



AUNA

distribución

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



Nº 1 • JULIO '19

Re.
Re.novables



Saunier Duval
Siempre a tu lado

Una solución para cada vivienda... y para el planeta



Saunier Duval, pioneros en Re_novables

En Saunier Duval, contamos con una amplia gama de soluciones de climatización basadas en energías renovables, que aúnan calidad, eficiencia y confort.

Sistemas de última generación, altamente eficientes y conectados –válidos tanto para obra nueva o reforma de viviendas unifamiliares, colectivas o sector terciario– que además incluyen prestaciones adicionales de alto valor añadido para mejorar, tanto la calidad de vida de los usuarios, como la sostenibilidad del planeta.

Descubre más en saunierduval.es



Pure Freude
an Wasser



GROHE SMARTBOX CUERPO UNIVERSAL

Novedad



TE LO PONEMOS FÁCIL
1 CUERPO,
MULTITUD DE OPCIONES:

**Termostato, Monomando
y Tecnología Smartcontrol.**



Instalación
eficiente



Fácil
de montar



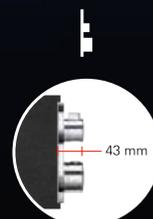
Tres salidas
de agua



Profundidad de
instalación 75 mm



Placa exterior
ajustable



Parte exterior
esbelta 43 mm



Termostatos,
monomandos y
smartcontrol

AUNA, ante todo, unión, emoción y pasión

Cuando estas líneas salgan a la luz, AUNA Distribución, habrá vivido ya sus primeros siete meses de andadura. Es el fruto de un árbol con fuertes raíces. Por un lado, las de **Electroclub**, un grupo con 41 años de historia y líder indiscutible en la distribución de material eléctrico, iluminación, telecomunicaciones y energías renovables y, por otro, las de **Almagrupo**, con sus casi tres decenios de claro liderazgo en el mercado de la fontanería, calefacción, climatización y baño. El nombre de la nueva empresa no es baladí e indica claramente **sus objetivos**: aunar esfuerzos, valores, voluntades, volúmenes de negocio, proveedores, estructuras organizativas... en definitiva, **anar liderazgos**. Fue el pasado día **18 de diciembre de 2018** cuando la totalidad de socios accionistas de ambos grupos firmaron el documento para fusionar ambas empresas, creando así AUNA Distribución. Este acuerdo establece una red de distribución con 93 socios, 149 empresas, 450 puntos de venta y una gran plataforma logística que, en conjunto y durante 2018, agregaron una facturación de 1.370 millones de euros. Este tamaño nos dota sin duda de la **capacidad necesaria** para emprender los proyectos que los cambios de la sociedad actual nos imponen ya a un ritmo vertiginoso.

Desde diciembre, fecha ya histórica para nosotros, el desarrollo de la nueva empresa ha avanzado con menos dificultades de las previstas, pero también salvando algunos obstáculos que se han presentado sin haber sido invitados... Pero hay un hecho que destaca poderosamente y que no esperábamos que sucediera, sobre todo, a la velocidad con la que se ha producido: el **profundo sentimiento de orgullo** que nos embarga a todos de formar parte del proyecto y de la marca AUNA. Esto nos reafirma en la **bondad de nuestro empeño** por unir dos sectores y facilitar al conjunto de nuestras empresas una diversificación segura hacia nuevos mercados.

En el horizonte, **dos vectores** deben orientar la acción del Grupo para que nuestras empresas alcancen la situación más competente y competitiva posible. Por una parte, **el cambio climático**. Este fenómeno no solo está poniendo en jaque la sostenibilidad del planeta a corto plazo, sino que también está provocando una profunda alteración en la práctica totalidad del porfolio de productos, segmentos y categorías que se comercializan. Esta renovación abre **nuevas oportunidades de negocio**, sobre todo con la irrupción —por fin, con fuerza— de las **energías renovables**.

El segundo vector es claramente **la digitalización**. Seguramente estamos solo ante la punta del *iceberg* de la era digital. Personalmente, no me cabe ninguna duda de que estas tecnologías cambiarán toda la cadena de valor, tal y como hoy la entendemos. Desde la producción hasta la distribución comercial y física, serán **procesos irreconocibles** a la vuelta de pocos años y, cada vez más, en la medida en que el **relevo generacional** se vaya produciendo, y quienes hoy tienen entre 15 y 25 años se incorporen al mercado laboral accediendo a los puestos de toma de decisiones.

Y es en este apasionante camino, lleno de desafíos y retos, en el que AUNA Distribución deberá ser la **herramienta facilitadora, acompañante y guía** de nuestras empresas.

No quiero acabar sin antes **agradecer a todos** los socios, colaboradores, proveedores y clientes, de cada una de las empresas que componen AUNA Distribución, por haber hecho posible que este proyecto sea hoy **una realidad**.

AUNA Distribución deberá ser herramienta facilitadora, acompañante y guía de nuestras empresas

Josep Domingo
Director General de AUNA Distribución



"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



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 1
JULIO 2019**

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

Re_novables **Saunier Duval**
Siempre a tu lado

Una solución para cada vivienda... y para el planeta

Saunier Duval, pioneros en Re_novables

En Saunier Duval, contamos con una amplia gama de soluciones de climatización basadas en energías renovables, que aportan calidad, eficiencia y confort. Sistemas de gama generación, altamente eficientes y avanzados, válidos tanto para obra nueva o reforma de viviendas unifamiliares, colectivas o sector terciario, que además incluyen prestaciones adicionales de alto valor añadido para mejorar, tanto la calidad de vida en los edificios, como la sostenibilidad del planeta.

Descubre más en saunierduval.es

Abb Niessen	11
Arco	101
AUNA Distribución	119
BJC	113
BWT	73
CABEL	101
Celo	113
Cillit	73
Cipriani	43
Circutor	93
Espa	125
Gas Servei	45
Grohe	Interior de portada
Haier	93
Huppe	63
IDE	103
IDSA	103
Leds C4	51
Mitsubishi	21
NormaGrup	33
Philips	55
RTC	57
Saunier	Portada
Schneider	Interior de contraportada
Schutz	31
Senra	95
Tecna	77
Unisan	115
URSA	95
Vaillant	Contraportada
Watts	115



UNIVERSO ALMAGRUPO

- 03 - **Editorial**
- 06 - **Universo ALMAGRUPO**
Noticias de nuestra Central y los socios.
Premios AUNA 2019.

CABEL BY...

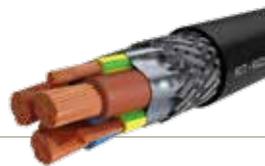
- 16 - CABEL by **Hecapo**
- 18 - CABEL by **Nofer**

REUNIDOS CON...

- 22 - **Andrés Mateo y Jacinto Ragués.** Presidente y Vicepresidente de AUNA Distribución
- 46 - **Claudio Zion.** Director General Uponor Iberia
- 28 - **Eugenio de la Rosa.** Vicepresidente de Distribución Iberia de Schneider Electric
- 40 - **Josep M. Martínez.** Presidente y Director General de Signify España y Portugal
- 36 - **Vicente Gallardo.** Presidente de Fegeca
- 52 - **Mesa redonda con...** el Consejo de Administración de AUNA Distribución

ARTÍCULOS TÉCNICOS

- 62 - **Ducasa:** Control 3G Wifi, regulación por internet.
- 85 - **Espa CKE:** Presión constante y velocidad variable.



- 64 - Radiadores **Fondital** para cualquier necesidad.
- 79 - Disfruta de la ducha perfecta con **Grohe**.
- 72 - **Honeywell** amplía su gama de termostatos Orchid.
- 71 - **Leds C4 Play Optics**, opciones de configuración.
- 74 - Consejos de **Ledvance** para iluminar una industria.
- 66 - **Legrand**: Cómo dar el salto al hogar conectado.
- 60 - Nueva actualización de NormaLink de **NormaGrup**.
- 86 - **Pemsa** mejora su gama de racores.
- 82 - **RTC**: Interferencias electromagnéticas.
- 80 - **Signify**, Trueforce y el alumbrado público.
- 78 - Equilibrado de instalaciones con **STH**.
- 87 - **Tecna** presenta radiadores y toalleros.
- 70 - **Temper**: Envoltentes Crady.
- 65 - **Vaillant** apuesta por la fotovoltaica.
- 81 - **Watts** e-Ultramix: mezcladora antilegionela.

MUNDO SECTORIAL

- 88 - **Noticias de empresa.**
ABB actualiza energía de edificios. Arco logra la *Pole Position*.
Orbis carga la FERIA VEM.
- 98 - **Nuevos productos.**
Mitsubishi dice 'Sí' al R32. Iluminación hortícola Sylvania.
Autoconsumo de Saunier Duval.

- 110 - **Casos de éxito.**
ABB reduce paradas críticas del hospital de Singapur. URSA XPS en el IndUVA de Valladolid.
- 116 - **Apuntes de economía.**
El autoconsumo eléctrico ya es viable en España. Energía limpia para todos los europeos.

RINCÓN DEL OCIO

- 122 - **Motor.** Audi e-tron.
- 123 - **Gadgets.** Ninja Foodi, Celestron FlipView, Acer B130i.
- 126 - **Escapadas.** Bold Kitchen.

SOCIOS DE AUNA DISTRIBUCIÓN

- 120 - La red de **distribución de AUNA**, al completo.



Nace AUNA Distribución

Apuesta por el futuro, el crecimiento y la rentabilidad de las empresas

Una Central de Compras y de Servicios es “un operador que, disponiendo de recursos económicos y personalidad jurídica propia, tiene por objetivo desarrollar actividades y prestar servicios a las empresas independientes que, con espíritu de cooperación, se han asociado a su organización mediante una reglamentación interna, para mejorar su posición competitiva en el mercado”, según se define en el “Libro Verde de las CCS” de ANCECO.

AUNA Distribución sería, según el documento de la Asociación Nacional de Centrales de Compra, una CCS *stricto sensu*, cuyo principal objetivo estratégico es facilitar a las empresas que la componen la diversificación hacia un sector complementario y situándolas en igualdad de condiciones respecto a los grandes operadores verticales. Asimismo, AUNA pretende responder a la demanda real de los profesionales de los sectores eléctrico y FCC (fontanería, calefacción y climatización), de encontrar todo lo que necesitan en un único distribuidor.

Fusión entre iguales

Los dos grupos empresariales originarios, ambos CCS, Almagrup y Electroclub, estaban compuestos por miembros con un ADN muy similar: empresas familiares capaces de superar exitosamente la última crisis, adaptándose a los cambios del mercado, además de ser organizaciones con una decidida vocación de continuidad y con un gran sentido de pertenencia a sus respectivas CCS. Asimismo, estas últimas presentaban igualmente puntos en común:

- Ofrecían valor añadido a sus dos clientes: al socio y al proveedor.
- Eran líderes indiscutibles, cada una en su mercado, además de tener un tamaño similar.
- Estaban especializadas en sectores complementarios.

La suma de ambas organizaciones permitirá desplegar una gestión global, ya que dispondrá de las ventajas competitivas de las grandes multinacionales: volumen, gama, etc. Además, mantendrá y reforzará el servicio local y la interlocución directa

LAS MAGNITUDES DE AUNA DISTRIBUCIÓN



con el cliente, al tiempo que ofrecerá más y mejores servicios con una mayor cercanía.

Espíritu de unidad

El proceso de fusión entre Almagrup y Electroclub se inició hace más de dos años, después de algunos contactos preliminares con diferentes grupos de similares características. Partiendo del reconocimiento mutuo de ser los candidatos ideales, se consensuó una comisión negociadora compuesta por miembros y directivos de ambas empresas. Este primer embrión fue el encargado de elaborar un plan de acción, identificar las “líneas rojas” de cada parte, evaluar la fórmula de unión óptima y, finalmente, proponer un calendario de objetivos y una agenda jurídica y legal.

Sin embargo, los calendarios y procedimientos técnicos no habrían sido suficientes para crear AUNA Distribución —por muy perfectos que estos fueran— si el proceso no se hubiera abordado con un gran “espíritu de unidad”. Entre los ingredientes de este se hallan grandes dosis de humildad por ambas partes: el reconocimiento de las virtudes del otro y también de las áreas de mejora propias.

El reconocimiento de las virtudes del otro y también de las áreas de mejora propias, son dos de los pilares fundacionales de AUNA

Uno de los objetivos estratégicos de AUNA es facilitar a sus miembros la diversificación hacia un sector complementario



LAS CIFRAS DE AUNA DISTRIBUCIÓN

	Almagrup	Electroclub
Cifra de compras gestionada*	325	330
Cifra de ventas agregada*	635	735
Socios + vinculados	42 + 16	51 + 43
• Con > 10M€ de facturación	18	28
• Con entre 5 y 10M€ de facturación	12	14
• Con < 5M€ de facturación	12	7
Puntos de venta	226	224
Acuerdos nacionales	162	88
Presencia en	España, Portugal y Andorra	España y Portugal**

* Millones de euros en 2018. ** Representación internacional mediante Imelco.

La gran generosidad de todos los actores ha sido sin duda el otro componente básico que ha permitido llegar a buen puerto la fusión. Partiendo de la base de que nadie absorbía a nadie, sino que se trató desde el principio de una fusión por absorción de la nueva compañía a las dos preexistentes, esta generosidad tuvo su fiel reflejo en la composición de los órganos de administración y gestión.

Este "espíritu de unidad" fue esencial también a la hora de explicar de forma pormenorizada el proyecto a todos los socios, ya fuera en pequeños grupos o, en muchos casos, individualmente. Durante este proceso, que se extendió en el tiempo durante casi dos años, se recogieron todas las dudas, preguntas y objeciones de los socios, sin olvidar la opinión de los "clientes" proveedores.

Mejor para todos

Además de las sinergias en los gastos generales de todos los socios y de la mejora en las condiciones de compra en proveedores comunes, es indudable que AUNA Distribución también proporcionará cada vez más beneficios tangibles a sus miembros en la medida en que se cumpla su principal objetivo estratégico. Asimismo, los 'otros clientes', los proveedores y distribuidores, también tendrán nuevas oportunidades de negocio, porque una

Nadie ha absorbido a nadie, sino que se ha tratado desde el principio de una fusión por absorción de la nueva compañía a las dos preexistentes

organización como AUNA es siempre más atractiva al poder generar y dar mejores servicios. En definitiva, quien disponga de más habilidades y conocimiento no solo será el mejor *partner* para los fabricantes, sino también el mejor proveedor para los clientes finales. Además, la creación de AUNA Distribución será sin duda una iniciativa inspiradora para el sector, que con toda probabilidad reaccionará a la sacudida de su irrupción en el mercado con un impulso dinamizador que beneficiará a todos.

Para más información:
www.aunadistribucion.com

Telematel suministrará contenidos a los socios de AUNA Distribución

El convenio, firmado entre nuestra Central y la empresa barcelonesa de soluciones de software empresarial, tiene como objetivo mejorar la propuesta de valor a los asociados de AUNA Distribución, proporcionándoles acceso a la mejor información sobre productos del sector y con tarifas de precios siempre actualizadas.

La información proporcionada por Telematel es muy sencilla de consultar e integrar, ya que

está lista para su uso, e incluye una codificación única para cada producto, datos de clasificación, información actualizada al instante y total trazabilidad de cambios de precios, altas y bajas o sustituciones de productos.

Este acuerdo permitirá que cerca de un centenar de empresas de distribución de material eléctrico, fontanería, climatización y afines, así como la plataforma logística de AUNA Distribución, cuenten con una fuente de información fiable y común para ahorrar tiempo en transacciones y gestión de la información de producto.

En las **Jornadas Técnicas de Saneamientos Garry by IDSA** se presentó el nuevo sistema para gas en tuberías multicapa **IDSAGas**. Además de impartir una formación y contestar a las preguntas de los participantes, estos disfrutaron de un estupendo desayuno. La formación se ha llevado a cabo también en los puntos de venta de Saneamientos Archanda, Mafonsa y Rodríguez Valero.

saneamientosgarry.es



Más de 50 clientes de nuestro socio, Onclima, se dieron cita en la pasada edición del Gran Premio de Moto GP en Montmeló (Barcelona), donde pudieron compartir momentos inolvidables, además de una cena exquisita y original. Como explica su gerente, José Rey: "Ha sido un fin de semana lleno de momentos inolvidables, que culminó con una maravillosa velada en el Restaurante Follia. En definitiva —continúa—, un auténtico placer contar con la participación de nuestros clientes y proveedores en unos días para el recuerdo".

www.onclima.com

La jornada de benchmarking organizada por ANCECO: "Estrategias de crecimiento en las CCS. Casos de éxito y debate", celebrada el pasado 26 de marzo en el Auditorio de la Cámara de Comercio de Barcelona, ha contado con la participación del director general de AUNA Distribución, Josep Domingo.

