es una decisión estratégica en un canal de distribución que llevaba años evolucionando muy lentamente. El desarrollo imparable y cada vez más rápido de la tecnología, obliga a la distribución a adaptarse a nuevas pautas de consumo y a ofrecer servicios de mayor valor añadido.

Por otro lado, es evidente que se está produciendo una concentración de la distribución y eso hará que competir en este entorno a nivel individual sea cada vez más complicado.

**¿Qué ventajas, sinergias, etc. puede obtener Grohe España en su relación con AUNA Distribución?**

La ventaja más obvia es la posibilidad de ampliar la distribución de nuestros productos. Tenemos productos líderes y queremos aliarnos, precisamente, con los líderes de la distribución en España para que estos productos lleguen al usuario final.

**“Tenemos productos líderes y queremos aliarnos, precisamente, con los líderes de la distribución en España”**

Como fabricantes, queremos que cuando cualquier usuario tenga la necesidad de adquirir un producto Grohe, pueda hacerlo fácil y rápidamente, y con el mejor asesoramiento posible.

**Destaque los que a su juicio son los retos más urgentes para nuestro sector.**

Aspectos como la ecología y la sostenibilidad están cogiendo una relevancia jamás vista. Ya nadie puede obviar la importancia de aplicar medidas que ayuden a reducir el impacto de la actividad económica en nuestro entorno, porque

**“Nuestros clientes clave deben convertirse en nuestros socios”**

¿Qué ofrece Grohe al mercado español? Sergi Ortega, contesta: “Un producto de máxima calidad con el sello *Made In Germany*, una oferta de baño completo, materiales y técnicas innovadoras... porque crear la combinación perfecta de calidad, diseño, tecnología y sostenibilidad es fundamental para nosotros. Pero para ser un pionero en la industria y expandir aún más nuestro liderazgo, no solo tenemos que invertir en I+D, sino también en procesos de fabricación innovadores”.

## “Ya nadie puede obviar la importancia de aplicar medidas que ayuden a reducir el impacto de la actividad económica en nuestro entorno”



son variables que afectan en la decisión de compra. Y aunque esto pueda añadir complejidad en el corto plazo, abre un abanico inmenso de oportunidades en el medio y largo plazo para aquellas organizaciones más abiertas al cambio y a la innovación. Un buen ejemplo es el lanzamiento de la grifería Grohe Blue Pure, que permite reducir drásticamente el consumo de

plástico en nuestros hogares, al poder beber agua con un sabor perfecto directamente del grifo.

**Una pregunta obligada: ¿con qué se ha encontrado cuando llegó a la dirección general de Grohe España, hace menos de un año, y qué le gustaría dejar como legado?**

Mi sello profesional siempre ha sido el enfoque en las personas, no en empleados o recursos humanos. Mi visión es que la única forma de conseguir grandes resultados sostenibles en el tiempo es hacer que mis equipos disfruten de su trabajo, que disfruten de los retos que nos planteemos juntos y que se sientan apoyados y reconocidos en el plano profesional y personal.

El consumidor y el usuario tendrán que ser el punto de partida de todo aquello que hagamos, son nuestra razón de ser. Nuestros clientes clave deben convertirse en nuestros socios y de este modo ayudarles a desarrollar juntos la categoría. Y, por último, pero muy relevante, siempre teniendo una visión de negocio a largo plazo y rentable para poder reinvertir en nuestro futuro crecimiento.

**¿Por qué cree que Grohe resulta atractiva desde la perspectiva de sus clientes?**

Grohe es la firma líder de equipamiento sanitario a nivel mundial. Como marca internacional, nuestros pilares son los valores de calidad, tecnología, diseño y sostenibilidad con el objetivo de un disfrute puro del agua. En los últimos años, la firma ha recibido más de 300 premios de diseño e innovación, además de introducirse en nuevos mercados como el de Smart Home y de los sanitarios, e incluso el de la impresión 3D en metal con una revolucionaria colección de grifería.

Además, para instaladores, la compañía ha desarrollado el programa de fidelización Grohe Smart, con el que ganar puntos Smart mediante compras y canjearlos por premios, por ejemplo.

Además, con el fin de poder reforzar nuestro liderazgo, la compañía se ha abierto en los últimos años a nuevos mercados y categorías de productos. En grifería somos líderes en el mercado, y avanzamos con las nuevas categorías lanzadas recientemente: sanitarios, *shower toilet* y sistemas de control de agua.

**Entonces ¿cuál es el ‘secreto’ del éxito de sus productos?**

Hoy, más que nunca, el desarrollo de productos debe basarse en una comprensión o un conocimiento empático de las necesidades de los usuarios. Haciendo este estudio previo, reconocemos las problemáticas y sus soluciones. Así, en Grohe hemos detectado cinco tendencias o puntos básicos: la redefinición de los espacios para vivir, la posibilidad de escoger (personalización), la búsqueda de la simplicidad, la toma de control y la gestión inteligente; y trabajamos para cumplir con ellas.

## “Mi visión es que la única forma de conseguir grandes resultados sostenibles en el tiempo es hacer que mis equipos disfruten de su trabajo”



### ¿Qué tendencias tecnológicas, de materiales, etc. destacaría en su área de interés?

Este mismo año hemos presentado nuestra colección Icon 3D, grifería 3D impresa en metal. Una simbiosis fascinante entre la artesanía y la alta tecnología, que redefine las posibilidades del diseño de productos. También cabe destacar productos 'smart' como el controlador de agua Grohe Sense, o bien en la cocina los sistemas de agua Grohe Blue y Grohe Red, para una nueva forma de disfrutar del agua en nuestro día a día.

### ¿Cuáles son los principales retos a los que tendrá que enfrentarse Grohe España en los próximos años?

La firma ha lanzado productos en nuevos mercados, por lo que la inclusión y consolidación en estos es uno de los principales retos. Además, cabe también destacar el creciente conocimiento del público, que sabe exactamente qué quiere y cómo lo quiere. Es por ello que debemos trabajar para cumplir siempre con las máximas expectativas y dar respuesta a todo tipo de necesidades.

### Referido a España, opine brevemente sobre la coyuntura económica y sectorial.

A pesar de la inestabilidad política, no creemos que la economía se esté resintiéndolo por esta variable. De hecho, la economía española sigue mostrando buenos datos de crecimiento dentro

## La pregunta del instalador

### ¿Cuál es el futuro de esta profesión: convertirse en prescriptores de soluciones, vendedores de productos, meros instaladores de aparatos o módulos de recambio...?

Los instaladores son un elemento clave a la hora de prescribir soluciones. En muchos casos, son ellos los que deciden qué productos incluir en un proyecto.

Cada vez más, este papel de prescriptor se irá afianzando. Las nuevas tecnologías, las nuevas tendencias en el mercado (energías renovables, etc.), harán que el instalador tenga cada vez más peso en la toma de decisiones, pues muchas veces se trata de conceptos que se alejan más del conocimiento del cliente y, por ello, confiarán en la figura del instalador/prescriptor. Otro aspecto interesante dentro del sector en relación con los instaladores es la escasez de profesionales cualificados y cómo esto puede afectar a la calidad y plazos. Esto va a provocar sin lugar a dudas que la inversión en formación y la figura del instalador cualificado ganen más relevancia en el futuro.

**Si eres instalador(a) y quieres que hagamos alguna pregunta relacionada con tu profesión a nuestros entrevistados(as) en la próxima edición de Revista AUNA, escribe a: [info@aunadistribucion.com](mailto:info@aunadistribucion.com), con el Asunto: "Revista AUNA – Pregunta del instalador".**

del mapa europeo. En este entorno, Grohe España está creciendo claramente por encima de la media del sector, ganando cuota de mercado gracias a nuestra apuesta por la innovación en productos, servicios y diseño.

### ¿Qué diría sobre las perspectivas en el corto y medio plazo?

A nivel macroeconómico, estamos detectando una ralentización del crecimiento. No obstante, esto no quiere decir en ningún caso que estemos entrando en recesión, simplemente que los crecimientos postcrisis no son sostenibles eternamente. Aunque la economía española siga mostrando mayor solidez que la de otros países de nuestro entorno, no podemos obviar elementos externos que nos impactan en nuestra capacidad de exportación de bienes, como la salud económica de otros países. En el caso de los servicios y concretamente del turismo, hay elementos como la apertura de otros destinos turísticos o la quiebra de operadores como Thomas Cook, que impactan en la entrada de turistas en nuestro país, afectando indirectamente a sectores como la construcción.

A medio y largo plazo, lo que haría aumentar la confianza empresarial es una clara apuesta del sector público y privado por el I+D+i y la formación. Estas dos palancas siempre han sido olvidadas en España, por no tener un impacto en el corto plazo, lastrando el potencial de nuestra economía. ●

**¿Qué papel juega la Distribución en el mercado de la climatización?**

Desde mi punto de vista, la Distribución ha jugado y juega un papel importante en nuestro sector. Como sabe, Mitsubishi Electric acaba de cumplir su 40 aniversario en España, con lo que este es un hecho que hemos podido comprobar a lo largo de años. Gran parte del éxito de nuestras propuestas se ha producido gracias a la estrecha colaboración con la Distribución.

**¿Qué retos se plantearán tanto a fabricantes como a distribuidores?**

Si echamos la vista atrás no más de diez años, podemos ver cómo han cambiado nuestras vidas sin apenas darnos cuenta. Y estos cambios también se han producido en nuestro negocio. La incorporación creciente de la tecnología en nuestras vidas y en nuestro trabajo, así como la transformación digital, son un hecho trascendental.

Y es por ello que la distribución está ya inmersa en un proceso de transformación que viene marcado por la gran revolución tecnológica y tránsito digital. Todos, como consumidores, demandamos cada vez más y mejor calidad y servicios. Además, cada vez estamos mejor informados. Es, por tanto, imprescindible cumplir con esas exigencias e incluso anticiparnos con propuestas que puedan generar valor. Es en este punto donde grupos como AUNA Distribución pueden marcar una gran diferencia

**“Gran parte del éxito de nuestras propuestas se ha producido gracias a la estrecha colaboración con la Distribución”**



**“Grupos como AUNA Distribución pueden marcar una gran diferencia en el mercado”**

Mitsubishi Electric es una compañía global, con cerca de 100 años de historia que, según Óscar Valladares “se siente orgullosa de ofrecer los equipos más eficientes, ecológicos y tecnológicamente más avanzados del mercado y con un objetivo claro: generar un crecimiento sostenible con el mínimo impacto en el medioambiente”. Además, para Valladares, aparte de la excelencia en el producto “es fundamental la calidad de servicio, para lo cual contar con el mejor *partner* en la distribución es y será garantía de éxito”.

## La pregunta del instalador

**¿Cuál es el futuro de esta profesión: convertirse en prescriptores de soluciones, vendedores de productos, meros instaladores de aparatos o módulos de recambio...?**

Sinceramente creo que los instaladores están emprendiendo también su propia "revolución" para adaptarse a lo que el mercado demanda. La calidad en atención y servicio, desde mi punto de vista, será lo que marque la diferencia para los instaladores.

**Si eres instalador(a) y quieres que hagamos alguna pregunta relacionada con tu profesión a nuestros entrevistados(as) en la próxima edición de Revista AUNA, escribe a: [info@aunadistribucion.com](mailto:info@aunadistribucion.com), con el Asunto: "Revista AUNA – Pregunta del instalador".**

en el mercado. El conocimiento, la experiencia y la incorporación de nuevas tecnologías está marcando ya el presente y el futuro.

En nuestro caso, esto se ha traducido en hechos como la introducción, de forma pionera en España, de productos con R32. Hemos sido también pioneros con Hybrid City Multi, el único sistema Híbrido VRF-Agua, y en aeroterminia.

**Opine brevemente sobre la marcha de Mitsubishi Electric en la actual coyuntura económica.**

Predecir lo que puede ocurrir en el futuro siempre es arriesgado. En lo que coinciden todos los expertos en economía es que entramos en un período de recesión de consumo y eso nunca es positivo. Aún así, en Mitsubishi Electric seguiremos apostando por aquellos aspectos que constituyen nuestro ADN: innovación, sostenibilidad y servicio al cliente. ●



# Óscar Valladares

Director de Exportación y Canal Distribución en Mitsubishi Electric División LES

**“La incorporación creciente de la tecnología en nuestras vidas y en nuestro trabajo, así como la transformación digital, son un hecho trascendental”**



# Joaquín Sánchez

Director de ventas Vaillant Group



**Identifique las que a su juicio son las principales ventajas, sinergias, etc. que puede obtener Saunier Duval en su relación con la nueva AUNA Distribución.**

En primer lugar, a Saunier Duval se le abren las puertas a muchos distribuidores del mundo de la electricidad, en un momento en el que los sectores del agua y la electricidad convergen cada vez más. Por otro lado, el CLC de AUNA va a permitir a sus socios ofrecer un mejor servicio en lo que a nues-

tro producto de menor rotación se refiere, y eso va a redundar en beneficio de nuestros clientes.

**¿Podría destacar los que a su juicio son los retos más urgentes para ambos actores?**

Los más urgentes por este orden son valor y diferenciación. Tengo un buen amigo que un día me dijo: “si eres uno más, serás uno menos” y no puedo estar más de acuerdo. O nuestros clientes nos perciben como mejores y diferentes o será difícil sobrevivir en la época de la excelencia. Nos encontramos ante clientes cada día más exigentes, y el que no sea capaz de dotar de valor a su oferta, sufrirá.

**¿Qué ofrece su empresa al mercado para superar estos retos?**

Somos una empresa con más de 100 años de historia, que siempre ha entendido que las relaciones comerciales son un camino de largo recorrido donde la lealtad y el servicio son valores fundamentales. Tras décadas estando a la vanguardia en

**“O nuestros clientes nos perciben como mejores y diferentes o será difícil sobrevivir en la época de la excelencia”**

Para Joaquín Sánchez, la aparición de AUNA Distribución es “uno de los movimientos más relevantes que ha habido en el mercado de la distribución en los últimos años, y cuesta adivinar el impacto que va a tener en el sector. Habrá fabricantes que vean más riesgos que oportunidades en un movimiento de concentración como este. Yo me sumo a los que ven más oportunidades y a los que confían en que contribuirá a tener un sector cada vez más sólido y solvente”.



tecnología y soluciones, seguimos aspirando a ser el socio ideal de todos los que quieren permanecer muchos años en el sector.

**Describa brevemente el core business de Saunier Duval en nuestro país.**

Somos una marca especialista en soluciones de calefacción, agua caliente y climatización. Nuestro origen está en las soluciones a gas, con la caldera mural como buque insignia. Pero desde hace años, otros productos —y en especial la bomba de calor y solar por el empuje de las soluciones renovables— han ido cogiendo mucha relevancia, hasta el punto de que hoy representan el 40% de nuestra inversión. El sello de Saunier Duval es y será su fiabilidad, tanto cara al profesional como al particular. Sin renunciar a la innovación, continuaremos desarrollando productos con el mismo sello de calidad.

**“El sello de Saunier Duval es y será su fiabilidad, tanto de cara al profesional como al particular”**

**¿Qué tendencias tecnológicas, de materiales, etc. destacaría?**

La tecnología avanza, sin ninguna duda, hacia soluciones basadas en el uso de energías renovables y de alta eficiencia. En ese sentido los sistemas basados en bomba de calor, ya sea aerotérmica o geotérmica, se me antojan como la tecnología de referencia a muy corto plazo. Su combinación con sistemas de suelo radiante y energía fotovoltaica se convertirá en la solución de referencia, al menos en la nueva edificación.

**“Las relaciones comerciales son un camino de largo recorrido donde la lealtad y el servicio son valores fundamentales”**

**¿Cuáles son los principales retos a los que tendrá que enfrentarse Saunier Duval en los próximos años?**

El gran reto siempre es adaptarse a las necesidades del mercado, tanto de los profesionales que prescriban nuestra marca como la de sus clientes. En ese sentido ponemos toda nuestra experiencia en calefacción, agua caliente y climatización de los últimos 100 años para desarrollar y evolucionar los dos productos en los que se prevé mayor demanda: las calderas murales a gas y las bombas de calor.

En el mundo de la caldera se prevé una importante evolución en los servicios al cliente, donde llevamos capturando información desde hace muchos años, lo que nos permitirá aportar más valor en el campo de la seguridad y el confort.

En el segmento de las bombas de calor, nuestros productos se beneficiarán de esa experiencia. Proporcionaremos soluciones fiables, silenciosas y de alta eficiencia, pero además ayudaremos a los profesionales en la transición de una tecnología a otra.



When **energy** matters



**DIRIS Digiware**  
Sistema de medida y  
supervisión de la energía

### Control de la energía, accesible en cualquier lugar, para todos

- Sistema de medición y gestión de la energía para instalaciones de CA y CC.
- Solución modular: 100% customizable y escalable.
- Tecnología innovadora: PreciSense, AutoCorrect, VirtualMonitor.
- Apto para todas las aplicaciones.



[www.socomec.es/control-consumo](http://www.socomec.es/control-consumo)

**socomec**  
Innovative Power Solutions

## “La tecnología avanza, sin ninguna duda, hacia soluciones basadas en el uso de energías renovables y de alta eficiencia”

### Opine brevemente sobre la coyuntura económica y sectorial.

Está claro que la inestabilidad política que vivimos no ayuda en lo que al gasto de las familias se refiere. Sin embargo, algunas veces se nos olvida que lo que vendemos es un bien de primera necesidad. Vendemos confort, y el cliente final no está dispuesto a renunciar a esto.

A pesar de que en los últimos años el mercado ha crecido en unidades, debido a la competencia y la crisis, los precios han ido a la baja y esto ha

## “Los sistemas basados en bomba de calor, ya sea aerotérmica o geotérmica, se me antojan como la tecnología de referencia a muy corto plazo”

dañado la rentabilidad del sector. Sin embargo, en los últimos tiempos se percibe un empuje de la inversión del sector en busca de la diferenciación y la aportación de valor, y no cabe duda de que esto nos ayudará a todos.

### Opine sobre las políticas públicas que pueden afectar al desarrollo del negocio de Saunier Duval.

Siempre son bienvenidas políticas que directa o indirectamente supongan un empujón para nuestro sector. En ese sentido son previsible iniciativas que impulsen el uso de equipos de alta eficiencia o de energías renovables.

Como sector, tenemos una responsabilidad muy importante en la sostenibilidad del país y la administración pública, sea del perfil que sea, debe saberlo y ayudarnos a desarrollar mejoras en las instalaciones térmicas menos eficientes.

## La pregunta del instalador

**¿Cuál es el futuro de nuestra profesión: convertirnos en prescriptores de soluciones, vendedores de productos, meros instaladores de aparatos o módulos de recambio...?**

El futuro de los instaladores está en sus manos y cualquiera de las opciones mencionadas es posible. Me remito a una respuesta anterior: ante la multitud de amenazas a su negocio tradicional, tienen que saber vender sus ventajas competitivas y, si lo hacen, su rol en el mercado no tiene por qué ser diferente al actual.

En ese sentido me atrevería a sugerirles vincularse a proveedores como Saunier Duval, que les ayuden a estar a la vanguardia de las soluciones y servicios. Sin duda, la colaboración proveedor, distribuidor e instalador ha sido, es y debe ser, una de las claves del éxito de las empresas de nuestro sector.

**Si eres instalador(a) y quieres que hagamos alguna pregunta relacionada con tu profesión a nuestros entrevistados(as) en la próxima edición de Revista AUNA, escribe a: [info@aunadistribucion.com](mailto:info@ aunadistribucion.com), con el Asunto: “Revista AUNA – Pregunta del instalador”.**



Por otro lado, un sector competitivo y moderno no debe depender de las ayudas. Nuestro objetivo como empresa es no contar con subvenciones, porque creemos en nuestras soluciones y queremos convencer a los clientes de que son su mejor opción.

### ¿Cuáles cree que deberían ser las primeras medidas que adopte el nuevo Gobierno de España?

Las primeras medidas me gustaría que fueran de inversión. Llevamos muchos años bloqueados y un país puede funcionar en el día a día, pero necesitamos invertir para que ese desarrollo y crecimiento que hoy puede verse se mantenga dentro de 10 años.

### Por último, ¿desea aportar alguna conclusión?

Solo quiero aprovechar esta oportunidad para felicitar a los miembros de AUNA por esta iniciativa. Estoy seguro de su éxito y confío en que Saunier Duval ayude a conseguirlo. ●

**PHILIPS**

Ledinaire



De confianza



Fiable



Gran valor



# Sencilamente **excelentes LED**

Los verdaderos profesionales eligen **Philips Ledinaire** para sus proyectos de iluminación cotidianos

Nuevos proyectores con detector de presencia; downlights con 3TColor y la nueva campana

Descarga el folleto en:



**REAL  
PROs**  
**REAL  
QUALITY**



# Gloria Padiá

Directora Comercial en SFA, S.L. (Société Française D'Assainissement, S.L.)

**¿Qué impacto puede tener en la cadena de valor de los sectores de su interés la aparición de una empresa como AUNA Distribución?**

En un mercado tan competitivo como el nuestro, el refuerzo de una central de compras profesionalizada y potente es positivo tanto, para el socio como para el fabricante. La central se centra en los proveedores seleccionados para cada categoría de producto; los socios obtienen mejores condiciones y centran sus compra en estos, rentabilizando tiempo y recursos humanos; mientras que los fabricantes focalizan sus acciones optimizando costes y reduciendo dispersión.

**¿Qué ventajas puede obtener SFA?**

En nuestro caso, la unión de un grupo de fontanería con uno eléctrico, siendo ambos líderes en su segmento de mercado, nos ayudará a una mejor penetración de nuestras marcas en un sector como el eléctrico, donde nuestra representación era reducida. Evidentemente, nos ayudará a mejorar el conocimiento de nuestros productos y marcas en dicho sector.

**¿Podría destacar los que a su juicio son los retos más urgentes para ambos actores?**

Una legislación clara y exigente, con un seguimiento real por parte de la Administración, evitaría la entrada a productos de baja calidad que incumplen normativas y que su único argumento es el precio.



**“La unión de un grupo de fontanería con uno eléctrico nos ayudará a una mejor penetración de nuestras marcas”**

A medio plazo, debemos concienciar a nuestros profesionales de que si quieren que sus instalaciones sean sostenibles energética y económicamente, además de seguras para aquellos que las utilizan, solo pueden conseguirlo utilizando productos garantizados por fabricantes que cumplan rigurosamente las normativas.

A largo plazo, la sociedad debe exigir este tipo de garantías en sus instalaciones, ya que nos va el futuro de la Vida tal como la conocemos.

**“Debemos concienciarnos de que habrá una disrupción en la manera de vender, tal como la conocemos hasta ahora”**

SFA es un fabricante europeo de soluciones globales para el baño. “Nuestra familia más conocida y con la que somos líderes en el mercado —señala Gloria Padial—, es la amplia gama de trituradores y bombeadores Sanitrit, los cuales permiten instalar un baño donde se quiera”. El Grupo SFA dispone asimismo de otra marca, Grandform, cuyo porfolio cuenta con bañeras de hidromasaje, cabinas de ducha, mamparas y spas fabricados en sus plantas de Marsella y Nantes, así como platos de ducha, que se producen en las recién adquiridas instalaciones en Italia.



**¿Cuáles son las características distintivas de sus productos que los diferencian de su competencia en el mercado?**

Desde mi punto de vista, SFA es el inventor y líder en el mercado de los trituradores bombeadores desde 1958, que cuenta con una fabricación integrada en la totalidad de

sus componentes, lo que permite una trazabilidad total de cada aparato puesto en el mercado.

Asimismo, nuestra compañía ha invertido desde el inicio en comunicación, formaciones, convenciones, campañas en TV, etc. para que nuestros distribuidores vendieran nuestro producto con un margen interesante, tanto para el almacén como para su cliente, el instalador. Conjuntamente, SFA y la distribución profesional

—ya la gama Sanitrit solo se distribuye a través de dicho canal—, hemos dado a conocer una solución a los problemas del bombeo de aguas residuales en el baño.



En cuanto al porfolio de Grandform, ponemos en valor la calidad como fabricante europeo, con las certificaciones y seguridad en cualquiera de nuestros sistemas, así como la actualización en los diseños de las nuevas gamas.

**¿Qué tendencias destacaría en su porfolio de productos?**

En la familia Sanitrit, este año incorporaremos dos series de estaciones de bombeo. Una en suelo, Sanicubic GR y SC, y otra para enterrar, la gama Sanifos. Se pondrá en vigor una normativa europea que pedirá doble estanqueidad para las estaciones de bombeo: hormigón + cuba en polietileno de alta densidad.

**¿Cuáles son los principales retos a los que tendrá que enfrentarse SFA en España en los próximos años?**

Como ya he comentado y creo que debería preocuparle a todo el sector, es la entrada de productos

**“Una legislación clara y exigente evitaría la entrada de productos de baja calidad que incumplen normativas y que su único argumento es el precio”**

## Soluciones en Climatización y Ventilación

recuperador de calor  
cortina de aire  
ventilación doméstica e industrial  
fan coil  
evaporativo  
calefacción para exterior  
calefacción doméstica e industrial





## “Un porcentaje de nuestras ventas son para el reemplazo del parque de aparatos instalados”

sin certificaciones y de inferior calidad. Por nuestra parte, nos ocupamos formando y concienciando que los productos “vivos” (definición coloquial para productos en instalación), el protocolo de fabricación y posterior mantenimiento por parte de servicios técnicos autorizados por el fabricante, son fundamentales para la seguridad de los que luego utilizarán dichos productos.

Otro reto, este para la distribución, será la reorganización de las políticas comerciales online y offline (almacén físico), que hoy por hoy están desbordadas. Por nuestra parte, tenemos una política comercial para proteger a nuestros distribuidores y su rentabilidad, pero a veces es difícil de controlar. Supongo que todos debemos concienciarnos de que habrá una disrupción en la manera de vender, tal como la conocíamos hasta ahora.

### Opine brevemente sobre la marcha de la economía en general, su sector y el comportamiento de SFA como empresa en esta coyuntura.

Después de unos años de crisis brutal en España y en especial en nuestro sector, parece que lo hemos estabilizado. Por nuestra parte, un porcentaje de nuestras ventas son para el reemplazo del parque de aparatos instalados, lo cual nos tranquiliza a nosotros y, por ende, a nuestros distribuidores. Asimismo, como fabricante incorporamos novedades que facilitan la instalación con equipos para aguas residuales y complementan la oferta de nuestros clientes.

### ¿Qué diría sobre las perspectivas en el corto y medio plazo?

La inestabilidad internacional y en particular, la coyuntura política en España, hoy en día, desincentiva más que ayuda a que se invierta, tanto en grandes proyectos como en pequeñas reformas

## La pregunta del instalador

### ¿Cuál es el futuro de esta profesión: convertirse en prescriptores de soluciones, vendedores de productos, meros instaladores de aparatos o módulos de recambio...?

Para nuestra familia de productos, la figura del instalador es clave como prescriptor. Sanitrit es una solución eficaz e indispensable en algunos casos, pero la disposición del instalador a recomendarlo sabemos que es esencial. Por ello, desde hace muchos años invertimos en formaciones y les apoyamos con una red de servicios técnicos cualificados, los cuales, se forman de forma continua.

Si eres instalador(a) y quieres que hagamos alguna pregunta relacionada con tu profesión a nuestros entrevistados(as) en la próxima edición de Revista AUNA, escribe a: [info@aunadis-tribucion.com](mailto:info@ aunadis-tribucion.com), con el Asunto: “Revista AUNA – Pregunta del instalador”.

domésticas. Sin embargo, en mi opinión, de la crisis anterior somos resilientes y, en la medida de lo posible, intentamos afrontar los proyectos de nuestras empresas con un moderado y racional optimismo.

### Opine sobre las políticas de las Administraciones Públicas que pueden afectar al desarrollo del negocio de SFA en España.

Para las nuevas estaciones de bombeo residual, la normativa europea que ya he comentado y que obliga a la doble estanqueidad, nos puede ayudar. Pero como también he dicho anteriormente, y pensando en nuestra idiosincrasia, se necesitará un riguroso seguimiento por parte de las instituciones.

### ¿Cuáles cree que deberían ser las primeras medidas que adopte el nuevo gobierno en nuestro país?

Formar un gobierno que dé estabilidad, eficacia y confianza. Sobre todo, trabajar para rebajar la crispación y el bloqueo permanente que afecta de forma negativa a cualquier tipo de inversión pública o doméstica.

### ¿Desea aportar algo más?

Como decimos en nuestra compañía, la competencia de la familia Sanitrit es el desconocimiento, una barrera que solo lograremos superar trabajando con socios potentes y profesionalizados. En el caso de la gama Grandform, un fabricante europeo que abarque todas las familias del baño e hidromasaje en un solo catálogo, es la solución ideal a la dispersión, lo que supone una mejora del tiempo empleado. Estamos seguros de que AUNA será un partner decisivo en este reto. ●

“Este año hemos comprado una fábrica de platos de ducha en Italia para complementar nuestra oferta”



COMPLETE line

## Time for the new standard

### La solución completa para su armario de control

COMPLETE line es un sistema cuya base son un hardware y un software tecnológicamente avanzados y conectados entre sí, junto con el servicio de asesoramiento y las soluciones del sistema que le permiten optimizar los procesos en la fabricación de armarios de control. De esta forma, la ingeniería, la adquisición, la instalación y la operación resultan mucho más sencillas para el cliente.

Para más información llame al 985 666 143 o visite [www.phoenixcontact.es](http://www.phoenixcontact.es)



## **Sergi Busquets**

Director General de Socomec Ibérica, S.A.U.

## **Eduardo Santa Olaya**

Manager del Canal de Distribución  
de Socomec Ibérica, S.A.U.

**Describe brevemente las instalaciones y estructura del Grupo Socomec.**

**Sergi Busquets:** El grupo Socomec está compuesto por más de 3.600 empleados, dispone de doce fábricas y 28 filiales en todo el mundo. Las oficinas centrales están ubicadas en Benfeld, al nordeste de Francia, junto con nuestro laboratorio de ensayos que cuenta con tres plataformas que ocupan un total de 3.500 m<sup>2</sup> y está homologado para realizar ensayos independientes en representación de las principales entidades certificadoras. Recientemente hemos adquirido tres empresas en América del Norte y, para abastecer los mercados regionales, Socomec posee dos centros de producción en China, uno en Túnez y otro más en Turquía.

**¿Cuáles son las características distintivas de sus productos y servicios que los diferencian de los de su competencia en el mercado?**

**S. B.:** Socomec reinvierte el 10% de su cifra de negocios en I+D. Este hecho, junto con su profundo conocimiento del mercado, hace que nuestra firma disponga de un marcado carácter de especialización. Dentro del grupo Socomec, existen cuatro unidades de negocio para ofrecer soluciones en todo el entorno de la red eléctrica de baja tensión: corte en carga, monitorización energética, conversión de energía y servicios especializados. En cada una de nuestras especialidades desarrollamos productos y servicios que responden a las demandas más exigentes de las instalaciones, asumiendo los retos de la transición energética y de la revolución digital.

Tanto es así, que Socomec dispone de numerosas certificaciones y premios internacionales en reconocimiento a su labor de desarrollo.