En su intervención, explicó el proceso de fusión entre las centrales de compra Almagruppo y Electroclub, las sinergias y economías de escala creadas, así como el liderazgo en el mercado de la resultante AUNA Distribución, generando posteriormente un interesante debate entre los asistentes.

ADIME pone el foco en los retos y necesidades del instalador en su Tercer Encuentro



Varias de nuestras empresas distribuidoras acudieron al Tercer Encuentro que ADIME celebró el pasado 22 de mayo en Madrid, en el que más de 200 asistentes, actores todos ellos de la cadena de valor del sector eléctrico: fabricantes, distribuidores e instaladores, se reunieron para debatir sobre el presente y futuro del sector, y sobre las principales claves del desarrollo del mismo.

Con el lema **“Presente y futuro de la empresa instaladora. Una pieza clave para generar valor en el Sector”**, la Asociación de Distribuidores de Material Eléctrico ofreció un interesante programa, conducido por su secretario general-gerente, Eduard Sarto, en el que también hubo espacio para presentar los resultados de un estudio global realizado a empresas instaladoras, que sin duda logró aportar a los asistentes una visión estratégica indispensable para afrontar las tendencias y los retos futuros a los que se enfrenta el sector en nuestro país.

En su introducción, Sarto puso en valor el papel de este foro que ofrece la oportunidad de “compartir intereses, reflexionar y aprender para el futuro”. Este propósito de convertirse en polo catalizador al servicio de los intereses sectoriales, fue también un argumento esgrimido por el presidente de ADIME, **Pedro Fernández Llarena**, quien en su intervención hizo especial mención a los buenos resultados de la distribución en 2018 que, con un incremento de negocio cercano al 9%, se alinean con los del año anterior, y “lo más significativo” consolidan cinco ejercicios consecutivos de crecimiento. A pesar de



ello, señaló que no debemos “caer en la autocomplacencia”, sino que tenemos que “saber aprovechar estos momentos de crecimiento para esforzarnos en mejorar, profesionalizando y especializando más si cabe nuestras empresas”.

Conozcamos nuestras empresas

Con el foco puesto en conocer mejor a las empresas instaladoras, entendiendo sus necesidades para dar con las herramientas precisas que permitan afrontar los cambios que están transformando al sector, ADIME ha realizado el estudio ‘Conozcamos a las empresas instaladoras’, cuyos resultados fueron comentados por **Xavier Lesauvage**, socio fundador de la consultora Connociam.

Este trabajo, centrado en las respuestas online aportadas por más de 400 empresas instaladoras, ha permitido a ADIME disponer de una valiosa información sobre la visión que tiene este colectivo del sector y de cuáles son sus principales necesidades.

Lesauvage explicó que más del 55% de las respuestas encajan con un perfil de microempresa familiar, que dispone de entre 1 y 3 empleados, mientras que un 20% declara entre 4 y 10 trabajadores y, el restante 25%, corresponde a empresas con plantillas superiores a los 11 trabajadores. Por sector de actividad, casi un 40% corresponde a em-

presas cuyo núcleo de actividad se centra en las instalaciones domésticas, seguido del terciario, con un 30%, y del mantenimiento industrial, con el 20%. La actividad rehabilitadora y los cuadristas representan porcentajes más reducidos.

Definido ya que el perfil de empresa más generalizado es el de pequeña y familiar, enfocada al sector doméstico y terciario, el siguiente paso fue determinar los dos retos más importantes que perciben en el sector, colocándose en primer lugar la necesidad de aumentar el conocimiento tecnológico (casi un 70%), seguida de la necesidad de especialización, con un 55,7%, además del intrusismo y la competencia desleal (52,9%) y la digitalización (29,1%).

Innovación y mercados

También participaron en este Tercer Encuentro ADIME, para ofrecer distintos puntos de vista y orientaciones sobre los nuevos retos del sector: **Xavier Ferràs**, experto en innovación y profesor de ESADE, que ofreció su conferencia: “Innovación disruptiva y nuevas tecnologías: Impacto en los modelos de negocio y en el sector eléctrico”. Y, en segundo lugar, **Jorge Puig**, experto en Distribución y Retail, que impartió una ponencia titulada: “Mercados en transformación. Retos y oportunidades. Herramientas para la gestión del cambio”, a través de la cual dio su visión del proceso de reinversión necesario para dar respuesta a las necesidades del mercado y de los clientes.

Para más información:
www.adime.es

“Una asociación al servicio de los intereses del sector de la distribución de material eléctrico”



3º ENCUENTRO ADIME
DEL SECTOR DEL
MATERIAL ELÉCTRICO.
MADRID, 22 de Mayo de 2019

Convención Comercial 2019 de Almacenes Abad

El pasado día 1 de febrero, Almacenes Abad reunió a todo su equipo comercial y de soporte interno para realizar la I Convención Comercial Almacenes Abad 2019.

Con la participación de los responsables de las distintas insignias que conforman el grupo (Disafon, Calta y J Abad Codelco), se llevó a cabo una revisión de los resultados de ventas durante 2018, y se plasmaron las líneas estratégicas y de desarrollo a implementar para la consecución de los objetivos establecidos para 2019.

Durante la jornada se contó en distintos momentos de la misma con la participación de dos de los principales fabricantes *partner* del grupo.

Otro de los puntos importantes que se trató fue el estado de la promoción "Almacenes Abad y las maravillas de la India" con la que el grupo premiará a sus clientes con un fabuloso



viaje a la India en la primavera del 2020, para el cual actualmente se han obtenido ya más de una veintena de plazas, y que continúa vigente hasta el 31 de diciembre.

Además, Almacenes Abad se encuentra de enhorabuena, pues ha inaugurado un nuevo almacén logístico en Getafe, que dará soporte a los siete puntos de venta del grupo y contará con una zona de autoservicio de 1.500 m² abierta al cliente profesional. Desde el pasado 18 de febrero, el departamento de compras se encuentra ya trabajando en estas nuevas instalaciones.

Para más información:
www.jabadcodelco.es



¡Enchúfate al nuevo departamento de Electricidad de Antonio Cabot Fornés!

Sin duda, una de las grandes novedades del año en Antonio Cabot Fornés ha sido la recuperación de un sector al que la empresa se dedicó

desde sus inicios, aunque llevaba unas décadas sin trabajar: la electricidad

Así, la última semana de mayo de 2019, la firma ha inaugurado su nuevo Departamento de Electricidad, bajo el lema 'Enchúfate a Antonio Cabot Fornés'. Esto ha sido posible gracias a meses de arduo trabajo para poder ofrecer a los clientes los mejores materiales, recambios y productos del ramo.

Al igual que sucede con el resto de departamentos de la empresa, la sección de Electricidad de Antonio Cabot Fornés cuenta con las mejores marcas, como Cahors, Pensa, Schneider Electric, Tupersa, Jung, Mersen, Golmar, Openetics, Pinazo Industrias Eléctricas, Sofamel Material Eléctrico, Legrand, Zemper, Simon, HT Instruments, General Cable, Unex, Orbis, Gweiss, BJC, Solera, Bticino y Polyflux.

Antonio Cabot Fornés cuenta con personal altamente cualificado y formado para poder ofrecer el mejor asesoramiento al cliente en este ámbito, al igual que sucede en el resto de departamentos de la firma.

Para más información:
www.anticabotfornes.com





Smarter Home

—
Base de enchufe
Sky Niessen con
cargadores USB

El uso de smartphones y tablets hoy en día es una realidad en todos los ámbitos de la sociedad. Estos nuevos hábitos comportan nuevas necesidades de alimentación.

La serie Sky Niessen dispone ahora de un nuevo enchufe con dos cargadores USB que permite la carga de hasta 3 dispositivos simultáneamente; y lo mejor, donde ya existe o se prevé instalar un enchufe, se puede instalar del modo más fácil, un enchufe con cargadores USB de Niessen. abb.es/niessen



NIESSEN
Design for living spaces

Los instaladores de fotovoltaica de AUNA, en el programa REC Solar Professional



AUNA Distribución ofrece a sus clientes instaladores la oportunidad de convertirse en "REC Solar Professional" para que puedan beneficiarse de múltiples ventajas como, entre otras, su inclusión en la web del fabricante europeo de paneles solares, REC Solar Holdings, logrando así visibilización a nivel mundial.

Este es el caso de los primeros 50 instaladores profesionales certificados desde AUNA Distribución dentro del Programa REC Solar Professional, que recoge solo instaladores cualificados de paneles solares. Para acceder y convertirse en un "REC Solar Professional" es imprescindible, entre otros requisitos, una recomendación de un distribuidor REC, experiencia en venta e instalación de soluciones solares y completar con éxito el programa de certificación de la marca.

A cambio, los instaladores certificados obtienen diversos beneficios que suponen un significativo impulso para sus negocios. Entre estos, cabe destacar un 'paquete de bienvenida' (póster *rollup*, minipanel solar, certificado enmarcado, memoria USB con la marca y con material de formación precargado, y demás material promocional de la marca REC); así como apoyo de marketing mediante fichas de productos, libros blancos técnicos, fichas de la compañía o artículos con la marca REC para operaciones comerciales.

El acceso al portal para instaladores, un recurso en línea seguro y especializado, es otra de las ventajas de los instaladores certificados.



Los instaladores con certificación REC obtienen diversos beneficios que suponen un significativo impulso para sus negocios

Permite acceder con rapidez a la información y al servicio al cliente, e incluye herramientas exclusivas y material de formación completo con el que estará siempre a la vanguardia de las mejores prácticas.

Además, la inclusión en el localizador de instaladores de REC, que es una de las páginas más visitadas del sitio web de REC, asegura al instalador la máxima visibilidad. Es también una garantía para que los clientes finales puedan encontrarles y contactar con ellos de manera rápida y sencilla.

Ventajas también para el cliente

Los profesionales certificados de REC Solar pueden ofrecer a sus clientes una extensión de cinco años de la garantía original del producto, que es de 20 años. Esta ventaja es de carácter exclusivo, y se aplica a instalaciones sobre cubierta de más de 500 kW. Es compatible con la garantía de rendimiento lineal de potencia nominal, de 25 años, propia de REC.

De cara al cliente final, los profesionales certificados tendrán el respaldo del fabricante mediante la compensación por tarifas de servicio. Esto supone que REC trasciende la venta de los paneles y, en caso de que aprobar una reclamación, compensará económicamente por el tiempo dedicado a las tareas de reparación de una instalación.



Para más información:
www.aunadistribucion.com

Nuevas líneas para Colectividades y Ayudas técnicas de CABEL

Ya están disponibles dos nuevas líneas de producto CABEL: colectividades y ayudas técnicas, esta última, para personas con discapacidad o movilidad reducida. Estos nuevos productos, respaldados en su totalidad por Nofer, están disponibles exclusivamente en los puntos de venta autorizados de la red de ventas de AUNA Distribución.

La línea de colectividades está compuesta por secamanos, así como por dosificadores de jabón líquido (instalación en superficie), papel higiénico (para pared) y dispensadores de papel toalla (para pared en acero inoxidable). Asimismo, la línea de ayudas técnicas incluye barras de apoyo de acero inoxidable para fijar en pared, barras fijas en ángulo (90° y 135°), una barra abatible de giro vertical y un asiento abatible, con patas de apoyo a suelo.

Estas nuevas referencias se detallan dentro de la familia "Baño", en los apartados 8 y 9, de la tarifa-catálogo Cabel 2019, disponible para



CABEL
NOFER



Colectividades y
Ayudas Técnicas



descarga en la web de Almagrup, así como en el artículo especial "Cabel by..." de la página 16 en esta misma edición de Revista AUNA.

Para más información:
www.almagrup.com

Setalde, "Técnico Especialista Industrial" de Schneider Electric

El socio de AUNA en el País Vasco, Setalde, ha obtenido la certificación de "Técnico especialista industrial de distribuidor oficial de Schneider Electric", en sus puntos de venta de Lasarte, Azkoitia y Eskoriatza. Esta certificación supone un aval que garantiza que sus técnicos pueden ofrecer un asesoramiento especializado en la familia de productos de automatización y control industrial, asegurando a sus clientes un soporte técnico de calidad desde asesoramiento, ayuda en la configuración, parametrización, programación, diseño y elaboración de prototipos de soluciones completas de automatización.

Para más información:
www.setaldegrou.com



El nuevo departamento Técnico-Ingeniería de CEI ya está a pleno rendimiento. Comercial d'Electricitat Industrial, socio de AUNA, pone a disposición de sus clientes el nuevo departamento para ayudarles en el estudio y desarrollos de proyectos, entre otros, de energías renovables (fotovoltaica y aerotermia), automatización industrial y cuadros eléctricos, autómatas programables, variadores de frecuencia y arrancadores, medición y control (analizadores de red), baterías de condensadores, domótica, cálculo, desarrollo y legalización de proyectos, etc.
www.grupcei.net

Almacenes Eléctricos Madrileños y ABB han celebrado a finales del pasado mes de mayo la décima edición de su Torneo de Pádel. Un año más, la competición reunió en la fase de grupos a más de 45 parejas de las empresas de nuestro sector. En la categoría femenina, las ganadoras fueron Nuria y Alejandra (Fain Ascensores), mientras que los mejores hombres fueron Fernando y Zoba (Instalaciones Dorado). El socio de AUNA ha comunicado asimismo su agradecimiento a ABB por su colaboración en la organización del torneo, así como a todos los asistentes su participación.
www.aemsys.com



Todo listo para los Premios AUNA 2019

Hasta el próximo día 5 de septiembre se pueden votar los productos desde la nueva web de los premios (premios.aunadistribucion.com), creada expresamente para esta cuarta edición y a la que puedes acceder directamente escaneando con tu móvil el código QR de esta página.



Tanto para el sector eléctrico como para el de FCC (fontanería, calefacción, climatización), habrá un galardón principal al "Mejor producto del año", y tres categorías que reconocerán el producto más sostenible, el de mejor diseño y el más innovador.

Una vez cerradas las votaciones, el próximo día 5 de septiembre y como ya sucedió el año pasado, un jurado profesional seleccionará a los ganadores de cada categoría entre los cinco finalistas resultantes de cada una. En 2019 esperamos superar los 25.000 votos de 2018, que ya fueron todo un éxito.



Regalos para los participantes

Como hemos hecho en todas las ediciones anteriores, este año también premiaremos a aquellos que confían en el proyecto y colaboran a través de sus votos, tanto al votante en sí como a los puntos de venta que más incentiven a sus clientes a votar.

Quienes participen con su voto, entrarán en el sorteo de los siguientes regalos:

- Un primer patinete eléctrico Xiaomi, entre los que hayan votado durante la primera ronda de votaciones hasta el día 5 de junio que ya ha sido entregado a su ganador, Eduardo, cliente de Termoburgos.
- Un segundo patinete eléctrico Xiaomi entre los votantes de la segunda ronda, entre el 5 de junio y el 5 de septiembre.
- Un premio final y principal: un Smartphone Samsung S10+ entre los votantes de ambas rondas, es decir, entre todos los votantes de este año.

PREMIOS AUNA 2019
 Los Premios a los mejores productos del año de electricidad, fontanería, climatización y calefacción.

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

Este año los premios cuentan con dos secciones principales: "Electricidad" y "Fontanería, climatización y calefacción". Dentro de cada sección podrás elegir el **Mejor producto del año**, el **Producto más innovador**, el **Producto con mejor diseño** y el **Producto más sostenible**.

Puedes votar en: premios.aunadistribucion.com

2 Patinetes eléctricos Xiaomi M365 plegables
 1 smartphone Samsung Galaxy S10+

¡TU VOTO TAMBIÉN TIENE PREMIO!
 Entra en la web de votaciones, escoge tu producto favorito y podrás ganar regalos fabulosos.

Los Premios AUNA 2019 otorgarán el reconocimiento de los profesionales a los "mejores productos del año" de los sectores eléctrico, fontanería, climatización y calefacción

Para ambos sectores habrá un galardón principal al "Mejor producto del año" y tres categorías más

PREMIOS AUNA 2019
 Los Premios a los mejores productos del año de electricidad, fontanería, climatización y calefacción.

#PremiosAunaEC19
 Electricidad

#PremiosAunaFCC19
 Fontanería, Climatización y Calefacción

Categoría principal
MEJOR PRODUCTO DEL AÑO

Subcategoría
PRODUCTO MÁS INNOVADOR

Subcategoría
PRODUCTO CON MEJOR DISEÑO

Subcategoría
PRODUCTO MÁS SOSTENIBLE

Empresas participantes

Las principales marcas del sector eléctrico, fontanería, climatización y calefacción, hasta un total de 87 participantes, se disputarán el triunfo en cada una de las categorías premiadas. Puedes consultar las empresas participantes en los Premios AUNA 2019 en la nueva web de los premios premios.aunadistribucion.com. Pulsando en cada logotipo, podrás ver el/los productos con los que compete cada una. Cada marca tiene la posibilidad de presentar un único producto por sección (eléctrico o FCC), el cual siempre participa en la categoría principal a "Mejor producto del año", y que

puede participar simultáneamente en más de una de las subcategorías.

Gala de entrega premios

El día 26 de septiembre de 2019 se realizará la entrega de premios coincidiendo con la celebración de nuestro evento anual "Encuentro con Proveedores", por cuarto año consecutivo. Todos nuestros proveedores están invitados a esta celebración anual. Este año además, aprovecharemos este encuentro para presentar AUNA distribución pública y oficialmente, aprovechando la presencia de todos nuestros proveedores, socios, prensa y principales asociaciones del sector.



Eduardo, cliente de Termoburgos, recoge su patinete.

Para más información:
premios.aunadistribucion.com



Kit de conexión para calderas murales CABEL: calidad, acabado y precio

Hecapo, fundada en 1984, es pionera en la fabricación de racores de dos piezas, en cobre o latón y, en la actualidad, es un fabricante de referencia en el mercado nacional y europeo de esta familia de productos, que se posicionan entre los principales grupos y cadenas de distribución.

Gracias a la constante investigación y desarrollo de nuevos productos, Hecapo ha creado otras divisiones de negocio:

- Conexiones para gas "GasClik" y conexiones industriales en acero inoxidable.
- Flotadores, boyas y accesorios de latón.
- Accesorios para refrigeración.
- Manometría e instrumentación.

Todos ellos son productos que, sin duda, constituyen una interesante oferta para atender las nuevas exigencias del mercado.

Actualmente, Hecapo dispone de una superficie total de más de 10.000 m², dando ocupación a 43 trabajadores.

Calidad CABEL by Hecapo

"La fabricación bajo Normas y una atención muy personalizada, son nuestro mayor y mejor activo", afirma Helia Calvillo, directora general de Hecapo. Así, el **Kit de conexión para calderas murales CABEL** que fabrican, está realizado en acero inoxidable AISI 316L y soldaduras por sistema TIG. Los estrictos controles de calidad en los procesos de producción dan como resultado un excelente producto con total garantía para las instalaciones.

La longitud de los extensibles que componen este Kit, 200-400 mm, es superior a la de otros del mercado, lo que facilita los montajes. Además, el acabo del acero inoxidable es "pulido", lo que da un brillo más intenso, dando una mejor calidad de acabado en las instalaciones. Estas, entre otras, son razones para que este Kit de conexiones de calderas CABEL, ocupe unos de los primeros puestos en el mercado, gracias a su calidad, acabado y precio competitivo.



"Que AUNA Distribución tenga en su catálogo uno de nuestros productos, sin duda, nos aporta un importante prestigio en el mercado y, al mismo tiempo, nos ayuda a fomentar la colaboración con todos sus componentes, facilitando el incremento de las relaciones comerciales y ampliando el volumen de negocio" según señala el director comercial de Hecapo, Antonio Martínez.

Más información:
www.hecapo.com



La longitud de los extensibles que componen el Kit de conexión para calderas murales CABEL, 200-400 mm, es superior a la de otros del mercado

Kit de conexión para calderas murales CABEL

Materiales:

- ▶ Tubo corrugado de acero inoxidable AISI 316L.
- ▶ Conexiones de acero al carbono y latón.
- ▶ Juntas de EPDM, excepto la del extensible para gas, que es NBR.

Recubrimiento del tubo de gas

Termorretráctilado con adhesión a todas las ondulaciones del tubo corrugado
Material PVC con retardante de la llama.

Soldaduras

Automáticas por el método TIG en una atmósfera de Argón.

Composición del kit

Longitud de 200/400 mm.
2 Extensibles Inox DN12 Macho-Hembra de 1/2"
2 Extensibles Inox DN20 Macho-Hembra de 3/4"
1 Extensible Inox DN12 Hembra-Hembra de 1/2" x 3/4"

Presión de trabajo

Para el tubo de gas: 0,4 bar, según UNE-60713/1.
Para tubos de agua: 10 bar.

Estanqueidad

Las pruebas de estanqueidad se realizan al 100% de la producción: cada pieza se prueba de forma individual y es sumergida en agua, aplicándole internamente aire a presión a fin de probar todas las partes del tubo, principalmente las soldaduras. Los ensayos por muestreo, incluyendo los destructivos, también se llevan a cabo en el laboratorio interno, tal y como exigen las normativas específicas vigentes.

Radio de curvatura

Mínimo de 1,5 veces el diámetro exterior del tubo.



Nofer fabrica alta calidad, resistencia y durabilidad

Nofer es una empresa dedicada al diseño y fabricación de sanitarios y accesorios en acero inoxidable para colectividades, con más de 50 años de presencia en el mercado y con operaciones comerciales en más de 50 países por todo el mundo.

La gama de productos de Nofer cubre todo tipo de necesidades de equipamiento, desde sanitarios antivandálicos, secamanos, complementos, lavajos y duchas de emergencia, así como ayudas técnicas para el equipamiento de entornos adaptados a personas con discapacidad. Su catálogo cuenta con más de un millar

de referencias con la calidad "Hecho en España".

La empresa gestiona su extensa red comercial en nuestro país mediante delegaciones en Barcelona, Sevilla y Valencia. Fuera de España disponen de una delegación en Milán (Italia), así como una amplia red comercial por todo el mundo. Nofer cuenta también con un solvente equipo técnico que innova constantemente para ofrecer el mejor servicio, adaptando sus productos y servicios a las necesidades de cada cliente, tanto para equipar nuevas instalaciones como para renovar y mantener instalaciones existentes.

Líder en innovación y calidad

Nofer diseña de acuerdo con los criterios establecidos en la norma ISO9001. Es decir, con un enfoque al cliente y un control exhaustivo de todo el proceso, desde los *inputs* de diseño hasta la verificación y validación de los mismos por parte de los clientes y usuarios finales. En los apartados técnico, de seguridad y ergonómicos, Nofer colabora con los mejores laboratorios a nivel estatal y europeo para conseguir la máxima fiabilidad y eficiencia.

La gama de productos fabricados bajo la marca CABEL son secamanos BigFlow, Fuga y V-Jet, dosificadores de jabón, portarrollos, dispensadores de papel toalla, barras y asientos de apoyo para personas con movilidad reducida. Esta selección de productos es completa y versátil, lo que permite el equipamiento de cualquier tipo de aseo o baño público. Son elementos de alta calidad que ofrecen una gran resistencia y durabilidad.

La relación entre Nofer y AUNA Distribución ha significado en primer lugar una mayor vinculación con los asociados de la Central, lo que ha llevado a una mayor fidelización y apoyo entre ambas partes. También ha permitido una apertura de relaciones comerciales respecto al resto de marcas y productos del Grupo Nofer.



La gama de productos fabricados por Nofer bajo la marca CABEL permite el equipamiento de cualquier tipo de aseo o baño público

Más información:
www.nofer.com/es/



01461-CABEL-W

Secamanos CABEL con carcasa en acero inoxidable AISI 304 acabado brillante (e=1,2 mm).
Potencia total 2.050 W.
Velocidad de motor: 2.800 rpm.
Dimensiones: 327 alto x 250 ancho x 152 fondo (mm).



01451-CABEL-W/S/B

Secamanos CABEL con carcasa de acero y acabado en blanco y de acero inoxidable AISI 304 con acabado satinado o brillo.
Accionado con sensor electrónico.
2.050 W de potencia.
Temperatura de 60 °C.
Velocidad de motor: 2.800 rpm.
Dimensiones: 323 alto x 253 ancho x 152 fondo (mm).



01861-CABEL-W

Secamanos CABEL con carcasa de ABS acabado blanco, por aire caliente accionado con sensor electrónico.
800 W de potencia.
Temperatura de 40 °C.
Velocidad de motor: 35.000 rpm.
Dimensiones: 325 alto x 255 ancho x 152 fondo (mm).



01851-CABEL-W/S/B

Secamanos CABEL con carcasa de acero y acabado blanco, acero inoxidable AISI 304 y acabado satinado o acero inoxidable AISI 304 y acabado brillo.
Aire caliente accionado con sensor electrónico.
800 W de potencia.
Temperatura de 40 °C.
Velocidad de motor: 35.000 rpm.
Dimensiones: 323 alto x 253 ancho x 152 fondo (mm).



01303-CABEL-W

Secamanos CABEL por aire inyectado activado por sensor.
Potencia de motor: 1.760 W sin utilizar aire caliente.
Carcasa de ABS color blanco.
Dimensiones: 617 alto x 300 ancho x 195 fondo (mm).

03001-CABEL-S/B/W

Dispensador de jabón CABEL de acero inoxidable y acabado satinado o brillo, o bine fabricado en acero inoxidable AISI 304 y acabado blanco.
Accionamiento manual para adosar a pared.
Dimensiones: 210 alto x 121 ancho x 70 fondo (mm).
Fondo con pulsador: 130 mm.
Capacidad: 1,2 litros.



05001-CABEL-W/S/B

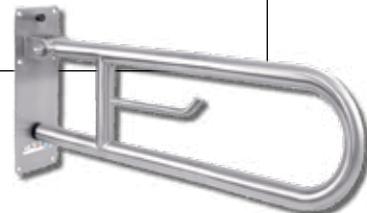
Dispensador de papel higiénico CABEL de acero inoxidable y acabados en blanco, satinado o brillo.
Para adosar a pared.
Adecuado para rollo industrial 250-300 m.
Visor de contenido, cerradura y llave de seguridad.
Dimensiones: 260 alto x 250 ancho x 112 fondo (mm).

**04005-CABEL-W/S/B**

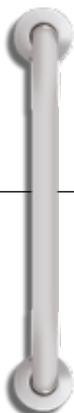
Dispensador de papel toalla CABEL en acero inoxidable y acabados en blanco, satinado o brillo.
Apertura frontal para adosar a pared.
Adecuado para toallas plegadas o engarzadas (zig-zag).
Con visor de contenido y llave de seguridad.
Dimensiones: 303 alto x 263 ancho x 120 prof. (mm).

**15051-60/80/85-CABEL-S**

Barra de apoyo abatible CABEL de giro vertical en acero inoxidable AISI 304.
Bloqueo de seguridad en posición vertical.
Longitud: 600/800/850 mm.
Barras Ø 32 mm.

**15054-30/45/60/80/-CABEL-S**

Barra de apoyo fija CABEL de acero inoxidable AISI 304, con acabado satinado.
Longitud entre centros de apoyo:
300/450/600/800 mm.
Barra Ø 32 mm.

**15161-CABEL-S**

Barra de apoyo fija angular CABEL de acero inoxidable AISI 304, acabado satinado.
Dimensiones entre ejes: brazos 400 mm.
Barra de Ø32 mm.

**15046-CABEL-S**

Asiento de ducha mural CABEL de acero inoxidable AISI 304 acabado satinado.
Dimensiones: 450 ancho x 410 fondo (mm).
Barras Ø 32 mm

**15060-CABEL-S**

Barra de apoyo fija CABEL de acero inoxidable AISI 304 acabado satinado.
Posición: reversible izquierda y derecha.
Dimensiones: brazo horizontal 600 mm, brazo vertical 600 mm.
Barra de Ø 32 mm.





Siempre contigo, Mitsubishi Electric

MSZ-LN Kirigamine Style.

Los niveles de eficiencia más elevados del mercado (A+++) y un diseño revolucionario para los más exigentes.



Andrés Mateo - Jacinto Ragués

Presidente y Vicepresidente de AUNA Distribución

En la Asamblea General de Socios de Almagrup y Electroclub celebrada el día 18 de diciembre del pasado año, se aprobó la fusión de ambas empresas para dar lugar a AUNA Distribución, una compañía con una facturación agregada superior a los 1.370 millones de euros, en torno a 720 millones en compras gestionadas, más de 400 puntos de venta repartidos por toda España, Portugal y Andorra que suman casi 900.000 m² de almacenes... en definitiva, un 'gigante' que, según comentan en esta entrevista sus máximos responsables, está llamado a ser un actor protagonista en la distribución mayorista de los sectores eléctrico, calefacción, climatización y fontanería.



“Lo que antes funcionaba bien en ambas centrales, seguirá haciéndolo en AUNA Distribución”

Mejora general de la competitividad, sinergias de todo tipo, etc. son sin duda ventajas evidentes para los socios de una central de compras, pero

“El Centro Logístico Compartido, con 21.000 m², aportará innumerables ventajas competitivas a nuestras empresas”

¿cuáles son las que más claramente han justificado la creación de AUNA Distribución?

Jacinto Ragués: La principal ventaja de AUNA Distribución para los socios es tener la posibilidad de entrar en un sector distinto al suyo tradicional y, además, hacerlo de la mano del primer actor de la distribución, que ya lo es tanto en FCC (fontanería, calefacción, climatización) como en electricidad. A diferencia de lo que están haciendo otros grupos más pequeños, vimos que la unión de Almagruppo y



“Este año tendremos un volumen de gestión superior a los 1.400 millones de euros y, para el año que viene, prevemos negociar más de 1.800 millones de euros”

Electroclub nos iba a hacer más fuertes en ambos sectores. Además, ya existía una sintonía previa en valores y objetivos entre ambas centrales.

Andrés Mateo: La creación de un grupo de distribución desde almacenes independientes con dos sectores tan iguales, aparentemente, ya era un reto sin precedentes. Solo un porcentaje bajo de los socios de cada central era mixto antes de la fusión y, como dice Jacinto, se trataba de dar al resto la misma oportunidad de negocio.

¿De dónde partió la idea? ¿Quién o quiénes pueden reivindicar la ‘autoría intelectual’ de AUNA Distribución?

J.R.: Todo empezó un poco a partir de la entrada en Almagrup de TermiaGrup, una empresa vinculada a Suministros Eléctricos Gabyl, socio de Electroclub. Dado el interés que teníamos algunos por entrar en un grupo de compras de material

“En los últimos meses hemos validado proyectos de una docena de empresas con interés en diversificarse hacia sus respectivos sectores complementarios”

eléctrico, comenzamos a explorar la posibilidad de integrarnos en Electroclub. De aquellas primeras conversaciones surgió el germen de lo que hoy es AUNA Distribución.

A.M.: Además, la sintonía fue clara desde el minuto uno. Los valores de los dos líderes están en nuestro ADN y encima de la mesa.

¿El objetivo de AUNA Distribución es ser únicamente un mero gestor de compras o aspira a ser un proveedor de servicios para sus socios?

A.M.: Los objetivos hubo que trabajarlos durante más de dos años en muchísimas reuniones, pero estos pasan necesariamente por brindar la mejor de las opciones a los socios de cada sector. Evidentemente, tendremos mejores oportunidades si, dentro de los proyectos particulares de cada uno, está el acceder al mercado complementario y conocerlo de la mano de un líder como AUNA, ¿Quién mejor?