Por citar solo algunos ejemplos, premio Frost and Sullivan en Innovación de Productos (2006,2011), premio Frost and Sullivan en Excelente diferenciación de producto (2013), certificaciones de producto por TÜV SÜD, Bureau Veritas, DNV-GL, etc. También cumplimos normativas locales como UL, Gost, TLC para abastecer todos los mercados. Finalmente, cabe destacar que Socomec es miembro de asociaciones como European Data Center Association, CoC o PeP Ecopastport, las cuales velan por el rendimiento energético de los equipos para cumplir con las diferentes directivas medioambientales.

**¿Y qué valor añadido aportan?**

**S. B.:** La alta calidad de nuestras conmutaciones, productos de alta diferenciación en medida, UPS modulares de última generación, servicios de conectividad en la nube, así como nuestra red de ingenieros preventa y posventa, representan una oferta completa, adaptable a las necesidades

**“En cada una de nuestras especialidades desarrollamos productos y servicios que responden a las demandas más exigentes de las instalaciones”**

**“Socomec otorga al instalador el protagonismo que merece dentro de su estrategia *route to market*”**

Socomec es una empresa de ingeniería y fabricación de equipos eléctricos, especializada en rendimiento energético de baja tensión. Es un grupo internacional independiente y con visión a largo plazo al conservar los valores y la cultura de una empresa familiar. “Nuestro compromiso con la innovación —señala su director general, Sergi Busquets en esta entrevista—, así como nuestra dilatada experiencia en el sector, que data de 1902, nos da las competencias necesarias para aportar valor tanto a nuestros clientes como a los usuarios finales y prescriptores de la marca”.

## “Socomec dispone de numerosas certificaciones y premios internacionales en reconocimiento a su labor de desarrollo”



de los segmentos y aplicaciones de mercado de alto grado de criticidad. Es por ello que estamos presentes en grandes referentes de la industria, las infraestructuras, los CPDs, la edificación hospitalaria o el retail, entre otros.

En definitiva, las características de nuestros productos aportan el valor añadido diferenciándonos de la competencia gracias a nuestro alto grado de especialización, aportando soluciones centradas en los clientes; nuestro espíritu de innovación, desarrollando tecnologías de vanguardia; nuestra experiencia como fabricantes, adoptando el compromiso con la calidad; y nuestro nivel de servicio, estando presentes en todas las fases del proyecto.

### ¿Cuáles son los motivos por los que Socomec ha decidido apostar por AUNA como distribuidor de su portafolio de productos?

**E.S.:** Desde Socomec Ibérica hemos adoptado un cambio de estrategia a nivel nacional en la comercialización de nuestros productos.

Con el objetivo de obtener un mayor poder de difusión, hacemos una apuesta clara por el canal de distribución y, en este sentido, la figura de AUNA es clave: su capacidad logística —potenciada por el CLC—, su amplia presencia a nivel geográfico y su alta orientación industrial, converge con nuestros objetivos y valores, lo cual aporta las sinergias necesarias para alcanzar nuestro target, a la vez que evolucionamos conjuntamente ganando ambos en competitividad.

### Describa el core business de Socomec en nuestro país referido al sector objetivo de AUNA Distribución.

**E.S.:** Socomec es un fabricante especializado en ofrecer soluciones para la red eléctrica de BT. Al organizarnos en cuatro unidades de negocio diferenciadas, podemos desarrollar productos y servicios específicos para satisfacer las necesidades de cada uno de los actores de la cadena de valor. Actualmente, el avance hacia la industria 4.0 exige una constante evolución de los equipos tanto en términos de rendimiento como de ahorro energéti-

co, mediante la digitalización de los procesos. Socomec, consciente de esta evolución, es capaz de proveer soluciones transversales, que aportan valor al instalador. Estamos hablando de nuevas técnicas en conmutación, que ahorran espacio y aumentan la fiabilidad, o soluciones innovadoras en PMD, como Diris Digiware, que reduce el tiempo de instalación en un 25%. Así como equipos SAI con App móviles para una instalación asistida (EwIRE) o Link UPS, nuestro sistema de monitorización SAI en la nube.

Son este tipo de innovaciones las que nos permiten aportar valor al mercado y transferirlo a un grupo distribuidor como AUNA y a sus clientes. De esta manera Socomec otorga al instalador el protagonismo que merece dentro de la estrategia route to market, gracias a la figura del distribuidor que actúa como prescriptor y facilitador del servicio. Asimismo, en el segmento industrial, que dentro de AUNA está muy bien representado por sus socios, Socomec es líder en calidad e innovación, tal y como demuestran los reconocimientos citados anteriormente.

### ¿Podría destacar los que a su juicio son los retos más urgentes para distribuidores y fabricantes?

**E.S.:** La creciente demanda de energía propicia el desarrollo de equipos cada vez más sofisticados que aúnen seguridad, disponibilidad, medida y conectividad. En este sentido, Socomec ha adaptado su portafolio de productos para ofrecer una solución global muy marcada por el rendimiento y la eficiencia energética, completándolo con soluciones de conectividad debido a la intensa digitalización de procesos.

## “La formación y especialización de los instaladores será clave para poder transferir valor añadido al usuario final”

A largo plazo, la formación y especialización de los instaladores será clave para poder transferir valor añadido al usuario final. Es por ello que contar con una red de distribución que fomente la relación entre ambos, no puede más que aportar beneficios a todos los implicados en la cadena de suministro.

**¿Qué opina sobre la marcha de la economía internacional y en nuestro país? ¿Cuáles cree que son las perspectivas de crecimiento económico tanto a corto como largo plazo?**

**S. B.:** Parece existir una preocupación general sobre la evolución económica presente y futura a corto plazo. Algunos, los que se ganan la vida con ello, vaticinan grandes nubarrones. Hay que vender. Otros, más objetivos y factuales, constatan una desaceleración moderada que se combina con indicadores macroeconómicos que no hacen presagiar males mayores.

Tenemos costes de financiación bajos, inflación muy controlada, España ha liderado la creación de empleo en Europa y, aunque septiembre no haya sido bueno, no por eso tiene que romperse una tendencia muy positiva.

Alemania, con una contracción de su PIB en el segundo trimestre del año, ya ha crecido en el tercer trimestre. Los alemanes ya están diciendo que "las temidas predicciones no se han cumplido". Este aumento se debe, principalmente, a la fortaleza del consumo interno, directamente relacionada con el índice de confianza.

Así pues, si somos objetivos, debemos pensar en un escenario de crecimiento moderado y una recu-

## **“El avance hacia la industria 4.0 exige una constante evolución de los equipos, tanto en términos de rendimiento como de ahorro energético”**

peración paulatina de los índices de confianza, que vendrán acompañados de inversiones e incremento del consumo interno en España.

España se reestructuró después de la gran crisis, o quizá deberíamos llamarle 'depresión' económica que, técnicamente, concluyó en 2014. Estamos muy preparados para competir y, en cuanto el entorno internacional se estabilice, volveremos a liderar el crecimiento en Europa.

Desde Socomec vemos que mercados estratégicos para nosotros, como son los centros de proceso de datos, el sector hospitalario, las infraestructuras, la generación energética, etc., no solo no han frenado su inversión sino que sigue creciendo.

**¿Cree que las políticas de la Administración Pública están marcando las tendencias de evolución de nuestro mercado? ¿En qué medida?**

**S. B.:** Efectivamente, una gran parte de la evolución en nuestros mercados se debe al impulso generado por políticas públicas, no solamente a nivel nacional, sino sobre todo, a nivel mundial. Después de muchos años de hablar de cambio climático y hacer poco a nada, parece que, por fin, empezamos a ver algunos cambios significativos.

Ello se traduce en la generación de energías limpias y sostenibles, llámese eólica, fotovoltaica, termo solar, etc.; en la deslocalización de estas plantas de generación, ya sean en forma de autoconsumo o de generación para un colectivo específico; en la aparición de Smart Grids para gestionar esta complejidad; en la comercialización, algo más que simbólica, del vehículo eléctrico y una infraestructura potencialmente enorme que acompañará su despliegue.

Se abren mercados con gran potencial y, efectivamente, el impulso de las Administraciones Públicas es clave para su desarrollo.

Afortunadamente, en España, debido quizá a un pasado algo turbulento en cuanto a regulación, tenemos hoy en día muchas empresas que lideran el mercado de las renovables a nivel mundial. Estamos, por factores relacionados con el potencial de generación y por la competitividad de nuestras empresas, en una posición envidiable.

El producto y las soluciones de Socomec son aplicables en prácticamente todos estos sectores. Trabajamos y colaboramos con los principales actores de estos mercados, aportando experiencia, especialización y conocimiento. Es un mercado dinámico donde la innovación y la capacidad de adaptación son clave. ●



**“Con el objetivo de obtener un mayor poder de difusión, hacemos una apuesta clara por el canal de distribución y, en este sentido, la figura de AUNA es clave”**

Compatible con equipos de calidad del agua

# Nuevo grifo de cocina abatible Clever FS19

El modelo FS19 de Clever es un grifo de cocina abatible que se caracteriza por la movilidad que presenta su caño. Con una longitud mayor que la de los grifos tradicionales, está fijado sobre una base articulable. Gracias a ella, es posible desplazarlo hacia delante con facilidad.



**L**os grifos abatibles están especialmente indicados para aquellas cocinas en las que encontramos una ventana encima del fregadero. Aunque estas cocinas resultan altamente estéticas, el espacio reducido entre ambos elementos dificulta la apertura de la ventana. El grifo de cocina abatible FS 19 es la solución para este tipo de diseños. La movilidad de su caño permite la inclinación hacia delante, por lo que podremos abrir las ventanas con total normalidad y devolverlo luego suavemente a su posición original.

Además de esta particularidad, el grifo de cocina abatible FS19 está pensado para ser instalado con equipos o sistemas de calidad del agua, ya que gracias a sus tres vías, este modelo cuenta con una doble salida. El agua que ha sido tratada no entra en contacto con el agua convencional en ningún momento. Esto se debe a que en su interior circulan por dos trayectorias distintas que se encuentran completamente separadas. No obstante, para facilitar el uso de esta grifería, tanto el control del agua filtrada como el de la mezclada, se encuentran en la misma maneta. Un diseño práctico y de altas prestaciones.



**FS19 de Clever tiene un diseño novedoso, práctico y con una alta funcionalidad, además de ser de manejo sencillo y compatible con los sistemas o equipos de calidad del agua**

Como ventaja añadida, el grifo de cocina abatible FS19 presenta una instalación extremadamente sencilla frente a la grifería convencional. Para su colocación, no es necesario perforar el fregadero.

Este modelo cuenta además con una garantía de cinco años. Tal y como sucede con todas las gamas de Grifería Clever, ha sido sometido a los más estrictos controles de calidad.

### Diseño elegante y atemporal

El modelo de grifo de cocina abatible FS19 no solo destaca por las altas prestaciones que ofrece, sino también por su elegante diseño sin precedentes.

Su alto y curvado caño y su base con forma cilíndrica le proporcionan un toque exquisito. Así, dotan a la estancia de personalidad, al tiempo que muestran un cierto aire de distinción.

Además de su carácter soberbio, la combinación de las líneas rectas y elegantes con las formas redondeadas de la parte más alta del caño, dotan a la estancia de un gran dinamismo visual. Se adapta así a todos los estilos.

El diseño pragmático del grifo de cocina abatible FS19 logra la máxima funcionalidad, pero sin renunciar a la facilidad en el manejo. Con una sola maneta, es posible controlar las dos salidas del agua; la filtrada y la mezclada. Solo hay que accionar dicha maneta en direcciones diferentes, y el aireador abrirá la salida del agua correspondiente.

## El FS19 de Clever es ideal para abrir la ventana de la cocina sin obstáculos, ya que se inclina completamente con un suave gesto

### Por qué elegir un grifo de cocina abatible

Optar por un grifo de cocina abatible como el modelo FS19 ofrece múltiples ventajas que no pasan desapercibidas:

- ▶ Indicado especialmente para cocinas con ventanas. De este modo, podremos disfrutar de esta estancia con una entrada de aire y luz amplia y directa.
- ▶ Tecnología Cold Open para el ahorro de agua caliente. A diferencia del resto de la grifería, este funcionamiento de la maneta permite que en la posición central se accione únicamente el agua fría.
- ▶ Fijación anti-movimiento. Los grifos de cocina de Grifería Clever utilizan el sistema Super Fix. Con la colocación de una base en la parte inferior del fregadero, se logra la sujeción firme del grifo y se evita así el movimiento cuando es accionado.

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

# Sistema de tubo flexible preaislado



[www.WattsWater.com](http://www.WattsWater.com)



### Sistema MICROFLEX

- **Flexibilidad:** radios de curvatura reducidos
- **Resistencia:** doble capa corrugada
- **Ligereza:** manejabilidad y facilidad de instalación

**MICROFLEX**<sup>®</sup>  
A **WATTS** Brand

Watts Industries Ibérica S.A.  
Pol. Ind. La Llana · Avda. La Llana, 85 · 08191 Rubí (Barcelona) · Spain  
Tel. +34 93 586 29 60 · Fax +34 902 431 075 · [infowattsiberica@wattswater.com](mailto:infowattsiberica@wattswater.com)



## Nuevos accesorios >B< MaxiPro para aire acondicionado y refrigeración

Conex Bänninger, uno de los principales fabricantes mundiales de accesorios, válvulas y otros componentes para instalaciones, lanza al mercado de aire acondicionado y refrigeración su última e innovadora solución de unión prensada >B< MaxiPro.

**E**specialmente diseñada para las necesidades en las instalaciones de aire acondicionado y refrigeración, la gama >B< MaxiPro conforma un sistema de unión prensada para uniones cobre-cobre con unas presiones máximas de funcionamiento de 48 bar y un rango de temperatura de la junta de -40 °C a 140 °C. Rápido y fácil de instalar, proporciona una unión segura, permanente y totalmente estanca, que está disponible en las medidas de 1/4" a 1-1/8".

En el mercado de aire acondicionado y refrigeración actualmente dominado por los tradicionales accesorios de soldadura, >B< MaxiPro reducirá significativamente el tiempo y el coste

de instalación. La solución de unión prensada en frío tiene importantes beneficios para la salud y la seguridad, eliminando la necesidad de permisos para trabajos en caliente y el riesgo de incendio, a la vez que elimina la necesidad de purgar la instalación con nitrógeno.

La unión mediante tres puntos de prensado del accesorio >B< MaxiPro de Conex Bänninger, uno a cada lado de la junta tórica y otro que comprime la propia junta, garantiza una unión segura y permanente para aplicaciones de aire acondicionado y refrigeración. Su junta tórica de alta calidad HNBR asegura una unión libre de fugas una vez prensada la unión.

La gama de producto >B< MaxiPro está disponible en una variedad de modelos de accesorios que incluyen: manguito recto HH, manguito reducido MH y HH, curvas 90° HH y MH, codo 45° HH, te HHH, tapones H, manguitos tuerca SAE, etc.

José Miguel Rueda —director comercial de Conex Bänninger para el mercado de España— afirma que "el gran éxito que ya ha tenido el

**La solución de unión prensada en frío >B< MaxiPro tiene importantes beneficios para la salud y la seguridad**



Vídeo: Secuencia de instalación de >B< MaxiPro.

Conex Bänninger

## La unión mediante tres puntos de prensado del accesorio >B< MaxiPro de Conex Bänninger garantiza una unión segura y permanente



lanzamiento de >B< MaxiPro en otros mercados, demuestra que hemos desarrollado un producto innovador que aporta grandes ventajas a instaladores e ingenieros en sus instalaciones de aire acondicionado y refrigeración". Los accesorios >B< MaxiPro se pueden usar con tubos de cobre recocado, duro o semi-duro de acuerdo a las normas EN 12735-1 o ASTM-B280 para instalaciones de aire acondicionado y refrigeración.

>B< MaxiPro está aprobado para uso con una amplia gama de diferentes tipos de refrigerantes, incluidos: R-1234yf, R-1234ze, R-125, R-134a, R-290\*\*, R-32, R-404A, R-407A, R-407C, R-407F, R-407H, R-410A, R-417A, R-421A, R-422B, R-422D, R-427A, R-438A, R-444A\*\*, R-447A\*\*, R-447B\*\*, R-448A, R-449A, R-450A, R-452A, R-452B\*\*, R-452C, R-454A\*\*, R-454B\*\*, R-454C\*\*, R-457A\*\*, R-459A\*\* R-507A, R-513A, R-513B, R-600\*\*, R-718 y HYCOOL 20.

Cuando se utilicen refrigerantes clasificados como A2L (poco inflamables), A2 (inflamables) y A3 (altamente inflamables), es necesario asegurarse de que se cumplan todos los estándares, normas y reglamentos locales, códigos de prácticas y reglamentos apropiados.

Los accesorios >B< MaxiPro no son adecuados para los refrigerantes R-717, R-723, R-764 y R-744.



Para su instalación, Conex Bänninger recomienda el uso de las herramientas de prensar y las correspondientes mordazas de Rothenberger, probadas y fiables, para las instalaciones de aire acondicionado y refrigeración.

Las mordazas >B< MaxiPro se identifican fácilmente gracias a su marcado sobre fondo rosa, que incluye el logo y la medida de la mordaza. Los accesorios >B< MaxiPro solo deben ser instalados por profesionales adecuadamente formados y cualificados para trabajar en instalaciones de Aire Acondicionado y Refrigeración. Los instaladores deben realizar un curso de formación en >B< MaxiPro y obtener el correspondiente diploma. Cuando se instala y usa profesionalmente, la garantía de los accesorios >B< MaxiPro es de cinco años contra defectos de fabricación.

**Conex Bänninger recomienda el uso de las herramientas de prensar y las correspondientes mordazas de Rothenberger para las instalaciones de aire acondicionado y refrigeración**

Más información:  
[www.conexbanninger.com](http://www.conexbanninger.com)



Vídeo:  
Instalación del  
Kit Repo de Fig.



## Kit Repo de Fig

# Sustitución sin obras de calderas estancas por calderas de condensación

Básicamente consiste en un kit de humos para la sustitución de una caldera estanca normal por una de condensación sin necesidad de obras.

La gran ventaja de este nuevo kit consiste en que no hace falta picar la pared para sacar el tubo de Ø100 de la caldera estanca y posteriormente colocar la nueva chimenea de Ø60/100 de condensación.

La instalación es muy simple y rápida: En primer lugar sacamos el tubo de aluminio de Ø60 de la vieja caldera estanca a sustituir.

A continuación y dejando el tubo de Ø100 de aluminio de la estanca empotrado en la pared, recortamos interiormente dicho tubo a ras de pared.

Acoplamos al tubo de Ø100 empotrado el nuevo kit de condensación de la forma que aparece en el vídeo.

A continuación introducimos el tubo de plástico de Ø60 con el terminal coaxial de

plástico de Ø95 hasta alcanzar la fachada exterior. Este terminal (deflector) está diseñado con 3° de inclinación para permitir el reflujos de los condensados hacia la caldera y su desagüe.

Esta inclinación obligada, permite salvar la diferente pendiente de la anterior chimenea instalada con caída hacia abajo en exteriores.

Al revés que con las nuevas calderas de condensación.

Con esta solución, se consigue reducir tiempos de instalación y por tanto reducimos costes de ins-

talación, así como una mayor pulcritud en la sustitución de la caldera.

Este kit de condensación (todo en una pieza) consta de un Terminal coaxial plástico de Ø95, un tubo plástico de Ø60 de (1 metro aprox.), un plafón intermedio a taladrar en pared, más un tubo plástico de Ø100 (de 30cm aprox.) que queda en el interior de la vivienda.

Por último añadir el centrador para sujetar los tubos plásticos de Ø60 y Ø100.

El código de este Kit Repo es: 610KCC-SUST55. Homologado según norma EN14471, está fabricado en PPS (polipropileno) resistente a los ácidos y a una temperatura de hasta 120 °C.

Más información:  
[www.fig.es](http://www.fig.es)

**Fig**  
WWW.FIG.ES

**KIT REPO**  
**La solución SIN OBRAS**

← →

Cambia la chimenea "SIN OBRAS"  
en sustitución de caldera estanca por condensación

Chimeplast®

## NORMALUX

Alumbrado de emergencia  
[normalux.com](http://normalux.com)



## NORMALIT

Iluminación técnica y arquitectónica  
[normalit.com](http://normalit.com)



## NORCLINIC

Sistemas técnicos hospitalarios  
[norclinic.com](http://norclinic.com)



## NORMADET

Sistemas de detección de incendios  
[normadet.com](http://normadet.com)



**100%**

Diseñado y fabricado  
íntegramente en España

Sentido de la Tecnología

[normagrup.com](http://normagrup.com)



Normagrup



Inodoros que se elevan del suelo, bidés que se integran en el inodoro, duchas 'invisibles' o muebles inalterables al paso del tiempo que reinventan el sentido del orden, son algunas de las soluciones con las que Geberit, especializada en soluciones integrales para el baño, hace realidad el concepto de baño inteligente con la tecnología como gran aliada.

## Geberit se alía con la tecnología para hacer realidad el concepto de baño inteligente

La firma suiza transforma todos los elementos que conforman el cuarto de baño para hacerlos evolucionar. Como ya ocurre con otras estancias de la casa como el salón o la cocina, donde la tecnología está completamente integrada, Geberit hace posible que el baño se convierta en una experiencia en sí misma.

Entre sus propuestas está cambiar las tradicionales cisternas vistas por silenciosas soluciones empotradas, que activan la descarga con icónicos pulsadores de diseño, así como instalar inodoros suspendidos que parecen flotar y proporcionan una imagen más despejada de la estancia, además de facilitar la limpieza del pavimento y la pared.

Geberit presenta soluciones que marcan la pauta en cuanto a innovación, como el módulo que atrapa los malos olores desde su origen para garantizar un ambiente fresco, evitando el uso de productos nocivos para el entorno como los ambientadores en aerosol. En las propuestas de este nuevo concepto de baño, el bidé no solo no desaparece, sino que se integra con

**Geberit presenta soluciones que marcan la pauta en cuanto a innovación, como el módulo que atrapa los malos olores**

el inodoro para dar lugar a una solución suspendida "2 en 1", que ocupa menos espacio y permite además personalizar las opciones de higiene íntima a través del *smartphone*.

La zona de baño integra la ducha en el pavimento y la equipa con sistemas empotrados que permiten eliminar el agua por la pared, o con canales de ducha muy fáciles de limpiar gracias a su pequeño colector que asegura un eficiente drenaje del agua.

### El mobiliario también se transforma

Los materiales incorporan la fibra de vidrio y se vuelven muy resistentes al paso del tiempo, a pesar de su exposición constante al agua y la humedad. Mientras que su bien pensado diseño, convierte el almacenaje en un mundo de posibilidades infinitas. Los muebles modulares ofrecen múltiples combinaciones e integran detalles inteligentes, como los cajones con bandejas de quita y pon,





la iluminación LED integrada, conexión a la corriente mediante toma USB o sistema de cierre sin golpes ni ruidos, como el *softclosing*. Ya sean abiertos o cerrados, altos o bajo lavabo, todos los muebles tienen una característica común: dejan que el suelo quede libre. En opinión del director general de Geberit Iberia, David Mayolas, "pensemos en otras estancias de la casa como la cocina, por ejemplo. Aquí, el concepto *smart* está totalmente interiorizado y se tiende hacia una estancia más tecnológica, donde cada pieza hace más fácil la vida del usuario. Nosotros aplicamos este mismo concepto al baño". Este concepto integral de Baño Geberit está pensado para inspirar tanto a profesionales como al público en general. De hecho, se puede vivir la experiencia de este

## La zona de baño integra la ducha en el pavimento y la equipa con sistemas empotrados que permiten eliminar el agua por la pared

baño *smart*, con todas las novedades de la firma para 2019, en el *showroom* que la firma suiza tiene en Madrid, en la Avda.de Burgos, número 17, 5ª Planta.

Más información:  
[www.geberit.es/es/](http://www.geberit.es/es/)

## CAJAS MODULARES DE CONEXIÓN PV



“Una oferta adaptada a las instalaciones de autoconsumo”

**Gawe**

Conoce todas las soluciones en  
[www.gawe.com](http://www.gawe.com)

**SOLARtec**



Como inventor del hidromasaje por aire, incorporado ya en la práctica totalidad de sistemas del mercado, Grandform es sinónimo de bienestar y relajación en el baño gracias a un catálogo incomparable, compuesto por innovadoras colecciones de bañeras, cabinas de ducha multifunción y minipiscinas, muy apreciadas en hoteles y viviendas de alto nivel de todo el mundo.

**Tecnología punta y diseño de lujo en bañeras, cabinas de ducha y minipiscinas**

# Grandform, sinónimo de bienestar en el baño

**M**ediante su extensa colección 2019, Grandform ofrece múltiples opciones para transformar el cuarto de baño, pero siempre con productos de tecnología punta y sofisticado diseño, fruto entre otros del arquitecto y diseñador italiano Claudio Corbella. Es el caso de la gama de minipiscinas, que incluye siete modelos de interior y exterior. Todos ellos invitan al bienestar y la relajación en cualquier momento, ya sea en solitario o acompañado por la pareja, familia o amigos. Por ejemplo, sumergirse en un *spa* CASPE A600 (en la imagen superior) libera tensiones y estrés, proporcionando un impulso de energía renovada. Según el nivel de equipamiento elegido puede estar equipado con un total de 65 jets rotativos o direccionales, cascada, cromoterapia, función bluetooth y cubierta térmica.

**Más allá de la bañera de hidromasaje, Grandform dispone de un porfolio de productos dedicados al bienestar y al diseño que transformarán los cuartos de baños en cuartos de bienestar**

Otra de las 'estrellas' del catálogo de Grandform es la serie Slim Edge de la familia de bañeras. De geometría extraordinariamente sencilla y estilizada, su ligereza minimalista aprovecha al máximo el espacio interior de esquinas suaves y redondeadas. El costado más ancho acomoda la grifería y los botones para el control del sistema de hidromasa-

je. Equipada con el sistema Oxygen Pool, aporta una innovadora tecnología basada en microburbujas de aire, específicamente pensada para el cuidado de la piel. La tecnología punta adorna también la gama de cabinas de ducha White Space. Fruto del esfuerzo en I+D de Grandform, está equipada con chorros posteriores, laterales y cenitales que tonifican cuerpo y mente. El sello innovador lo ponen sus funciones de baño de vapor, aromaterapia, cromoterapia y musicoterapia, que proporcionan una experiencia única, casi como la de un spa. No podía ser de otra forma, ya que Grandform es un fabricante global, que dispone de dos grandes centros de producción que suman más de 46.000 m<sup>2</sup> de instalaciones dedicadas también al diseño, desarrollo y pruebas técnicas. En sus laboratorios se evalúa la calidad de los productos de acuerdo con las más exigentes normativas internacionales para asegurar el prestigio mundial de la marca.



**Más información:**  
[www.grandform.es](http://www.grandform.es)

DISEÑA TU BAÑO CON

# GRANDFORM



BAÑERAS DE HIDROMASAJE



BAÑERA CON PUERTA



CABINAS MULTIFUNCIÓN



MAMPARAS



MINIPISCINAS

**GRANDFORM**

es una marca de SFA, SL

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

Camí del Sant Crist, 21  
Pol. Ind. Pla d'en Boet  
08302 Mataró, Barcelona  
Tel. 93 544 60 76



A través de la aplicación GO Remote de Grundfos, Alpha3 se puede controlar directamente desde el *smartphone*, haciendo que la configuración y el control de la bomba sean más sencillos que nunca. La bomba circuladora Alpha3 también viene con la función incorporada para realizar un equilibrado hidráulico, basado en el caudal, sumamente fácil y preciso a través de la aplicación GO Balance de Grundfos y sin necesidad de accesorios adicionales.

# Grundfos Alpha3, la bomba circuladora que conecta contigo

**G**rundfos Alpha3 se controla totalmente a través de cualquier dispositivo móvil inteligente. Utiliza comunicación bluetooth integrada que se conecta a la aplicación Grundfos GO Remote, asegurando un funcionamiento intuitivo, más inteligente y un rendimiento óptimo. Esto permite intercambiar información fácilmente entre la bomba y el dispositivo inteligente.

Desde el momento en que se instala y la bomba se conecta, todos los datos de funcionamiento de la circuladora, incluido el asistente de configuración, está disponible directamente en la aplicación GO Remote y Android.

## Grundfos GO Remote

GO Remote es la plataforma de Grundfos para controlar en remoto sus bombas electrónicas de forma fácil e intuitiva. Permite también acceder a herramientas de selección y a toda la documentación técnica de sus productos. Ofrece un control rápido e intuitivo de todos los modos de funcionamiento y prestaciones de las bombas electrónicas de Grundfos, como Alpha3. También permite el acceso directo a sus herramientas *online*, ahorrando un tiempo muy valioso, ya que genera informes automáticamente y guarda todos los datos de configuración y funcionamiento de la bomba.

**GO Remote es la plataforma de Grundfos para controlar en remoto sus bombas electrónicas de forma fácil e intuitiva**

**GO Balance sirve de guía a lo largo de cada paso del equilibrado hidráulico, basado en el caudal, para hacer que el proceso sea rápido y fácil**

## Grundfos GO Balance

GO Balance sirve de guía a lo largo de cada paso del equilibrado hidráulico, basado en el caudal, para hacer que el proceso sea rápido y fácil. GO Balance es la primera plataforma móvil para el equilibrado hidráulico de sistemas de calefacción por suelo radiante y bitubo, que proporciona además documentación técnica, emite informes y ahorra tiempo y energía.

Grundfos Alpha3 es una bomba adecuada para: sistemas de radiadores bitubo y monotubo, calefacción por suelo radiante y sistemas de aire acondicionado con temperaturas del líquido a  $\geq 2$  °C.

Principales características y beneficios:

- ▶ Equilibrado hidráulico incorporado de serie (sin necesidad de accesorios adicionales).
- ▶ Control total de la bomba a través de la app Grundfos GO Remote, que ofrece asistencia paso a paso para la configuración, mantenimiento y puesta en marcha.
- ▶ Protección contra marcha en seco durante el arranque y funcionamiento.
- ▶ Potente re arranque que permite que la bomba intente funcionar continuamente con el mayor par de arranque del mercado y evitar bloqueos.
- ▶ La función patentada AutoAdapt ajusta la bomba en el punto de trabajo óptimo tanto en el modo radiador como suelo radiante.
- ▶ Eficiencia líder en su categoría de mercado.
- ▶ Bajo nivel de ruido.

Más información:  
[www.grundfos.es/](http://www.grundfos.es/)

**TECNA**  
A company of Arbonia Group  
ARBONIA 



ARBONIA 



calor  personalizado

**KERMI**

[tecna.es](http://tecna.es)



lumina intense y toma Schuko con USB

# Hager lanza nuevas soluciones en mecanismos eléctricos

La serie de mecanismos para la vida de hoy, lumina, ha sido un éxito desde el principio entre los instaladores, a los que les gusta hacer su trabajo de forma rápida y fácil, pero también entre los usuarios que buscan una gran calidad y un estilo contemporáneo aunque atemporal. Por otro lado, la nueva toma Schuko de Hager aún a dos aplicaciones en un único dispositivo: dos cargadores USB y la conexión clásica 230 V.