J.R.: Sin duda, el objetivo de proveer servicios a nuestros socios es muy ambicioso, pero es algo que tenemos que explorar todavía. Hay que tener en cuenta que el tamaño de muchos de ellos, hace que obtener ventajas en la prestación de algunos servicios sea difícil, como por ejemplo, conseguir mejores precios en el renting de flotas de automóviles o en los de otras compañías de servicios. En este área de los servicios a los socios debo citar el acceso de los miembros de Almagrup al Centro Logístico Compartido (CLC) que Electroclub tiene en Marcilla, Navarra. Una instalación de 21.000 m² que aportará innumerables ventajas competitivas a nuestras empresas. Se trata de uno de los proyectos de desarrollo más importantes de AUNA Distribución: el suministro de productos FCC a través del CLC.

¿Se trata de una fusión al 50% de dos centrales de compra o ha sido una absorción?

J.R.: Se trata de una fusión ‘de manual’. Es decir, nace AUNA Distribución y desaparecen Almagrup y Electroclub.

A.M.: Efectivamente, nadie absorbe a nadie. Además, esto estuvo muy claro desde las primeras conversaciones.

¿Cómo esperan que reaccione el sector, tanto los fabricantes como otros actores de la distribución, ante la irrupción de un ‘gigante’ como AUNA Distribución?



“En este primer año, calculamos que entre el 10% y el 15% de nuestros socios de un solo sector presentarán proyectos para ampliar sus actividades”

¿Qué diferencias significativas pueden identificar en cuanto a fórmulas de gestión, estructuras, objetivos, etc. entre las antiguas Almagrup y Electroclub, con respecto a AUNA Distribución?

J.R.: Muy pocas, en realidad. Lo que antes funcionaba bien en las dos centrales, seguirá haciéndolo en AUNA Distribución. De hecho, las estructuras profesionales de Electroclub y Almagrup se han fusionado, trasladándose a las instalaciones de esta última en el Prat de Barcelona. Incluso se acaba de incorporar un gestor para el sector eléctrico, donde teníamos un pequeño déficit.

A.M.: En la práctica de la gestión, como dice Jacinto, se está implantando lo mejor de cada casa y los departamentos han congeniado perfectamente, aunque hay mucho trabajo por delante. No hay diferencias reseñables.

Sin embargo, semejanzas hay muchísimas, teniendo en cuenta que el objetivo primordial es la satisfacción de los que componemos AUNA. En un grupo donde hay enormes diferencias en el tamaño, desde el punto de vista de las ventas, es determinante que tanta importancia tenga el socio con menor facturación como el que más.

¿Cuánto tiempo llevará y qué tareas hay que acometer para llegar a que AUNA Distribución funcione como un solo grupo?

A.M.: Ha pasado poco más de un semestre desde la firma de los acuerdos donde se fijaban las bases para la fusión definitiva. Desde entonces se han celebrado Consejos de AUNA, como mínimo, una vez al mes y se está trabajando para la firma definitiva. Así que la composición final de la sociedad estará lista para primeros del año 2021.

J.R.: Hemos tenido una pequeña dificultad que nos ha impedido cerrar la fusión a mediados de 2018, y esta ha tenido que firmarse en diciembre, por lo

A.M.: Cuando empezaron los rumores de la fusión, se generó una gran expectación. Más de uno manifestó sus reticencias. Hubo miedo, pero en el caso de los proveedores creo que ahora lo ven como una oportunidad de la que pueden aprovecharse.

J.R.: Además, tanto desde Electroclub como de Almagrup, la gestión que se ha hecho con los proveedores les ha convertido en ‘socios’ de hecho de nuestras centrales. Hay que reconocer también que con las cuotas que tenemos es muy difícil no llevarse bien con los fabricantes...

Otro dato a tener en cuenta es que, en los seis meses que llevamos de gestión como AUNA Distribución, ningún fabricante ha abandonado el proyecto. Por el contrario, en el caso de los de FCC, estamos en conversaciones para que entren a través del CLC manteniendo allí un stock, y la respuesta está siendo de apoyo total. Estamos muy satisfechos con la reacción que están teniendo todos los proveedores.

En cuanto al resto de los actores sectoriales, los verticales están haciendo inversiones muy fuertes en toda España, intentando recuperar las posiciones que tenían antes de la crisis. Los grupos horizontales como nosotros están trabajando también en líneas parecidas, dentro de los márgenes que les permiten el tamaño de sus socios.

“No habríamos creado AUNA Distribución si no pensáramos que las cuentas de resultados de los socios no fueran a crecer significativamente”

“Tanto desde Electroclub como desde Almagrup, la gestión que se ha hecho con los proveedores les ha convertido en ‘socios’ de hecho de nuestras centrales”



que hemos comenzado un ejercicio con todo por hacer. Creo que cuanto más tiempo pase, mejor funcionará todo y 2020 será un año clave.

Qué porcentaje de los actuales socios de AUNA Distribución creen que podrán alcanzar el objetivo estratégico de diversificación hacia su sector complementario.

J.R.: Entre este año y el que viene, creo que un 65% o 70% de los socios tendrán actividad en ambos sectores y, antes de cinco años, estaremos prácticamente en el 100%. De hecho, en los últimos meses hemos validado proyectos de una docena de empresas con interés en diversificarse hacia sus respectivos sectores complementarios. Por todo esto, creemos que finalmente será un proceso bastante rápido.

A.M.: En este primer año, calculamos que entre el 10% y el 15% de nuestros socios de un solo sector presentarán proyectos para ampliar sus actividades.

Dicen que “dinero llama a dinero”. ¿Creen que el volumen de gestión de AUNA Distribución sumará más que el de Almagrup y Electroclub por separado?

A.M.: Sin ninguna duda. Los directores de cada compañía, antes de la fusión, así nos lo hicieron saber en los presupuestos previos y también, el simulacro a tres años vista era más que beneficioso.

J.R.: Ciertamente, lo que dice Andrés está sucediendo ya. Calculamos que este año tendremos un volumen de gestión superior a los 1.400 millones

“La idea es que en el sector eléctrico se vayan incorporando poco a poco productos con la marca CABEL”

de euros y, para el año que viene, prevemos negociar un volumen superior a los 1.600 millones de euros.

Lo que está claro es que no habríamos creado AUNA Distribución si no pensáramos que las cuentas de resultados de los socios no fueran a crecer significativamente.

¿Podrían hablarnos de los proyectos más inmediatos que afronta AUNA Distribución?

J.R.: Ya tenemos en marcha el primer gran proyecto conjunto en torno a las renovables. De hecho, en este momento está a punto de salir de imprenta la primera tarifa de AUNA Distribución, en la que tiene especial relevancia la fotovoltaica. También vamos a poner en marcha un equipo técnico de asesores para los socios que quieran entrar en este área de negocio.

A.M.: En este terreno hay que mencionar también el Centro Logístico, que tiene capacidad suficiente para acoger los nuevos productos del sector de fontanería, calefacción y aire acondicionado. Si fuera necesario, podemos duplicar los metros útiles de los que disponemos. Esto nos hará estar



más cerca del socio, con plazos de entrega como los que manejamos actualmente de 24-48 horas en cualquier punto de España.

¿Y desde el punto de vista orgánico?

A.M.: Ya se está trabajando en el cambio de ERP, incorporando productos de energías renovables y poniendo en marcha el canal de distribución *online* del que disponía Electroclub.

J.R.: Además, en septiembre vamos a celebrar la primera entrega de los Premios AUNA, manteniendo aproximadamente la estructura de los que venía otorgando Electroclub. Aprovecharemos también para hacer la presentación oficial de AUNA Distribución.

Tras la integración y acoplamiento real de las dos estructuras ¿se vislumbran otros sectores próximos a los que enfocar el crecimiento?

J.R.: Es muy pronto aún para plantearse este tipo de movimientos, pero el de ferretería podría ser un sector muy próximo a los nuestros. Pero, como digo, es muy pronto y puede haber otros.

A.M.: Efectivamente, como señala Jacinto, se ha hablado de los sectores de suministros industriales y ferretería, pero de manera absolutamente informal. Además, como decía un antiguo socio de Electroclub, "al elefante nos lo podemos comer, pero poco a poco".

Hablemos finalmente de CABEL, la marca de calidad de la antigua Almagrup. Jacinto, ¿cuál

“En un grupo donde hay diferencias de tamaño, es determinante que tanta importancia tenga el socio con menor facturación como el que más”

cree que debería ser su futuro dentro de AUNA Distribución?

J.R.: Después de más de 20 años de vida, tenemos que reconocer que CABEL ha tenido un enorme éxito. Hasta el extremo de que el 8% de la cifra de negocio de Almagrup provenía de esta marca propia. Además, para muchos de los socios de FCC, CABEL es su principal proveedor en muchas áreas. CABEL es también un 'generador de márgenes', gracias a que podemos definir la política de ventas más apropiada en cada momento.

Aunque también es muy pronto, la idea es que en el sector eléctrico se vayan incorporando poco a poco productos con la marca CABEL.

Minuto de oro: ¿desean añadir algo más a lo ya dicho?

Ambos: Estamos muy orgullosos de haber formado parte de la creación de AUNA Distribución, que sin duda marcará el futuro de nuestros sectores en España. También debemos agradecer el apoyo de todos los socios, de Almagrup y de Electroclub, que han conseguido con su generosidad que este gran proyecto haya salido adelante. ●



Eugenio de la Rosa

Vicepresidente de Distribución Iberia de Schneider Electric

Describe las principales instalaciones de Schneider Electric en España y la estructura y características de sus redes de distribución o ventas.

Para Schneider Electric, es una prioridad estar cerca de los clientes y acompañarlos en sus retos. Contamos con plantas en Meliana, Capellades y Molins, Munguía, Puente la Reina y Griñón. Uno de los centros logísticos más importantes del Grupo está ubicado en Sant Boi de Llobregat y disponemos de cuatro oficinas que se suman a las delegaciones que nos acercan a nuestros clientes en todo el territorio. La capilaridad de nuestros equipos, nuestra fuerte presencia en el territorio y nuestra red de *partners*, con los que trabajamos de la mano, nos ayudan a cumplir este objetivo.

Cuáles son, a su juicio, las fortalezas más importantes de Schneider Electric en la actualidad.

Contamos con la gama más amplia del mercado en baja y media tensión, automatización y software, por lo que, sin duda, una de nuestras principa-

“Vivimos en un mundo interconectado y cada vez más eléctrico”

les fortalezas es nuestra cartera de productos, caracterizada por su calidad y por ser pioneros en innovación y en soluciones digitales, que son el futuro y el presente del sector. No podría ser de otra manera, teniendo en cuenta el profundo conocimiento del sector de nuestros profesionales. Además, apostamos firmemente por dar apoyo a la distribución, por ejemplo, a través de nuestros completos programas de *partners*, y ofrecemos a nuestros clientes un gran soporte técnico.

¿Cuál es la política de su compañía en I+D?

Schneider Electric invierte, anualmente y de forma sostenida, entre un 4,5 y un 5% de su factura-

“Los instaladores encontrarán en AUNA una distribución preocupada en mantenerle al día de las novedades y de los cambios que se están produciendo continuamente”

Durante sus más de 180 años de historia, Schneider Electric ha estado en constante evolución, pasando de ser una empresa siderúrgica a situarse como empresa tecnológica líder en el control de la energía y la automatización. Aunque Schneider Electric España nace en 1994, los orígenes de la compañía en nuestro país se remontan a mediados del siglo XX. Actualmente, cuenta con una fuerte presencia en España, con más de 4.000 empleados que ofrecen a sus clientes las mejores soluciones de gestión de la energía y la automatización.

“A los distribuidores agrupados en AUNA Distribución se les abre un nuevo abanico de oportunidades de negocio”



ción en I+D. El objetivo es desarrollar productos conectados y susceptibles de ser controlados, que aporten valor al mercado y sean de gran calidad, sencillos e integrables. En este sentido, trabajamos estrechamente con nuestros clientes, detectando sus necesidades y dándoles respuesta. Además, somos conscientes de la importancia que tiene abrirse al ecosistema en un momento de disrupción tecnológica y colaboramos con universidades, *startups*, etc.

Indique acciones o iniciativas de dinamización del

mercado que estén o hayan estado recientemente en la agenda de Schneider Electric.

Schneider Electric tiene una gran presencia en ferias externas o en eventos del sector, como el encuentro de la Asociación de Distribuidores de Material Eléctrico (ADIME). Además, la compañía organiza eventos propios dirigidos a dinamizar el mercado como el Maratón Digital o el Innovation Summit. En cuanto a la formación, hemos realizado hasta 1.000 talleres al año para instaladores del segmento residencial y terciario y nuestros *partners* cuentan con un repositorio *online* de *webinars*, tanto propios



EL AGUA ES VIDA

Descubra nuestra gama
de depósitos de agua en PEHD





como elaborados en colaboración con terceros, en el Portal de Partners. Participamos también en la mayoría de los eventos organizados por nuestros *partners* y, por supuesto, en las interesantes iniciativas propuestas por AUNA Distribución.

¿Cuál es la posición de Schneider Electric en relación a la responsabilidad social corporativa?

Schneider Electric mantiene un sólido compromiso con la lucha contra la pobreza energética, persiguiendo un acceso seguro y fiable a esta alrededor del mundo. Creemos que la tecnología es una herramienta fundamental para romper las barreras y las desigualdades, y ponemos todo nuestro conocimiento y liderazgo al servicio de este objetivo. En este sentido, hemos puesto en marcha iniciativas como Let's Go Engineering, un programa que nace con el objetivo de promover las carreras STEM entre estudiantes de primaria, rompiendo estereotipos de género, o la nueva iniciativa 'Se Mueve' que pondremos en marcha próximamente.

Describe brevemente el core business de Schneider Electric en nuestro país referido al sector objetivo de AUNA Distribución.

Vivimos en un mundo interconectado y cada vez más eléctrico. Schneider Electric ofrece soluciones aplicables en la mayoría de las áreas en las que trabajan los instaladores. Entre las múltiples soluciones digitales que ofrecemos, destaca EcoStruxure, nuestra plataforma IoT abierta e interoperable, que cuenta con aplicaciones, servicios y productos conectados que ayudan a los clientes a digitalizar sus operaciones de manera más rápida, rentable y segura. EcoStruxure ofrece más valor en

“Con Electroclub y sus componentes hemos mantenido a lo largo de muchos años una colaboración sincera y fructífera”



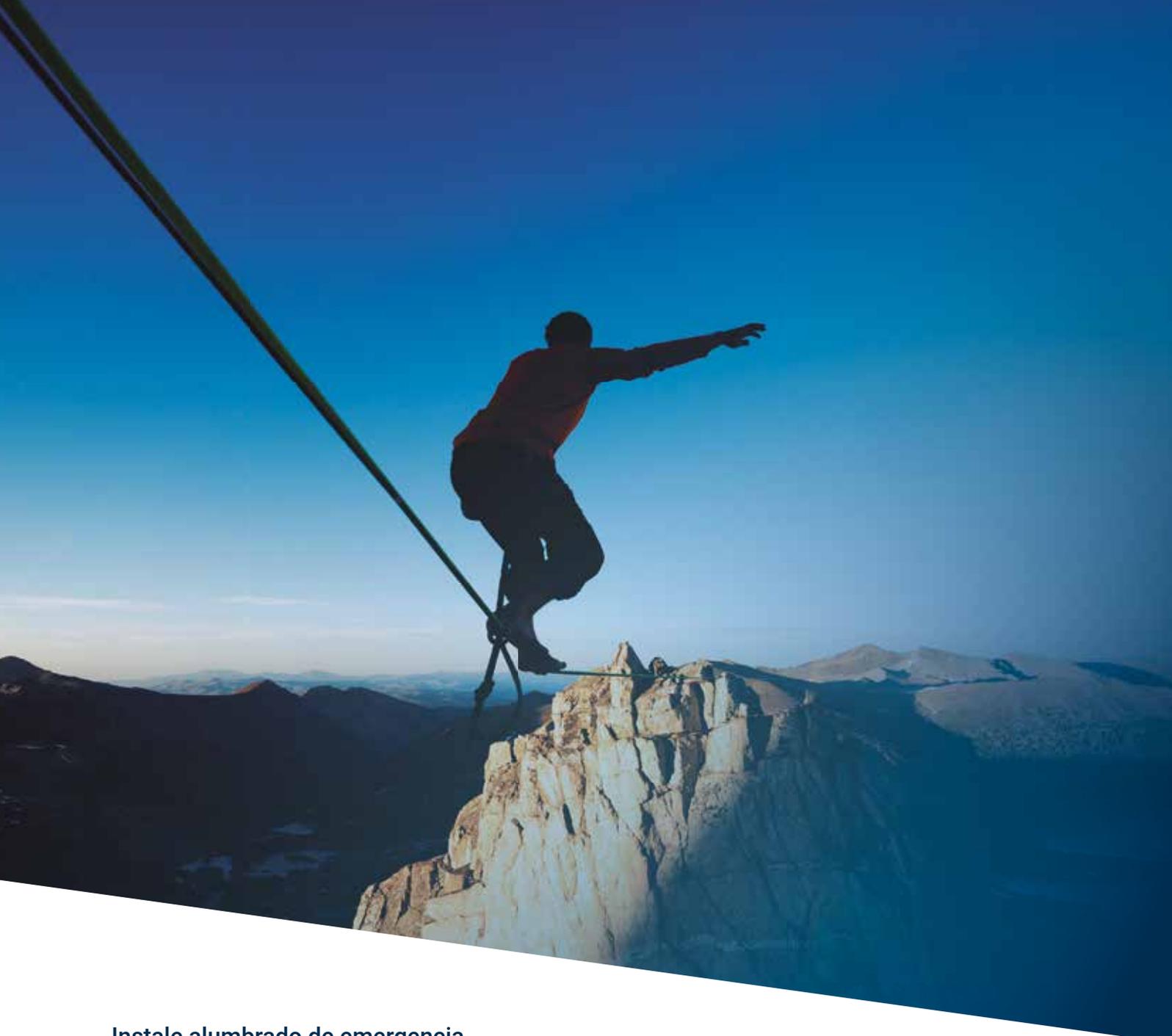
“Bien jugado, el instrumento que supone el CLC es fundamental en el futuro papel de AUNA Distribución en el mercado español”

términos de seguridad, fiabilidad, eficiencia, sostenibilidad y conectividad, lo que aporta innovación en todos los niveles.

Además, todos nuestros nuevos productos son conectables y, por tanto, pueden integrarse con nuestra arquitectura EcoStruxure. Esto permite a nuestros clientes enriquecer la gestión de sus datos y, gracias a ello, optimizar sus costes y su rendimiento. Asimismo, nuestros productos permiten realizar otras gestiones de valor muy interesantes para todos los actores del sector.

Aparte de la eficiencia energética ¿qué tendencias tecnológicas, de materiales, diseños o de mercado destacaría?

Sin duda, entre las tendencias que marcarán el mercado destacan el crecimiento imparable de los dispositivos conectados, el incremento de consumo de la energía eléctrica y el compromiso global con el medioambiente y la lucha contra el cambio climático. Además, en los próximos años, asistiremos al crecimiento de los servicios digitales relacionados con la distribución eléctrica y con el control industrial, áreas en las que Schneider Electric es líder y dispone de una oferta completa para todo tipo de clientes.



Instale alumbrado de emergencia

Autotest

Hay cosas que nunca
pueden fallar

El alumbrado de emergencia puede ver reducida su eficacia con el paso del tiempo, y el peor momento para darse cuenta de ello es durante una emergencia. Por eso, el sistema Autotest de Normalux permite conocer en todo momento su estado y mantenerlo al día. **Sin sorpresas.**

NORMALUX

Alumbrado de emergencia
normalux.com



Normagrup

Sense of Technology



“Los instaladores deberán apostar por la digitalización, la integración de energías y una oferta de más valor, conectada”

Nace AUNA Distribución. Desde su óptica como fabricante, ¿cuál es su valoración profesional de la creación de nuestra empresa?

A nuestro modo de ver, ya existen y seguirán apareciendo en el futuro más inmediato, sinergias en todo lo referente a las instalaciones. A los distribuidores agrupados en AUNA Distribución se les abre un nuevo abanico de oportunidades de negocio, si bien ante un instalador cada vez más exigente y en un entorno altamente competitivo, será imprescindible individual y colectivamente un esfuerzo superior para revalidar el reto que se han marcado.

Identifique las que a su juicio son las principales ventajas, sinergias, economías de escala, etc. que puede obtener Schneider Electric en su relación con la nueva AUNA Distribución.

En algunas regiones tradicionalmente el instalador ha trabajado en ambos campos, sería aventurado pronosticar una aceleración hacia este modelo. En la anterior respuesta les hablaba de oportunidades, una de ellas es la posibilidad en ser más eficiente en la logística y economías de escala en la nego-

ciación con proveedores. En Schneider Electric nos hemos adaptado a los cambios que se producen en la distribución. Atentos a las propuestas que nos transmiten, actuamos con empatía, siempre con la divisa win / win. La historia en común nos avala. Con Electroclub y sus componentes hemos mantenido a lo largo de muchos años una colaboración sincera y fructífera. Por nuestra parte, no ahorraremos esfuerzos para que esto siga siendo así en el nuevo perímetro de socios y negocio.

¿Podría indicar los retos de evolución y adaptación profesional que, a su juicio, son los más acuciantes en el sector?

Podríamos citar dos: la digitalización y la formación de los equipos. La primera, porque es imparables y resistirse es perder la partida. No se trata de dejarse llevar sino de liderar, cada uno en su ámbito, el proceso de digitalización de su empresa y vencer las resistencias al cambio. La distribución necesita equipos de alto rendimiento para mejorar su eficiencia. No cabe duda de que los clientes detectan en quiénes depositar su confianza a la hora



“Schneider Electric invierte, anualmente y de forma sostenida, entre un 4,5% y un 5% de su facturación en I+D”

de encargar sus proyectos. Reducirlo a la capacitación técnica es una visión miope del problema si no somos capaces de abordar el dinamismo que impone el propio mercado.

A medio y largo plazo es necesario apostar por la excelencia en el servicio y la eficiencia comercial. Ante un entorno más global con actores de tamaños e intereses diversos, habrá que desarrollar ambos aspectos y dotarlos de una personalidad propia.

Desde su posición privilegiada como fabricante y mirando al futuro ¿cuáles son los principales retos a los que tendrá que enfrentarse la profesión de instalador eléctrico en los próximos años?

El mercado eléctrico está en plena transformación. Los instaladores deberán enfrentarse a muchos retos, pero también podrán aprovechar nuevas oportunidades de negocio. En este sentido, se prevé que el consumo de electricidad en los edificios —que ahora consumen un 33% de la energía mundial—, crezca un 80% hasta 2040. Para afrontar estos retos y aprovechar las oportunidades, la especialización será clave y, para alcanzarla, los instaladores deberán apostar por la digitalización, la integración de energías y una oferta de más valor, conectada.

¿Cuál cree que puede ser la mayor aportación al sector de un nuevo actor como AUNA Distribución?

La gran aportación de AUNA Distribución es su proximidad al mercado y al cliente. Esta será la gran ventaja competitiva y el rol que sus socios tendrán que desarrollar con un sello propio. En Schneider Electric estamos atentos a los cambios tecnológicos que arrastran a su vez cambios en los hábitos de vida y de consumo. Venimos trabajando con nuestros *partners* en la omnicanalidad para que nuestros clientes finales obtengan lo mejor de

“Schneider Electric mantiene un sólido compromiso con la lucha contra la pobreza energética, persiguiendo un acceso seguro y fiable a la energía”

nosotros por cualquier medio. En consecuencia, AUNA Distribución no debería postergar su oferta comercial en *e-commerce* como grupo, sumando los avances que individualmente algunas empresas están consiguiendo en este sentido.

Pensando en los ‘clientes finales’ de AUNA Distribución, los instaladores, ¿qué ventajas, sinergias, economías de escala, etc. pueden conseguir?

Los instaladores encontrarán en AUNA una distribución preocupada en mantenerle al día de las novedades y de los cambios que se están produciendo continuamente en los materiales. Interlocutores disponibles, con la mejor actitud y en escucha activa.

Desde nuestro punto de vista, hay mucho trabajo hecho. La creación de su Centro Logístico Compartido CLC, con 10 años de experiencia, les otorga clara ventajas en cuanto a las economías de escala. Todavía queda mucho por recorrer, después de vencer tantas resistencias, internas y externas. Bien jugado, el instrumento que supone el CLC es fundamental en el futuro papel de AUNA Distribución en el mercado español.

Referido a España, opine brevemente sobre la marcha de la economía en general, nuestro sector y las perspectivas en el corto y medio plazo.

Los indicadores económicos globales y los datos de nuestro Instituto Económico nos permiten ser optimistas, ya que dibujan un escenario con crecimientos moderados y sostenidos. El mercado residencial, el terciario de edificios y el industrial crecen y seguirán creciendo. Además, crecerá la inversión en mercados en los que Schneider Electric puede aportar un gran valor añadido, como son el agua, las infraestructuras, el automóvil, la energía, los centros de datos, etc.

El mercado está creciendo, tiene un gran potencial y nosotros seguiremos trabajando por conseguir un crecimiento superior al del mercado.

Opine sobre las políticas de la Administración que considere significativas y que puedan afectar directa o indirectamente a nuestro sector.

Las políticas de transición ecológica, que surgen de la necesidad de descarbonizar la sociedad y cumplir con los objetivos fijados en los diferentes acuerdos internacionales, ganan importancia. Acaba de publicarse el Real Decreto 244/2019 sobre autoconsumo eléctrico, se ha eliminado el “impuesto al sol”, los vehículos eléctricos irán implantándose progresivamente, etc. Todas ellas son buenas noticias para el sector eléctrico. Sin embargo, la Administración debe seguir trabajando por fomentar la formación y acelerar los procesos administrativos. ●

Describe la estructura operativa actual de Fegeca.

Fegeca se organiza en órganos de gobierno y comisiones, coordinados por la Secretaria General. Los órganos de gobierno de la Asociación son la Junta Directiva, compuesta por 11 miembros, y la Asamblea General, constituida por la totalidad de los socios. En función de los asuntos a desarrollar se activan, como órgano asesor de la Junta Directiva, las distintas comisiones de marketing, asesoría jurídica y técnica, formadas por especialistas de los fabricantes.

¿Qué ofrece Fegeca y por qué resulta útil a sus asociados?

Fegeca es el punto de encuentro de los fabricantes de generadores y emisores de calor por agua caliente. Nuestra asociación aglutina a la práctica totalidad de fabricantes de los sectores clave representados y, continuamente, trabaja para fortalecer su posición en el mercado aumentando su representatividad, como fue la reciente incorporación de las empresas líderes en sistemas de suelo radiante. Esta alta representatividad proporciona un elevado valor a las estadísticas de mercado generadas a partir de las aportaciones de los socios.

“Fegeca se creó hace 37 años, de la mano de un grupo de industrias dedicadas a la fabricación de equipos de calefacción y emisores”

El buen hacer de Fegeca desde su fundación ha afianzado su posición como la voz del mercado ante las Administraciones. En este sentido, Fegeca mantiene una estrecha colaboración con diferentes organismos para la defensa de los intereses del sector de la calefacción y el agua caliente, así como un alto grado de representación en eventos, congresos, y numerosos grupos de trabajo relacionados con el sector.

Fegeca lidera el proceso de comunicación, tanto a los actores del mercado como a la sociedad en su conjunto, de aquellos cambios tecnológicos o normativos que tengan una influencia decisiva en nuestro sector. Cada año Fegeca realiza numerosas publicaciones

(noticias, artículos, entrevistas y monográficos) en los principales medios del sector. Además, Fegeca participa regularmente en los foros técnicos relacionados con eventos feriales del sector.

¿Puede comentar alguna de las publicaciones que menciona y que considere de relevancia?

Fegeca crea valor a sus asociados, entre otras actividades, mediante la creación de un informe detallado del mercado de agua caliente sanitaria, calefacción

“Nuestro mercado goza de buena salud y desde 2014 asistimos a crecimientos sostenidos año tras año”

Creada hace casi 40 años, Fegeca (Asociación de Fabricantes de Generadores y emisores de Calor), aglutina a los fabricantes de equipos de agua caliente, calefacción, emisores y otras industrias afines. Como asociación, Fegeca siempre ha sabido adaptarse a los cambios normativos, anticipándose a las tendencias de mercado, para ofrecer a sus clientes las soluciones más innovadoras y eficientes en sistemas de agua caliente y calefacción. En la actualidad Fegeca está compuesta por 22 socios que representan la práctica totalidad del mercado de agua caliente y calefacción.



Vicente Gallardo

Presidente de Fegeca



Miembros de la Asamblea General de FEGECA, celebrada el pasado 21 de mayo.

“Al cierre del año, Fegeca hace público un resumen sobre la evolución del mercado de agua caliente sanitaria y calefacción”

ción, emisores y otros productos afines. Para ello, Fegeca realiza con periodicidad mensual el volcado de estadísticas de mercado. Constituye, sin duda, el mejor estudio de mercado en lo concerniente a los sistemas de agua caliente sanitaria y calefacción. Al cierre del año, Fegeca hace público un resumen sobre la evolución del mercado de agua caliente sanitaria y calefacción, difundido a través de una rueda de prensa y de su publicación en prensa especializada. Este informe de mercado anual, que ya cumplió su segunda edición, se ha convertido en un referente del sector para todo aquel que quiera conocer la evolución y tendencias del mundo del agua caliente y la calefacción.

Además, Fegeca colabora frecuentemente en la difusión de las tecnologías más eficientes a través de diversas publicaciones, realizadas por su Comisión Técnica en colaboración con administraciones públicas, tanto autonómicas como estatales. En este sentido, son de referencia en el mercado las guías sobre la tecnología de la condensación y sobre los sistemas de emisión de calor por radiadores y por suelo radiante.

Indique acciones o iniciativas de dinamización que estén o hayan estado recientemente en la agenda de Fegeca.

Como indicamos anteriormente, Fegeca se ha convertido en una voz autorizada ante los distintos agentes del mercado de agua caliente y calefacción. Por tanto, es frecuente nuestra colaboración en congresos, mesas redondas, jornadas y cualquier otro evento de carácter empresarial en el que los productos y sistemas representados en la Asociación sean protagonistas. Consideramos

como elemento intrínseco a nuestra organización, porque está en nuestro ADN desde su fundación, la defensa de las tecnologías más eficientes, como la tecnología de condensación, que proporcionan a los usuarios el máximo confort con el mínimo consumo energético.

Haga también una descripción de las labores de formación o difusión del conocimiento que Fegeca realiza entre sus asociados.

Fegeca también aporta valor a sus asociados a través de la difusión de las últimas novedades en normativas y planes de incentivo afines al sector. Fegeca forma parte de las principales asociaciones del sector, como son la EHI (European Heating Industry), Sedigas, UNE, ATECYR,... La destacada presencia de Fegeca en las mismas le permite tener acceso a la información actualizada más precisa. De este modo, tras la adecuada difusión por parte de Fegeca, sus asociados disponen siempre de las últimas noticias, sin necesidad de emplear recursos propios para obtener este conocimiento.

Desde su óptica como presidente de Fegeca, ¿cuál es su valoración profesional de la creación de una empresa como AUNA Distribución?

Cualquier iniciativa que permita reforzar el papel de la distribución en la cadena de valor de los sistemas de agua caliente y calefacción es bienvenida por parte de los fabricantes. En definitiva, nuestro mercado será más sólido y tendrá un futuro más sostenible en la medida en que cada agente del mismo pueda incrementar el valor aportado a sus clientes.

“Nuestro mercado será más sólido en la medida en que cada agente pueda incrementar el valor aportado a sus clientes”

Los profundos cambios en los sectores objetivos de AUNA Distribución plantean grandes retos de evolución y adaptación, tanto para fabricantes como para distribuidores. ¿Podría destacar los que a su juicio son los más urgentes?

Los desafíos de los sectores del agua caliente sanitaria y la calefacción vendrán marcados en los próximos años por varias tendencias, entre las que destacan la digitalización, la descarbonización y la urbanización.

El principal desafío y el más urgente, es la absoluta incorporación de los sistemas de alta eficiencia energética, como la tecnología de condensación, al sector residencial y comercial. Constituye una pieza clave para conseguir la descarbonización de los sistemas de calefacción.

A media y largo plazo, la digitalización, el Internet de las cosas (IoT) y la incorporación de la inteligencia artificial a los equipos de agua caliente y calefacción marcarán también el desarrollo de los sistemas de agua caliente sanitaria y calefacción.