**L**a gama de mecanismos lumina intense de Hager presenta un diseño de marco completamente nuevo y tres colores para más combinaciones: el clásico y apacible blanco polar brillo, el elegante y distintivo color plata mate y el atractivo y expresivo negro mate.

Con cualquiera de estas opciones lumina intense tiene el acabado perfecto para cualquier ocasión.

Y más aún, ya que se pueden combinar diferentes mecanismos y marcos.

El marco, disponible en hasta cinco elementos, encaja exactamente y está diseñado con una pequeña distancia a la pared que le da una apariencia incluso más atractiva.

Darle un toque individual a lumina nunca ha sido tan fácil como ahora.

La idea principal de lumina es un diseño modular simple y funcional. Un mismo



mecanismo que puede utilizarse con las distintas series: *soul* e *intense*.

Robusto, preciso y seguro, con bastidor metálico y garras incorporadas, así es el mecanismo lumina que incluye además la tecla.

En relación con las garras, destacar que presentan una geometría abierta, lo que evita daños durante la instalación. Por otro lado, las garras retraídas permiten posicionar fácilmente el mecanismo en la caja del dispositivo, minimizando el riesgo de lesiones. Un espacio adicional para atornillar, permite un montaje fácil



**La idea principal de lumina es un diseño modular simple y funcional. Un mismo mecanismo que puede utilizarse con las distintas series: *soul* e *intense***

## Toma Schuko con USB

Esta solución compacta dos en uno de Hager ahorra tiempo, espacio y costes durante la instalación. Es perfecta tanto para reformas en residencias particulares como para hoteles, oficinas o edificios públicos.

Los dos puertos USB proporcionan una intensidad de carga de 2.4 A. Esto significa que la última generación de *tablets* y *smartphones* pueden cargarse en muy poco tiempo —sin adaptador, sin lío de cables y con la velocidad máxima de carga—. Otra ventaja: al conectar dos dispositivos, la intensidad de carga se distribuye a partes iguales (2 x aprox. 1.2 A) y no de manera alternativa. Esto previene el constante “bip” o vibración de los dispositivos conectados.

Esta solución está disponible en las siguientes estéticas de las series berker: S.1, B.3, B.7, Q.1, Q.3, Q.7, K.1 y K.5. Comparado con la combinación convencional de toma Schuko y cargador USB, la nueva toma de Hager ahorra espacio manteniendo las mismas funciones. Una toma convencional puede reemplazarse fácil y rápidamente por la nueva toma Schuko con cargador USB. Sin necesidad de nuevas conexiones ni modificaciones de las instalaciones. Sustituyendo directamente una toma convencional por la nueva.

Más información:  
[hager.es/berker](http://hager.es/berker)

**Una toma convencional puede reemplazarse fácil y rápidamente por la nueva toma Schuko con cargador USB de Hager**



**Los dos puertos USB proporcionan una intensidad de carga de 2.4 A. Esto significa que la última generación de *tablets* y *smartphones* pueden cargarse en muy poco tiempo**

incluso en las superficies más exigentes. Todas estas características se han pensado específicamente para que el mecanismo lumina, ya sea en su versión soul o intense, sea fácil, rápido y seguro de instalar.

Más información:  
[hager.es/lumina](http://hager.es/lumina)





## Respira el aire más puro con Haier Jade

El fabricante de electrodomésticos y aire acondicionado con conectividad, marca tendencia mostrando en el mercado su próxima novedad en climatización. Se trata de Haier Jade, una máquina única que combina en un solo producto las funciones de climatización y purificación. Además, destaca por sus sofisticados diseños y tecnología exclusiva

**H**aier Jade no solamente mantiene una calidad de aire excelente, sino que permite al usuario conocer el estado del aire en tiempo real y emite avisos cuando este no es el adecuado. También controla la humedad para evitar la proliferación de bacterias. Las prestaciones de Haier Jade son de gama alta, con una presión sonora de tan solo 15dB(A), sistema de autolimpieza criogénica y una eficiencia A+++ . Y por supuesto, con el mejor wifi del mercado (según datos de Euro-mitor).

**Las prestaciones de Haier Jade son de gama alta, con una presión sonora de tan solo 15dB(A), autolimpieza criogénica y eficiencia A+++**

Con el control de calidad del aire (PM 2.5) podemos reaccionar a los cambios en el ambiente y activar la función purificación. El control de temperatura y modo da hasta 0,1 °C de precisión con su control PID. Por último, el control del nivel de humedad en tiempo real evita el aire reseco o demasiado húmedo.

El mecanismo de funcionamiento de Haier Jade es muy sencillo: primero hace que las partículas se carguen eléctricamente, el primer filtro retiene las de mayor tamaño y, a continuación, el material dieléctrico captura las partículas cargadas garantizando un aire totalmente puro y lleno de iones negativos, tanto como respirar en un bosque.

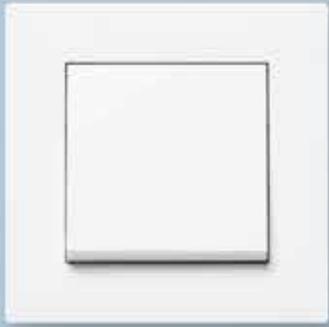
Se trata de una máquina con función de purificación real única en el mercado y se presentará con un precio muy asequible. Con esta novedad de producto, Haier también sigue ampliando su gama R-32 en aire doméstico.

Haier demuestra una vez más que lee los cambios de tiempo y desarrolla productos smartlife gracias a su constante proceso de innovación y su esfuerzos e inversión en I+D+i.

La compañía sigue consolidándose en su sector, mejorando significativamente el rendimiento de sus equipos de aire acondicionado, reduciendo sus consumos y satisfaciendo las expectativas de los usuarios.



lumina intense



# Crea tu propio estilo.

Darle un toque individual a lumina nunca ha sido tan fácil como ahora. La nueva lumina intense ofrece tres atractivos colores a escoger, y un diseño de marco completamente nuevo. Con lumina intense tienes el acabado perfecto para cada ocasión.

¿Por qué no probar algo nuevo?

[hager.es](http://hager.es)



:hager



Un concepto innovador basado en laterales separadores y accesorios

## Hüppe lanza su nueva gama de productos Select+

Entre ellos destaca sin lugar a dudas su nuevo lateral separador Select+ con cristal securizado de 10 mm, sin barra estabilizadora a pared contraria, con toallero y estante integrado de serie.

**G**racias a su cristal de 10 mm de espesor, no es necesaria la instalación del estabilizador a la pared contraria. De esta forma, se garantiza la máxima transparencia y una sensación de amplitud visual y elegancia. El grosor del cristal asegura la seguridad y firmeza necesarias. Por si no fuera poco y para darle un toque distinguido, incorpora de serie los accesorios Hüppe Select+ Tablet, un estante ideal para los productos del baño, y Hüppe Select+ Shelf, un toallero práctico y de diseño totalmente enrasado por el interior.

Además del lateral de 10 mm, la serie de productos Select+ destaca por su amplia gama de accesorios que se pueden adaptar a la mampara de forma personalizada. Estos accesorios están pensados para optimizar el espacio en la ducha aportando una solución flexible a las necesidades de cada usuario. A la Tablet y al Shelf —de serie en el lateral de 10 mm—, hay que añadirle otros accesorios opcionales como el Drybox (una caja organizadora

para proteger objetos contra la humedad), el Mirror (un espejo para la zona de ducha), o el innovador limpiador de cristales, Wiper.

Todos ellos destacan por estar diseñados y pensados al detalle, permitiendo una instalación sin taladros, máxima flexibilidad, facilidad de limpieza y unos acabados de máxima calidad. A diferencia de otros accesorios convencionales, los accesorios Select+ no se atornillan en la pared, sino que se fijan mediante un sistema oculto en el perfil especial Select+.

Esto permite una instalación rápida y fácil, con la posibilidad de adaptarlo a cualquier altura según cada necesidad. Estos accesorios se pueden configurar al gusto en los laterales separadores Select+ de 10 mm, 8 mm o 6 mm. Igualmente también están disponibles para adaptar a otras series como en la distinguida serie Xtensa o en las series Solva, Enjoy o Design en los acabados Mate noble y Black Edition.

Con el lanzamiento de estas novedades, Hüppe sigue apostando por la innovación y el diseño,

además de querer ofrecer una gama completa de productos para el baño (mamparas, platos, paneles para el revestimiento de paredes y accesorios), siempre basándose en la alta calidad, confort y seguridad de sus productos.

**Los accesorios Select+ no se atornillan en la pared, sino que se fijan mediante un sistema oculto en el perfil especial Select+**

Más información:  
[www.huppe.es](http://www.huppe.es)



# UNIBIS

Desarrollados para **reducir** hasta el **50%** el espacio de su instalación\*

Gracias a esta característica podrá:

- Ser más compacto en el diseño de cuadros residenciales
- Añadir líneas eléctricas en reformas sustituyendo un interruptor convencional por un Unibis
- Instalaciones más reducidas en sectores que así lo requieren

\*Frente al uso de interruptores convencionales [abb.com](http://abb.com)

**Ecodan Híbrido con Mr. Slim**

# Agua caliente sanitaria gratuita para viviendas de hasta 100 m<sup>2</sup> y pequeños comercios

Ecodan es un sistema de calefacción, refrigeración y agua caliente sanitaria (ACS) de alta eficiencia que se basa en el principio de la bomba de calor aerotérmica, que transporta la energía térmica

gratuita que existe en el aire exterior (por mucho frío que haga) hacia el interior de la vivienda, lo que permite un ahorro energético significativo comparado con otros sistemas de calefacción convencionales.



**Y**es que la energía que se necesita para calentar el hogar procede de dos fuentes: un 25% del suministro eléctrico, y el 75% restante del aire exterior de forma gratuita, lo que permite una rápida amortización de los equipos. Todo en un único sistema basado en una fuente de energía renovable, la aerotermia, que da como resultado el mínimo impacto en el medioambiente, mediante la reducción de las emisiones de CO<sub>2</sub>, y la mejora del etiquetado energético de las instalaciones.

**Los sistemas Ecodan permiten prescindir del suministro de gas, de combustible y de la obligación de inspecciones periódicas**

Todos los sistemas Ecodan, exclusivos de Mitsubishi Electric, poseen la máxima categoría energética: A++ para calefacción a baja temperatura (35°C) y A++ para calefacción a media temperatura (55°C). Y la producción de ACS tiene la máxima categoría (A) y unos tiempos de recuperación récord.

Además, los sistemas Ecodan permiten prescindir del suministro de gas, de combustible y de la obligación de inspecciones periódicas, puesto que al no haber ningún tipo de combustión no hay riesgo de incendio, explosión o intoxicación. Asimismo, 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.



Vídeo: Marron fomenta el ahorro energético de la mano de Mitsubishi Electric.



## Todos los sistemas Ecodan poseen la máxima categoría energética: A++ para calefacción a baja temperatura y a media temperatura

Ecodan Hybrid es la solución ideal para cubrir la climatización de una vivienda durante todo el año, ofreciendo un confort superior y aportando un gran ahorro energético comparado con otros sistemas.

A continuación, enumeramos algunas de las prestaciones de Ecodan Híbrido con Mr. Slim:

- ▶ Disponen de recuperación de calor en la producción de agua caliente sanitaria.
- ▶ Produce tanto frío como calor, calefacción a media y baja temperatura y ACS simultánea con aire acondicionado y recuperación de calor; y todas estas funciones con una sola unidad interior.



## El científico más divertido de la televisión, colabora con Ecodan y Mitsubishi Electric

El conocido colaborador de El Hormiguero de Antena 3 TV colabora de nuevo con Mitsubishi Electric en su apuesta decidida por la utilización de energías renovables en sus equipos. Esta nueva colaboración ya se puede ver en las redes sociales Facebook, Twitter, YouTube e Instagram. La llegada del invierno activa la puesta a punto de los hogares en materia de climatización, pero en el actual contexto medioambiental se hace cada vez más imprescindible que se realice mediante criterios de sostenibilidad, eficiencia y ahorro energético.

Mediante esta colaboración, Marron se suma al compromiso por el ahorro, la sostenibilidad y la eficiencia de Ecodan de Mitsubishi Electric, que apuesta por un modelo energético cada vez más sostenible y eficiente.



- ▶ Gracias a la función Control de dos zonas simultáneamente puede mantener la temperatura más confortable en cada estancia y ahorrar en el consumo de energía (hasta un 50% en la factura de la luz).
- ▶ Además, la función de auto adaptación sigue de cerca los cambios en la temperatura de la estancia y aire exterior en cada momento y ajusta adecuadamente la temperatura del circuito de calefacción.
- ▶ Y no hay que olvidar la Interconexión inteligente con calderas; y es que la flexibilidad del control inteligente Ecodan permite al sistema combinarse con calderas que estén siendo utilizadas actualmente y así conseguir capacidad adicional de calefacción de manera eficiente.

Más información:  
[www.mitsubishielectric.es](http://www.mitsubishielectric.es)



## Alumbrado de emergencia autotest

En la Comunidad de Madrid, desde el pasado 9 de Diciembre, es obligatorio instalar equipos de alumbrado de emergencia que dispongan de un sistema automático de control del funcionamiento y de la autonomía, de tal manera que el titular responsable de la instalación pueda conocer en cualquier momento si dichos equipos están en situación correcta, o proceder a su inmediata sustitución si ello no fuera así.

**E**n el Artículo 12 de dicho decreto, en el apartado e), se indica que el alumbrado de seguridad deberá estar atendido por "aparatos de alumbrado de emergencia autónomos con sistema de ensayo automático", es decir, luminarias de emergencia autotest.

Los equipos autotest son bloques autónomos de emergencia que se autodiagnostican en busca de posibles anomalías que comprometan su funcionamiento. Además, realizan pruebas periódicas conforme a la normativa vigente (EN 50172):

- ▶ **Test funcional.** Esta prueba tiene una periodicidad semanal. Tiene una duración aproximada de 30 segundos. Se enciende el equipo y se comprueba su funcionamiento general. Durante la misma, el LED de carga parpadeará en color verde. Requiere un 5% de carga para ser ejecutado.

**Los equipos autotest son bloques autónomos de emergencia que se autodiagnostican en busca de posibles anomalías que comprometan su funcionamiento**



**El correcto marcado de una luminaria garantiza que el equipo en cuestión cumple con la normativa específica del alumbrado de emergencia**

- ▶ **Test de autonomía.** Cada 52 semanas se simula un fallo de suministro eléctrico. El equipo enciende su fuente de luz y se descarga completamente la batería. Durante esta prueba el LED de carga parpadeará en color verde. El objetivo de la prueba de autonomía es verificar que esta es igual o superior a la marcada en el equipo. Requiere un 95% de carga para ser ejecutado.

## Los equipos autotest garantizan el funcionamiento del alumbrado de emergencia al 100% en todo momento



Las luminarias de emergencia autotest incorporan un reloj que les permite fijar estas pruebas. Una vez conectado a la red eléctrica, el equipo realizará el test funcional a los siete días y el de autonomía a las 52 semanas. Utilizando teletandems especiales o métodos manuales, es posible configurar el momento de configuración de las pruebas. En definitiva, el comportamiento de un equipo autotest es similar al de otros dispositivos de seguridad, como por ejemplo, el extintor indica si está bien o mal a través de un manómetro. Entre los beneficios de los equipos autotest, cabe destacar:

- ▶ Garantiza el funcionamiento del alumbrado de emergencia al 100% en todo momento. Esto proporciona una tranquilidad ante un eventual fallo de suministro eléctrico o situación de riesgo.
- ▶ Permite optimizar las labores de mantenimiento sabiendo qué equipo ha de ser reemplazado o mantenido y cuándo.

**Más información:**  
[www.normagrup.com](http://www.normagrup.com)

## Normativa de marcado en el alumbrado de emergencia

Para que una luminaria cumpla con la normativa específica de alumbrado de emergencia UNE-EN 60598-2-22, debe cumplir las especificaciones de marcado que determinan su construcción. Dicho marcado debe ser visible una vez instalado el equipo (apartado 22.6.17) y atiende a la siguiente estructura:



En la primera celda se informa sobre el Tipo:

- X si es bloque autónomo de emergencia.
- Z si la luminaria está alimentada a través de una fuente central.

En la segunda celda se indica el Modo de funcionamiento:

- 0 para equipos no permanente.
- 1 si es permanente.
- 2 para equipos combinados no permanentes.
- 3 para equipos combinados permanentes.
- 4 luminarias compuestas no permanentes.
- 5 luminarias compuestas permanentes.
- 6 satélite.

La tercera celda, Instalaciones, con cinco caracteres posibles:

- A dispositivo de ensayo incorporado.
- B con puesta en estado de reposo a distancia.
- C con puesta en estado de neutralización.
- D luminarias para zonas de alto riesgo.
- E con lámpara(s) y/o batería reemplazable.
- F verificación automática de acuerdo con la Norma IEC 61347.2.7 denotado EL-T.
- G señal de seguridad iluminada internamente.

Cuarta celda con hasta tres dígitos para informar en bloques autónomos sobre la duración mínima en estado de emergencia (expresada en minutos):

- 10. 10 minutos de duración.
- 60. 1 h de duración.
- 120. 2 h de duración.
- 180. 3 h de duración.

En la imagen adjunta, el marcado de una luminaria modelo Vía Led Autotest indica lo siguiente:

- Se trata de un bloque autónomo de emergencia.
- No permanente.
- Con dispositivo de ensayo incorporado.
- Con puesta en estado de reposo a distancia.
- Con batería reemplazable.
- Con verificación automática (autotest).
- Con una autonomía mínima de 1 hora.

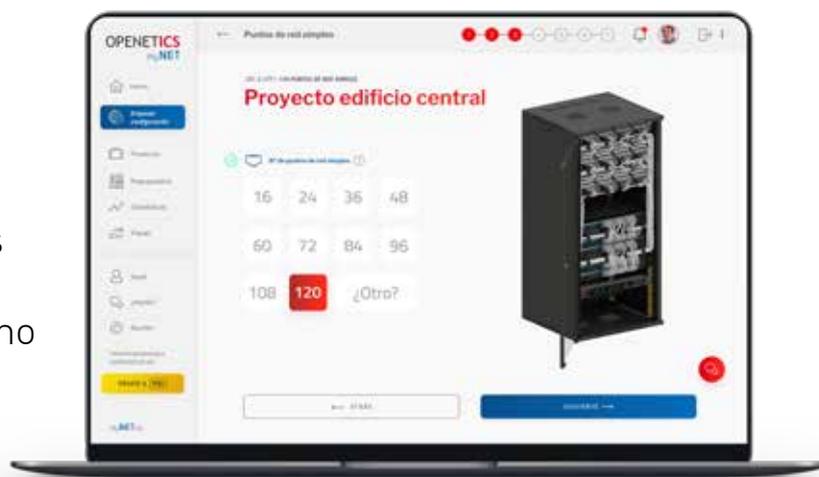
El correcto marcado de una luminaria garantiza que el equipo en cuestión cumple con la normativa específica del alumbrado de emergencia UNE-EN 60598-2-22.

# myNET 1.0

Configurador para instalaciones de voz y datos de Openetics myNet 1.0

## La Revolución digital para proyectos de voz y datos sin invertir tiempo ni esfuerzo

La normativa ICT-2 exige a las nuevas edificaciones públicas y privadas disponer de una red de cableado estructurado de cobre y fibra óptica que permita acceder a los servicios avanzados de comunicaciones, los cuales requieren cada vez un mayor ancho de banda. Un mercado potencial enorme para los instaladores generalistas.



**O**penetics presenta el configurador de voz y datos myNet, que facilita y ahorra tiempo a los instaladores en sus proyectos de cableado estructurado de cobre y fibra óptica, mejorando así la competitividad de sus negocios en tres simples pasos.

### Así funciona myNET

El configurador de voz y datos myNet es intuitivo y dinámico. Una vez que el usuario se registra, puede configurar sus instalaciones en Cat. 6 UTP o ICT-2 sin errores ni omisiones. Cada proyecto se identifica individualmente e inmediatamente obtiene un listado con los materiales necesarios, a los que se podrá aplicar los descuentos habituales y sus márgenes de beneficio. Asimismo, permite añadir partidas personalizadas y enviar a sus clientes un presupuesto profesional con su logotipo y certificados oficiales. El usuario podrá además gestionar el estado y avance de sus proyectos VDI a través de un panel de control estadístico.

Para utilizar el configurador myNet no es necesario descargar una app, ya que se llega a través de [www.openetics.com](http://www.openetics.com). Así, el instalador puede gestionar cualquier proyecto sin importar el lugar en que se encuentre —incluso a pie de obra— y desde cualquier dispositivo (móvil, tablet o portátil).

### Ventajas para los distribuidores

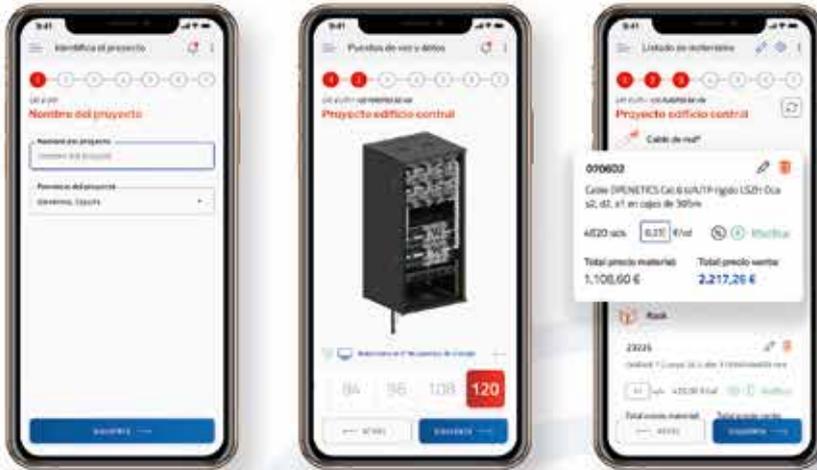
Con myNet dispondrán de una clara oferta diferencial, en soporte técnico de calidad, para los instaladores generalistas que se quieran convertir en especialistas de cableado estructurado de cobre y fibra óptica. Sin duda para la distribución se abrirán nuevas oportunidades de negocio, puesto que myNet dinamizará y enriquecerá las relaciones comerciales B2B a través de los pedidos online.

### Planes de myNET

myNet 1.0 tendrá dos versiones: el plan Básico y el Pro. Este último ofrece a los partners estratégicos incrementar su imagen de marca de cara al mercado y cliente final, accediendo a funciones exclusivas de myNet, lo que repercutirá en un incremento de ventas y notoriedad de la mano de un fabricante líder como Openetics.

Con el lanzamiento de myNet, Openetics aporta una potente herramienta para facilitar el trabajo y la gestión a los instaladores de redes de voz y datos.

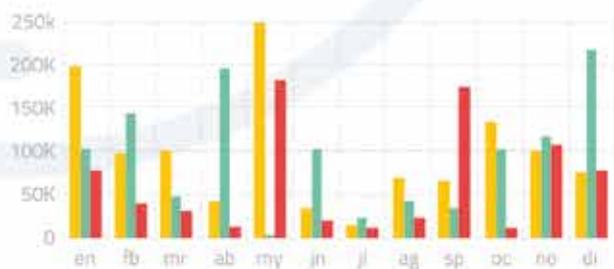
# Así funciona myNET



Tu proyecto en **3 simples pasos**

- 1 Identifica tu proyecto
- 2 Define tus necesidades
- 3 Obtén tu listado de materiales

Tu solución en 360°



Consulta tus estadísticas

## Soluciones Prysmian

# Nuevos horizontes para el autoconsumo fotovoltaico

La entrada en vigor del Real Decreto Ley 15/2018 ha de incrementar notablemente el número de instalaciones fotovoltaicas para autoconsumo. El adiós al llamado “impuesto al sol” abre la puerta a un mayor aprovechamiento de la radiación solar de nuestro país. Prysmian acumula gran experiencia en la fabricación y diseño de los cables necesarios para la instalación exterior e interior.



**L**a nueva ley allana el camino para favorecer la figura del generador-consumidor, entendiendo que es una forma de aprovechar las fuentes renovables y, a su vez, frenar la escalada de precios en la tarifa eléctrica reduciendo la demanda tradicional.

Ni cargos, ni peajes por uso de líneas, el RDL 15/2018 elimina todo tipo de trabas económicas para favorecer el desarrollo de sistemas de generación para consumo propio. La primera gran demanda del sector fotovoltaico está satisfecha.

Se permite que una instalación para autoconsumo pueda ser de común beneficio para varios consumidores. Con la ley anterior la

## Prysmian dispone de dos productos para tendido exterior en el lado de corriente continua con 30 años de vida útil

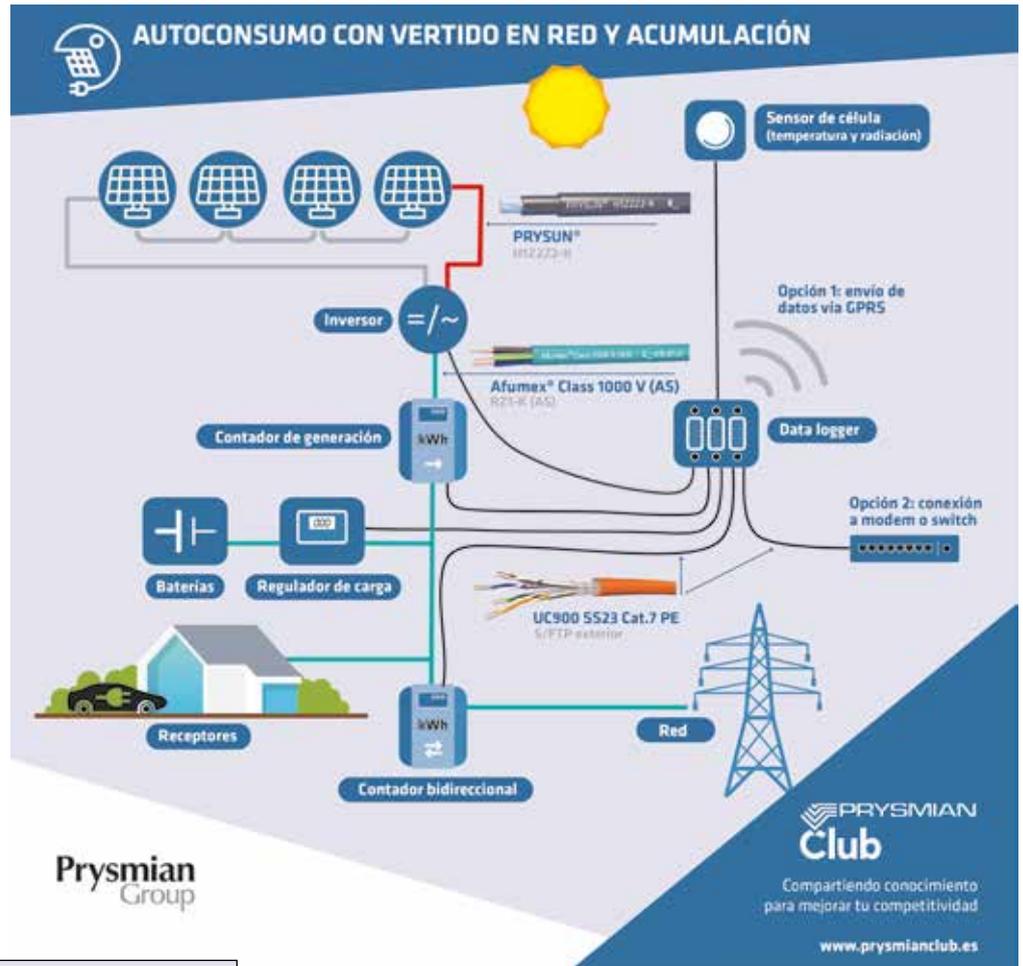
energía debía ser asignada solamente al titular único de la instalación.

No solo había limitaciones técnicas en la anterior ley de 2015. Los profesionales del sector se quejaban amargamente de los trámites obligatorios, cuestión que disuadía a muchos

**Ni cargos, ni peajes por uso de líneas, el RDL 15/2018 elimina todo tipo de trabas económicas para favorecer el desarrollo de sistemas de generación para consumo propio**

### PRYSUN

- ▶ Tensión nominal: 0,6/1 kV (máx. 1,8 kVdc).
- ▶ Norma de diseño: EN 50618 (estándar europeo) e IEC 62930 (estándar internacional).
- ▶ Certificado por Bureau Veritas.
- ▶ Conductor de cobre estañado.
- ▶ Clase de reacción al fuego Eca.
- ▶ Resistencia a la intemperie y a agentes químicos.
- ▶ Doble aislamiento.
- ▶ Apto para servicios móviles.



### TECSUN

- ▶ Tensión nominal: 0,6/1 kV (1,8 kVdc máx.).
- ▶ Norma de diseño: EN 50618 (estándar europeo) e IEC 62930 (estándar internacional).
- ▶ Certificado por TÜV.
- ▶ Conductor de cobre estañado.
- ▶ Clase de reacción al fuego Eca.
- ▶ Resistencia a la intemperie y a agentes químicos.
- ▶ Doble aislamiento.
- ▶ Apto para servicios móviles.
- ▶ Apto para soterramiento directo.

### Afumex Class 1000 V (AS)

- ▶ Para la instalación interior en general es recomendable el cable Afumex Class 1000 V (AS).
- ▶ Tensión nominal: 0,6/1 kV.
- ▶ Clase de reacción al fuego Cca-s1b,d1,a1.

### Afumex Class 750 V (AS)

- ▶ Si la instalación interior se realiza bajo tubo se puede utilizar también conductor aislado tipo Afumex Class 750 V (AS)
- ▶ Tensión nominal: 450/750 V.
- ▶ Clase de reacción al fuego Cca-s1b,d1,a1.

**Se permite que una instalación para autoconsumo pueda ser de común beneficio para varios consumidores**

potenciales beneficiarios directos de la generación para consumo propio. El nuevo procedimiento facilitará la gestión documental y la legalización de las instalaciones generadoras. El comentado RDL también contempla otras medidas dinamizadoras para vehículo eléctrico y la eficiencia energética.

Prysmian dispone de todo tipo de soluciones para instalaciones fotovoltaicas, desde los cables para la zona de captación solar, presentes en todo tipo de instalaciones, hasta los cables para conexión en alta tensión para vertido de la energía en red. Sin olvidar cables convencionales y especiales para comunicaciones.

Para el caso particular de las instalaciones para autoconsumo, Prysmian dispone de dos productos para tendido exterior en el lado de corriente continua con 30 años de vida útil. Ambos están diseñados según EN 50618 que exige la UNE-HD 60364-7-712 (sistemas de alimentación solar fotovoltaica), así como según el estándar internacional IEC 62930.

### Lisardo Recio Maíllo

Product Manager  
Prysmian Group

Más información:  
[www.prysmianclub.es](http://www.prysmianclub.es)



Control con pantalla táctil evohome y cabezal electrónico HR92.