La creación de un actor como AUNA Distribución ¿puede formar parte de la solución de los problemas del sector?

El fortalecimiento de la distribución tradicional siempre contribuirá a dotar de un mayor valor a la cadena de suministro, afianzando su posición en el mercado de agua caliente y calefacción. No obstante, el auge de Internet ligado a la conectividad de los productos y a un mayor asesoramiento al usuario en el proceso de decisión de compra seguirá desarrollándose con fuerza en los próximos años.

Opine brevemente sobre la coyuntura económica que están atravesando las empresas asociadas.

Del mismo modo que ocurrió en otros mercados ligados a la construcción, el mercado del agua caliente y la calefacción sufrió una notable caída durante la última crisis económica. Es indudable que hubo un elevado coste para las empresas, que tuvieron que afrontar fortísimos ajustes de costes de todo tipo. Pero no es menos cierto que la crisis dotó a nuestros socios de la posibilidad de trabajar en la optimización de procesos. El resultado de esta transformación es una industria sólida y preparada para afrontar los retos del futuro, como la incorporación de la conectividad, el internet de las cosas y la inteligencia artificial a nuestro negocio.

“El principal desafío y el más urgente, es la absoluta incorporación de los sistemas de alta eficiencia energética al sector residencial y comercial”

“Desde Fegeca solicitamos a la Administración que apoye la renovación de equipos antiguos por otros más eficientes”

Desde el Brexit al auge del proteccionismo, sin olvidar la crisis catalana ¿cómo cree que estos acontecimientos pueden afectar a las empresas asociadas?

Es indudable que la situación política global afecta al desarrollo de los mercados, principalmente en el mundo globalizado en el que se desarrolla nuestra actividad económica, incidiendo en algunos factores claves como los indicadores de confianza. No obstante, nuestro mercado goza de buena salud y desde 2014 asistimos a crecimientos sostenidos año tras año. Esperamos que esta tendencia positiva siga marcando nuestra actividad económica en los próximos ejercicios.

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

La evolución del mercado en los últimos meses reafirma la tendencia positiva que experimentamos desde 2014. Los mercados de agua caliente y calefacción seguirán creciendo a corto y medio plazo, movidos principalmente por el enorme potencial que ofrece la reposición de equipos instalados. Como muestra, baste considerar que se estima que el parque de calderas instaladas en España supera ampliamente los nueve millones de unidades. Pueden imaginar el enorme mercado que abre la reposición de estos equipos por otros más eficientes.

Opine sobre las políticas de la Administración que benefician o perjudican desde un punto de vista empresarial a las empresas asociadas.

En los últimos tiempos se han incorporado a nuestro mercado diversas directivas relacionadas con la eficiencia energética y la reducción de emisiones. Ambos aspectos son bienvenidos por los fabricantes, que desde hace décadas invierten en la promoción de aquellos sistemas que provean del mayor confort con el máximo ahorro energético. Desde Fegeca solicitamos a la Administración que apoye la renovación de equipos antiguos por otros más eficientes, de modo que el sector de la calefacción pueda contribuir al alcance de los objetivos climáticos. Se considera que el 65% del parque instalado está formado por calderas antiguas y no eficientes. Pueden hacerse una idea del enorme potencial en ahorro energético y reducción de emisiones que supondría el cambio de estas calderas por otras de condensación. ●

Durante más de un siglo, Signify ha sido pionera en diversos avances revolucionarios en iluminación y la fuerza impulsora que ha propiciado diversas innovaciones. La inversión en I+D en 2018 supuso el 4,5% de las ventas, permitiendo mantenerse a la vanguardia del desarrollo tecnológico.

Tras una larga trayectoria en el mundo de la iluminación, 2018 fue un año de cambios para ustedes. ¿Cómo afronta la transformación de Philips a Signify?

Efectivamente, Signify es nuestro nombre de empresa desde mayo de 2018. La elección del nuevo nombre tiene el origen en el modo en como la luz se convierte en un lenguaje inteligente, que conecta y transmite significado. Hemos sido pioneros en la industria de la iluminación por más de 127 años, introduciendo en el mercado innovaciones que cubrieran las necesidades y demandas de nuestros clientes. Tener un rico legado y la oportunidad de reinventarnos como empresa, es lo que nos permite seguir liderando el mercado de la iluminación. En el ADN de la empresa está la innovación. Tradición y futuro por el que podemos ofrecer hoy en día tecnologías tan punteras como la plataforma Interact, que permite utilizar los sistemas de iluminación LED conectada y las redes de sensores integrados para aportar nuevos conocimientos,

“El nombre de la empresa tiene su origen en el modo en como la luz se convierte en un lenguaje inteligente, que conecta y transmite significado”

beneficios y servicios en la gestión del alumbrado, o la tecnología LiFi, que ofrece conexión de datos de banda ancha a través de las ondas de luz.

Signify es el nombre de la empresa, pero siguen trabajando con la marca Philips. ¿Qué implica esta aproximación multimarca al mercado?

Desde Signify estamos orgullosos de comercializar las mejores marcas de iluminación del mercado. Tenemos la marca de iluminación más reconocida en el mercado: Philips. Ofrecemos sistemas conectados a través de nuestra plataforma Interact. Nos aproximamos al mundo del diseño y la arquitectura con marcas como Modular o Luceplan. Ofrecemos alumbrado ornamental a través de Color Kinetics. Llegamos al mundo de la distribución en nuestro

“Estamos focalizados en nuestros clientes”

Signify es líder en iluminación para profesionales y consumidores en la era del internet de las cosas. Sus productos, servicios y sistemas de iluminación eficientes desde el punto de vista energético, han permitido a la empresa facturar 6.400 millones de euros en ventas en 2018. Con presencia en más de 70 países y unos 29.000 empleados, su objetivo es poner en valor el extraordinario potencial de la luz a través de la innovación y la pasión por la sostenibilidad.



Josep M. Martínez

Presidente y Director General de Signify España y Portugal

“Desde Signify estamos orgullosos de comercializar las mejores marcas de iluminación del mercado”

mercado con Mazda. La diferenciación de cada una de ellas cumple un criterio claro: estamos focalizados en nuestros clientes, por lo que ofrecemos marcas diferentes que satisfacen distintas necesidades.

La población crece y se urbaniza. Surgen grandes retos en la gestión de las ciudades, tanto desde un punto de vista energético, como humano y de habitabilidad. ¿Qué aporta la luz a las Smart Cities?

Uno de los principales retos a los que se enfrentan los gestores de las ciudades es la elección y la interconexión entre las diferentes tecnologías que existen en la actualidad. Es por ello que cobra valor trabajar con plataformas abiertas, como Interact, que permiten la integración con otras plataformas y servicios, pudiendo gestionar los diferentes activos de una ciudad. Al mismo tiempo, los sistemas inteligentes pueden hablar entre sí, alimentándose de información y datos que permite la toma de decisiones complejas con la mayor información disponible.

Otro de los retos deriva de la falta de inversiones, lo que conlleva una pérdida de oportunidad en ahorros energéticos y económicos en las ciudades. El alumbrado público representa cerca del 50% del consumo energético de una urbe. La iluminación conectada puede ofrecer ahorros energéticos cercanos al 80%, junto con una mejor gestión y



miento de la instalación (reparaciones, revisiones, sustituciones por avería, etc.). En segundo lugar, beneficios medioambientales derivados de la reducción de las emisiones de CO2 y de la contaminación lumínica.

Finalmente, existen beneficios tecnológicos, ya que la iluminación conectada incrementa la sensación de seguridad al mejorar la calidad de la luz (mejor reproducción cromática), ofreciendo la posibilidad de introducir sensores en la propia infraestructura de alumbrado público que proporcionen información de contaminación, tráfico, ruido, etc. incluso guiado de vehículos autónomos y drones.

Entendemos que los edificios de oficinas tienen también que sufrir una transformación, ya que la forma de trabajar está cambiando y cada vez existe un mayor compromiso medioambiental. ¿Cómo ve el futuro de las oficinas?

Es cierto que los consumos energéticos mayores se producen en las instalaciones profesionales. Si pensamos en los puestos de trabajo, cerca del 35% del consumo energético de una oficina es iluminación. Las tecnologías existentes ofrecen ahorros energéticos muy en línea con la creciente atención por la sostenibilidad que muestran empresas y organismos públicos para sus edificios.

Paralelamente a la sostenibilidad, los espacios de trabajo se enfrentan a nuevos retos basados en las tendencias que definen la oficina del futuro.

En esta línea, crear espacios abiertos y versátiles, incrementar el confort de los empleados o la posibilidad de personalización en función de tareas, son conceptos necesarios a considerar en el diseño de estos espacios. La iluminación conectada y dinámica puede aportar una solución real a estas situaciones, ya que permite regular la intensidad o temperatura de color en función del empleado, a la vez que las luminarias pueden recopilar datos de

“Si pensamos en los puestos de trabajo, cerca del 35% del consumo energético de una oficina es iluminación”

control de estos activos. Todo ello se traduce en una adopción lenta de las tecnologías eficientes y conectadas, dificultando la creación de las Smart Cities.

La tecnología de iluminación ha experimentado una gran revolución en los últimos tiempos. ¿Cómo pueden beneficiarse las ciudades de esta evolución tecnológica?

La iluminación conectada presenta tres grandes beneficios para una ciudad. Por una parte, los beneficios económicos basados en la reducción de la factura eléctrica municipal, así como la reducción de los costes operativos de manteni-



INTERCAMBIADORES DE CALOR

CON JUNTA SOLDADOS TUBULARES



Cipriani Scambiatori España, S.L. Pol.Ind. El Pla
Nave 6 - Oficina 1 - Avda. Prat de la Riba nº184
08780 Paltejà BARCELONA Tel. 93.4323859 Fax 93.4218269
www.cipriani.es - cipriani@cipriani.es



“Hace más de seis años fuimos pioneros en lanzar Philips Hue, el primer sistema del mercado de iluminación conectada para el hogar”

“Signify sigue innovando en la iluminación mediante LED y lidera la expansión de la industria para el mercado profesional y para los consumidores”

Con Philips Hue puedes regular la intensidad y la temperatura de color (blancos fríos y cálidos) o elegir color entre una paleta de 16 millones de tonalidades. Todo desde la app Philips Hue de tu móvil o tablet, a través de los asistentes de voz, ya que es compatible con Amazon Alexa, Google Home, Apple Home Kit, etc. o gracias a alguna de las más de 700 aplicaciones desarrolladas por terceros. Signify sigue innovando en la iluminación mediante LED y lidera la expansión de la industria a los sistemas de iluminación para el mercado profesional y para los consumidores. Nuestra posición como líder de la industria en iluminación conectada, convierte a Signify en la empresa de iluminación para el internet de las cosas (IOT).

Y en España, ¿cuál es actualmente el nivel de adopción de las tecnologías conectadas en los hogares?

Paulatinamente, vamos incorporando dispositivos en nuestros hogares conectados. Hoy en día, electrodomésticos, televisores, cámaras o sensores de seguridad, la iluminación... van cobrando conectividad dando pasos hacia el “Smart Home”. Es cierto que en el momento de lanzamiento de Philips Hue, en 2012, el concepto sonaba a futuro, pero se ha visto una aceleración en el interés por el hogar conectado con la llegada de los asistentes de voz en los últimos meses.

Actualmente, hay un elevado conocimiento en la población sobre el hogar conectado y va creciendo exponencialmente el uso de estos dispositivos. De hecho, uno de los preferidos por los usuarios es la iluminación. La facilidad de instalación, las posibilidades de control dentro y fuera de casa, la interacción con otros dispositivos, la personalización de los espacios y la sencillez en su uso hacen de la iluminación uno de los primeros elementos a tener en cuenta para empezar con el hogar conectado. ●

ocupación que permiten optimizar el espacio y las tareas de limpieza y mantenimiento.

Otra de las grandes tendencias es el hogar conectado. La irrupción de la conectividad a gran escala en las casas también supone un cambio en la iluminación. ¿Cómo ve los hogares del futuro?

Hace más de seis años, en octubre de 2012, fuimos pioneros en lanzar Philips Hue, el primer sistema del mercado de iluminación conectada para el hogar. A fecha de hoy, es el sistema más completo que existe, con lámparas, luminarias y accesorios como botonerías o sensores, que permiten adaptar la iluminación del hogar a tu estado de ánimo, rutinas o actividades que vayas a realizar.

Gasservei

www.gas-servei.com





Claudio Zion

Director General Uponor Iberia

Uponor es una multinacional de origen finlandés que surge de diferentes fusiones y adquisiciones y que en la actualidad cuenta con 100 años de historia. A lo largo de este siglo de vida, ha mantenido el liderazgo gracias a su evolución constante y al contacto directo con los profesionales en el ámbito de los sistemas de suministro de agua potable, refrigeración y calefacción radiantes, redes de distribución de calefacción y suministro de ACS y/o calefacción y refrigeración.

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

La creación de AUNA Distribución, siguiendo los movimientos similares realizados en otros países europeos, me parece más que lógica. Nosotros apoyamos este movimiento de concentración de la oferta y ampliación de mercado simultáneamente en la distribución. Es a mi entender un reto importante, valiente, no exento de riesgos.

Para Uponor, como proveedor de la distribución profesional, lo importante es la verticalización de la misma. Tener clientes/partners que entiendan las prioridades comunes y las defiendan.

Creo que el éxito de esta nueva estructura dependerá básicamente, más allá de la correcta ejecución de los planes, de la evolución de los mercados y de los competidores.

Como siempre el factor más importante son las personas que trabajan en el proyecto.

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

Lo comentaba antes: Uponor Hispania prioriza a grupos o empresas de distribución con conceptos de gestión verticales. Es la única forma de maximizar los beneficios de las sinergias por volumen de

“En las tiendas y online hay que dar un servicio adicional, a ser posible personalizado para asegurar la venta y la relación con el profesional”

Ojalá la irrupción de AUNA Distribución en la defensa de productos y soluciones de calidad a precios razonables sea fructífera.

Pero tanto en los hábitos de los consumidores como específicamente en la omnicanalidad de la información y acceso a la venta de los productos industriales, veo imposible no estar presente en el canal digital. Obviamente en las tiendas y online hay que dar un servicio adicional, a ser posible personalizado para asegurar la venta y la relación con el cliente profesional.

Ahí es donde se puede distinguir un grupo vertical de otros competidores.

Pensando ahora en los instaladores ¿qué papel cree que debería jugar nuestra empresa ante los retos de esta profesión: potenciar su papel como prescriptores de soluciones, el de vendedores de

“La creación de AUNA Distribución es a mi entender un reto importante, valiente y no exento de riesgos”

negocio. Enfocando y coordinando los esfuerzos en unos proveedores, segmentos o soluciones que generen negocio y beneficio a ambas partes.

Aparte, lógicamente, nuestro modelo de negocio está basado en la necesidad de una distribución con gran capilaridad, como lo es en este caso AUNA Distribución. En todos los sentidos: disponibilidad de producto, conocimiento, soporte, financiación, etc. En fin, facilitar la labor del profesional, ser un partner preferente.

La creación de un actor como AUNA Distribución ¿puede formar parte de la solución de problemas como el cambio de hábitos en los consumidores, la irrupción de Internet como lugar de compra y/o fuente de información, etc.?

productos o el de meros instaladores de aparatos o módulos de recambio?

Creo que se puede segmentar en ambos perfiles. Aunque no es simple. Continuaremos viendo una evolución de los instaladores desde vendedores de aparatos hacia perfiles más de prescripción, especialmente en obra nueva y reformas más integrales y con objetivos de aumentar la eficiencia energética.

Para el instalador que ofrece soluciones, la combinación de servicio de formación y ayuda en el diseño del proyecto entre los recursos del distribuidor y fabricante es vital. Combinado este perfil con productos cada vez más industrializados y preensamblados. Por otra parte, seguirá existiendo siempre un instalador más “reponedor” del generador de cli-



“Continuaremos viendo una evolución de los instaladores desde vendedores de aparatos hacia perfiles más de prescripción”

matización o la instalación de fontanería de una vivienda, que no cambiará la instalación general y que también necesitará un proceso de suministro y financiación lo más ágil y facilitador posible.

Sobre Uponor Hispania: ¿cuál ha sido su evolución?