## Máximo confort con el mayor ahorro energético

Cada hogar es diferente y los sistemas de regulación de temperatura han de ajustarse a las condiciones de cada uno de ellos. No todos los radiadores tienen la misma potencia y caudal. Por ello, es muy importante conocer su funcionamiento y dotarlos de una adecuada instalación de válvulas termostáticas, que permitan equilibrar hidráulicamente la calefacción y obtener el mayor confort y ahorro energético.



Sistema de regulación y control.

**R**esideo, el proveedor global de soluciones de confort, seguridad y eficiencia energética para el hogar, proporciona a sus clientes la fórmula definitiva para conseguir el máximo confort en la vivienda con la mayor eficiencia energética. Esto es posible gracias a la combinación de las soluciones Honeywell Home como son el sistema evohome y los HR92, de regulación de la calefacción por zonas, y las nuevas válvulas termostáticas de radiador Kombi-TRV para el equilibrado dinámico de la instalación.

Los cabezales electrónicos HR92 se integran fácilmente con el sistema de calefacción evohome y, acoplados a vál-

**Los cabezales electrónicos HR92 se integran fácilmente con el sistema de calefacción evohome y permiten controlar radiador a radiador**



## El sistema evohome de regulación por zonas es apto para todo tipo de viviendas e instalaciones

válvulas termostáticas, permiten controlar de forma individualizada la calefacción radiador a radiador.

El sistema evohome permite regular la temperatura del hogar habitación por habitación, con lo que se pueden crear y controlar de manera individualizada hasta doce zonas de calefacción inteligentes. De este modo, el usuario puede calentar únicamente las habitaciones que vayan a ser usadas, logrando una mayor eficiencia energética, una reducción de costes y un óptimo confort. El sistema evohome de regulación por zonas es apto para todo tipo de viviendas e instalaciones. Se configura con arreglo a las características específicas de cada instalación y mantiene bajo control la calefacción, asegurando un ahorro que puede llegar al 40% en cuanto a gastos en calefacción.

Las ventajas de evohome no acaban aquí. Este sistema de control de temperatura funciona por radiofrecuencia, con lo que la instalación se realiza de manera rápida y limpia, sin obras ni cables, y es de muy fácil utilización gracias a su pantalla táctil. Además, gracias a la App, totalmente gratuita de Total Connect Comfort, disponible para iOS y Android, se puede controlar el sistema evohome en cualquier momento y desde cualquier lugar.

Si a este sistema le añadimos la nueva válvula termostática Kombi-TRV para el



Válvula termostática Kombi-TRV.

## La Kombi-TRV es la combinación de dos válvulas en una: una válvula termostática de radiador que incorpora un control de la presión diferencial

equilibrado de sistemas de calefacción, nos encontramos con una combinación espectacular, que nos permite alcanzar los más altos niveles de confort y ahorro, tanto energético como de mantenimiento.

La Kombi-TRV es la combinación de dos válvulas en una. Es una válvula termostática de radiador que incorpora un control de la presión diferencial. Esta combinación de dos válvulas en una garantiza un excelente control de la temperatura de la habitación y asegura de forma sencilla un equilibrado hidráulico automático del sistema de calefacción. Para ello, únicamente es necesario ajustar en la propia válvula el caudal de agua máximo que debe circular por el radiador. De forma rápida y sencilla se eliminan las consecuencias habituales de un sistema de calefacción desequilibrado y costosas visitas de mantenimiento. Además, debido a su reducido número de piezas móviles, se ven muy poco afectadas por la suciedad presente en el agua de calefacción.

Así pues Honeywell Home, con la combinación de estas dos soluciones, ha conseguido ir un paso más allá y ofrecer a los usuarios los niveles de confort y ahorro más elevados del mercado.

Más información:

[homecomfort.resideo.com/es](http://homecomfort.resideo.com/es)



Dispositivo portátil Si-AQ  
Expert Sauermann.

Todos aquellos hidrocarburos de alta volatilidad o que se presentan en estado gaseoso a una temperatura ambiente en torno a los 20 °C, se consideran dentro de la definición legal de “Compuestos Orgánicos Volátiles” y, tanto el ordenamiento europeo como el español, regulan estrictamente su uso y emisión a la atmósfera por sus efectos contaminantes y nocivos para el medioambiente y la salud humana.

# La medición de “Compuestos Orgánicos Volátiles”, imprescindible para evitar daños medioambientales y para la salud

**E**n conjunción con la luz solar, la contaminación atmosférica o smog fotoquímico de COV y óxidos de nitrógeno, que están presentes en esa “boina” marrón rojiza que pende sobre una mayoría de nuestras grandes ciudades, favorece la creación de ozono a nivel del suelo (troposférico). Este es extraordinariamente perjudicial para la salud y provoca, según cálculos conservadores, al menos 6.200 muertes al año, solo en España. Es en este punto donde se debería centrar el debate sobre las restricciones de tráfico en el centro de los grandes núcleos urbanos.

**Algunos COV causan un daño medioambiental que se convierte finalmente en una amenaza para la salud**

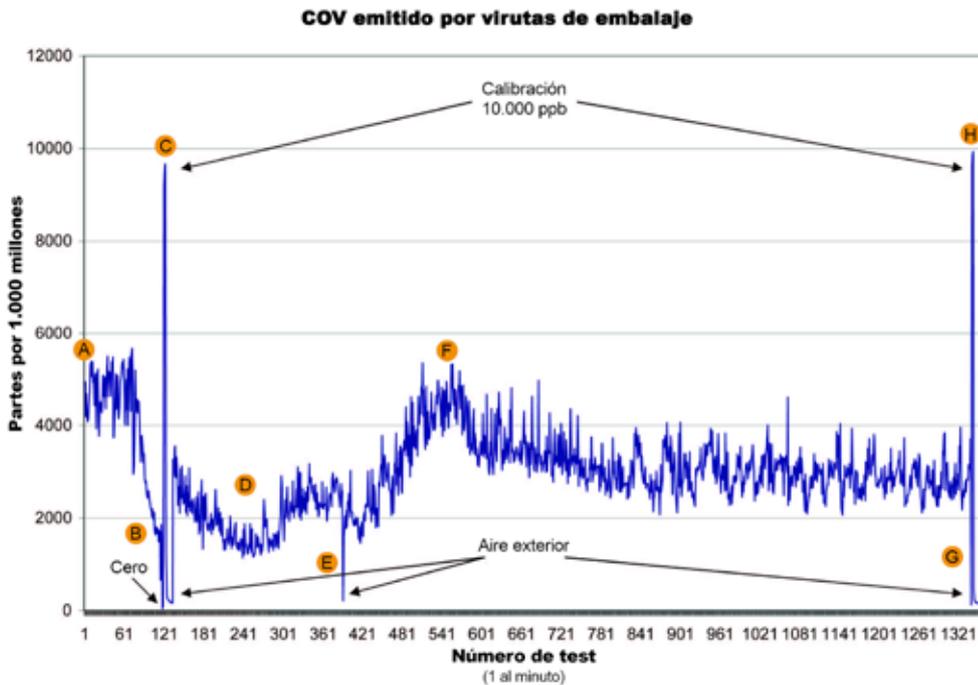
## Los COV antropogénicos provienen de la evaporación de disolventes o de la quema de combustibles fósiles

Como es sabido, los Compuestos Orgánicos Volátiles de origen antropogénico se producen por la quema de combustibles fósiles (especialmente en los vehículos diésel) o por la simple evaporación de disolventes orgánicos. Estas actividades suceden en nuestro entorno más inmediato, pero también de forma habitual en industrias como la siderúrgica, maderera, cosmética, farmacéutica, automoción, etc.

### Los COV en la vida cotidiana

Un estudio recientemente realizado en un entorno de trabajo tan común como es un almacén —el típico local de recepción-expedición de mercancías—, reveló una exposición del personal a niveles crecientes de Compuestos Orgánicos Volátiles durante el desarrollo de sus tareas más habituales. Para realizar la investigación se utilizó el dispositivo de medición de calidad del aire en interiores Si-AQ VOC de Sauermann, que permitió medir con toda precisión la presencia de COV proveniente de la manipulación de un material tan aparentemente inocuo como las virutas de embalaje.

Los resultados de las mediciones —efectuadas a un ritmo de muestreo de una por minuto—, y las dos pruebas



Resultados de las mediciones de COV emitidos por la apertura de bolsas de virutas de embalaje en un almacén.

## Es posible detectar de 50 a 300 COV diferentes en viviendas, escuelas, oficinas y locales comerciales

de calibración realizadas se muestran en el gráfico. En el inicio del test (señalado con 'A'), se registraron unas cotas de COV elevadas como consecuencia de la apertura de unas bolsas de virutas de embalaje. Los niveles detectados por el equipo se situaron entre 4.000-6.000 partes por mil millones (ppb). A continuación y aprovechando la portabilidad del Si-AQ VOC de Sauermann, se trasladó el dispositivo al exterior del local, donde las condiciones del aire no contaminado (punto B) provocaron una rápida reducción de los niveles de COV. Seguidamente, el Si-AQ VOC de Sauermann se expuso a gases de calibración en un medio controlado de laboratorio (punto C). Durante este proceso, el dispositivo indicó la medición esperada para el gas patrón (isobutileno), esto es, 10.000 ppb. A continuación, fue trasladado a un entorno de oficina tradicional (punto D), donde las mediciones se estabilizaron cerca de los niveles de COV habitualmente previsibles en este tipo de entornos (en torno a las 2.000 ppb).

Unas horas más tarde, el Si-AQ VOC de Sauermann se situó de nuevo en el exterior, en condiciones de aire no contaminado (E), para volver a introducirlo seguidamente en el interior, justo en el momento de la apertura de otra bolsa de virutas de embalaje (punto F). Como se esperaba, los resultados observados fueron muy similares a los obtenidos cuando se abrió el primer saco de virutas (compárese con el punto A). El Si-AQ VOC de Sauermann permaneció en el local toda la noche, registrando una disipación progresiva de los gases de COV hasta su estabilización en niveles comprendidos entre 2.000 y 4.000 ppb. A continuación, volvió a exponerse al aire exterior no contaminado (punto G) para comprobar la estabilidad de los sensores del equipo, incluso tras casi 24 horas de funcionamiento continuo. Finalmente y para probar la precisión del Si-AQ VOC de Sauermann, el dispositivo se expuso otra vez al gas de prueba embotellado para su calibración (punto H), pudiendo observarse de nuevo que el sensor recogía e indicaba el valor correcto esperado: unas 10.000 ppb.

**Xavier Puig**  
Product Manager de instrumentación de Grupo Sauermann.

Más información:  
[sauermann.es](http://sauermann.es)

Los dispositivos Si-AQ Expert y Si-AQ VOC son ideales para medir Compuestos Orgánicos Volátiles

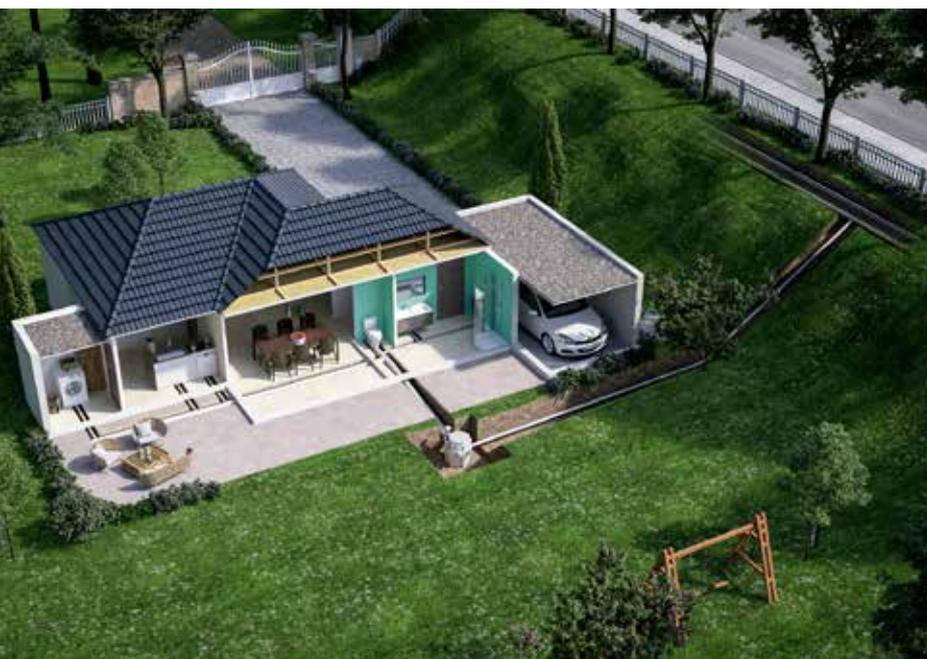


SI-AQ VOC Instrumento de control portátil de CAI de Sauermann.

Productos de uso habitual pueden emitir COV, incluso muchos presentes en los hogares

Nueva gama Sanifos de trituradores y bombas sumergibles con depósito incorporado

# SFA amplía sus soluciones de evacuación sanitaria para instalaciones soterradas



¿Un chalet en mitad del campo? ¿Un camping en primera línea de playa? Arquitectos e ingenieros tienen que enfrentarse a menudo con situaciones en las que, por lejanía o desnivel, resulta difícil el acceso al alcantarillado público para el desagüe por gravedad de aguas residuales cargadas o grises. Para estos casos, la solución está en la gama de estaciones de bombeo general a soterrar Sanifos que SFA Sanitrit, el líder europeo en bombas y trituradores sanitarios, ha incorporado a su catálogo este año 2019.

La gama Sanifos de SFA se compone de dos versiones de bombas sumergibles y tres conjuntos de depósitos con bombas sumergibles de propósito general. Cada uno incluye varias configuraciones que lo adaptan a cualquier necesidad, y pueden instalarse directamente sumergidos en arquetas (Sanipump) o soterrados (Sanifos), tanto en el exterior como en el interior de edificaciones en entornos domésticos, comerciales o de pequeñas industrias. La única exigencia es una buena ventilación, ya que su funcionamiento es totalmente automático y desatendido.

Si bien el catálogo de SFA dispone de equipos equivalentes para instalar directamente sobre el suelo (Sanicubic), la tecnología de la gama Sanifos permite un mayor volumen de agua bombeada en cada ciclo. Su funcionamiento, basado en un sistema de detección y alarmas por boyas de nivel, admite un ritmo de eva-

cuación de hasta 36 m<sup>3</sup> de aguas residuales a la hora, que se efectúa a través de un tubo de PVC de 40 mm o 50 mm, en función de la tipología de bomba. Además, están disponibles en versiones monofásica o trifásica y con impulsores con cuchillas o sistema vórtex. Estos últimos optimizan el rendimiento del sistema para alturas de elevación superiores o para mayores volúmenes de agua, respectivamente.

**La gama Sanifos de SFA proporciona un servicio soterrado de bombeo general de aguas residuales (negras y grises)**

## Sistemas de bombeo a soterrar

La gama Sanifos se compone de las líneas Sanipump (bombas sumergibles con triturador o turbina vortex), y Sanifos de bombas sumergibles con trituradores y depósito para instalación soterrada. La denominación de los sistemas disponibles, Sanifos 110, 250 y 500, hace referencia a la capacidad en litros del tanque, aunque



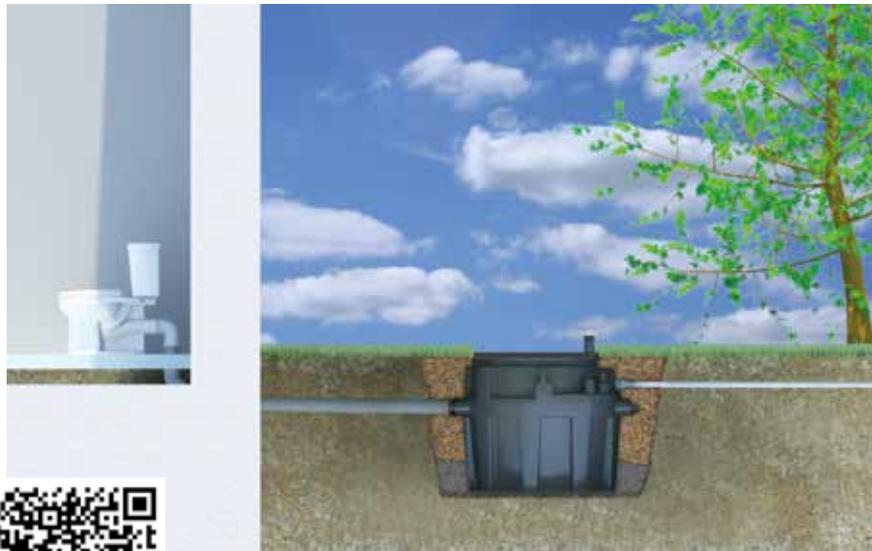
**SFA desarrolló la gama Sanifos siguiendo los fundamentos de la casa: productos eficientes, fiables y con apenas mantenimiento.**

llas que puede elevar las aguas fecales hasta 14 metros de altura mediante un tubo de PVC de 40 mm. La versión con impulsor vórtex con un paso libre de 50 mm de diámetro evacua, mediante una tubería de 63 mm ext., un caudal máximo de 27 m<sup>3</sup>/h y a una altura máxima de 13 metros.

las prestaciones de cada modelo difieren para adaptarse a cada necesidad. Así, el Sanifos 110 es una estación de bombeo monofásica equipada con una bomba sumergible trituradora, con una capacidad de elevación máxima de 14 metros y un caudal de hasta 11 m<sup>3</sup>/hora. El Sanifos 250 incluye un kit hidráulico preinstalado con válvula antirretorno y llave de paso, así como un sistema de alarma por cable. Equipado con un impulsor vórtex, puede desplazar un caudal máximo de 27 m<sup>3</sup>/h, mientras que en su versión con impulsor de cuchillas, evacua un máximo de 11 m<sup>3</sup>/h, aunque puede elevar las aguas residuales hasta 14 metros. Finalmente, el modelo más grande, Sanifos 500, lleva dos bombas sumergibles, válvulas antirretorno, llaves de paso y alarma por cable. La versión trifásica con impulsor vórtex incluye el sistema 'Smart Control', que deja constancia de las incidencias que se produzcan en su funcionamiento, así como de los ciclos de evacuación realizados, avisando automáticamente de cuándo se tiene que revisar la máquina, entre otras funcionalidades avanzadas. Todos los depósitos Sanifos, fabricados en polietileno roto-moldeado de alta densidad, están diseñados para evitar la sedimentación dentro del tanque y optimizar la recogida y evacuación de las aguas residuales.

**Bombas sumergibles**

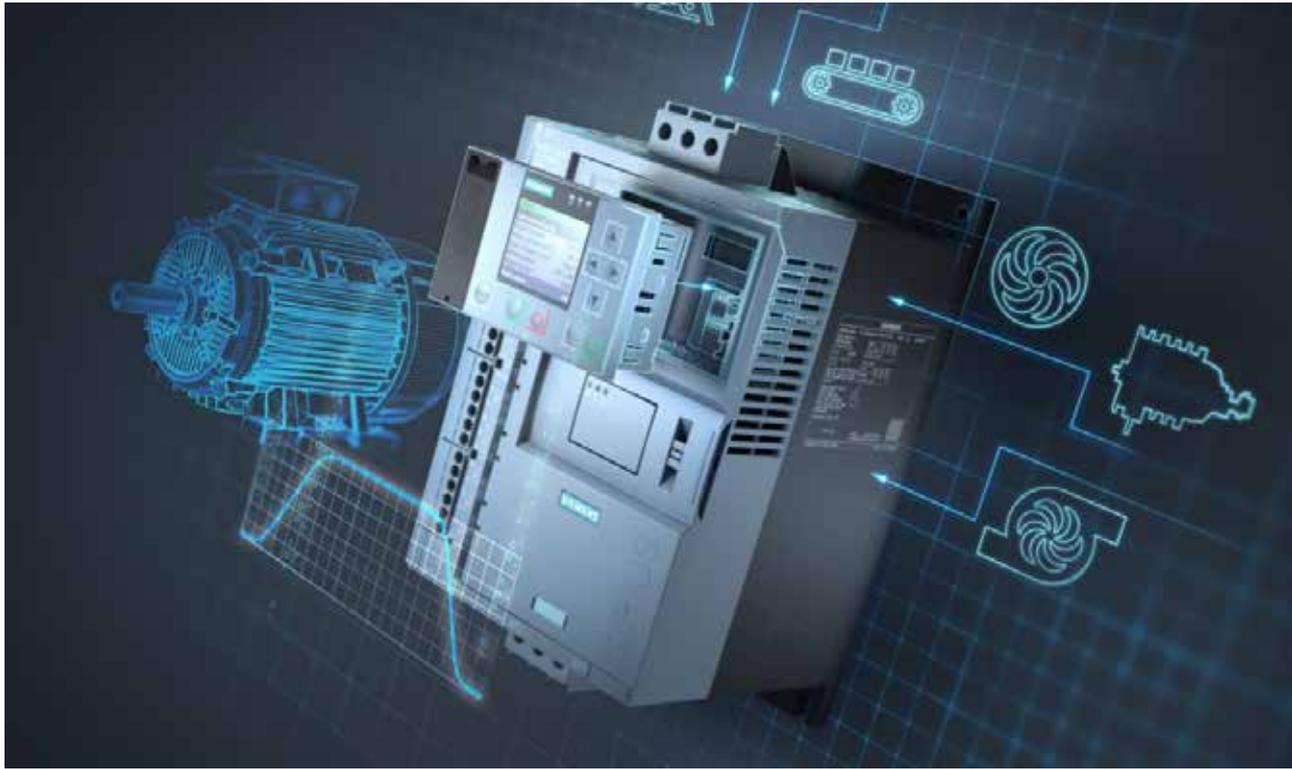
Por otro lado, Sanipump es una bomba sumergible para arquetas. De uso doméstico o comercial, está diseñada para evacuar aguas grises, provenientes de duchas, lavabos, fregaderos, etc. y las negras de inodoros. Con su amplia asa, Sanipump ha sido concebida para una fácil manipulación (13 kg). Está disponible con un impulsor triturador de cuchi-



Vídeo: Soluciones de bombeo a soterrar Sanifos 500.

Para los clientes y profesionales interesados, existen ya numerosos ejemplos de cómo la gama Sanifos puede resolver los más variados problemas de evacuación de aguas residuales. Es el caso del pintoresco pueblecito británico de Horning, en el agrícola condado de Norfolk. Una de sus propiedades es Bureside, que goza de unas espectaculares vistas al río homónimo. Sin embargo, algunas de las edificaciones se sitúan al nivel de este, lo que dificulta la evacuación y tratamiento de las aguas residuales. El contratista especializado JA Plant Hire, resolvió el problema instalando una Sanifos 110, que evacua las aguas grises y gruesas de desecho por una tubería de 40 mm hasta 65 metros de distancia, salvando un desnivel de 4 metros.

**Más información:**  
[www.sfa.es](http://www.sfa.es)



**Nuevos tamaños y módulos de comunicación de los arrancadores Sirius 3RW5 de Siemens**

# Máxima flexibilidad en los arranques suaves de motor

Siemens lanza una nueva generación de arrancadores suaves para requisitos de accionamiento de simples a exigentes. Esta nueva gama permite el arranque suave de motores asíncronos trifásicos desde 5.5 kW a 1,200 kW, implementando de forma fácil y rentable conceptos de máquinas eficientes y tecnológicas.

**H**oy en día, las funciones habituales de los arrancadores no están reñidas con la innovación tecnológica, pero la sofisticación tecnológica exige versatilidad, sistemas modulares fácilmente escalables, sistemas intuitivos en su configuración, ingeniería unificada en proyectos software y comunicaciones industriales. Estas prestaciones, van a permitir integrar estos dispositivos con los sistemas de automatización y van a proporcionar una transparencia de datos que, sin estas características, no tendríamos.

**Los nuevos arrancadores suaves Sirius 3RW5 tienen el hardware adecuado para cada aplicación**

La última incorporación a la gama de arrancadores suaves 3RW5 es el tamaño 5 del 3RW55, el cual permite trabajar con los motores de mayor potencia. Con este tamaño de arrancador se pueden realizar arranques de motor de hasta 1.200 kW. Si a estas altas prestaciones en tan amplio rango de potencia, se añaden las distintas posibilidades de comunicación, la gama 3RW5 se convierte en la más versátil para cualquier aplicación.

Los nuevos arrancadores suaves Sirius 3RW5 tienen el hardware adecuado para todas las aplicaciones, así como expansiones individuales que dan valor añadido a la solución, como los paneles de operador con y sin pantalla HMI o comunicación a través de Profinet/Profibus y Modbus.

## Los arrancadores Sirius 3RW5 incluyen parametrización automática, limpieza especial para bombas y una estructura eléctrica robusta



## El excelente diseño de la carcasa de los arrancadores Sirius 3RW5 fue reconocido con el premio IF-Design 2018

### Total flexibilidad en las comunicaciones

Los tres nuevos módulos de comunicación Profinet High Feature (Process Field Network, open Industrial Ethernet standard), Modbus RTU (Modbus Remote Terminal Unit, protocolo de comunicación abierto) y Ethernet IP (Ethernet Industrial Protocol, Ethernet en tiempo real) permiten que estos arrancadores suaves puedan conectarse de manera más flexible a las redes de comunicación de los niveles superiores de automatización.

El módulo de comunicación Profinet High Feature, ofrece un gran beneficio y valor añadido en forma de switch Ethernet. Esto, permite realizar distintas topologías de red como la estructura en anillo y, de esta manera, que la comunicación se mantenga a través de un segundo puerto, incluso en caso de un corte de energía. También se pueden implementar topologías de línea.

Los nuevos módulos de comunicación complementan la gama existente de Profibus (Bus de campo de proceso, estándar para comunicación de bus de campo) y Modbus TCP (Protocolo de control de transmisión Modbus, protocolo de comunicación abierto).

Los tres nuevos módulos de comunicación Profinet High Feature, Modbus RTU y Ethernet IP, permiten que los arrancadores suaves 3RW5 se conecten de manera más flexible a las redes de comunicación de nivel superior. Esta sencilla conexión con el entorno de automatización permite que los datos se transmitan a una nube como MindSphere, el sistema operativo abierto de IoT (Internet of Things) de Siemens.

Otra de las grandes ventajas que ofrecen los arrancadores 3RW5, es su integración en TIA Portal mediante el software de ingeniería Soft Starter ES. Esto significa que los nuevos arrancadores están totalmente alineados con el concepto Total Integrated Automation.

### Versátiles y certificados

Además de lo ya mencionado, los arrancadores Sirius 3RW5 incluyen parametrización automática, limpieza especial para bombas y una estructura eléctrica robusta cuando los voltajes de la línea fluctúan. Su tecnología de fabricación es híbrida, lo que los hace más rentables y eficientes. En cuanto al hardware, el excelente diseño de la carcasa fue reconocido con el premio IF-Design 2018: es excepcionalmente compacto y ayudan a ahorrar espacio en los armarios de control. Por todos estos motivos, los arrancadores 3RW5, se utiliza en muchas áreas diferentes de aplicación, desde bombas y ventiladores hasta compresores y cintas transportadoras, pasando por extrusoras, molinos, etc.

Por último, los numerosos certificados y aprobaciones, como los estándares IEC (Comisión Electrotécnica Internacional), UL (Underwriters Laboratories) y CSA (Canadian Standards Association), permiten que estos dispositivos puedan ser utilizados en todo el mundo con total garantía.

**Interact Pro de Signify permite optimizar el consumo energético en las pymes**

# Eficiencia, productividad y bienestar en la palma de tu mano

Las pymes representan el 99% del tejido empresarial español, según datos del Ministerio de Industria. La optimización de recursos, el ahorro energético y el bienestar de los empleados está entre las principales preocupaciones de los empresarios. La iluminación conectada permite ofrecer respuesta a dichos retos.

**I**nteract Pro es una aplicación móvil que cuenta con un panel de gestión intuitivo. Facilita que las pequeñas y medianas empresas usen a su favor el potencial de la iluminación conectada, mientras los instaladores tienen un control absoluto de cualquier incidencia que pudiera suceder. Permite llevar el poder de IoT (internet de las cosas) a todas las empresas, independientemente de su tamaño.

Una de las funcionalidades de Interact Pro es la posibilidad de conectar la iluminación LED con sensores integrados al software, de manera que permite extraer datos que facilitan la gestión de las instalaciones, optimizan su rendimiento e incrementan los beneficios para los usuarios finales.

Signify presenta un sistema de iluminación conectada ideado para pymes, ofreciendo ventajas a instaladores,

**Interact Pro permite la configuración del sistema en muy poco tiempo, debido a la conexión inalámbrica de las luminarias Interact Ready a la aplicación**



mantenedores, empresarios y trabajadores de estas empresas. Interact Pro presenta 5 grandes ventajas al alcance de todos:

## **Rapidez en la instalación y puesta en marcha**

Uno de los grandes miedos llega en el momento de idear un sistema de iluminación conectada o domótico. Sin embargo, Interact Pro permite la configuración del sistema en muy poco tiempo, debido a la conexión inalámbrica de las luminarias Interact Ready a la aplicación. Los pequeños negocios pueden optar a muchas de las ventajas de la iluminación conectada en solo unas horas.



## **Dando el poder al trabajador conseguimos que este cree un ambiente idóneo según su estado de ánimo o tarea que vaya a realizar**

El cerebro de la instalación es una pasarela que funciona con el protocolo de comunicación ZigBee 3.0, que evita la necesidad de utilizar cables de datos hasta cada uno de los elementos del sistema. Conectando las luminarias y accesorios (como interruptores o sensores) a la plataforma, podemos configurar el espacio de una forma sencilla y rápida, sin interferir en el día a día de la empresa. La configuración de la instalación se realiza a través de una aplicación para el *smartphone* o *tablet* o a través de un intuitivo panel de gestión, sin necesidad de grandes conocimientos en programación. El sistema detecta los diferentes

## **La sensorización de la iluminación permite que las luces se apaguen o enciendan automáticamente en función de la detección de presencia**

dispositivos (luminarias, sensores e interruptores) en cuestión de minutos, integrándolos en la plataforma y permitiendo una configuración directa. Así de fácil es configurar el sistema de iluminación conectada.

### **Optimización del gasto energético**

La iluminación conectada ofrece grandes ventajas, incluidas el ahorro energético y de gestión de las instalaciones. Interact Pro permite monitorizar en tiempo real la instalación: consumos energéticos, estado de las luminarias, aporte de luz natural... posibilitando la toma de decisiones y programando las tareas de mantenimiento. A la vez, ofrece alertas que permiten detectar cualquier fallo o problema, reduciendo los costes de desplazamiento y tiempo.

La iluminación LED ofrece ahorros energéticos frente a fuentes de iluminación tradicionales. Si sumamos, además, la conectividad, estos ahorros pueden llegar a suponer entre un 80-90%. A los ahorros energéticos, se le suma el ahorro en mantenimiento, gracias al control de la instalación.

La sensorización de la iluminación permite que las luces se apaguen o enciendan automáticamente en función de la

detección de presencia. Si una zona no está en uso, el sistema apagará la iluminación ofreciendo ahorros adicionales. Al mismo tiempo, también regula la intensidad de la iluminación en función del aporte de luz natural que tenga cada espacio. Gestión inteligente de cada una de las zonas.

### **Cada usuario, un perfil diferente**

La aplicación de Interact Pro cuenta con diferentes accesos a la información que ofrece el sistema en función el perfil designado. Los instaladores, propietarios o usuarios del espacio cuentan con accesos diferenciados que les otorgan diferente nivel de poderes.

En primer lugar, los instaladores pueden acceder al sistema para la configuración del mismo en función de las necesidades de cada espacio o cliente. De manera intuitiva, pueden seleccionar qué elementos (luces, sensores y accesorios), están en cada uno de los espacios y programar escenas con los mismos. También tienen acceso a la situación en tiempo real de la instalación, para facilitar las labores de mantenimiento y optimizar su tiempo.

Los propietarios del espacio cuentan con una información en tiempo real de la instalación, así como acumulados (históricos), que les facilitan el control sobre la misma, así como les posibilitan las funciones de gestión y toma de decisiones sobre el espacio, por ejemplo, en función de la ocupación. Conocer el consumo energético, el estado del sistema, el rendimiento de la iluminación o gestionar los permisos son algunas de las funciones que posibilita Interact Pro.

## **La toma de decisiones basada en datos, en lugar de percepciones, permite optimizar los espacios y ofrecer ahorros adicionales**



## **Programar escenas de luz diferenciadas para distintas tareas o momentos es clave a la hora de idear la iluminación de los puestos de trabajo**

Finalmente, los usuarios finales de los espacios tienen un acceso que les permite gestionar la iluminación de las zonas comunes, como salas de reuniones o áreas de café, y de los propios espacios de trabajo. Dando el poder al trabajador conseguimos que este cree un ambiente idóneo según su estado de ánimo o tarea que vaya a realizar, lo que tiene como consecuencia un aumento en su productividad y bienestar personal.

### **Toma de decisiones en función de datos reales**

Interact Pro almacena datos históricos del comportamiento del sistema, a la vez que ofrece una visión en tiempo real de la situación. Todo ello posibilita la toma de decisiones basada en datos, en lugar de percepciones, lo que permite optimizar los espacios y ofrecer ahorros adicionales en tareas de administración o de limpieza (¿para qué entrar a limpiar una sala que no se ha usado en todo el día?). Conocer los consumos, las horas de mayor o menor uso, los potenciales fallos de la instalación... con datos veraces, facilita las decisiones y las adapta a los objetivos de ahorro energético, bienestar de los empleados o sostenibilidad que se marcan la empresa.

### **Configuración de escenas**

La iluminación influye en el estado de ánimo de las personas. Programar escenas de luz diferenciadas para diferentes tareas o momentos es clave a la hora de idear la iluminación de los puestos de trabajo.

Interact Pro permite a los usuarios personalizar su iluminación en función de tareas o estados de ánimo, incrementando el bienestar de los empleados, su productividad y convirtiendo los espacios en lugares agradables para trabajar. Al mismo tiempo, la programación de las escenas preconfiguradas es sencilla e intuitiva.

Todo ello nos lleva a pensar que no invertir en iluminación conectada es estar malgastando todos los días. Tanto los ahorros energéticos, la facilidad de instalación y mantenimiento, como el bienestar de los usuarios son motivos cruciales para definir la iluminación que queremos tener en nuestras pymes del presente y futuro.

**Más información:**

[www.interact-lighting.com/es-es](http://www.interact-lighting.com/es-es)

# Select+ HÜPPE Select+

Bathrooms can be planned. Life can't.



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



**HÜPPE Select+** incorpora un sistema versátil de accesorios que complementa perfectamente cualquier baño adaptándolo a la vida moderna. Flexible, sin necesidad de taladros y con la máxima calidad.



**HÜPPE**  
SHOWER AND SOUL

# Detrás de **Simon 100:** **los kits**

La colección Simon 100, además de caracterizarse por un diseño funcional y una estética limpia y sin líneas, lleva todas sus funciones a la máxima simplicidad. Una prueba de ello es la gama de Simon 100 en formato kit.



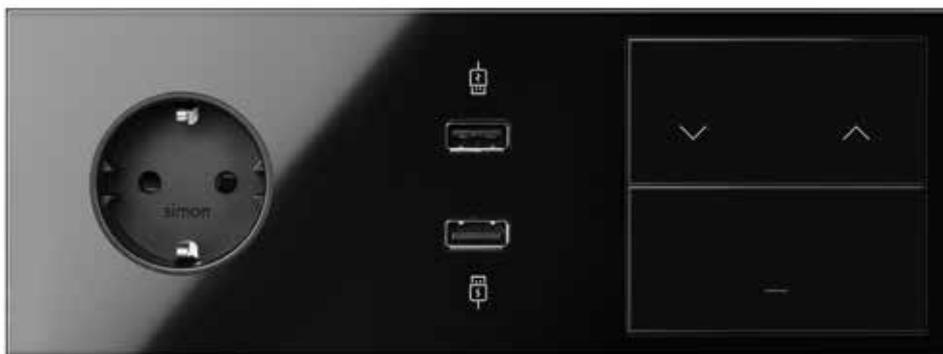
**L**a peculiaridad que tiene esta innovación en el mundo de los mecanismos es la integración de las mismas funciones en menos espacio, o bien más funciones en una instalación existente a reformar, resultando un producto más compacto, cómodo y limpio. No solamente son la mejor solución a la hora de confeccionar cualquier espacio, adaptándose a las necesidades de cada uno de ellos e integrándose a la perfección, sino que también ofrecen un gran abanico de funciones para que cada estancia sea personalizada al gusto de cada usuario. Una colección eficiente y compacta que, además de reducir el espacio, minimiza también la realización de obras, inversión e incluso desperdicio de material. Esto acaba resultando en cómodas interfaces que cubren necesidades específicas bajo una misma pieza mucho más simple.

**En el caso de los hoteles existe la posibilidad de adaptarlos aún más a las necesidades funcionales**

**El concepto de líneas mínimas en el marco, que ya venía caracterizando esta gama, logra su máxima expresión con el concepto kit**

La mejora en la distribución de las funciones naturalmente se ve también reflejada en el diseño. "Cuando estoy trabajando en un problema, nunca pienso en su belleza. Solo pienso en cómo resolver el problema. Pero cuando lo termino, si la solución no es bella, sé que está equivocada". Esta idea de Buckminster Fuller es la que se ha seguido a la hora de diseñar los kits de Simon 100.

El concepto de líneas mínimas en el marco que ya venía caracterizando esta gama logra su máxima expresión con el concepto kit: ya no existen las líneas de corte, se funden con el marco, y la pieza se acaba convirtiendo en una



sola, proporcionando así una estética única. Por lo tanto, si antes hablábamos de como Simon 100 era la mejor solución a la hora de armonizar el diseño de un espacio, el formato kit no hace más que reforzar y potenciar esta idea.

Es evidente que cada estancia tiene sus necesidades. Normalmente, en la cabecera de nuestro dormitorio hay tres elementos que consideramos indispensables tener cerca: una base de enchufe para colocar una lámpara, un cargador USB para cargar durante la noche nuestro dispositivo móvil y un interruptor para apagar la luz cuando finalmente queremos descansar.

Son tres funciones que habitualmente se disponen de manera independiente pero que, con un kit de Simon 100, se agrupan a la perfección. A este lo llamamos el kit Dormitorio pero podríamos tener también el kit TV (multimedia) donde incluimos una base de enchufe, entradas para televisión y puertos RJ45 (para cables de red), USB y HDMI.

En el caso de los hoteles, además de la gran variedad de kits existentes en la gama, existe la posibilidad de adaptarlos aún más a las necesidades funcionales, de espacio y de comunicación de la marca, permitiendo personalizar los fronts por ejemplo, para los cabeceros de cama, la zona de trabajo o entrada y acceso a la habitación con las soluciones multimedia y de tomas de corriente, datos y audio.

Con más de 200 referencias y diferentes solu-

## Los kits de Simon 100 tienen la ventaja primordial de que permiten reducir el número de piezas que se compran a dos: *front* y *back*

ciones de kits dependiendo de las necesidades de cada espacio, destacan también los kits de soluciones de carga rápida o *smartcharge*, los kits verticales, que ofrecen más versatilidad para proyectos, y los kits iO, que pueden contener, por ejemplo, en una caja dos *masters* para realizar una experiencia de apagado total y centralizar todas las persianas desde una tecla a la entrada de la vivienda, siendo esta última la solución más destacada y preferida por nuestros usuarios.

Más allá de unir las diversas funciones posibles en prácticas interfaces, la revolución de los kits de Simon 100 también abarca el suministro y la comercialización de sus piezas. La ventaja primordial es que permite reducir el número de piezas que se compran a dos (*front* y *back*).

Una de las piezas fundamentales de la colección Simon 100 es el innovador bastidor múltiple, único en el mercado, que permite una instalación sencilla, rápida y una alineación perfecta de las teclas. De esta manera, solamente necesitamos la base de enchufe colocada en el bastidor y el formato kit, que hace función tanto de marco como de tapa y no requiere ningún tornillo para quedar bien ajustado. Una instalación de clipaje práctico y rápido que hace del mecanismo uno mucho más sencillo.

No es de extrañar entonces que el concepto de kit de Simon 100 se haya convertido en un icono de la marca, señalando una solución disruptiva respecto cualquier mecanismo antes elaborado y convirtiéndolos así en un éxito total de ventas.

**Una de las piezas fundamentales de Simon 100 es el bastidor múltiple, que permite una instalación sencilla, rápida y una alineación perfecta de las teclas**

Más información:  
[www.simonelectric.com](http://www.simonelectric.com)

# Precisión de la cadena de medida

Cualquier sistema de eficiencia energética, que bien tenga por objeto obtener una gran reducción de consumos, o bien tenga objetivos más modestos, debe siempre comenzar por determinar los consumos actuales mediante la instalación de equipos de medida, para poder así valorar las acciones posteriormente implantadas.

**E**ste es el primer paso en cualquier acción relacionada con la eficiencia energética. Esta medida debe ser, además, adecuada a nuestras necesidades, en relación a precisión y continuidad. Pero con demasiada frecuencia, cuando un usuario se enfrenta a la selección de los equipos de medida, de entre las diferentes soluciones disponibles en el mercado, este se centra únicamente en la precisión del dispositivo de medida (PMD), olvidando tener en cuenta la precisión de los sensores asociados.

Es importante recordar que la precisión de la medida real tomada está, inexorablemente, asociada a la cadena general de medida. Es decir, a la precisión del PMD, pero también a la de sus sensores asociados. Esto es especialmente importante en grandes proyectos de eficiencia energética, ya que la desviación se hace mayor cuanto mayor sea el tamaño de la instalación.

## Definir la precisión del dispositivo de medida

La norma IEC que rige los PMD es la IEC 61557-12. En esta norma podemos ver que la precisión de la medida del dispositivo depende principalmente del factor de potencia del punto donde se está midiendo, y del nivel de corriente frente a la corriente nominal del dispositivo (Tabla 1).

Specified measuring range		Power factor <sup>d</sup>	Intrinsic uncertainty limits for PMD of function performance class C <sup>a,b,c</sup>		Unit
Value of current for Direct connected PMD Dx	Value of current for Sensor operated PMD Sx		For C < 1	For C ≥ 1	
2% I <sub>b</sub> ≤ I < 10% I <sub>b</sub>	1% I <sub>b</sub> ≤ I < 5% I <sub>b</sub>	1	±2.0 x C	No requirement	%
5% I <sub>b</sub> ≤ I < 10% I <sub>b</sub>	1% I <sub>b</sub> ≤ I < 5% I <sub>b</sub>	1	No requirement	±(1.0 x C + 0.5)	%
10% I <sub>b</sub> ≤ I ≤ I <sub>max</sub>	5% I <sub>b</sub> ≤ I ≤ I <sub>max</sub>	1	±1.0 x C	±1.0 x C	%
5% I <sub>b</sub> ≤ I < 20% I <sub>b</sub>	2% I <sub>b</sub> ≤ I < 10% I <sub>b</sub>	0.5 inductive 0.8 capacitive	±(1.7 x C + 0.15) ±(1.7 x C + 0.15)	No requirement No requirement	%
10% I <sub>b</sub> ≤ I < 20% I <sub>b</sub>	5% I <sub>b</sub> ≤ I < 10% I <sub>b</sub>	0.5 inductive 0.8 capacitive	No requirement No requirement	±(1.0 x C + 0.5) ±(1.0 x C + 0.5)	%
20% I <sub>b</sub> ≤ I ≤ I <sub>max</sub>	10% I <sub>b</sub> ≤ I ≤ I <sub>max</sub>	0.5 inductive 0.8 capacitive	±(1.0 x C + 0.1) ±(1.0 x C + 0.1)	±1.0 x C ±1.0 x C	%

Summary table with an external current sensor:

Measurement range Value of the current for PMDs with external current sensor (PMD Sx)	Power factor	Restrictions to intrinsic uncertainty for PMDs of operating performance class C	Unit
1% I <sub>n</sub> ≤ I < 5% I <sub>n</sub>	1	±2 x C	%
5% I <sub>n</sub> ≤ I ≤ 120% I <sub>n</sub>	1	±1 x C	%
2% I <sub>n</sub> ≤ I < 10% I <sub>n</sub>	0.5 inductive 0.8 capacitive	±(1.7 x C + 0.15) ±(1.7 x C + 0.15)	%
10% I <sub>n</sub> ≤ I ≤ 120% I <sub>n</sub>	0.5 inductive 0.8 capacitive	±(1 x C + 0.1) ±(1 x C + 0.1)	%

C = PMD accuracy class with C < 1. I<sub>max</sub> = 120% I<sub>n</sub>.

## Definir la precisión del sensor

La norma IEC que rige los transformadores de medida es la IEC 61869-2. La tensión se mide directamente para redes trifásicas convencionales, pero si se está utilizando un transformador reductor de tensión, también se debe tener en cuenta su precisión.

Los valores nominales de la corriente en el secundario de los transformadores de corriente son bien 1A o 5A. Las clases de precisión disponibles de los transforma-

Tabla 1. Extraído de la norma IEC 61557-12.

dores de corriente son las siguientes: 0.1 0.2 - 0.2S - 0.5 - 0.5S - 1 - 3 - 5 (Tabla 2).

Accuracy class	Ratio error ±%			
	at current (% of rated)			
	5	20	100	120
0.1	0.4	0.2	0.1	0.1
0.2	0.75	0.35	0.2	0.2
0.5	1.5	0.75	0.5	0.5
1	3.0	1.5	1.0	1.0

Accuracy class	Ratio error ±%	
	at current (% of rated)	
	50	120
3	3	3
5	5	5

Tabla 2.

Para transformadores de clase "S", la norma requiere una precisión equivalente a su clase, y que además esta se mantenga desde el 20% al 120% de la corriente nominal del primario del transformador. Es decir, estos transformadores mantienen la clase en un intervalo mayor (Tabla 3 y Gráfico 1).

Accuracy class	Ratio error ±%				
	at current (% of rated)				
	1	5	20	100	120
0.2S	0.75	0.35	0.2	0.2	0.2
0.5S	1.5	0.75	0.5	0.5	0.5

Tabla 3.

Para garantizar una correcta precisión en la medida, durante una ventana o intervalo de consumo de corriente, que probablemente varíe a lo largo del tiempo, es recomendable emplear un transformador de clase "S". Sin embargo, hay que tener en cuenta que estos transformadores tienen un mayor impacto económico debido al material magnético utilizado.

## Es importante recordar que la precisión de la medida real tomada está, inexorablemente, asociada a la cadena general de medida

### Obtener la precisión de la cadena de medida

Para obtener la precisión global de la cadena de medida, se debe tener en cuenta la precisión de cada elemento por separado: PMD, transformador de corriente y transformador de tensión. El cálculo se basa en la fórmula dada en el Apéndice D de IEC 61557-12 "Clase de rendimiento general del sistema", teniendo en cuenta la clase del PMD, del sensor de tensión y del sensor de corriente que conforman la cadena de medición (Fórmula 1).

$$\text{Overall performance class} = 1,15 \times \sqrt{\text{Class (current\_sensor)}^2 + \text{Class (voltage\_sensor)}^2 + \text{Performance class (PMD SS)}^2}$$

Fórmula 1.

Y finalmente esta se redondea al valor entero por defecto más cercano. ADVERTENCIA: Esta fórmula solo es válida para un factor de potencia igual a 1 y no tiene en cuenta los errores de fase. Además, la fórmula solo tiene valor estadístico y no garantiza de forma absoluta la precisión (Ver en la siguiente página).

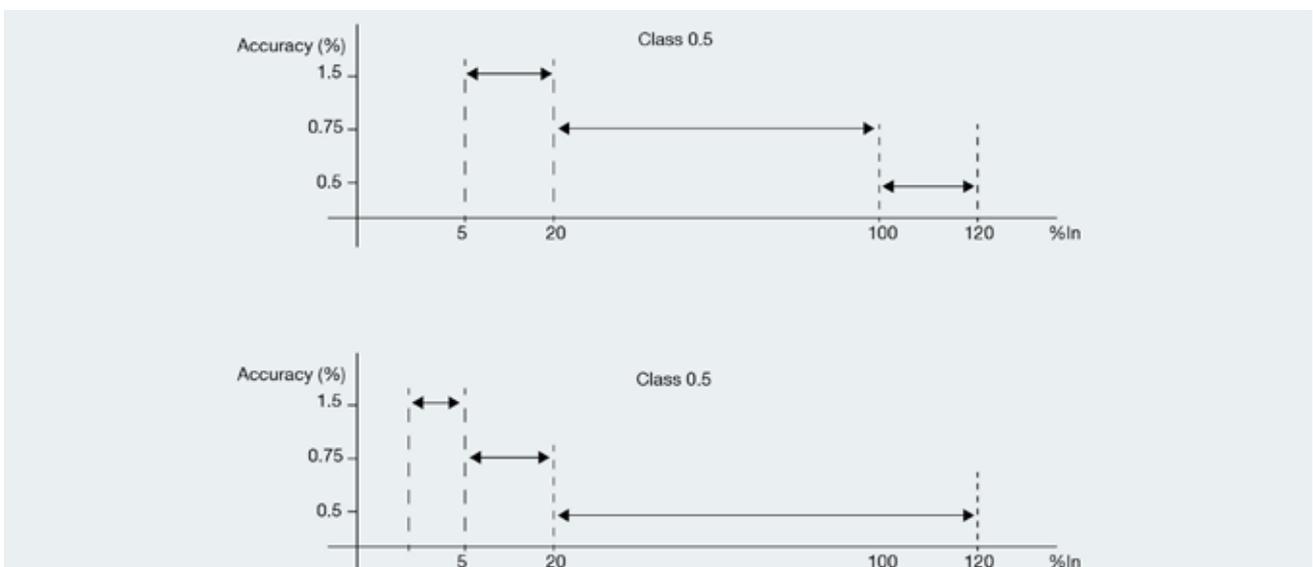
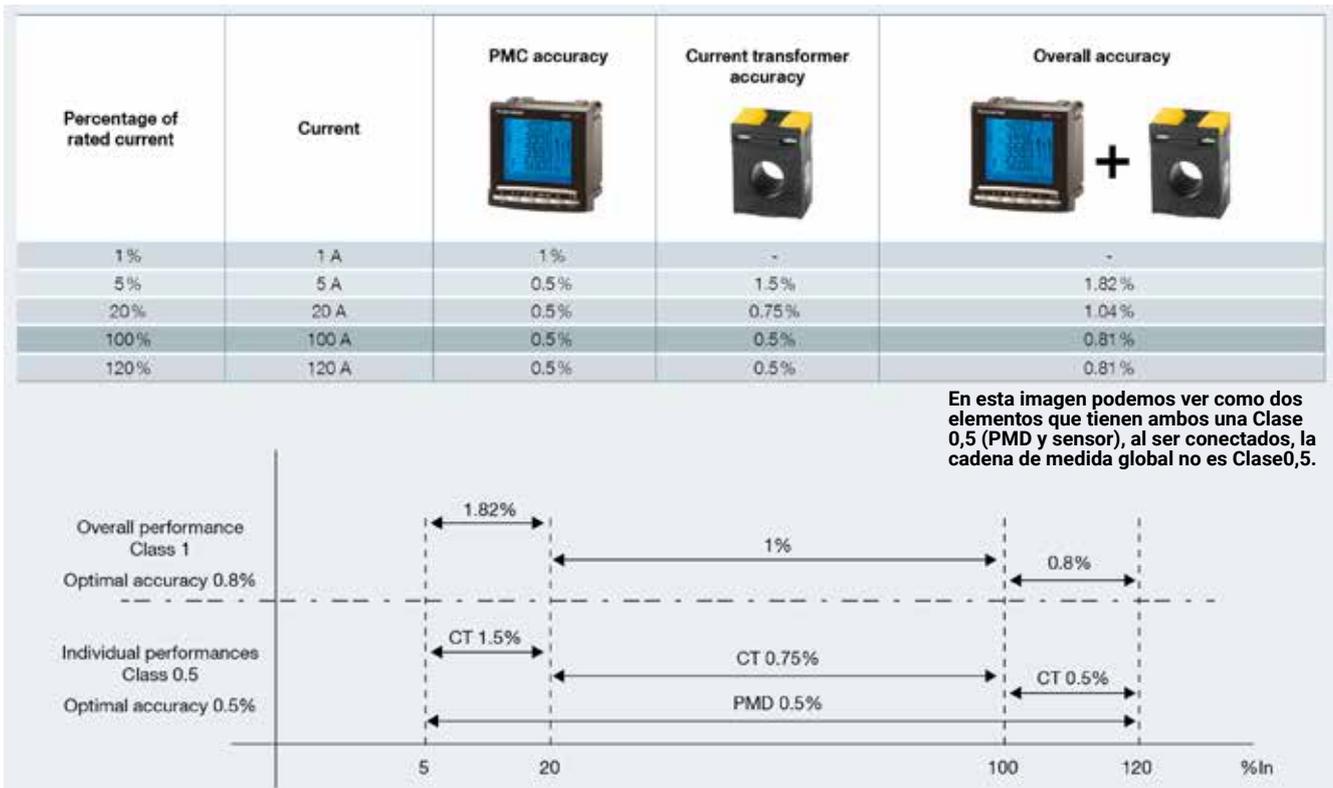


Gráfico 1. Extraído de norma IEC 61869-2 para transformadores de corriente de clase "estándar".



Sin embargo, existen una serie de factores que además afectan a la cadena de medida y a la determinación de la clase, como son la influencia del error de fase de los sensores de corriente y la de la longitud del cable. El error, en el primer caso, es introducido por el sensor de corriente. Afecta directamente a las mediciones de potencia y energía cuando el factor de potencia es menor que 1. Por ejemplo: el factor de potencia de una instalación (PF) es 0.5, pero el error de fase del sensor de corriente es 0.3°. En este caso, PF = 0.5 corresponde a  $\varphi = 60^\circ$  para un sistema sinusoidal, lo que significa que un error de 0.3° corresponderá a un PF = 0.495 ( $\cos [60^\circ + 0,3^\circ]$ ). El error de fase es pequeño, en comparación con el error debido a la medida de la corriente, pero debe tenerse en cuenta si se desea una elevada precisión de medida. Para minimizar el error de fase, recomendamos utilizar sensores de clase 0.2S y 0.5S. Por otro lado, en el caso de la longitud del cable, al definir la potencia del sensor de corriente requerida para que la cadena de medición global funcione correctamente, también es necesario tener en cuenta la carga de los cables (Fórmula 2).

Current sensor output power (VA) > PMD input power (VA) + cable losses (VA)

$$\text{Losses in VA} = \frac{I^2 (\text{A}) \times 2}{S (\text{mm}^2) \times 56} \times L (\text{m})$$

Fórmula 2.

**La tensión se mide directamente para redes trifásicas convencionales, pero si se está utilizando un transformador reductor de tensión, también se debe tener en cuenta su precisión**

Por ejemplo, si un sensor de corriente tiene un secundario a 5A, la longitud del cable entre el PMD y el sensor es de 1 metro, y la sección del cable es de 2.5 mm<sup>2</sup>, las entradas al PMD consumen 0.1 VA, al aplicar la fórmula, las pérdidas en el cable serán de 0,36 VA y la potencia de salida requerida para el sensor de corriente debe ser mayor que 0,46 VA. Una potencia de salida más baja no dañaría el sensor de corriente pero reduciría la precisión de la medida. Debemos tener en cuenta el consumo de cable al elegir un sensor de corriente, para no disminuir la precisión de la cadena de medición general.

**Nuevos equipos de medida disponibles**

Con el avance de la tecnología, se han desarrollado equipos de medida capaces de proporcionar valores de precisión muy superiores a los que estamos acostumbrados (tanto en valor de clase como en intervalo de medida), y que aseguran una medida segura, fiable y real, independientemente del nivel de carga, o del factor de potencia de la instalación.

**Resumen**

En una solución PMD convencional + transformador de corriente, se debe tener en cuenta lo siguiente en relación a la precisión de la medida, la potencia y la energía:

- ▶ La clase y el rango de precisión del dispositivo de medición (PMD).

## Existen una serie de factores que afectan a la cadena de medida y a la determinación de la clase, el error de fase de los sensores de corriente y la longitud del cable

- ▶ La clase y el rango de precisión de los sensores asociados.
- ▶ La clase de la cadena de medida general (global).
- ▶ La influencia del error de fase.
- ▶ La influencia de la longitud del cable.
- ▶ Estos parámetros tienen un impacto directo en el error de medición del consumo de energía.

**Antonio Niño López**  
Ingeniero de Especificación  
y Proyectos Socomec Ibérica, S.A.U.

Más información:  
[www.socomec.es](http://www.socomec.es)



When **energy** matters



**MASTERYS GP4**  
SAI de 10 a 160 kVA/kW

### La 4ª generación de Sistemas de Alimentación Ininterrumpida se une al mundo digital

- Rendimiento inigualable y certificado.
- Diseñado para ser fiable, el MTBF supera los estándares del mercado.
- Nuevo modelo MASTERYS GP4 RK: protección a medida para Edge computing.
- eWIRE: aplicación móvil para la instalación y puesta en marcha asistida.



[bit.ly/masterys-range-es](http://bit.ly/masterys-range-es)



## Tecna Grupo Arbonia presenta su gama Sabiana Carisma de *fancoils*

Tecna, tras ser adquirido por el Grupo suizo Arbonia y como fabricante directo de Sabiana, pone a disposición del mercado español y portugués un gran *stock* para entrega inmediata de toda la gama de *fancoils* desde sus almacenes centrales de 10.000 m<sup>2</sup> situados en la Comunidad de Madrid.

**E**n línea con las tendencias innovadoras y de diseño, la gama de *fancoils* Sabiana Carisma cumple con los más exigentes requisitos actuales de rendimiento, tamaño, acústica, bajo consumo, facilidad de instalación y mantenimiento. La gama Sabiana Carisma de *fancoils* ha sido diseñada en torno a una plataforma de modelos, versiones y accesorios que han sido probados y certificados por Eurovent de forma independiente. La gama de *fancoils* se compone de los siguiente modelos:

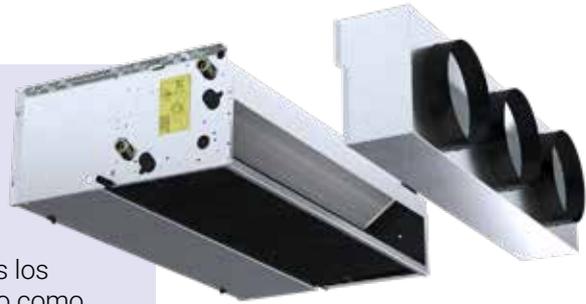
**La gama Sabiana Carisma de *fancoils* ha sido diseñada en torno a una plataforma de modelos probados y certificados por Eurovent**





**CRC:** Diseñada en cinco versiones diferentes, la amplia gama incluye unidades montadas en la pared y en el techo, expuestas u ocultas, con opciones de ventilación tangencial o centrífugo, que ofrecen una de las gamas de *fancoils* más versátiles del mercado actual.

**CRSL:** *Fancoils* de conductos de alta presión, con capacidad de variar continuamente el flujo de aire, lo que proporciona una gran regulación y flexibilidad de control, al mismo tiempo que garantiza excelentes condiciones ambientales y un consumo eléctrico extremadamente bajo. Perfecto para cumplir con todos los requisitos de aire acondicionado de entornos de trabajo como oficinas, tiendas, restaurantes y habitaciones de hotel, con instalaciones canalizadas con una presión disponible de hasta 80 Pa.

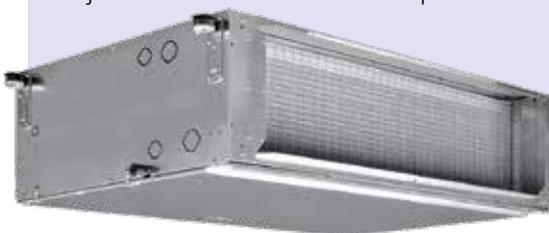


**Fly:** El diseño moderno y atractivo de la unidad de pared alta, que permite su uso en cualquier entorno. Todos los modelos Fly tienen un consumo eléctrico muy bajo y niveles de sonido extremadamente bajos, de acuerdo con la solicitud de los nuevos proyectos.

**Skystar:** Diseño innovador y fascinante. Siete modelos diferentes, alta flexibilidad de control, facilidad de mantenimiento. El *cassette* de agua Skystar es el resultado de una importante investigación técnica y de diseño centrada en proporcionar un producto vanguardista en términos de rendimiento, bajo nivel sonoro y flexibilidad de control.



**Maestro:** Las unidades de *fancoil* Maestro son para instalación oculta y conexión a un sistema de conductos. Suministran un flujo de aire constante con una presión estática de hasta 150 Pa.



**Los *fancoils* de conductos de alta presión de la serie CRSL tienen capacidad de variar continuamente el flujo de aire, con un consumo eléctrico extremadamente bajo**

Más información:  
[www.tecna.es](http://www.tecna.es)

## Smart Building

# La siguiente frontera en la eficiencia energética y la conectividad

La constante evolución de las tecnologías está cambiando la forma en que hasta ahora se diseñaban y se actuaba sobre los edificios. Actualmente el *smart building* ya ha impactado en este sector y se atisba un futuro en el que cada vez más edificios estarán conectados, permitiendo una gestión integrada y automatizada de casi todas las funcionalidades de la vivienda (electricidad, iluminación, climatización, etc).



**E**l objetivo principal de un edificio inteligente es controlar y optimizar los diferentes aspectos relativos a la vivienda, teniendo como base las siguientes características:

- ▶ Deben disponer de sistemas de consumo eficiente para el ahorro de energía y agua.
- ▶ Emplear el IoT (internet de las cosas) para la integración de todos los sistemas de control del edificio, para centralizarlos y automatizarlos.
- ▶ Han de ser flexibles para adaptarse a las nuevas tecnologías que surjan.
- ▶ Deben ser respetuosos con el medioambiente, integrándose en el entorno y apostando por el uso de energías alternativas en la medida de lo posible.
- ▶ No deben descuidar la estética y el confort para garantizar el bienestar de sus habitantes.

## Fabricantes como Temper (Crady, Koban, Icasa) han utilizado para sus productos el protocolo de comunicación Zigbee

- ▶ Tienen que disminuir sus costes reduciendo el consumo energético.