Uponor a nivel mundial está presente en 30 países, principalmente en el hemisferio norte, tanto en América como en Europa. Desde las oficinas centrales de Iberia, ubicadas en Madrid, llevamos los mercados de España y Portugal, que distribuimos a su vez en seis áreas comerciales divididas en: Centro, Baleares, Norte, Este, Sur y Portugal. Contamos con un total de 103 personas en nuestro equipo, de las cuales doce son ingenieros de I+D, que trabajan para todo el Grupo Uponor a nivel mundial.

Aparte, está nuestra Oficina Técnica, que diseña más de 1.200 proyectos anuales, apoyando a nuestra red de ventas y nuestros clientes; nuestra Academy, que forma unos 3.000 clientes al año; y nuestro Servicio Técnico, que apoya en obra y ante replanteamientos de proyectos a cientos de clientes.

Además, contamos con un almacén logístico externalizado ubicado también cerca de Madrid, desde donde se da cobertura a toda Iberia.

¿Qué ofrece su empresa y por qué resulta atractiva desde la perspectiva de sus clientes?

Uponor, además de ofrecer una oferta de soluciones dotadas con altas dosis de I+D+i, así como unos estándares de calidad importantes, cuenta con un gran talento interno que aporta todo su know how a los distintos profesionales del sector. Si tuviera que definir cuál es nuestro principal valor diferencial, diría que nuestra vocación de hacer las cosas bien. El conocimiento de instalaciones de climatización, más allá de nuestras soluciones, buscando siempre las combinaciones más eficientes con las soluciones de los mejores fabricantes, además de acompañar y asesorar siempre a nuestros clientes en todas las fases de la obra. Con todo ello generamos demanda para apoyar el negocio conjunto.

Describa brevemente el core business de Uponor Hispania en nuestro país referido al sector objetivo de AUNA Distribución.

En el ámbito nacional, somos conocidos como importantes proveedores de sistemas de suministro de agua potable (sistema Q&E, RTM y Uni Pipe PLUS, S-Press Plus), sistemas de refrigeración y calefacción radiantes, (sistema Autofijación-Klett y por tetones), y sistemas District Heating o Redes de Distribución de Calefacción (Ecoflex). El año



“En Uponor no hablamos de productos, sino de soluciones”

pasado dimos un paso más y dentro de la oferta nuestro reto constante de liderar cambios de mejora, incluimos las estaciones Port (Comfort, Ready, Aqua y Aqua Port Central) para suministro de ACS y/o calefacción y refrigeración al mercado con gran éxito.

En este contexto, indique, desde un punto de vista general, cuáles son las características distintivas de sus productos que los diferencian de los de la competencia en el mercado.

La principal diferencia radica en que en Uponor no hablamos de productos sino de soluciones. En nuestra oferta de soluciones incluimos obviamente los productos que comercializamos, más un plus de asesoramiento constante, formación continua a todos los diferentes clientes, asistencia en obra, así como de posventa. Una oferta global difícilmente comparable con otros, que sentimos define perfectamente nuestra visión de empresa.

Como fabricante ¿qué tendencias tecnológicas, de materiales, etc. destacaría en su segmento de mercado?

Sin lugar a dudas, la digitalización y el IoT (internet de las cosas) en la parte de sistemas de regulación y control, así como el desarrollo de soluciones interconectadas que ofrezcan información constante al usuario final. En paralelo, diría que tanto la industrialización como el desarrollo de soluciones de eficiencia energética darán mucho que hablar en los próximos años.

¿Y desde el punto de vista del propio mercado, con la eclosión de nuevos actores en la distribución, cambio de hábitos en los consumidores, irrupción de Internet como lugar de compra y/o fuente de información, etc.?

Es un hecho que todos los negocios estamos en un momento de reformulación. Adicionalmente las barreras de entrada de empresas de otros sectores son cada vez menores. Por ello, sería muy aventurado por mi parte imaginar cómo se dibujará en nuevo escenario en nuestro sector. Sin lugar a dudas habrá cambios y para ello debemos estar preparados!

En nuestro evento con la principal distribución de España y Portugal en marzo de este año tuvimos como invitado a un directivo de Amazon, responsable del lanzamiento de Alexa y Prime Now, que dejó claro cómo este gigante irá entrando en los negocios de distribución tradicional.

Y entradas como las de Würth en el capital de Electrostocks, serán normales en los próximos años.

¿Cuál es la posición actual de Uponor Hispania en un contexto de creciente protagonismo de internet como fórmula de acceso al mercado, captación de clientes, fidelización, CRM, formación, adquisición de materiales, B2B, etc.?

El proceso de digitalización ha llegado a nuestro sector y abre un mundo infinito de posibilidades, dando grandes oportunidades para los instaladores en cuanto a ahorro de tiempo y acceso a la información, pero también nuevas exigencias, dado el nivel de información al que tienen acceso sus propios clientes. También lo supone para la distribución, que en algunos casos ya ha avanzado en este cambio.

Como líderes del segmento residencial, trabajamos codo con codo con los diferentes profesionales del





sector (arquitectos, ingenieros, promotores, instaladores, etc.) siempre con el enfoque de generación de demanda constante y abriendo nuevas oportunidades de negocio sectores tan atractivos como el hotelero, retail, etc.

Vamos, por tanto, más allá de solo digitalizar el negocio existente, sino que generamos con socios tan importantes como CYPE proyectos en CYPE-BIM, tanto para el sector residencial como el hotelero. Aquí estamos presentes en diversas asociaciones y foros/ ferias para fortalecer nuestro negocio no residencial y así ampliar la generación de demanda para nuestros clientes.

¿Cuáles son los principales retos a los que tendrá que enfrentarse su empresa en los próximos años y qué están haciendo ahora para superarlos?

Buscamos mantener nuestro liderazgo en los diferentes mercados en un entorno cada vez más competitivo, donde el cambio es la nueva "normalidad". Nosotros abrimos negocio cada vez más en el sector no residencial (hoteles, hospitales, oficinas, etc.) para complementar nuestro liderazgo en residencial.

Referido a España, opine brevemente sobre la marcha de la economía en general, su sector y el comportamiento de Uponor Hispania.

“El proceso de digitalización ha llegado a nuestro sector y abre un mundo infinito de posibilidades”

“Estimo que, a este ritmo, tendremos todavía dos años de bonanza, solo con lo generado hasta hoy”

Vemos una ralentización antes y después de las Elecciones Generales de abril, comprensible como siempre ante la incertidumbre generada. Por otra parte, nuestra cartera de proyectos y las de los principales promotoras e ingenierías, tanto en España como en Portugal, están llenas. Yo estimo que, a este ritmo, tendremos todavía dos años de bonanza, solo con lo generado hasta hoy.

Por otra parte, la reciente Feria Inmobiliaria SIMA no ha obtenido el éxito ni las visitas o demandas de potenciales clientes que se esperaba. Los comentarios de importantes Promotores inmobiliarios y Fondos de Inversión de nuestro país, señalan un ritmo inferior al planificado en la venta de promociones (tanto construidas como sobre plano). La evolución continua positiva, aunque hay que vigilar más de cerca la evolución a largo plazo.

En el caso del Brexit y de los movimientos proteccionistas que parecen avanzar en el mundo ¿cómo cree que pueden afectar a su empresa?

A la economía española, por derivada de la europea, le afectará obviamente el Brexit de forma negativa en cualquiera de sus opciones barajadas actualmente. Pero el riesgo real y superior es el de estar en medio de los dos bloques, EE.UU. y China del conflicto comercial (que se mezcla con la hegemonía geopolítica del mundo). ●



**Nuevas
colecciones
indoor
& outdoor**

“El principal reto que tenemos es adaptarnos a los nuevos tiempos”

Los miembros del Consejo de Administración de AUNA Distribución muestran en esta mesa redonda sus puntos de vista, como responsables que son de compañías de diversos tamaños y características, ante la puesta en marcha de la nueva central, las razones que han avalado su creación, los retos a los que deberán enfrentarse en un futuro casi inmediato y, por supuesto, las herramientas que el nuevo ‘gigante’ de la distribución proporcionará para afrontarlos con garantías de éxito.

La posibilidad de ampliar líneas de negocio apoyándose en socios que puedan aportar conocimiento y experiencia en sus respectivos sectores, es la principal razón que esgrimen la mayoría de los participantes cuando se les pregunta por la justificación de crear AUNA Distribución en este momento. Así opina **Andrés Mateo** —Director General de Suministros Eléctricos Jarama y Presidente de AUNA Distribución—, si bien **Jacinto Ragués** —Gerente de Comercial Fontgas y Vicepresidente de AUNA Distribución— señala que muchos de los socios de Almagrup y Electroclub ya seguían la tendencia de sus clientes instaladores de participar en ambos sectores: “por eso decidimos dar el paso de crear AUNA Distribución, para dar servicio a nuestros clientes”.

Cristina Quirós —Gerente de Comercial D’electricitat Industrial y Vocal del Consejo de Administración de AUNA Distribución— recuerda, en este sentido, que en Cataluña existe desde hace tiempo una fusión de facto entre las dos especialidades. “Por eso —afirma— la creación de un grupo como AUNA Distribución era algo esperable en nuestro entorno”.

Diego Díaz —Adjunto a Gerencia en Diego Díaz López y Vocal del Consejo de Administración de AUNA Distribu-

“Si nosotros no aportamos un valor añadido, si no somos más que meros receptores de pedidos, sin duda moriremos”

ción— coincide con **Jacinto Ragués** en que el detonante principal para la creación de AUNA Distribución ha sido “anticiparnos a una tendencia que marcan los propios clientes y el mercado”. Y matiza que si bien en Cataluña hay distribuidores mixtos históricamente, “en otras regiones se trata de una tendencia clara. Por ejemplo —afirma— tenemos instaladores en Málaga que ofrecen soluciones ‘llave en mano’ de fontanería, clima, calefacción o electricidad”.

Díaz también coincide con **Andrés Mateo** en la importancia del conocimiento del mercado: “para nosotros, especialistas en eléctrico, tener un contacto directo y conocer cómo son los sectores de clima, calefacción y fontanería, el funcionamiento de los proveedores, los productos, etc. sin duda nos va a ayudar mucho”.



Andrés Mateo, Director General de Suministros Eléctricos Jarama, S.L. y Presidente de AUNA Distribución.

Esta necesidad de evolución, junto a las ganas de mejorar, de conseguir nuevas metas y de acometer nuevos proyectos es para **José Biedma** —Gerente de Ferretería Ubetense y Vocal del Consejo de Administración de AUNA Distribución—, “la motivación que hace que la ‘rueda gire’. mientras que la necesidad de diversificar nuestro portfolio de productos —su-

“Pertener a AUNA Distribución supondrá una mejora sustancial en la rentabilidad y en el posicionamiento en el mercado”

Quién es quién en el Consejo de Administración de AUNA Distribución



Andrés Mateo
 Director General de Suministros Eléctricos Jarama, S.L. y Presidente de AUNA Distribución.



Jacinto Ragués
 Gerente de Comercial Fontgas, S.L. y Vicepresidente de AUNA Distribución.



Óscar Lozano
 C.E.O. de Grupo Rioja-Asdrúbal, S.L. - RIAS y Secretario del Consejo de Administración de AUNA Distribución.



Cristina Quirós
 Adjunta a Gerencia de Comercial D'electricitat Industrial, S.A. - CEI. y Vocal del Consejo de Administración de AUNA Distribución.



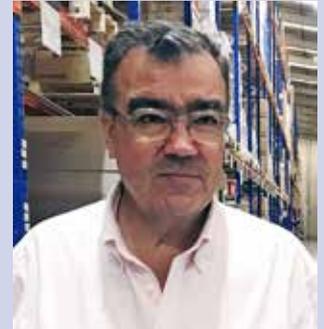
Diego Díaz
 Adjunto a Gerencia en Diego Díaz López, S.L. y Vocal del Consejo de Administración de AUNA Distribución.



José Biedma
 Gerente de Ferrería Ubetense, S.L. y Vocal del Consejo de Administración de AUNA Distribución.



José Rey
 Gerente de TermiaGrup Empresarial, S.A. y Vocal del Consejo de Administración de AUNA Distribución.



Miguel Ángel Abad
 Gerente de José Abad, Comercial del Cobre, S.A. y Vocal del Consejo de Administración de AUNA Distribución.

“El futuro está en nuestras manos, en lo que seamos capaces de crear”



Miguel Ángel Abad Gerente de José Abad, Comercial del Cobre, S.A. y Vocal del Consejo de Administración de AUNA Distribución.

braya— y de competir con las grandes cadenas de distribución, son también razones que justifican la fusión”. También, la ‘obligación’ de evolucionar hacia modelos más competitivos para afrontar los nuevos retos que plantean los clientes es para **Óscar Lozano** —C.E.O. de Grupo Rioja-Asdrúbal y Secretario del Consejo de Administración de AUNA Distribución—, “una buena razón para crear AUNA Distribución, cuyo objetivo no es otro que dar una respuesta ágil y versátil a este mercado cada vez más profesional”, afirma.

El contexto actual del mercado, “cada vez más fuerte y con actores también cada vez más potentes” ha sido esencial para **Miguel Ángel Abad** —Gerente de José Abad, Comercial del Cobre y Vocal del Consejo de Administración de AUNA Distribución— a la hora de crear AUNA Distribución: “solo en el marco de una organización más

“No se lo piensen demasiado y den el primer paso hacia la diversificación, porque el primero siempre va a tener una ventaja sobre sus competidores”

amplia podremos desarrollar nuestra actividad individual de una manera más eficaz y rentable”.

Finalmente, **José Rey** —Gerente de TermiaGrup Empresarial y Vocal del Consejo de Administración de AUNA Distribución— va más allá al afirmar que la creación de AUNA Distribución “refuerza una posición de liderazgo en el mercado que ya teníamos en Almagrup”.

¿Cómo han cambiado sus perspectivas de negocio en el corto y medio plazo? ¿Cree que su empresa conseguirá a partir de ahora mejores resultados dentro de AUNA Distribución que antes, cuando solo pertenecía a Almagrup o Electroclub?

Andrés Mateo: “A corto plazo no, porque no vamos a ampliar nuestras líneas de productos. Sin embargo, cuando el material de FCC esté disponible en el Centro Logístico Compartido (CLC), tendremos acceso a una variedad de referencias que antes eran muy difíciles de obtener o que simplemente no conseguíamos, por lo que sí es muy posible que a partir



Jacinto Ragués, Gerente de Comercial Fontgas, S.L. y Vicepresidente de AUNA Distribución.

de entonces podamos incrementar las ventas. La fontanería, calefacción y climatización son, por tanto, áreas a abordar a más largo plazo, pero ya estamos poniendo en marcha departamentos para suministros industriales, energías fotovoltaicas o recargas de automóviles”.

Cristina Quirós: “Sí, sin duda. Principalmente, por el volumen que podemos alcanzar y el respaldo profesional de pertenecer al grupo de compras más grande de España. Es decir, esperamos conseguir más sinergias, mejores rápeles y servicios, lo que se traducirá con toda seguridad en una mejora de los resultados de nuestra empresa”.

Diego Díaz: “Los socios que eran mixtos antes de nacer AUNA Distribución, ya han debido notar resultados importantes. En nuestro caso, como

especialistas en un único sector, hemos notado cambios sustanciales de una manera más transversal, como en los acuerdos de servicios del Grupo. Por ejemplo, el de acceso a la base de datos de Telematel o los de renting de vehículos, incluso hemos cerrado uno con Apple. Esto, a la larga, sin duda se traducirá en la cuenta de resultados de empresas como la nuestra. Otra mejora importante que nos trae AUNA Distribución es a través del Centro Logístico Compartido (CLC), porque alcanzaremos unas eficiencias y economías de escala que difícilmente lograríamos por separado.

Jacinto Ragués: “Nadie hace una operación de este tipo si no considera que le va a proporcionar mayores beneficios y oportunidades de competitividad, así como el acceso a una gama de productos con marcas de primer nivel, que te permitirán dar a tus clientes un nivel de servicio superior. Aunque Comercial Fontgas hace muchos años que tiene presencia en el sector eléctrico, el primer año con AUNA Distribución nuestra facturación en este área está creciendo bien, por encima del 30%. De hecho, ahora mismo, la familia de productos con mayor crecimiento en nuestra empresa es la del material eléctrico”.