### La casa conectada o Smart Home

Teniendo en cuenta las características del *smart building* y los datos de consumo energético de los edificios en las ciudades, podemos hacer una primera clasificación entre tipos de edificaciones susceptibles de convertirse en *smart building*: los edificios públicos (centros comerciales, bibliotecas, hospitales, hoteles, etc.) y los hogares privados (residencias, casas, pisos, etc.).

Estos dos segmentos tienen gráficos de consumo energético singulares en cada caso. Por esta razón, los fabricantes han desarrollado un inventario de dispositivos que conectan y controlan los distintos elementos de la casa. Fabricantes como Temper (marcas Crady, Koban, Icasa) han utilizado para sus productos el protocolo de comunicación Zigbee, una tecnología abierta líder mundial que permite añadir a la red del edificio nuevos productos después de la primera instalación, y que sean compatibles con cualquier producto que use dicho protocolo a través de su *gateway* (dispositivo de control de todo el sistema).



## Un producto llamativo dentro del ecosistema del *smart home* Icasa de Temper y que combina las características de producto conectado es el i-Mirror



Por ejemplo, el catálogo de productos de Temper abarca desde el control de la calefacción a través de cronotermostatos inteligentes, iluminación inteligente, productos de análisis de la calidad medioambiental, productos que avisan y actúan sobre fugas, productos de seguridad contra allanamientos, cerraduras inteligentes y un amplio etc.

### **i-Mirror: El espejo inteligente**

Un producto llamativo dentro del ecosistema del *smart home* Icasa de Temper y que combina las características de producto conectado, eficiente energéticamente, con una estética y usabilidad muy cuidada y que actúa como controlador de los datos recogidos en otros productos *smart* de salud, es el i-Mirror. Este producto es un espejo con pantalla inteligente que, basado en los estudios de usabilidad y hábitos de las personas en el cuarto de baño, ofrece un amplio abanico de funciones, así como centralizar y visualizar los datos de productos relacionados con el control de peso, calidad de la piel, presión sanguínea, niveles de glucosa, etc.

Además, el i-Mirror permite de forma independiente un abanico de funciones innovadoras,

tratándose de un espejo, como las siguientes:

- ▶ Ver y escuchar vídeos, audios y libros.
- ▶ Informa del tiempo, temperatura (interna y externa) y muestra la fecha y la hora.
- ▶ Permite escuchar música interna o en aplicaciones como Spotify.
- ▶ Admite aplicaciones como Netflix, Youtube o Twitch.
- ▶ Búsqueda y visualización de webs.
- ▶ Lectura de emails y noticias.
- ▶ Apertura y uso de las más de 35 aplicaciones incorporadas de serie.
- ▶ Incluye un modo luz de maquillaje.
- ▶ Permite el control de la iluminación inteligente que esté asociada a la red del hogar.
- ▶ Dispone de más de 15 parámetros configurables para la personalización del espejo.

En resumen, la tecnología *smart building* ha llegado y su crecimiento ha traspasado ya el control eficiente del consumo energético de los edificios.

Su combinación con otras tecnologías *smart* y con la inteligencia artificial propician que cada vez más productos estén conectados y afecten directamente sobre los usuarios en términos de ahorro económico, energético, control de salud, hábitos de compra y venta, estilo de vida y un largo etc.

Productos como el i-mirror Icasa de Temper representan la evolución del *smart home* y de las viviendas del futuro que ya son un presente.

**Jesús Alonso Rodríguez**

Responsable de eficiencia energética y smart home

**Más información:**  
[grupotemper.com](http://grupotemper.com)



BCN Bombas saca al mercado los equipos iSmartPump diseñados para utilizarse en cualquier tipo de aplicación doméstica, como alimentación de puntos de agua en vivienda (grifos, duchas, inodoros, etc.) y en riegos o trasvases de agua, gracias a su panel de control multifunción.

**iSmartPump de BCN Bombas**

## ¡Nunca has visto un grupo de presión así!



**D**esde la App del teléfono se puede acceder al grupo de presión desde donde sea y cuando sea. Una vez descargada la aplicación en el teléfono, permite visualizar el estado actual del equipo, activarlo y desactivarlo, ajustar la presión del agua y acceder al historial de errores. Una forma fácil de controlar el equipo, ahorrando tiempo y esfuerzo. Los equipos iSmartPump tienen ventajas respecto a los grupos de presión convencionales con presostato o reguladores de presión electrónicos, gracias al sistema de control con variador de frecuencia que incorporan:

**Ahorro energético.** Gracias al variador de frecuencia integrado, permite un ahorro energético del 30% al 60% respecto a los equipos convencionales.

**Silencioso.** Su diseño integrado permite reducir al mínimo el ruido del equipo una vez puesto en funcionamiento. Se elimina el golpe de ariete en el arranque y el paro de la bomba al hacerlo de forma progresiva. Intensidad sonora de 48 dB.

**Calidad del agua.** Se asegura un agua de máxima calidad gracias a que todos los componentes del equipo en contacto con el agua están contruidos en acero inoxidable.

**Diseño integrado.** Su diseño compacto permite reducir al máximo su tamaño.

**Presión constante.** Permiten trabajar a una presión constante, independientemente del caudal solicitado.

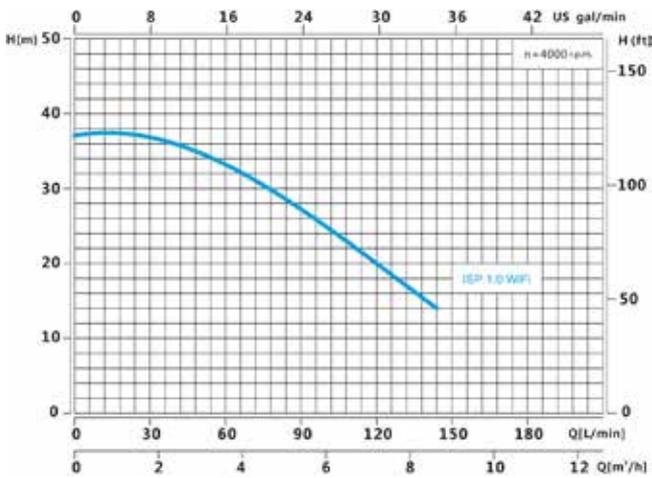
**Display LCD.** La simplicidad del panel de control permite visualizar y configurar todos los parámetros de forma rápida e intuitiva. Mediante los indicadores, se puede ver el modo de trabajo escogido, la presión de agua real, la presión de agua regulada y cualquier error que pueda producirse por un mal funcionamiento. También dispone de bloqueo manual.

**Motor de imanes permanentes.** Cada equipo está compuesto por un motor de imanes permanentes de alta eficiencia, el cual permite trabajar a una velocidad de hasta 4.000 r.p.m.



**Los equipos iSmartPump tienen ventajas respecto a los grupos de presión convencionales gracias a su sistema de control con variador de frecuencia**

Modelo	Potencia kW	Intensidad A	Caudal máximo m³/h	Altura máxima m	Entrada y salida	Presión óptima de trabajo
iSP 1.0 WiFi	0,75	8,0	8,0	37	1 ¼" x 1"	1,5 - 3,5



Curva de rendimiento hidráulico de la iSmartPump.

**La tensión de alimentación es de 180 a 260 Vac (50 Hz), la velocidad máxima de 4.000 r.p.m. y una intensidad sonora de 48 dB**

manentes, de pequeño tamaño y de alta eficiencia, permite un ahorro de energía considerable en relación a los motores convencionales.

El equipo iSmartPump dispone de múltiples protecciones para una mayor seguridad, de esta forma se consiguen evitar posibles averías por falta de agua, con el tiempo de detección regulable y secuencia de rearme automático, protección por posibles fugas en la instalación, por sobreintensidad, baja tensión o sobretensión y sobretensión y sobretensión.

Los materiales utilizados son de máxima calidad, sometidos a estrictos controles y verificados con rigurosidad extrema. Contiene un transductor de presión sin componentes magnéticos, de larga vida útil y con una velocidad de lectura de presión extremadamente rápida y precisa. Su motor de alta velocidad con imanes per-

**Más información:**  
[www.ismartpump.com](http://www.ismartpump.com)





El nuevo Vigivolt Combi-Pro es toda una revolución en el sector de las protecciones eléctricas contra sobretensiones, ya que aún en un solo equipo cinco funciones: sobrecarga, sobretensión, subtensión, telecontrol y reconectador.

## Vigivolt Combi-Pro, protector de sobretensiones permanentes con **reconexión automática**

**S**us características hacen al Vigivolt Combi-Pro único en el mercado:

- ▶ **Sobrecarga.** Dispone de un IGA de 6kA de poder de corte, con distintos rangos que van desde 16 a 63A, monofásico o trifásico, en 14 modelos distintos.
- ▶ **Sobretensión.** Según norma UNE-EN-50550, con el umbral de disparo y los tiempos que esta estipula.
- ▶ **Subtensión.** Cuando la tensión baja de 180V el equipo desconecta. Esta característica se puede desactivar en caso de que no se quiera utilizar.
- ▶ **Telecontrol.** Se dispone de una entrada activa a 230Vac que permite disparar o reconectar el equipo a distancia.
- ▶ **Reconexión.** El equipo integra un sistema de reconexión cuando el disparo ha sido por sobretensión o subtensión.

Además, debido al disparo por subtensión, el equipo permite la reconexión de los nuevos contadores inteligentes en caso de corte de suministro al superar la potencia contratada. Estos contadores inteligentes que montan las compañías suministradoras,

**Gracias a sus características, el Vigivolt Combi-Pro es ideal para instalarse en puntos de recarga de vehículos eléctricos**



necesitan apreciar una impedancia infinita en la instalación para reconectar automáticamente, es decir, que no existe carga alguna en la instalación.

Gracias a esta característica, el equipo es ideal para instalarse en puntos de recarga de vehículos eléctricos. El Reglamento Electrotécnico de Baja Tensión en la ITC-BT52 propone el esquema 2 para propiedades verticales, donde se usa el mismo contador para la vivienda y para el punto de recarga del vehículo eléctrico. "La función de control de potencia contratada por el cliente

## Si el disparo se ha producido por sobrecarga o cortocircuito, o la maneta ha sido bajada manualmente por el usuario, el Combi-Pro jamás reconectará

será realizada por el contador principal, sin necesidad de instalar un ICP independiente. En caso de actuación de la función de control de potencia, su rearme se realizará directamente desde la vivienda".

Dicho esquema implica la instalación de un contactor y uno o dos hilos adicionales desde el punto de recarga hasta la vivienda para, en caso de disparo del ICP interno de los nuevos contadores telemáticos por exceso de consumo, poder desconectarlo desde el cuadro principal de distribución de la vivienda. El funcionamiento de estos contadores, exige la desconexión total de cargas para que se restablezca el suministro automáticamente.

La función Subtensión del Combi-Pro hace que toda esta instalación sea innecesaria, dado que si actúa el ICP del contador, lógicamente cae la tensión en la instalación y al detectar esta circunstancia, el equipo desconecta automáticamente el punto de recarga. Cuando el usuario desconecte la vivienda, el contador detectará impedancia infinita (cargas desconectadas) y restablecerá el suministro. Pasados unos 10 segundos desde que el suministro se ha normalizado, el dispositivo vuelve a rearmar dando servicio de nuevo. La suma de estas características suponen un importante ahorro en materiales y mano de obra de instalación. En el frontal, el Vigivolt Combi-Pro presenta un selector con el que podemos seleccionar si se desea la función Subtensión o no. Esto puede ser útil (además de para la recarga de vehículos eléctricos) en determinadas zonas rurales donde la tensión en algunos casos es bastante inestable.

Si está activada esta función, el equipo desconecta en caso de que la tensión baje de 180Vac. Cuando la tensión vuelve a ser superior a 210Vac durante al menos 10 segundos, se produce la reconexión automática del sistema. También incorpora un indicador LED bicolor que nos sirve de utilidad para obtener información del estado del sistema.

En condiciones normales de suministro (entre 210Vac y 265Vac), el indicador se verá fijo de color verde.

Si la tensión supera los límites establecidos en la Norma EN50550 el equipo dispara y el LED se verá de color rojo presentando una intermitencia rápida.

Si la tensión baja de 180Vac y está activada la opción Subtensión, el equipo desconecta la instalación y el LED se observará de color rojo pero con intermitencia lenta. Para que el Combi-Pro esté operativo, la entrada de telecontrol debe estar conectada a una de las fases. Si



## El Vigivolt Combi-Pro es ideal para instalaciones donde el rearme manual de la instalación implica un coste alto

interrumpimos esta entrada (por ejemplo con un reloj, un lector RFID, un interruptor externo, etc.) el dispositivo dispara y no vuelve a reconectar hasta que la volvamos a habilitar.

También incorpora un contacto conmutado que indica el estado del equipo.

Esto puede resultar útil para conocer el estado de la instalación remotamente (mediante mensajes SMS, pilotos, etc.) Una de las características de seguridad más importantes del equipo, es que si el disparo se ha producido por sobrecarga o cortocircuito, o la maneta ha sido bajada manualmente por el usuario, el Combi-Pro jamás reconectará.

Si la desconexión se ha producido de forma automática por alguno de los criterios anteriormente mencionados, la maneta del equipo se verá bajada y no podrá ser subida manualmente.

El usuario solo podrá subirla en caso de haberla bajado previamente de forma manual o que el disparo se haya producido por cortocircuito o sobrecarga.

Por otro lado el equipo es ideal para instalaciones donde el rearme manual de la instalación implica un coste alto bien por desplazamientos o por los daños que pueda producir un corte del suministro prolongado innecesariamente, como es el caso de alumbrado público, telecomunicaciones, industrial, terciario (restauración, supermercados, congelados, etc.), segunda residencia, ascensores, etc.

**Más información:**  
[www.toscano.es](http://www.toscano.es)



**Nuevo sistema de control para soluciones de Climatización Invisible**

## Uponor lanza Smatrix Pulse

Uponor Smatrix Pulse es una extensión de la tecnología de control Smatrix desarrollada por Uponor con el fin de dar respuesta a la creciente importancia de los sistemas domésticos inteligentes conectados. El nuevo sistema de control individual de la temperatura de la habitación no solo está equipado con la innovadora tecnología de autoequilibrado, el análisis inteligente y las funciones de confort adaptables, sino que también incluye compatibilidad con varias aplicaciones para el hogar inteligente como el control de voz de Amazon Alexa y el asistente de voz de Google.

**E**l asistente de instalación está integrado en la aplicación Uponor Smatrix Pulse, que guía a los instaladores de manera intuitiva a través del proceso de instalación. Está configurado tanto para edificios nuevos como para renovar instalaciones existentes, reduciendo el consumo de energía hasta en un 20%.

Uponor Smatrix Pulse es un sistema inteligente de control de temperatura ambiente para calefacción y refrigeración radiante en edificios residenciales. El sistema cuenta con el módulo de

### Smatrix Pulse mejora la eficiencia energética gracias a la innovadora tecnología de autoequilibrado y las funciones de análisis inteligente

comunicación, que permite el acceso local o remoto con la aplicación Uponor Smatrix Pulse y crea la conexión con la nube Uponor. La nube, a su vez, permite la integración del sistema de control de temperatura en sistemas domésticos inteligentes. Uponor Smatrix

Pulse se integra tanto en instalaciones inalámbricas como cableadas y puede controlar otros sistemas como equipos de aire complementarios o sistemas de suelo eléctrico en baños.

#### Más funciones y automatizaciones actualizadas

Uponor Smatrix Pulse se puede conectar al router por cable o por wifi. La conexión de internet a la nube se crea a través del router a través de un cifrado seguro que incluye un modo de seguridad en caso de






## Fácil de instalar gracias al asistente de instalación interactivo, Smatrix Pulse se puede controlar desde el móvil y asistentes de voz

cortes de energía. Las funciones adicionales para el sistema Uponor Smatrix Pulse incluyen acceso a la nube, por ejemplo, administración de múltiples sistemas, notificaciones push inteligentes, mantenimiento remoto e integración en sistemas domésticos inteligentes, así como actualizaciones automáticas con la seguridad de datos más estricta posible.

Sin embargo, el enlace a la nube también se puede desactivar, y el sistema y la aplicación aún se pueden usar a través del wifi local.

### Fácil instalación y uso

La sencilla arquitectura del sistema y el asistente de instalación interactivo en la aplicación Uponor Smatrix Pulse apoyan el trabajo del instalador para configurar el sistema paso a paso a través de instrucciones intuitivas. Los textos de ayuda en la aplicación son accesibles para el usuario final a través de un (i) icono que ofrece un nivel máximo de facilidad de uso.

Usando un teléfono inteligente, es posible acceder fácil y convenientemente al sistema y llevar a cabo análisis de control completos en cualquier momento y desde cualquier ubicación a través de wifi o internet. Uponor Smatrix Pulse también puede ser manejado fácilmente por voz usando Amazon Alexa o Google Home.

### Optimización de la energía

Si bien el equilibrado hidráulico manual solo considera las condiciones iniciales, la función de autoequilibrado integrada en el módulo de control Uponor Smatrix Pulse funciona automáticamente para adaptar continuamente la cantidad de agua requerida para la estancia. Cualquier cambio en el sistema o la sala en las condiciones de dicha estancia, no requiere ningún nuevo cálculo o ajuste por parte del instalador.

Los ajustes realizados por la función de autoequilibrado se implementan varias veces al día, lo que garantiza temperaturas de suelo más uniformes y tiempos de respuesta más rápidos en comparación con cualquier sistema on/off convencional. Por lo tanto, el equilibra-

do balanceo manual ya no es necesario, ya que Uponor Smatrix Pulse siempre garantiza la máxima precisión de temperatura con el menor consumo de energía. Uponor Smatrix Pulse también puede controlar eficazmente las necesidades de refrigeración, según sea necesario ("Refrigeración lista"). En tales casos, el sistema funciona a la inversa. Al igual que cuando se opera en el modo de calefacción, la función de equilibrado automático garantiza que cada habitación cuente con la cantidad justa de refrigeración.



## Uponor Smatrix Pulse es altamente seguro porque incorpora la última tecnología de encriptación en la nube

Se pueden conectar hasta seis termostatos de habitaciones y ocho actuadores. Esta capacidad se puede ampliar con módulos complementarios para seis termostatos adicionales y seis actuadores térmicos. Se pueden gestionar hasta cuatro módulos de control. Los termostatos de diseño Uponor Smatrix Style (ultrafinos) miden con precisión la temperatura en cada habitación y se integran con el sistema de control cuando se necesitan o desean ajustes de temperatura.



Vídeo: Uponor Smatrix Pulse, de un vistazo.

Más información:  
[www.uponor.es/smatrix](http://www.uponor.es/smatrix)

## Duscholux presenta la mampara que levita



Ese es, al menos, el aspecto visual que ofrece el vidrio de 10mm de la nueva mampara y separador de ducha o bañera sin perfil larguero, Duscholux D3, que amplía la visibilidad del baño pero sin perder firmeza ni estabilidad.

La nueva mampara D3 ha supuesto todo un desafío de ingeniería para la empresa, porque para asegurar la máxima robustez y seguridad, únicamente se ha empleado un perfil de pared de solo 15mm de ancho. De esta manera, el diseño se integra completamente en el baño y la mampara 'parece' levitar en el aire sin sujecciones.

Duscholux D3 está disponible en colores plata, blanco o negro y, según el caso, con acabados en superbrillo o mate. Todos los modelos incluyen la protección antical DUS para el vidrio. Además, el cliente puede escoger el cristal transparente, mateado o decorado con una amplia gama de diseños en pintura vitrificada, 100% reciclable, que da un toque extra de personalidad y sostenibilidad.

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



## Se hace la luz en los hoteles

La iluminación arquitectónica es sin duda uno de los elementos clave en el diseño de hoteles y espacios donde el usuario y el confort son protagonistas. Para cubrir este mercado, la firma Artesolar Iluminación ha lanzado una amplia gama de soluciones y servicios de iluminación para vestíbulos de hoteles, restaurantes, bares, pasillos, instalaciones para reuniones, salas de bienestar y de invitados, accesorios para fachadas, etc. Todas ellas están pensadas para satisfacer las necesidades funcionales y estéticas de cada proyecto, logrando un equilibrio óptimo entre la iluminación y su control mediante soluciones de alta calidad y energéticamente eficientes.

[www.artesolar.com](http://www.artesolar.com)

**iLC Core-XR de ELT es el nuevo driver LED** programable para luminarias de exterior de hasta 58W. Una de sus funcionalidades es facilitar la programación del equipo, ya que incorpora un cable de configuración USB para conectar directamente al ordenador, sin que sea necesaria una conexión a la red eléctrica. Además, es el primer driver de la familia iLC preparado para la 'Industria 4.0', lo que va a permitir una trazabilidad total durante todo el proceso productivo, así como una personalización del mismo desde su fabricación, asegurando los máximos estándares de calidad.

**Italsan presenta la nueva gama** de su sistema de tuberías y accesorios en PP-RCT, Niron Red, para instalaciones de protección contra incendios. El sistema está acreditado por el Instituto de Ciencias de la Construcción Eduardo Torroja mediante los Documentos de Idoneidad Técnica (DIT) para rociadores automáticos (643/19) y para BIE's (644/19). Niron Red es una tubería SDR11/Serie 5, que abarca desde 20 a 200 mm de diámetro y todos los accesorios necesarios para su instalación mediante termofusión y electrofusión. Las máquinas y herramientas del Sistema Niron son extensibles para la gama Red.

## Niessen Zenit crece hasta casi el infinito

La reciente incorporación de nuevas funcionalidades y acabados en la icónica familia de interruptores Zenit de Niessen, hace que su adaptabilidad haya crecido hasta “casi el infinito”, tal es la enorme combinación posible de funciones, acabados, colores y configuraciones.

Su equilibrado diseño y simplicidad geométrica convierten a la serie Zenit en todo un clásico, que ahora está disponible con teclas en cava y marcos en los cristales perla, café y champán, que se unen al resto de materiales de la serie: acero inoxidable, madera y pizarra.

Al diseño minimalista de la serie Zenit de Niessen se suma la amplia oferta de soluciones y funcionalidades: sirve para cajas europeas, americanas e italianas; incorpora un visor que se ilumina en estilo verde, cromo, blanco, antracita y cava; sus marcos ofrecen acabados de alta calidad y durabilidad realizados con materiales nobles; están disponibles más de 100 funciones en cuatro acabados diferentes; los marcos pueden tener efecto flotante o sólido; e incorpora en determinadas soluciones símbolos retroiluminados.



En definitiva, una serie preparada para admitir todas las innovaciones actuales y las que vayan surgiendo en un futuro infinito.

[www.abb.com](http://www.abb.com)

## Baño Diseño, con curvas y rectas



La marca de accesorios de baño, siempre pendiente de las últimas tendencias en decoración, presenta dos nuevas colecciones, Lua y Rex, en las que las formas curvas y rectas se combinan de una forma muy especial.

Lua es símbolo de vanguardia y sofisticación. Con un diseño sencillo y versátil, es una colección todoterreno, adaptable a cualquier tipo de espacio y clase de decoración. Por otro lado, la colección Rex combina las formas curvas y rectas de una forma totalmente distinta, aportando modernidad y personalidad propias al baño. Sus formas cilíndricas en acabado cromo, combinadas con detalles cuadrados, se adaptan a la perfección a diferentes gustos y estilos.

[www.banodiseno.com](http://www.banodiseno.com)

**Dinuy presenta sus sensores de lectura inteligente** que aplican funciones de aprovechamiento de luz natural, midiendo constantemente el nivel total de luz dentro de una zona y comparándola continuamente con el nivel objetivo de luminosidad. De esta forma, el aporte de luz artificial se aumenta o disminuye para lograr y mantener un nivel constante de iluminación, creando un ambiente cómodo para el trabajo, el ocio o la relajación.

**Flex, el exclusivo estilo industrial para cocina** de Griferías Galindo, ofrece elegantes monomandos con caño flexible de gran versatilidad y múltiples funciones de uso. Hay dos modelos a elegir: uno con gran diseño de líneas modernas que estilizan y unifican visualmente todas las partes del grifo; y otro con imponente estética más profesional, que incorpora opción de ducha ofreciendo así las ventajas de un grifo industrial pero con esencia y diseño exclusivo del “Alma de Galindo”.

## Dicromat+ 1-10V, presente en el mercado



Orbis ha lanzado una nueva versión extraplana 1-10 V de su detector de presencia Dicromat+ para montaje empotrado en techo. Además de incluir una salida analógica de 1 a 10 V para el control de luces regulables, puede ajustar la iluminación interior en función del aporte de luz natural exterior, lo cual genera importantes ahorros energéticos y económicos en oficinas, locales comerciales, hoteles, comunidades de vecinos, escuelas, etc.

Tiene también la ventaja de que permite sectorizar grandes espacios en áreas con mayor o menor aporte de luz exterior, realizando así una regulación por zonas.

Además, el tiempo de conexión se puede ajustar de 10 s a 30 minutos, pasado el cual, apagará o mantendrá la luz a un nivel reducido de modo permanente. Esto es ideal para aplicaciones en pasillos de hoteles y edificios de viviendas. Asimismo, la función 'Night' mantiene encendida la iluminación a bajo nivel durante la noche, pero la enciende al 100% si detecta movimiento. Dicromat 1-10 V + también puede funcionar como interruptor crepuscular, sin temporización, encendiendo por debajo de 60 Lux y apagando por encima de los 400 Lux.

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

## IDSA, expertos en sistemas plásticos

En IDSA reconocen que siempre han trabajado para estar a la vanguardia en los sistemas plásticos, diferenciándose de su competencia con una de las más amplias gamas del mercado en sistemas para ACS, calefacción, climatización y gas. Siguiendo con esta filosofía, la empresa ha ampliado el porfolio de su sistema IDSAGAS, incorporando limitadores de caudal, fusibles térmicos, valvulares para gas, vainas de ventilación y 18 referencias nuevas de accesorios, así como los sistemas de seguridad obligatorios, tanto para instalaciones de gas natural como de GLP.



[www.idsasacs.com](http://www.idsasacs.com)

## Hoteles con encanto automático



De la mano de Jung, el especialista germano en automatización, SD Room se postula como un novedoso sistema domótico que soluciona todas las necesidades del hotel, aumentando el confort de los huéspedes pero con la máxima eficiencia energética. El sistema, totalmente programado a medida, controla en tiempo real la ocupación y el funcionamiento de las instalaciones (persianas, ventanas, iluminación, climatización, etc.), así como sus consumos.

Basado en la tecnología KNX, SD Room detecta la entrada del huésped en la habitación y activa una escena de iluminación y climatización predeterminada, pero la apaga y queda en *stand-by* cuando la estancia queda vacía.

[www.jung.de/es](http://www.jung.de/es)

**iSmartPump** by  
 Intelligent Smart Pump  
[www.ismartpump.com](http://www.ismartpump.com)

**BCN**  
 bombas



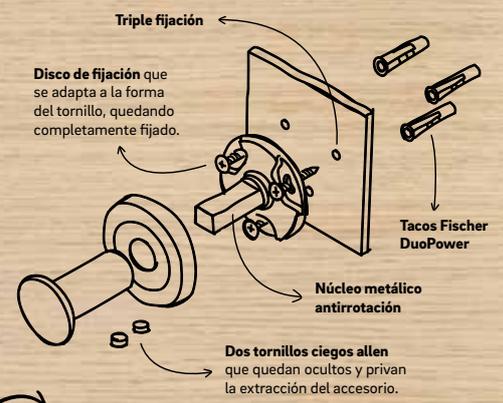
Wi-Fi

Tu grupo de presión  
 al alcance de la mano.  
 Tecnología inteligente.



# Architect S+

Go to the next level



Escanear para ver la colección completa



ACABADOS



**3 Chrome**  
 Cromo trivalente, eco-responsable



**Soft Black**  
 Negro extra mate electrolítico

**COSMIC**

[www.icosmic.com](http://www.icosmic.com)

## No te cansarás de la nueva caja de válvulas STH

De fácil y rápida instalación, es compatible con todo tipo de tuberías (cobre, multicapa, PEX y polibutileno), ocupa un espacio mínimo, ofrece monturas de tipo cerámico con un giro suave de 90°, tiene un acabado de tapa en blanco o plata, es de Standard Hidráulica y se llama iKansas.

El sistema de caja registrable iKansas se presenta como una alternativa a la instalación tradicional de válvulas empotradas en la pared. Se coloca en un lugar accesible para el usuario, pero pasará inadvertido porque no sobresale por encima del revestimiento.

El sistema doméstico iKansas utiliza dos monturas que conectan con las tuberías de agua fría y caliente. Para la apertura y cierre de las mismas, las válvulas traen incorporado un cierre tradicional, con giro de 90°.



[www.standardhidraulica.com](http://www.standardhidraulica.com)

## Napoleón Armengol se agarra a las curvas flexibles



**ARMENGOL**  
Ingeniería y Fabricación

El especialista en tubos rígidos para la conducción de cables eléctricos y materiales para tomas de tierra, Napoleón Armengol, presenta dos soluciones para mejorar la seguridad en las instalaciones: curvas flexibles y compensadores de dilatación. Las primeras permiten la unión entre dos tubos o entre un tubo y una caja de derivación cuando las conducciones

transcurren por zonas con obstáculos que salvar. Disminuyen los costes de instalación al reducir el número de accesorios y el tiempo de montaje.

Por otro lado, los compensadores de dilatación axiales absorben cambios de longitud o vibraciones a lo largo del eje generatriz del tubo. Se utilizan especialmente en zonas en las que la canalización pasa por lugares que tienen juntas de dilatación instaladas.

[www.napoleon-armengol.com](http://www.napoleon-armengol.com)

## Bliss: tu clima, tu hogar

Finder Bliss es un dispositivo de confort *living* para regular la temperatura del hogar. La nueva gama incluye el cronotermostato Bliss Wifi y el elegante termostato Bliss T. Este último es la solución más rápida para controlar la temperatura en el hogar, gracias a su programación manual a través de una interfaz sencilla e intuitiva.

Asimismo, Bliss Wifi permite programar la temperatura de manera rápida y sencilla mediante un *smartphone* y la *app* Finder Bliss, que además posibilita el cambio de la configuración cuando se desee y desde donde sea que se encuentre el usuario. Con la *app* Finder Bliss se puede programar, regular y gestionar la temperatura, además de consultar informes y estadísticas personalizadas para optimizar la eficiencia energética, incluso a través del control remoto. Con la función de localización 'Autoaway', es posible reducir la temperatura del hogar cuando está vacío.

[www.findernet.com](http://www.findernet.com)



## Terminales casi humanos



La pantalla táctil de la nueva gama de terminales HMI (*Human Machine Interface*) Magelis STW6 de Schneider Electric, disponible en 4", 7", 10", 12" y 15", proporciona una alta calidad gráfica con 16 millones de colores en un dispositivo con un atractivo diseño. El navegador preinstalado compatible HTML5, viene listo para usar y permite interactuar con el servidor web de cualquier dispositivo a través de Ethernet.

La nueva gama de terminales, que se integra con la arquitectura EcoStruxure Machine de Schneider Electric, cubre las necesidades a la hora de contar con un HMI principal para máquinas sencillas, ya sean nuevas o para renovar las ya existentes.

El nuevo Magelis STW6, con grado de protección IP65, también proporciona mayor flexibilidad gracias a la posibilidad de configurar diferentes direcciones de servidores web, fácil y rápidamente, con DHCP para Ethernet. Dispone asimismo de dos puertos Ethernet con función de conmutación, un puerto USB *host* tipo A y otro USB micro B. Además, los índices de ciberseguridad están certificados con Achilles Nivel 1, desde la capa de aplicación hasta el *firmware*.

[www.se.com/es](http://www.se.com/es)

## Lavar y secar, todo (en uno) es empezar

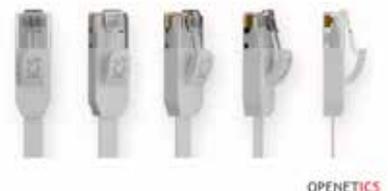
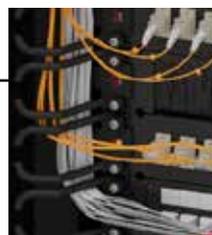
Los nuevos grifos automáticos de jabón, agua y aire "All-In-One" de Mediclinics combinan en su diseño líneas rectas de trazo limpio con esbeltas curvas. Ahorran agua y jabón, reducen el consumo eléctrico y eliminan la necesidad de toallas y secadores. Por tanto, son soluciones respetuosas con el medioambiente, proporcionan una experiencia satisfactoria de lavado y secado de las manos, y generan también ahorros económicos significativos. Los All-In-One de Mediclinics son muy higiénicos ya que el usuario no tiene que tocarlos en ningún momento, lo que evita la posibilidad de contaminación cruzada por contacto.



[www.mediclinics.com](http://www.mediclinics.com)

## ¡Organiza tus cables, ahorra y gana!

Los nuevos Flat Patch Cat. 6 de Openetics son latiguillos planos de parcheo de 4 pares sin apantallar (UTP), diseñados para facilitar la instalación en lugares con poco espacio, especialmente en *racks* con alta densidad de cableado. Disponibles en longitudes entre 0,25 y 10 metros, son  $\frac{1}{3}$  más planos, lo que incrementa la capacidad de parcheo y reduce el consumo energético gracias a una mejor circulación del aire frío en el *rack*. Por otro lado, Openetics complementa su oferta para *racks* con sus nuevas guías universales para cables Liras. Permiten colocar los cables ordenadamente al admitir varias posiciones de montaje, ahorrando sitio en el *rack* al no ocupar espacio en "U".



[www.openetics.com](http://www.openetics.com)



## Ducha con lógica

Sanycces ha incorporado a la familia de platos de ducha Logic, el nuevo Logic Enmarcado que, al igual que resto de la gama, lleva un núcleo de GRP reforzado con fibropaneles de lino recubierto de *gel-coat* sanitario. Logic Enmarcado tiene una agradable textura de pizarra que le confiere una sensación de uso muy agradable y totalmente segura, ya que ha obtenido la certificación de antideslizamiento de Clase III. Entre sus características cabe destacar el marco perimetral de 12mm de altura, que proporciona una seguridad extra frente a desbordamientos.

[sanycces.es](http://sanycces.es)

## Distribución en toda regleta

Las unidades de distribución de energía de la serie SPS PDU de Salicru están especialmente diseñadas para conectar sistemas de alimentación ininterrumpida, generadores o la propia red eléctrica, con múltiples dispositivos, tales como racks de redes y servidores en *data centers* y salas de ordenadores.

En formato 1U de 19" y con opciones de instalación horizontal o vertical en bastidor/rack, no incluyen elementos que puedan interrumpir el flujo de energía, como filtros o protecciones contra sobretensión, pero sí un interruptor de encendido/apagado con indicador luminoso y un anclaje para multiposición en profundidad e inclinación (11 posiciones en total).

[www.salicru.com](http://www.salicru.com)



## Emergencias bajo catálogo

En las páginas de su primer catálogo exclusivo para luces de emergencia, Leds C4 presenta las nuevas colecciones de luminarias Redo, Deco, Flag, Star, Play Optics, Afrodita, Solid y Kits, que comparten un diseño simple y de líneas puras, fácilmente integrables y pensadas para facilitar la orientación de las personas hacia las rutas de evacuación.

El documento, de 56 páginas, incluye también un listado completo de los servicios personalizados que la empresa ofrece a sus clientes en todas las fases del proyecto lumínico, como los estudios de ahorro energético, así como otros que dará en un futuro próximo, como el IoT

(*Internet of Things*), con información ampliada de la ocupación y utilización de los espacios, así como el tránsito de personas y/o objetos Bluetooth.



[leds-c4.com](http://leds-c4.com)

AUNA Distribución os desea

# felices fiestas y próspero 2020



AUNA  
distribución



Gracias a todos nuestros pequeños grandes artistas AUNA por haber colaborado en la creación de la felicitación navideña de este año. Si quieres ver los 65 dibujos participantes y descubrir quiénes son los ganadores de este año, entra en <https://navidadesauna2019.aunadistribucion.com/>

## Analizadores sin fronteras

Gracias a su nuevo diseño y mayor precisión, así como a sus funcionalidades mejoradas, los nuevos analizadores de redes PAC3220 de Siemens se convierten en aliados para una monitorización sencilla en infraestructuras e industrias. Entre sus características, cabe destacar la incorporación de dos puertos de comunicación Ethernet, que permiten el enlace de varios equipos en serie y enviar datos directamente vía Modbus TCP. Además, su webserver integrado facilita su disponibilidad desde cualquier equipo con acceso web. Los nuevos analizadores de redes PAC3220 de Siemens ofrecen asimismo la posibilidad de expansión mediante módulos fácilmente integrables, por ejemplo, para comunicaciones Profinet, ampliación de



salidas analógicas, etc. Finalmente y gracias a sus certificaciones IEC y UL, garantizan que puedan instalarse en equipos para su uso a nivel mundial.

[new.siemens.com](http://new.siemens.com)



## ¡Hágase la luz (solar)!

Signify presenta la luminaria solar Philips SunStay para alumbrado público, un producto todo en uno que incorpora todos los componentes necesarios: panel fotovoltaico, batería y fuente de luz. Es una solución integrada que ahorra energía, además de costes de instalación y mantenimiento al evitar el cableado y reducir la obra civil.

Según afirma David Albertín, director de marketing de Signify: "En las próximas décadas veremos un incremento de la demanda energética derivada de una población creciente. Es un gran reto abordar este aumento de la demanda si tenemos en cuenta los recursos limitados y el cambio climático. Por ello, es necesario apostar por energías renovables que permitan cubrir dicha demanda. Las innovaciones tecnológicas recientes han allanado el camino al uso del alumbrado público a

través de energía solar".

El parque Infanta Elena de Sevilla ha sido uno de los primeros lugares en instalar esta tecnología, con 20 farolas solares Philips SunStay, ofreciendo mayor seguridad a los vecinos en un parque que antes no estaba iluminado.

[www.philips.es/solar](http://www.philips.es/solar)

## Regula y controla, pero sin cables

La app gratuita de 'mesh', el innovador sistema de control doméstico de Pritec, permite escanear los dispositivos, asociarlos según lo deseado, crear las escenas y vincularlo todo con los actuadores. La instalación, una vez configurada mediante una interfaz altamente intuitiva, funciona de manera totalmente autónoma. Si se desea modificar o ampliar, solo hay que acceder y realizar los ajustes necesarios.

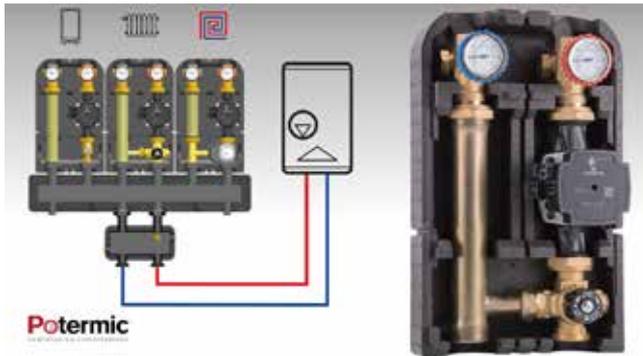
Pritec mesh se puede aplicar a las campanas, paneles, *downlights*, etc. de la marca para crear una instalación inteligente sin cableado y a un coste asequible.

[www.pritec.com](http://www.pritec.com)





an IBP GROUP company



## La regulación viene en grupo y premontada

La gama de grupos de regulación premontados para circuitos de suelo radiante o calefacción, recientemente presentada por Potermic, incluye los modelos de mezcla y alta temperatura que se pueden suministrar en las versiones DN 25 y DN 32, mientras que el modelo con control termostático a punto fijo está disponible en DN 25. Existe también la posibilidad de suministrar los grupos hidráulicos con o sin bomba circuladora, si bien los grupos pueden equiparse con servomotores eléctricos *on-off* o modulantes.

La línea de separadores hidráulicos de compensación, todos ellos con aislamiento térmico incluido, se presenta en diferentes versiones, y son válidos para sistemas de hasta 418 Kw de potencia, según modelo. La gama de caudales que ofrecen las diferentes ejecuciones van desde 3 m<sup>3</sup>/h, en los modelos más comerciales, hasta los 18 m<sup>3</sup>/h del modelo con mayores prestaciones.

Por último, los colectores de distribución, que también incorporan aislamiento térmico, están disponibles en diferentes ejecuciones que hacen posible la instalación combinada de hasta seis grupos de impulsión. Cabe destacar, formando parte también de esta línea, los colectores de distribución con separador hidráulico de compensación incorporado, para equilibrar 2 o 3 zonas. La combinación de las funciones de colector y separador, lo hace especialmente interesante para su instalación en espacios reducidos.

[www.potermic.com](http://www.potermic.com)



## Chio ¡para carril y trifásico!

Este nuevo proyector de diseño minimalista en blanco o negro de Prilux, es ideal para instalaciones en galerías de arte o tiendas gracias a su ángulo de apertura de 36° y su cabezal orientable, que posibilita el contraste de los elementos a destacar. Su Ra >80 permite resaltar los colores de la ropa u objetos que se iluminen.

Está disponible en dos potencias, 20W y 30W, con opción de 3.000K y 4.000K de temperatura de color en ambas potencias. Se le puede poner como accesorio una lente de 24° de apertura, para casos en los que la luz tenga que estar más focalizada. También se puede optar por el accesorio panel de abeja o 'Snoot' para enfatizar más la iluminación a un punto en concreto, lo que evita dispersión y deslumbramiento.

[www.grupoprilux.com](http://www.grupoprilux.com)

## Catálogos para un mundo inteligente

En Phoenix Contact afirman avanzar hacia un "mundo inteligente", por lo que su trabajo se plasma en el desarrollo continuo de soluciones creativas e innovadoras, lo cual deriva cada año en la ampliación de su programa con nuevas gamas y familias de productos.

Por esta razón, el fabricante germano anuncia la renovación completa de sus catálogos generales de productos. Esta nueva edición, disponible en papel, PDF y *on-line* en su página web.

[phoenixcontact.es/catalogos](http://phoenixcontact.es/catalogos)



PHOENIX CONTACT



# LEDVANCE, TU PARTNER DE PROYECTOS INDUSTRIALES

---

## LA SOLUCIÓN IDEAL PARA TUS PROYECTOS DE ILUMINACIÓN

Llevamos años apoyando a nuestros partners con soluciones de iluminación que cumplen con todas sus necesidades: calidad de marca, eficiencia y una gran relación precio/rendimiento. Para más información visita [proyectosledvance.es](http://proyectosledvance.es)



## Los dioses del Olimpo dan la luz

Zeus, Poseidón, Fides, Apolo, Artemis y Metis son los nombres de las seis familias de soluciones para iluminación decorativa de la gama Tracklight de Threeline. En la familia Zeus se agrupan tres modelos con una amplia gama de aplicaciones, desde la creación de ambientes singulares mediante diversos accesorios (Basic); la aplicación de efectos variando el ángulo de la zona iluminada entre 15° y 46° (Zoom); y para galerías o salas de arte con lentes asimétricas de 28° x 75° (Bañador de pared).

Por otra parte, Poseidón es el *tracklight* más potente de Threeline y está especialmente indicado para la iluminación de zonas extensas y grandes alturas. Por el contrario, Fides reúne en un mismo modelo todas las variantes posibles: *downlight*, empotrable, de superficie y en *tracklight*.

Por otro lado, Apolo es la familia más completa. Con una reproducción cromática muy alta, CRI>90,



incluye tres formatos (*tracklight*, empotrar y superficie), otras tantas potencias (9W, 18W y 30W), cinco lentes (15°, 23°, 38°, 45° y 60°), dos temperaturas de color (BN y BC) y otros dos acabados (blanco y negro), además de la posibilidad de elegir el aro interno de la luminaria en dorado.

Finalmente, las dos últimas familias de la gama Tracklight de Threeline tienen, como características principales, la posibilidad de adaptarse a cualquier cambio de situación sin tener que modificar la instalación (Artemis), y una gran facilidad de instalación y diseño minimalista (Metis).

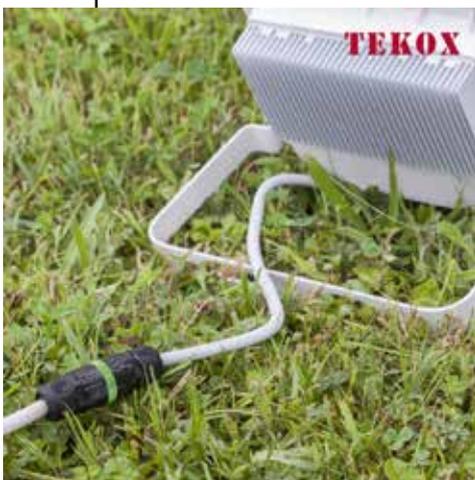
[www.threeline.es](http://www.threeline.es)

### Asturias connection

Diseñada para realizar conexiones eléctricas rápidas y seguras en instalaciones que requieren protección IP68, la familia de conectores WP68 sirve tanto para montajes permanentes como provisionales. Creada por el especialista asturiano en conexiones para baja tensión, Tekox, no necesita envoltentes o resinas adicionales e incluye una codificación mecánica que evita errores de conexionado. Están disponibles modelos

de conectores lineales, aéreos, empotrables y en T, estos últimos con una entrada y dos salidas.

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



### ¡Chist, detecta sin ruido!

La familia de detectores de presencia KDP TRIAC de Temper consigue las funcionalidades de un detector tradicional pero con 0 dB de ruido, lo que la hace idónea para cualquier zona tranquila donde se requiera de eficiencia energética en silencio.

Los detectores tradicionales utilizan relés para el cambio de estado que producen un sonido medible entre 25 dBs y 60 dBs, aproximadamente. Según normativa, en las habitaciones de hotel, hospitales y espacios de descanso nocturnos, no se recomienda traspasar los 30 dBs, que es un nivel similar al de una conversación en susurros o una biblioteca.

[grupotemper.com](http://grupotemper.com)





### Anguilas eléctricas

La gama de guías pasacables Anguila Max de Estiare incluye tres modelos de poliéster trenzado, uno para cada tipo de instalación, facilitando el paso de cables gracias a la reducción al máximo del rozamiento, su flexibilidad, buena transmisión de la fuerza de torsión y su mayor fuerza de empuje. Los modelos disponibles son: triple trenza (4,5mm), trenza monofilamento (4,5mm) y trenza monofilamento (3 mm). Este último está recomendado para tubos estrechos o con cables ya instalados.

[www.estiare.com](http://www.estiare.com)

### Todo en un Plus

La principal característica de la Serie Plus de sistemas de alimentación ininterrumpida de Innova Seguridad Eléctrica es que ofrece, en un mismo equipo, las tres posibilidades de instalación: trifásico/trifásico, trifásico/monofásico o monofásico/monofásico, manteniendo en todos los casos una alta eficiencia AC/AC de hasta el 96%. Disponible en 10kVA, 15kVA o 20kVA y para montaje en torre o en rack, admite la posibilidad de hasta cuatro unidades en paralelo. Además, Innova apuesta por la energía verde con un equipo con FP>0.966 de entrada y un TDHI<5%, lo que se traduce en una menor contaminación de potencia y un menor TCO. Como todas las gamas de Innova, admite tarjeta de contactos secos y SNMP.



### Sistemas de conducción y evacuación de humos



**Simple Pared,  
Doble Pared  
y Concéntrico**  
acero inoxidable



**Fumistería**  
acero vitrificado



**Fumistería**  
acero galvanizado





## Combi Vitaq, dos en una

Desarrollada por Arco, la Combi Vitaq combina dos válvulas independientes de cuarto de vuelta en un único cuerpo. Está pensada para facilitar la instalación de electrodomésticos o sanitarios en espacios reducidos en los que solo existe una toma de agua, aunque permite cortar de forma individual el suministro a los equipos conectados a cada una de sus salidas.

Combi Vitaq dispone de una entrada de media pulgada y dos salidas de  $\frac{3}{4}$  y  $\frac{3}{8}$ . Además, con el objeto de hacer este modelo aún más versátil, Arco cuenta con adaptadores en caso de ser preciso transformar la salida de  $\frac{3}{8}$  a media pulgada o a  $\frac{3}{4}$ . Además, tiempo necesario

para colocarla se reduce un 80%, se mejora la fiabilidad al disminuir el número de conexiones y requiere de menos accesorios y espacio. A estas características hay que añadir que incorpora el Vitaq System, la innovadora solución de Arco contra la cal que consiste en un eje bola fabricado en una sola pieza de material técnico. Este sistema facilita una suave maniobra de apertura y cierre, algo fundamental en aquellas instalaciones donde la dureza del agua o la temperatura, junto al poco uso, facilitan la deposición de cal.

[www.valvulasarco.com](http://www.valvulasarco.com)



## Lana mineral, insuflada y rehabilitante

La nueva lana mineral insuflada Ursa Pure Floc KD, perteneciente a la gama Ursa Pureone, es un aislante especialmente indicado en rehabilitaciones de edificios que hereda todas las propiedades de la marca: suavidad, nula generación de polvo y de compuestos orgánicos volátiles, incombustible y con gran capacidad de aportar confort térmico y acústico. Se instala prácticamente sin obras, insuflado o inyectado a través de una pequeña perforación hasta la cámara de aire de la envolvente, consiguiendo un sistema aislante sin puentes térmicos.

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

**Alexia con acabado en negro mate** es la apuesta más vanguardista de Ramon Soler. El color se aplica mediante técnicas de galvanizado electrolítico, lo que garantiza una extrema durabilidad. Su diseño, inspirado en formas cónicas y ergonómicas, consigue un efecto delicado y a la vez vertiginoso, con un caño cónico que acaba coronado por una maneta de líneas suaves y minimalistas. La colección Alexia incluye conjuntos de ducha monomandos y termostáticos.

**Force W es la nueva caldera mural** de condensación de alta potencia de Ferroli. Especialmente diseñada para edificios nuevos y renovaciones, viene en cinco modelos de 60, 80, 100, 120 y 150 kW. Se puede instalar individualmente o hasta cuatro calderas en cascada, por lo que se consigue una potencia máxima de hasta 600 kW. El cuerpo de la caldera es de aleación de aluminio-silicio, más eficiente, con mínimas pérdidas de carga y mayor vida útil.

## Opalia y Opaliatherm con bajo NOx

La nueva generación de calentadores a gas estancos de bajo NOx de Saunier Duval incorporan una cámara de combustión estanca de última generación que contamina mucho menos, además de eliminar el riesgo de intoxicación. El Opalia bajo Nox es una solución de ACS con encendido automático electrónico en demanda, sin llama piloto, en versiones de 12 o 14 litros y reducidas dimensiones. Equipado con un panel de control intuitivo con pantalla digital, es un calentador modulante con sonda de temperatura en la salida del agua, control de llama por ionización, presostato diferencial de seguridad, limitador de temperatura de seguridad y protección contra heladas de serie. Por otro lado, el Opaliatherm bajo NOx, termostático para energía solar, ofrece una eficiencia de hasta más del 95% en potencia mínima; mejor modulación de hasta el 20% de la potencia nominal (1:6); mayores distancias de evacuación de hasta 30 metros en doble flujo; y dimensiones más compactas (350 mm de ancho). De encendido automático electrónico en demanda, sin llama piloto y en versiones de 12, 15 y 17 litros, Su instalación resulta fácil y rápida al incluir en el embalaje todos los accesorios necesarios, igual



que en el caso del modelo anterior. Cuenta con pantalla táctil de manejo muy intuitivo, modo bañera-ducha, filtro de partículas integrado, retardo de arranque solar y embellecedor de conexiones como accesorio.

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

## Al fin, los fregaderos

Grohe ha lanzado una nueva gama de fregaderos de cocina con acabados en granito negro y gris. Combinables con todas sus griferías, cuentan con una superficie excepcionalmente resistente que soporta elevadas temperaturas, además de posibles ralladuras. El aislamiento Grohe Whisper reduce el ruido del proceso de fregado de los platos. Además, los nuevos fregaderos son higiénicos, fáciles de limpiar y no pierden color cuando les da el sol directamente. Asimismo, el material es 100% seguro para trabajar con alimentos sin preocupación de que puedan deteriorar su superficie.

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



**Los recuperadores de calor y unidades de filtración** de Sodeca están adaptados a las normativas europeas más exigentes, para dar soluciones a las necesidades planteadas y para conseguir el grado de eficiencia deseado en cada edificio. Los recuperadores de calor con tecnología EC y *bypass* incorporado, ofrecen bajo consumo eléctrico y eficiencia de recuperación de calor de hasta el 86%. Disponen de un intercambiador de calor de placas a contraflujo, ventiladores de bajo consumo con regulación incorporada, acceso a mantenimiento lateral y filtros de partículas.

**La nueva serie TRV de válvulas termostáticas** y detentores para radiadores de Watts, ofrecen reducidas dimensiones, poco peso, la facilidad de instalación y alta calidad. Su nuevo diseño y cuerpo compacto con rosca alargada para la unión de la tubería, sellada con junta tórica, simplifican la instalación. Están equipadas con un innovador sistema de preajuste diseñado por Watts, para optimizar el equilibrado de los circuitos combinados con los actuadores termostáticos o termoelectrónicos de la serie 148, 148A y los termostatos electrónicos con temporizador de la serie BT-TH02.



## Junkers patrocina el XXX Congreso Conaif

► La marca de la división de Bosch Termotecnia ha sido uno de los patrocinadores del XXX Congreso Conaif, la cita anual para profesionales del sector energético, que se ha convertido en el lugar de referencia para autónomos, micro pymes y pymes, en el que se pueden encontrar las herramientas necesarias para evolucionar hacia un nuevo modelo de gestión de empresas de servicios, al tiempo que informarse sobre las novedades técnicas del sector de las instalaciones.

Celebrado el pasado mes de octubre en Toledo, fue un encuentro de alto nivel técnico con carácter nacional dirigido a fabricantes, distribuidores, así como a profesionales de la instalación en particular, con el fin de que pudieran estar al tanto de las tendencias, reglamentaciones actuales y futuras y las oportunidades que ofrece el mercado en un contexto donde la transformación del modelo energético es el principal protagonista.

En este sentido, Vicente Gallardo, director de ventas de Bosch Termotecnia España, ha destacado que "nuestra presencia como patrocinador Gold en el Congreso CONAIF responde a nuestro compromiso de estar cerca de los profesionales del sector, con el fin de conocer sus necesidades e inquietudes".

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

## Migueléz inaugura su Centro Logístico del Cable

► Situado en el Polígono Industrial de Villadangos del Páramo y a tan solo 17 kilómetros de las instalaciones centrales de la compañía en León, el Centro cuenta con una superficie total de 32.000 m<sup>2</sup> y ha supuesto una inversión cercana a los 12 millones de euros. El almacén automático de palets tiene 24 metros de altura y puede gestionar 6.504 palets de hasta una tonelada unitaria, gracias a los dos robots transelevadores con los que está equipado. Para el picking, la nueva instalación cuenta también con un sistema robotizado.

[www.migueléz.com](http://www.migueléz.com)



► **La Farga ha sido galardonada en los Premios CECOT** en materia de seguridad, en la categoría de "Innovación e inversión para la mejora de la salud de la empresa". Desde la compañía señalan que "la seguridad es un valor incuestionable que se debe tener en cuenta en todas y cada una de las acciones que se desarrollan en el día a día de la empresa, y La Farga tiene el compromiso de crear entornos sostenibles, seguros y saludables entre su equipo.

► **El sistema de tuberías plásticas Niron de Italsan** obtiene la Declaración Ambiental de Producto (DAP) conforme la Norma Internacional ISO 14025. Al tratarse de productos y servicios de construcción, la verificación se ha realizado conforme a la norma europea EN 15804, siendo registrada y homologada en AENOR, Administrador del Programa GlobalEDP España, como parte del acuerdo de reconocimiento mutuo entre ambas plataformas verificadoras.

## Schneider Electric supera su objetivo anual de sostenibilidad en el tercer trimestre

► La compañía publica cada tres meses 21 indicadores de su impacto de sostenibilidad, que marcan el avance dentro de su plan para el periodo 2018-2020,



en línea con sus compromisos de la COP 21 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas. Con una calificación total de 7,08 sobre 10 en el tercer trimestre de 2019, el grupo ha alcanzado el objetivo de impacto de sostenibilidad un trimestre antes de lo previsto.

Schneider Electric ha aumentado significativamente sus compromisos medioambientales, uniéndose a la coalición 'Business for Inclusive Growth' para liderar la lucha contra la desigualdad y promover la diversidad en el lugar de trabajo y la cadena de suministro. Asimismo, ha presentado sus compromisos climáticos en la Semana del Clima en Nueva York en la iniciativa 'Business for 1.5 °C', para lograr la neutralidad del carbono en su ecosistema a corto plazo y la descarbonización de sus operaciones y cadena de suministro a medio y largo plazo. Además, Schneider Electric aprovechará sus soluciones EcoStruxure para ofrecer sus propios objetivos y ayudar a más clientes a ahorrar emisiones de CO<sub>2</sub>.

[www.se.com/es/es/](http://www.se.com/es/es/)

### Ros Ducting patrocina la 6ª Jornada Techsolids

► El encuentro sobre Gestión y Control de Sólidos, que tuvo lugar el pasado 23 de octubre en el Auditorio de la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Murcia, fue inaugurado por Manel Ros, gerente de Ros Ducting y presidente de Techsolids. La programación versó sobre temas como la normativa de emisiones y seguridad industrial en Murcia, las tecnologías de sensores avanzados para el control de sólidos, o la adaptación de una instalación a la normativa ATEX.

[www.rostubos.com/es/](http://www.rostubos.com/es/)



Jornada Techsolids® sobre **GESTIÓN Y CONTROL DE SÓLIDOS**

23 octubre de 2019

### Daikin presenta su nueva tarifa de precios para 2020

► Vigente desde el pasado 1 de noviembre, en el documento destacan las unidades de pared de alta gama serie Stylish con R-32 en color plata y en negro; la serie Sensira con R-32; unidades exteriores RZAG71-140NV1 con R-32; Gran Sky Air con R-32; Altherma 3 Supra con R-32; Altherma 3 Geotermia con R-32; y Mini VRV Compact 6 CV.

Por otro lado, Daikin ha presentado su canal de WhatsApp de asistencia técnica profesional para instaladores, que podrán consultar dudas sobre la puesta en marcha o cualquier otra actuación en los equipos, incluidas las relacionadas con repuestos. El teléfono es el 605 708 934, que se suma al número gratuito 900 800 867, anteriormente disponible.



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

## Primer aniversario de Resideo

► El proveedor global de soluciones de confort, seguridad y eficiencia energética para el hogar, cumple su primer año desde su separación de Honeywell y quiere celebrar esta efeméride con todos sus clientes. Para ello, ha organizado un sorteo que se prolongará durante

los meses de noviembre y diciembre de 2019.

Este sorteo, abierto solo para empresas registradas en España, permitirá ganar más de 200 regalos, que incluyen productos Honeywell Home como los sistemas Evohome, o los nuevos termostatos inteligentes de las series T6 y T4, hasta magníficos cruceros.

Estos más de 200 regalos se encuentran en 'Golden Tickets' en el interior de los paquetes de productos como termostatos o válvulas, y se pueden adquirir a través de los distribuidores aprobados Resideo en toda la península y Baleares.



**RESIDEO CUMPLE 1 AÑO**

Ven a celebrarlo con nosotros  
Encuentra los tickets premiados en nuestros productos seleccionados  
¡Puedes ganar un crucero!

**TÉRMINOS Y CONDICIONES**

Desde el 1 de noviembre al 31 de diciembre de 2019

**resideo**

[homecomfort.resideo.com/es](http://homecomfort.resideo.com/es)



### Soluciones de Obo Bettermann para iluminación de túneles

► En la Orden Circular 36/2015 sobre criterios a aplicar en la iluminación de carreteras a cielo abierto y túneles, se incluye una guía actualizada en la que se expone la obligatoriedad de instalar un cableado resistente al fuego, tipo SZ1-K 0.6/1kV. Si bien en la propia Orden Circular se han insertado imágenes del material de Obo, como las cajas estancas, el porfolio de la empresa incluye también soluciones específicas para todo tipo de aplicaciones: bandejas portacables y su soportación, cajas de conexión FireBox, abrazaderas metálicas, perfiles y canal metálico LKM, muchos de los cuales están ya presentes en túneles de España y Europa.

[obo.es](http://obo.es)



### Silver Sanz potencia el autoconsumo eléctrico

► DSK Solar es un catálogo completo de productos enfocados al autoconsumo eléctrico, el ahorro energético y la sostenibilidad que ahora distribuye Silver Sanz. Está formado por cada uno de los elementos necesarios para la puesta a punto de un proyecto fotovoltaico: paneles mono y policristalinos, estructuras, inversores, baterías, reguladores de carga, conectores y accesorios. Pero la clave no solo está en la venta de productos sino en la labor de asesoramiento en presupuestos personalizados para cada instalación. Todo ello gracias al equipo comercial formado y al departamento de proyectos de Silver Sanz.

[www.silversanz.com](http://www.silversanz.com)



## La Samsung Dev Spain apuesta por la IA y el Blockchain

► La comunidad de desarrolladores españoles de Samsung Electronics celebró la décima edición de su conferencia anual en Madrid, en la que participaron un elevado número de profesionales y reconocidos expertos internacionales y nacionales como Andrés Torrubia, ingeniero de telecomunicaciones y empresario en el campo de la Inteligencia Artificial, o Álex Puig, ingeniero de telecomunicaciones por la Universidad La Salle, experto en estrategia de identidad y emprendedor tecnológico.

Este último analizó en profundidad la nueva tecnología Blockchain y todas las posibilidades que ofrece en términos de identidad digital, con la ponencia "Self-Sovereign Identity & Blockchain: el final de Mr. Login se acerca", durante la cual también se

han mostrado todas las posibilidades que se abren a nivel de desarrollo gracias a esta tecnología. Además, Javier Salado, licenciado en Física por la Universidad Complutense de Madrid, ha anunciado la disponibilidad para los desarrolladores de los Samsung Blockchain SDKs, facilitando la integración de esta tecnología en las DApps creadas por la comunidad y proporcionando así una autenticación segura de la clave privada de los usuarios que da acceso a un nuevo mundo de posibilidades en la creación de innovadores servicios.

Por otra parte, Andrés Torrubia ha hablado de los avances y posibilidades que permite el Software 2.0 y su diferencia con el Software 1.0, así como de las oportunidades y desafíos que implica la IA para los desarrolladores a través de ejemplos, tanto en el entorno servidor, como en el IoT o en dispositivos móviles.

Bixby también ha tenido un gran protagonismo en esta edición con dos ponencias impartidas por expertos del equipo de I+D de Samsung a cargo de Bixby en España. Camino Moraleda, UX/UI designer de Samsung Bixby, y Juan Carlos Bonilla, Technical Product Owner en Samsung Bixby.

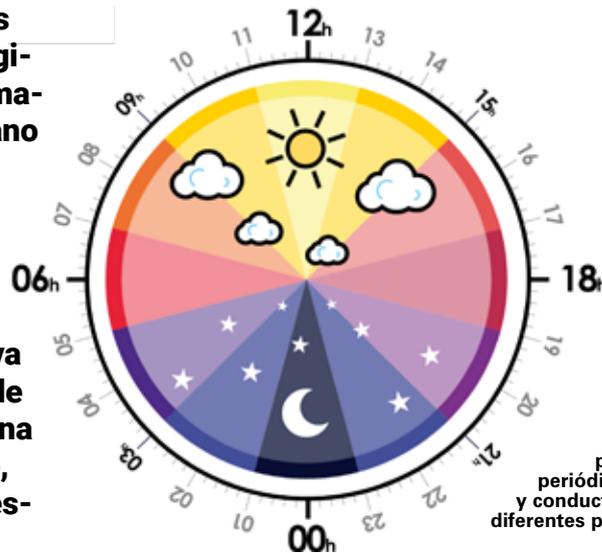
[www.samsung.es](http://www.samsung.es)

► **Schneider Electric y NetApp se alían** para revolucionar la infraestructura de nube híbrida y ofrecer la solución Optimized Edge for NetApp HCI, que se basa en una infraestructura hiperconvergente diseñada para compañías, oficinas y sucursales. La plataforma combina el edge computing con una nube híbrida local, abierta y escalable que revoluciona el cloud privado en regiones con clientes que utilizan múltiples tipos de nube. Se trata de una solución de infraestructura física diseñada para reducir tiempos de implementación, acelerar la comercialización y agilizar la gestión in situ y en remoto.

► **ESPA ha participado en la feria Piscina & Wellness Barcelona 2019.** Celebrada el pasado mes de octubre, es el mayor escaparate del sector de la piscina y, con motivo del 25 aniversario del salón, acudieron visitantes de todo el mundo, principalmente de Francia e Italia. Fuentes de la empresa califican su participación como "todo un éxito" y manifiestan su satisfacción por la elevada cantidad de visitantes que acudieron a su stand, mostrando especial interés por la solución Silen Solar de tecnología renovable y el nuevo robot automático Explorer, que limpia todo tipo de piscinas.



La luz afecta directamente a los seres vivos regulando las funciones fisiológicas del organismo, esto es lo que llamamos 'ritmos circadianos'. El ojo humano y sus células ganglionares retinianas son el órgano encargado de recibir el estímulo externo de intensidad de luz y su temperatura de color. La información pasa al núcleo supraquiasmático, que la interpreta, y activa en la glándula pineal la segregación de melatonina (conocida como la hormona del sueño). Es esta interacción la que, fundamentalmente, pone en hora nuestro reloj biológico.



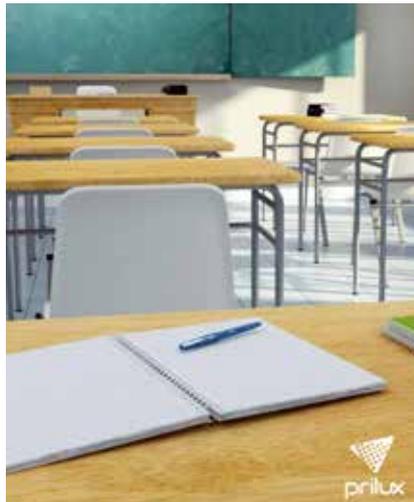
Ciclo circadiano. Tanto la presencia de luz (día) como su ausencia (noche) producen variaciones periódicas físicas, mentales y conductuales, marcando los diferentes procesos metabólicos de los seres vivos.

## Efectos de la luz en el colegio: beneficios sociales, ambientales y económicos

Este conocimiento nos ha permitido crear diferentes esquemas de iluminación que se adaptan según los requerimientos de aprendizaje de los alumnos de un colegio: Empleando luces cálidas (2.700K) y bajos niveles de iluminación (300lx) para actividades donde se busca una mayor relajación y tranquilidad de los alumnos. Utilizando luces de tonalidades frías (6.500K) y mayores niveles de iluminación (1.000lx) para favorecer la concentración y la agudeza visual. Y manteniendo un esquema de 4.000K y 500lx para el trabajo normal.

Tras llevar mediciones durante meses en el año escolar, se ha demostrado en el International School San Patricio de Toledo que el cambio de temperatura de color (CCT) y nivel de la iluminación afecta directamente al comportamiento de los alumnos durante la jornada lectiva.

Empleando la tecnología White Adaptive System (WAS) con cambio de temperatura de color y sistema de control integrado de Prilux, se han creado tres escenas



Prilux ha creado diferentes esquemas de iluminación que se adaptan según los requerimientos de aprendizaje de los alumnos de un colegio

en dos aulas del centro escolar con alumnos de 8º PEP (5ª Educación Primaria): Active, con un nivel de iluminación alto en tonalidad fría que estimula al organismo favoreciendo

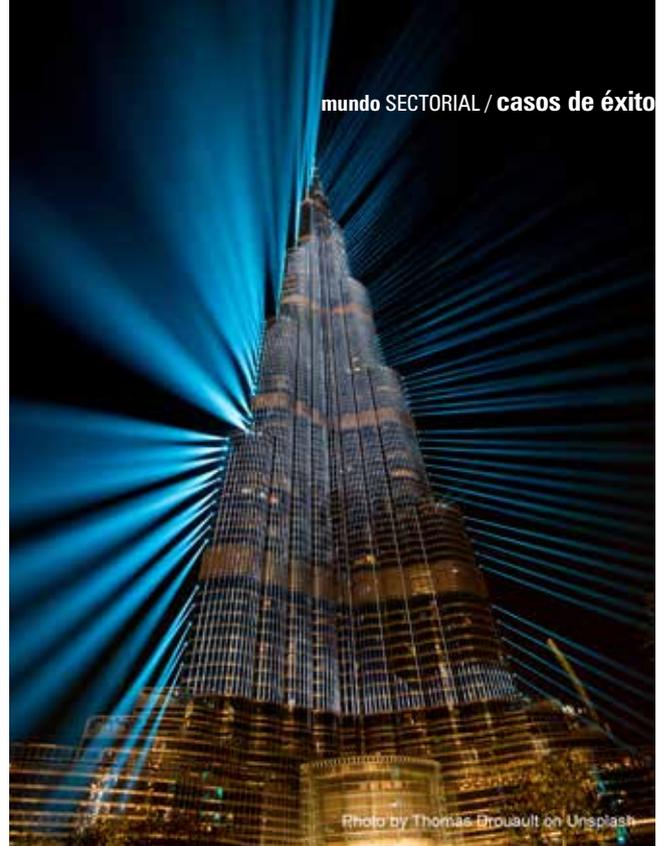
la concentración y el enfoque; Work, con una luz estándar para el trabajo de lectura y escritura y una tonalidad neutra para favorecer un trabajo mantenido en el tiempo sin forzar la concentración y evitando el cansancio; y Calm, la luz mínima exigida por la normativa con tonalidad cálida para favorecer la tranquilidad y la relajación. Después de meses de trabajo bajo estos esquemas de iluminación, los resultados muestran mejoras importantes en atención y concentración. Se ha logrado reducir hasta un 64% el número total de errores en TEST D2, se ha aumentado un 26% la velocidad de procesamiento, se ha conseguido un incremento de un 8,17% la velocidad de lectura y un drástico descenso del 40% en el número de errores al leer así como, una mejora de un 10% en la comprensión lectora.



Más información:  
[www.grupoprilux.com/es](http://www.grupoprilux.com/es)



**Gracias al uso del sistema de control de distribución eléctrica (EDCS) ABB Ability, el equipo de gestión del edificio más famoso del mundo, el Burj Khalifa, puede monitorizar de manera remota el suministro de alimentación de 400 cargas eléctricas, entre las que se incluyen los 57 ascensores y un sistema de climatización de 24 MW. El acceso remoto con solo pulsar un botón en un *smartphone*, tableta u ordenador, permite que los empleados puedan monitorizar y gestionar activos clave en tiempo real.**



## ABB ayuda a suministrar energía al Burj Khalifa

Con 828 metros de altura, el Burj Khalifa de Dubái es la estructura más alta de la historia. Gracias a ABB Ability, su servicio de mantenimiento puede reducir hasta un 30% los costes operativos mediante el uso de datos de sensores obtenidos en tiempo real. No obstante, la principal ventaja consiste en contar con la certeza de que Ability monitoriza todos los elementos en tiempo real. De esta manera, se logra un nivel de fia-

La tecnología ABB Ability ayuda a mejorar la fiabilidad de las fuentes de alimentación del edificio más alto del mundo

bilidad excepcional y es posible también diseñar estrategias de gestión energética verdaderamente inteligentes.

El sistema de ABB proporciona datos en tiempo real sobre energía, potencia, temperatura, corriente, tensión, armónicos y calidad de la energía, además de protecciones de seguridad adicionales. Algoritmos basados en la nube utilizan estos datos para evaluar las necesidades de mantenimiento y proporcionar advertencias anticipadas sobre cualquier posible fallo.

El Burj Khalifa no es simplemente el edificio más alto del mundo, se trata de una maravilla de la ingeniería y un monumento que rinde homenaje al espíritu de superación de Dubái. El edificio de 163 plantas ofrece una experiencia excepcional definida por los niveles más exquisitos de estética y excelencia de servicio.

Las estrategias de mantenimiento predictivo del sistema de control de distribución eléctrica (EDCS) ABB

Ability, resultan idóneas para los activos críticos que garantizan niveles más altos de vigilancia y supervisión. El sistema también ofrece funciones de gestión energética para instalaciones que requieren estrategias de control más sencillas para requisitos de carga dinámica. La gestión energética se integrará en el sistema de suministro eléctrico en el Burj Khalifa en el futuro.

La principal ventaja consiste en contar con la certeza de que Ability monitoriza todos los elementos en tiempo real





## Confort y ahorro energético en un resort en Palma de Mallorca

El complejo residencial de 5 estrellas en Cam-  
Epo, a unos 40 km de Palma de Mallorca,  
está compuesto por tres edificios con suites  
de lujo, spas privados, piscinas, un campo de  
polo y establos para caballos. Para construir el  
sistema de agua, ACS y calefacción, se escogió  
el sistema de tuberías preaisladas Microflex  
Watts por su peso reducido, alta flexibilidad y  
facilidad de instalación.

Con el sistema Microflex se han conectado  
los tres edificios, un área de spa y los establos  
para caballos, utilizando casi 6.000 m de tuberías  
para las diferentes aplicaciones: trans-  
porte subterráneo de sistemas de calefacción  
centralizados con una temperatura máxima de  
trabajo de 95 °C, agua fría y ACS.

Watts ha suministrado la gama de tuberías  
Microflex Uno y microflex duo que han permi-  
tido adaptar el sistema a cada requisito de la  
instalación.

Watts ha proporcionado al cliente un excelente  
equipo de asistencia técnica, guiándolo en todo  
momento para elegir la tubería más adecuada  
según el tipo de sistema y la conformación  
geográfica del territorio.

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



## Ygnis optimiza las instalaciones del Hospital Parc Taulí de Sabadell



El edificio Taulí fue construido en 1972 y  
dispone de una superficie total de casi  
50.000 m<sup>2</sup> y doce plantas, cuyas necesi-  
dades térmicas se satisfacen mediante  
tres calderas Ygnis LR25 de 800 kW cada  
una instaladas en un Equipo Autónomo de  
Cubierta (EAC).



La instalación consigue rendimientos del 95%,  
en comparación con el 70% que alcanzaban las  
cuatro calderas de gasóleo anteriores, una re-  
ducción del 25% de las emisiones de CO<sub>2</sub> y una  
gran disminución del impacto medioambiental,  
reduciendo las correspondientes a NO<sub>x</sub>, SO<sub>4</sub> y  
partículas sólidas.

Son calderas de acero, de tres pasos de humos  
y tecnología Pyronox, cuya disposición circular  
y simétrica de los tubos del hogar permite ob-  
tener una distribución homogénea de humos  
y una circulación natural por termosifón del  
agua, consiguiendo así mayores rendimientos  
en la combustión.

La ausencia de zonas frías en el hogar de la  
caldera permite un grado de modulación de  
hasta el 18% en gas sin ningún riesgo, por lo  
que la temperatura de los humos en la base de  
la caldera puede descender hasta 95°C.

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

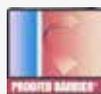


El TiT de SCHÜTZ ofrece

- » óptimo aprovechamiento del espacio
- » amplio abanico variantes de colocación
- » 15 años de garantía
- » Barrera antiolor SMP

### Modelo TIT plástico modular

Tank in Tank de polietileno  
750 / 1.000 / 1.500 / 2.000L



**Doble pared sin necesidad de cubeto adicional**

- Tratamiento SMP que evita la difusión de olores
- Posibilidad de ampliación hasta 25.000L

Nueva gama

## Tratamiento de Aguas residuales

### FOSAS CON FILTRO BIOLÓGICO

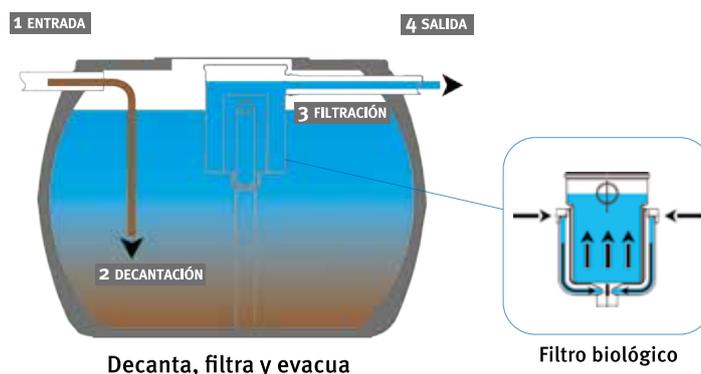


De 600L a 6.500L

#### Ventajas Depósito

- » Fabricado en PEAD
- » Hasta 15 años de garantía
- » Fácil instalación

#### Funcionamiento Filtro Biológico



#### Ventajas Tratamiento

- » Máxima sedimentación
- » Máxima capacidad de filtrado
- » Tratamiento Anaeróbico
- » Baja frecuencia de vaciado



## La aerotermia de Vaillant climatiza una residencia de estudiantes en Barcelona

Ubicada en un edificio del siglo XIX en el corazón histórico de la localidad barcelonesa de El Prat de Llobregat, la residencia de estudiantes Can 19 cuenta con 220 m<sup>2</sup> distribuidos en nueve habitaciones (algunas con cuarto de baño integrado), tres baños compartidos y

zonas comunes: un salón comedor, una sala polivalente y una terraza.

Teniendo en cuenta que la demanda de calefacción estimada era de 67 W/m<sup>2</sup> y la de refrigeración 77 W/m<sup>2</sup>, se optó por la instalación de una bomba de calor aire agua aroTHERM

VWL 155/2, que proporciona el confort en calefacción, ACS y refrigeración que necesitan en el edificio durante todo el año. El sistema de climatización se completó con la instalación de *fancoils* murales y *cassette* aroVAIR.

En las habitaciones de los estudiantes se instalaron modelos murales, que cuentan con mando inalámbrico para regular climatización y velocidad del ventilador, mientras que en las zonas comunes se montaron modelos *cassette*, que gracias a sus cuatro salidas de aire laterales permiten una óptima distribución del aire.

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



## Depuradora compacta para el tratamiento de aguas residuales



Recientemente, en la planta de Noblejas (Toledo) Remosa ha fabricado este sistema que permite el tratamiento biológico de las aguas residuales asimilables a domésticas, proporcionando un buen rendimiento en la calidad de las aguas a la salida del equipo.

El tratamiento cumple la actual normativa española de vertido, correspondiente a la Ley de Aguas RD/606/2003. Estos equipos están especialmente indicados para tratar las aguas fecales de pequeñas y medianas comunidades. Estos equipos se fabrican siguiendo las normas BS-4994:1987 y UNE EN-976. El equipo permite tratar un caudal de 42 m<sup>3</sup>/día y sus dimensiones son: diámetro de 2500 y una longitud total de 14.200 mm. La salida superior del equipo facilita, en algunos casos, su instalación así como la toma de muestras.

Ha sido suministrada en la población de Arauso de Torre (Burgos).



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



# Nuevas colecciones indoor & outdoor

## IDE Electric otorga becas a los hijos de sus trabajadores

► Para premiar el esfuerzo de los hijos de los trabajadores de IDE Electric, la empresa pone en marcha el programa de becas que lleva el nombre de su fundador, Alfonso Montañés. Ya que la empresa considera a los más pequeños una pieza clave para el futuro, las becas premian a los que sacan mejores notas en las distintas categorías establecidas: infantil, primaria, secundaria y bachillerato o formación profesional.

En esta ocasión seis niños y jóvenes recibieron el premio de manos de su fundador, una ayuda monetaria destinada a incentivar e impulsar su educación. La cantidad total invertida por IDE para las becas fue de 6.000 euros, y ha quedado muy repartida entre las diferentes secciones de la organización, como pintura, soldadura, cadena de montaje, mecanizado de armarios, red de ventas y dirección.



Desde IDE afirman sentirse muy orgullosos de contribuir con la educación de los hijos de sus trabajadores y aseguran que la iniciativa ha tenido una gran acogida entre los miembros de la plantilla.

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



## Protección contra sobretensiones transitorias

► OBO Bettermann ofrece un curso sobre qué son y cómo proteger instalaciones contra sobretensiones transitorias. Estas son elevados picos de tensión que se producen en lapsos de tiempo muy pequeños: ascenso de pocos micro segundos y descenso de decenas o centenas de micro segundos. Estos tiempos tan reducidos hacen que ningún dispositivo tradicional de corte (seccionadores, magnetotérmicos, PIAS, diferenciales, etc.) puede hacer frente a elevaciones de potencial y corrientes de frente tan rápido.

Puedes acceder al curso desde nuestra **AUNA Academy** ([www.auna-academy.com](http://www.auna-academy.com)), escaneando el código QR adjunto.



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



# Caleffi **XS**<sup>®</sup> Filtro desfangador magnético bajo caldera

Serie 5459

[www.caleffi.com](http://www.caleffi.com)



- eXtra Small, el filtro desfangador magnético más compacto del mercado.
- eXtra eStético, las líneas cromadas y blancas lo hacen idóneo para la instalación en ámbito doméstico.
- eXtra Seguro, la amplia malla interior retiene todas las impurezas presentes en el circuito de calefacción para proteger la instalación.
- eXtra Strong, el imán interior separa y retiene la magnetita, evitando problemas en los circuladores e intercambiadores.
- eXtra verSátil, se puede instalar debajo de cualquier caldera.



**COAL**

**CALEFFI**  
by **COAL**



Photo by Vivint Solar on Unsplash

## La Fundación Renovables propone un 'Contrato Social de la Energía'

► En su informe: "El Contrato Social de la Energía: Electrificar para democratizar", presentado el pasado octubre, la Fundación recoge sus ideas, propuestas y análisis de los últimos años. Considera la energía como un bien de primera necesidad, cuyo acceso debe ser garantizado como servicio público. Esta es la base de su propuesta para un Pacto de Estado de la Energía, en el que se constata que el sector tradicional no podrá nunca protagonizar un cambio radical que va contra sus propios intereses.

El informe propone asimismo el diseño de una tarifa eléctrica transparente y con una señal precio real; la digitalización del propio sistema eléctrico; la consolidación de la figura del agregador de demanda; la corresponsabilidad en el cumplimiento de compromisos de cobertura de la demanda con renovables; el cambio de modelo en la propiedad y gestión de las infraestructuras; y una reforma fiscal, que genere una política fiscal activa y finalista. ◀

[fundacionrenovables.org](http://fundacionrenovables.org)

## Impulso a la Estrategia Nacional de Rehabilitación de Edificios

► Con el apoyo del Ministerio de Fomento y bajo la coordinación de Green Building Council España, más de 70 entidades, entre asociaciones, empresas e instituciones académicas, colaborarán para sacar a la luz un documento que aúne esfuerzos y fije las estrategias, a medio y largo plazo, que rijan la actualización de la Rehabilitación Energética en el Sector de la Edificación en España. En el encuentro inicial del pasado 11 de octubre se reconoció el momento actual como 'clave' para trabajar sin más dilación en la Estrategia Nacional de Rehabilitación de Edificios, como marca la Directiva EU 2018/844; además del cambio de paradigma de la edificación, que ha pasado de ser un mero objeto económico, a un sujeto energético, ambiental y social. ◀

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



Photo by Vivint Solar on Unsplash

**La nueva "Guía profesional de tramitación del autoconsumo"**, editada por el IDAE, actualiza algunos aspectos de los trámites administrativos autonómicos. La Guía describe los pasos necesarios para la tramitación de instalaciones de generación eléctrica en autoconsumo de cualquiera de las modalidades previstas en la normativa, tanto para instalaciones de autoconsumo individual, como para instalaciones en autoconsumo colectivo. Está dirigida al público en general, pero más específicamente a las empresas instaladoras de sistemas de autoconsumo.

**Los instaladores exigen al alcalde de Madrid** que cumpla su promesa electoral de un plan Renove para eliminar las calderas de carbón. La iniciativa parte de la Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía (Agremia). Asimismo, la Confederación Empresarial de Madrid ha expresado su preocupación por la prohibición de acceso, a partir del 1 de enero de 2020, de los vehículos DUM de menos de 3.500 kg sin distintivo ambiental a Madrid Central; así como otras cuestiones que generan incertidumbre en el futuro de la implantación de Madrid 360.

## El 64% de las reformas del baño incluyen el cambio del inodoro

► Según datos de Geberit a partir de la última edición del 'Barómetro del Baño' publicado por Andimac, cuando los usuarios se embarcan en una reforma completa del baño, buscan más amplitud, funcionalidad, facilidad de limpieza y sostenibilidad, además de un diseño innovador y atractivo. Por ello, cada vez es mayor la apuesta por inodoros suspendidos, combinados con soluciones empotradas que eliminan la cisterna vista. Una tendencia que no solo se percibe en el ámbito doméstico, sino que se acentúa también en el sector Contract de uso colectivo y baños públicos.

El estudio de Geberit afirma igualmente que en España comienza a vislumbrarse la apuesta por los smart toilets o inodoros bidé, soluciones suspendidas "2 en 1" que ocupan menos espacio e incluso permiten al usuario personalizar sus opciones de higiene íntima tan solo con agua a través del smartphone.

Pero, además del cambio del inodoro, el cambio de las griferías es otra de las actuaciones



más repetidas cuando se realizan cambios o reformas en el baño. De hecho, se sustituyen en un 51% de las ocasiones. ◀

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



## Los Premios Aedive valoran el papel de la mujer en el sector

► Los 'Premios Aedive - Santiago Losada' de este año han reconocido el papel de la mujer en el sector, además de la innovación desplegada en el campo de las baterías. Así, la empresa BeePlanet Factory y la Asociación Española de Mujeres de la Energía, Aemener, han recibido los premios correspondientes a las categorías de Innovación e Institución, que otorgó la Asociación Empresarial para el Desarrollo e Impulso de la Movilidad Eléctrica, Aedive, quien también reconoció la labor comunicativa del periodista Carlos Drake, jefe de Empresas y Motor de la sección de Economía de Europa Press. ◀

[aedive.es](http://aedive.es)

**Joan Groizard, nuevo director general del IDAE.** El hasta ahora director de Energías Renovables y Mercado Eléctrico en el IDAE, sustituye a Joan Herrera al frente de este organismo tras renunciar este por razones personales y familiares. Su sustituto, manteniendo una línea de continuidad en las líneas de trabajo ya activadas y también en las que se están ultimando, tratará de convertir a este organismo en "el vehículo para la transición energética", de la mano del Ministerio para la Transición Ecológica y la Secretaría de Estado de Energía.

**Rapaplovo de la CNMC al suministro eléctrico** por ser uno de los servicios peor valorados por los españoles, con un 17,5% de hogares que están poco o nada satisfechos, según se desprende de los resultados del último 'Panel de Hogares' que elabora el organismo responsable de la Competencia. Los motivos principales son el elevado precio, especialmente en el caso de la factura de la luz y gas; de hecho, esa es la razón que esgrimen un 93% de los hogares en relación con los costes del servicio eléctrico, mientras que hay un 87% que manifiesta ese grado de malestar con el del gas.



**El F-Type 2020 es la esperada renovación del espectacular deportivo de Jaguar.** Con un aspecto exterior más deportivo que nunca gracias a un frontal más agresivo, el F-Type 2020 recoge en su interior una muestra significativa de nuevas tecnologías, como el sistema de infoentretenimiento Touch Pro con Apple CarPlay y Android Auto. La versión más salvaje, el F-Type R, calza un motor V8 de 575 CV que le permite acelerar de 0 a 100 en solo 3,7 segundos, además de alcanzar los 300 km/h de velocidad punta. Esta maravilla ya está disponible en los concesionarios de la marca desde 70.600 euros, aunque tendrás que esperar hasta marzo del año que viene para llevarte uno a casa.  
[www.jaguar.es](http://www.jaguar.es)

**El Xiaomi Mijia M365 Pro** no es, desde luego, comparable al monstruo de arriba, pero en cambio es rápido, ligero y con mucha autonomía: 25 Km/h, 14,2 Kg y más de 40 kilómetros. Goza de un buen acabado, frenos mejorados, una plataforma más ancha y antideslizante, así como un *display* más claro que muestra la velocidad, la cantidad de batería que queda y otras estadísticas vitales.

Además, el M365 se carga al frenar, pero no es nada recomendable ir constantemente con el freno puesto. En fin, puedes conseguirlo en tu tienda web habitual por algo más de 500 euros.  
[xiaomi4mi.com](http://xiaomi4mi.com)



**La Instax Square SQ20 de Fujifilm** es una cámara instantánea híbrida, lo cual no significa que lleve un motor de gasolina que recargue sus baterías. No. Sencillamente, es una mezcla de una cámara instantánea de gama alta que te

permitirá seleccionar las fotos en su visor antes de imprimirlas. Así, no solo tendrás toda la espontaneidad de las fotos de este tipo de cámaras, sino que evitarás desperdiciar papel con imágenes borrosas o amigos con los ojos cerrados. Y sí, también está en Amazon, por unos 240 euros. [instax.com](http://instax.com)



**El sistema de música 'todo en uno' Pure Evoke C-D4** es un regalo perfecto para Navidad, Reyes, aniversarios de boda, cumpleaños... Es un reproductor de música que combina radio DAB, transmisión bluetooth y reproductor de CD. Es muy compacto, pero proporciona una magnífica calidad de sonido. Hay tres opciones de color disponibles: nogal, roble gris o negro. La tienes donde ya sabes por unos 200 euros. [www.pure.com](http://www.pure.com)



**Los Savi 8200 Office** son auriculares que limitan el ruido de las conversaciones cercanas, además del de fondo de la oficina. Es decir, al otro lado solo escucharán tu melodiosa voz, con lo que conseguirás que tu cliente no se distraiga y se arruine tu negocio. Genial ¿no? Pero eso no es todo. Si lo que te gusta es pasear por la oficina mientras charlas por teléfono, haciendo que parezca que trabajas, con estos nuevos auriculares de Poly podrás caminar hasta 180 metros en línea recta. Ideal para salir a la escalera de incendios a echar un cigarrillo. Puedes conseguirlos en la Web por unos 350 euros. [www.plantronics.com](http://www.plantronics.com)



**Dicen que navegar es lo de menos**, que lo importante es disfrutar a bordo. Por esa razón, la web [aquotic.com](http://aquotic.com) ha seleccionado las mejores instalaciones imaginables para un crucero inolvidable.



**Ultimate Abyss, una tirolina y tobogán suspendidos que recorren ocho cubiertas, es** lo que ofrece el "Symphony of the seas", el barco de Royal Caribbean, además de "la batalla por el planeta Z", una sala de láser tag donde dos equipos luchan por la conquista de un planeta en una sala ambientada para brillar en la oscuridad. Para amantes de la acción sin límites. [www.royalcaribbean.es](http://www.royalcaribbean.es)



**Tranquilidad y sin niños.** La compañía Viking Lines es única en muchos aspectos: barcos relativamente pequeños donde se respira tranquilidad y calma, con un diseño sofisticado y elegante con una decoración de influencia escandinava. No hay casinos, ni menores de 18 años, pero sí un concepto clásico y didáctico del entretenimiento, como charlas de astronautas de la NASA. [www.vikingline.com](http://www.vikingline.com)



**El Queen Mary 2** es todo un icono de los cruceros de lujo más clásicos. Además de ser uno de los barcos más grandes del mundo, el buque cuenta con unas instalaciones al alcance de muy pocos, como un planetario a bordo que te permitirá viajar por el sistema solar y las estrellas aprendiendo astronomía. A su vez, en este espacio también se proyectan películas 3D, recitales y conciertos. [www.cunard.com](http://www.cunard.com)



**En yate y en submarino.** La compañía de lujo Crystal Cruises basa su atractivo en lo pequeño e íntimo. Su yate para 62 pasajeros Crystal Spirit goza de detalles muy cuidados, una decoración moderna y elegante y un servicio excelente y personalizado. Pero lo interesante es el submarino para tres personas que lleva a bordo, en el que podrás sumergirte entre los arrecifes y la vida marina. [www.crystalcruises.com](http://www.crystalcruises.com)



 **JUNKERS**

 **BOSCH**



**A**

A+ → F

## Diseñados para el futuro

### Gama calentadores Hydronext Junkers

La experiencia de Junkers y la capacidad innovadora de Bosch unidas para diseñar una gama de calentadores de nueva generación. Nuevos calentadores estancos de bajo NOx, Hydronext. La gama más amplia y completa del mercado equipada con la tecnología más puntera y el diseño más innovador.



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



**Saunier Duval**  
Siempre a tu lado

# Calderas eficientes y conectadas



## Con las últimas tecnologías en calefacción y agua caliente

Las calderas de condensación de Saunier Duval además de ser silenciosas y compactas... presentan un muy bajo consumo. Y son todavía más eficientes, si se combinan con un termostato modulante como el EXACONTROL E7 RC, o el WiFi MiGo, que permite controlar de forma precisa la temperatura del hogar a distancia, monitorizando de forma permanente el consumo incluso cuando no se está en casa.

Porque para nosotros ser el primero es una actitud.

Descubre más en [www.saunierduval.es](http://www.saunierduval.es)