José Biedma: “No cambia las perspectivas, pero sí abre nuevas posibilidades. Ferretería Ubetense es una empresa que se mueve en un ámbito rural, por lo que los cambios es probable que lleguen más tarde que en el caso de las grandes ciudades”.

José Rey: “Estoy totalmente convencido y no tengo ninguna duda de que



José Biedma, Gerente de Ferretería Ubetense, S.L. y Vocal del Consejo de Administración de AUNA Distribución.



Iluminación conectada a tu disposición

Ahora puedes llevar la potencia de la iluminación conectada de IoT a pequeñas y medianas empresas con hasta 200 puntos de luz. Interact Pro es una aplicación intuitiva y un panel de control que funciona con las lámparas y luminarias Philips Interact Ready.
¡Dondequiera que trabajes, funciona!

Descubre las posibilidades en www.interact-lighting.com/pro

interact Pro

Funciona con





Cristina Quirós, Adjunta a Gerencia de Comercial de CEI, S.A. y Vocal del Consejo de Administración de AUNA Distribución



Óscar Lozano, C.E.O. de Grupo RIAS, S.L. y Secretario del Consejo de Administración de AUNA Distribución.

“Esperamos conseguir más sinergias, mejores rápeles y servicios, lo que se traducirá en una mejora de los resultados de nuestras empresas”

AUNA Distribución nos ayudará a mejorar. Esencialmente, porque nos va a proporcionar una posición de liderazgo que nos permitirá llegar a muchos más clientes, no solo a los de Navarra”.

Miguel Ángel Abad: “Inmediatamente no, porque hay que desarrollar antes todo un proceso de adaptación, aunque este no pueda ser excesivamente largo por la velocidad y la urgencia con que todo avanza en este mercado. Pero en el corto y medio plazo, pertenecer a AUNA Distribución supondrá una mejora sustancial en la rentabilidad y en el posicionamiento en el mercado, si no, evidentemente no habríamos apoyado la fusión”.

Óscar Lozano: “Es evidente que sí. Pertenecer al mayor grupo de compras, tanto a nivel nacional como internacional, nos permite tener un amplio horizonte de posibilidades. Por otra parte, nuestros resultados mejorarán sin duda, porque cuando se tienen las herramientas y el potencial del que disponemos en AUNA Distribución, es muy difícil no mejorar”.

¿Tiene pensado ampliar sus actividades a su sector complementario FCC o eléctrico? ¿Qué consejo daría a las empresas que aún no trabajan en ambas áreas?

“A las empresas que aún no han dado el paso —afirma **Andrés Mateo**— yo les aconsejaría que esperasen a que

los productos lleguen al Centro Logístico Compartido (CLC), que entre en funcionamiento la página web y que podamos pedir material que se reciba en 24 horas. Cuando vean claramente que sí tienen negocio —continúa—, entonces que hagan las inversiones necesarias”.

Aunque Comercial D'electricitat Industrial haya sido una empresa mixta desde hace muchos años, para la gerente, **Cristina Quirós**, “cualquier socio de AUNA Distribución que aún no esté en ambos sectores, tiene ahora una magnífica oportunidad de conseguir un mayor crecimiento y diversificación, contando además con el respaldo profesional del mayor grupo de compras de España”.

“Nuestra empresa, Diego Díaz López, tocaba desde hace tiempo el área de la climatización y calefacción eléctrica. Ahora estamos viendo cómo funciona el sector FCC, por lo que a corto plazo no creo que vayamos a ‘dar el salto’, pero sin duda vamos a ir incorporando productos poco a poco y conforme estén disponibles en el

“El principal objetivo ahora mismo es conseguir unos márgenes que nos permitan crecer”

CLC, en las áreas más cercanas al negocio que tenemos ahora mismo” comenta **Diego Díaz**.

Jacinto Ragués aconseja rotundamente a las empresas que aún no trabajan en ambos sectores, FCC y eléctrico, que “no se lo piensen demasiado y den el primer paso hacia la diversificación, porque el primero siempre va a tener una ventaja sobre sus competidores”.

TermiaGrup Empresarial ha sido hasta ahora una empresa especializada en FCC (fontanería, calefacción y climatización), pero según **José Rey** “cabe la posibilidad de que en un futuro y gracias a AUNA Distribución demos el paso de entrar también en el sector eléctrico. La opción está ahí —afirma—, pero tenemos que ver y valorar lo que nos demanda el mercado”.

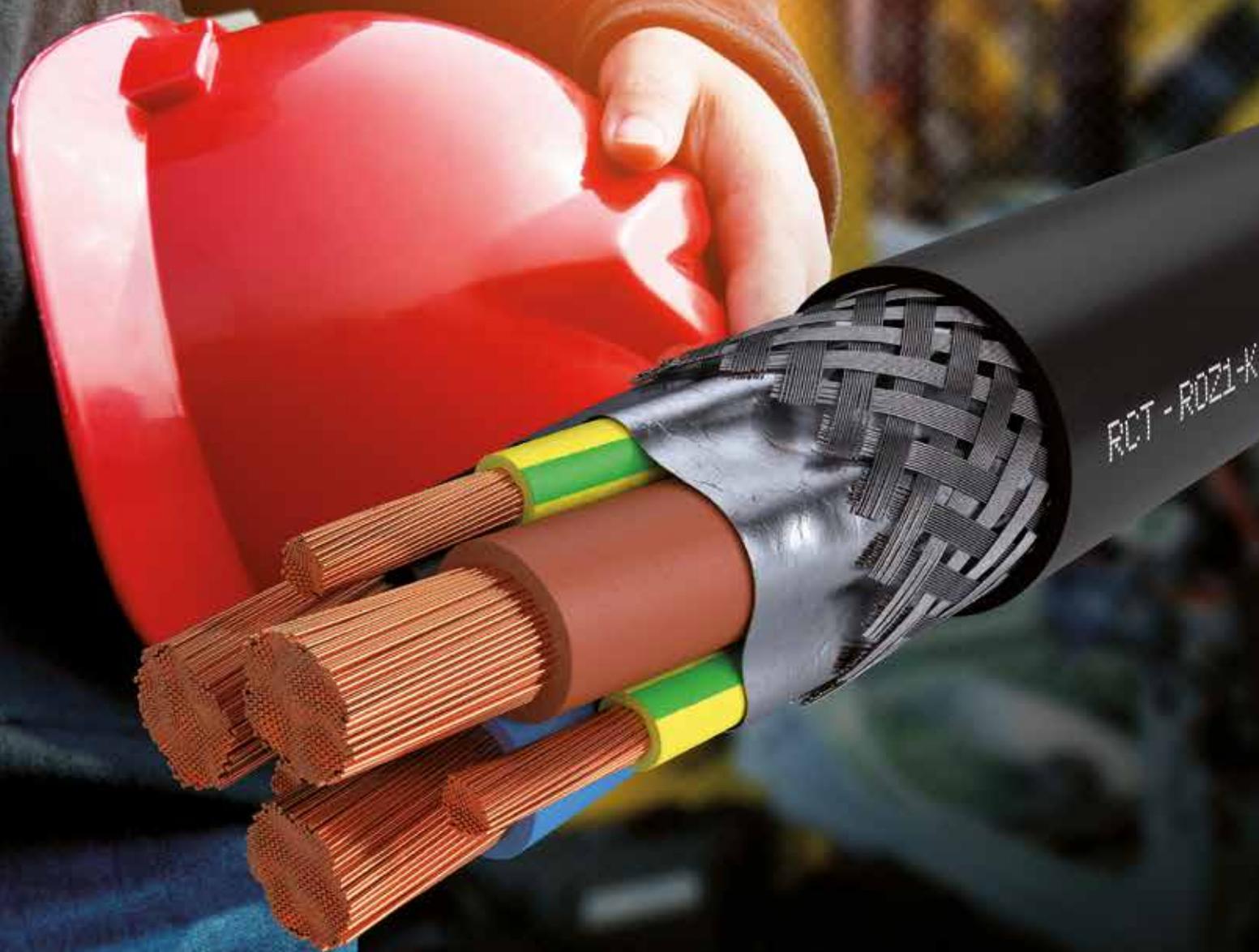
Por el contrario, Ferretería Ubetense es una empresa muy diversificada y con implantación en FCC, suministros industriales y riego, mientras que el área de electricidad ha sido un complemento, no un área de negocio en sí misma. **José Biedma** señala a este respecto que “gracias a AUNA Distribución, la electricidad tendrá más importancia, pero la creación de una división es algo que nos plantearemos despacio y paso a paso”.

José Abad, Comercial del Cobre, solo ha desarrollado sus actividades dentro de los sectores que ocupaba Almagrup. Pero sin lugar a dudas, para **Miguel Ángel Abad** “la creación de AUNA Distribución nos servirá en el medio plazo como incentivo para entrar también en el sector eléctrico. Además, hay que tener en cuenta que los sectores relacionados con las ins-



CABLES APANTALLADOS

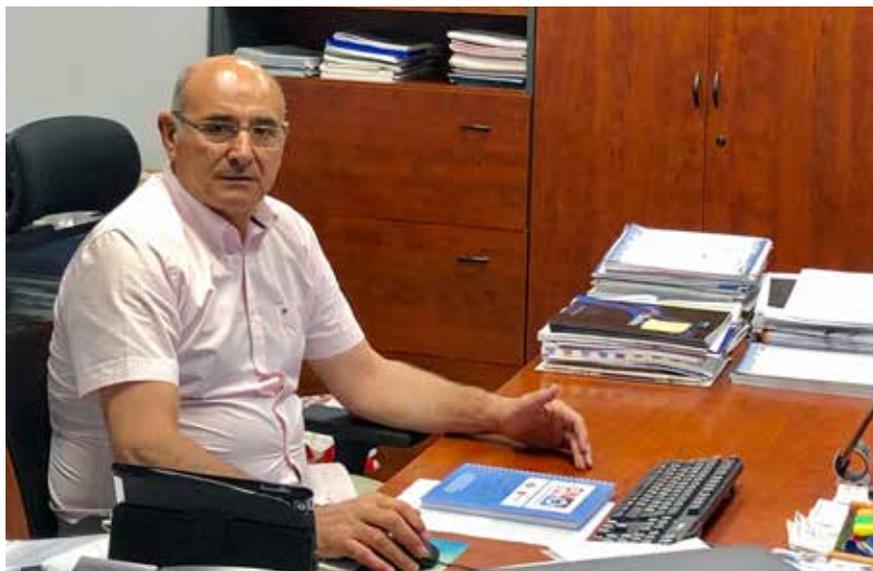
Confía en los expertos



Cables para todos los días,
cables para toda la vida.

Industrialmente

 www.cablesrct.com



José Rey, Gerente de TermiaGrup Empresarial, S.A. y Vocal del Consejo de Administración de AUNA Distribución.



Diego Díaz, Adjunto a Gerencia en Diego Díaz López, S.L. y Vocal del Consejo de Administración de AUNA Distribución.

talaciones, cada día participan más de elementos comunes”.

Óscar Lozano, como miembro de Electroclub y parte activa en las negociaciones de fusión con Almagrup, afirma que “esta era una de nuestras mayores motivaciones: tener la opción de diversificar nuestros negocios bajo el paraguas de los grupos líderes de nuestros sectores, lo que nos permite tener una visión de futuro con grandes posibilidades para nuestras empresas”.

Identifique los que a su juicio son los principales retos a los que se enfrenta su empresa y cómo AUNA Distribución puede ayudar a superarlos. Para **Andrés Mateo**, “la competencia

es cada vez más cruel y rebaja progresivamente los márgenes”. Por esa razón opina que lo más importante es dar a los clientes un valor añadido mayor del que están recibiendo ahora. “También tenemos que buscar ya los nichos de mercado que más se asemejen a lo que queramos hacer en un futuro. Por eso —continúa— en Suministros Eléctricos Jarama estamos intentando formando ya a los empleados especializándoles en determinadas familias de productos. Este es nuestro reto más inmediato”, concluye.

“Los principales retos que estamos enfrentando en la actualidad —señala **Cristina Quirós**—, son la venta *online* y la proliferación de plataformas de

“Estoy totalmente convencido y no tengo ninguna duda de que AUNA Distribución nos ayudará a mejorar”

distribución de bricolaje, que venden todo tipo de productos y, aunque no sean en absoluto más baratos, sí resultan atractivos para clientes y profesionales”.

Según **Diego Díaz**, los principales retos son la venta *online*, las grandes superficies de venta de materiales de construcción y bricolaje, así como la especialización. “Si nosotros no aportamos un valor añadido, si no somos más que meros receptores de pedidos, sin duda moriremos” concluye. Para **Jacinto Ragués** es un ‘no parar’, “porque nuestros clientes son cada día más exigentes y no podemos parar de crecer en stocks de productos y en servicios”. **Ragués** recuerda también que esos mismos clientes, los instaladores, están sufriendo igualmente la presión de las constructoras, que les exigen hacer el 100% de las instalaciones en una obra, ya sean renovables, fontanería, electricidad, etc. “Con los proveedores — afirma— debemos continuar en la línea de seriedad y compromiso que teníamos con ellos desde Almagrup y Electroclub en cuanto al cumplimiento de los acuerdos”.

La confianza en AUNA Distribución, junto al acceso a nuevas líneas de productos y una cobertura mucho más amplia, son para **José Rey** esenciales para afrontar los retos de su empresa, que no son otros que “dar a los clientes un buen producto con amplitud de gamas, un buen servicio y un buen precio”.

“Nosotros nos movemos en un mercado muy maduro —señala **José Biedma**— y creo que el principal objetivo ahora mismo es conseguir unos márgenes que nos permitan crecer, además de responder a las grandes superficies de bricolaje, la venta *online*, la omnicanalidad, etc. sin olvidar que tenemos que aprender a utilizar las nuevas tecnologías también en nuestros negocios”.

“La rapidez, inmediatez, en el servicio, la competitividad en el precio, la gama y surtido de productos que

La 'frase de oro' sobre AUNA Distribución

“El futuro está en nuestras manos, en lo que seamos capaces de crear, pero primero debemos creer en ello”.

Andrés Mateo

“AUNA Distribución nos va a proporcionar volumen y respaldo para ser más competitivos, sobre todo a través de Centro Logístico Compartido (CLC)”.

Cristina Quirós

“Quienes llevaron las negociaciones para crear AUNA Distribución han hecho un trabajo encomiable, discreto y eficiente. Espero que nos vaya muy bien a partir de ahora”.

Diego Díaz

“Estoy muy orgulloso de que se haya podido llevar a cabo la fusión y quiero agradecer a los socios y al Consejo de Administración de Almagrupo el seguimiento y apoyo que he recibido en todo momento”.

Jacinto Ragués

“Un entorno como el de AUNA Distribución, en el que podemos tener una negociación colectiva, desarrollar políticas de marketing a nivel nacional, etc. nos va a permitir afrontar mejor todos los retos de nuestras empresas”.

José Biedma

“AUNA Distribución es necesaria para obtener los recursos que se requieren para competir con las grandes multinacionales de la distribución y dar a nuestros clientes el servicio que demandan”.

José Rey

“La mera posibilidad de valorar la diversificación de tu empresa, es un activo muy importante para AUNA Distribución, y creo que esto lo han visto claramente todas las empresas”.

Miguel Ángel Abad

“Quisiera agradecer la generosidad de todos los integrantes de los antiguos Almagrupo y Electroclub. Esa generosidad y compromiso con los valores que siempre han caracterizado a ambos grupos, ha permitido la creación de un nuevo referente para el resto de empresas”.

Óscar Lozano

somos capaces de ofrecer a nuestros clientes” son los principales retos en la empresa de **Miguel Ángel Abad**, quien añade además que, con respecto a los proveedores, “el objetivo es que nos vean como interlocuto-

res rentables, que contribuimos a posicionar sus marcas en el mercado, siempre dentro de un contexto de márgenes y rentabilidad para todas las partes, desde el fabricante o proveedor, al distribuidor y finalmente

al instalador, que es nuestro cliente principal”.

Finalmente, **Óscar Lozano** resume las intervenciones anteriores en una sola frase: “el principal reto que tenemos es adaptarnos a los nuevos tiempos. La digitalización de la que tanto hablamos últimamente —continúa—, es un elemento diferenciador que será muy difícil superar sin una visión como la que nuestro Grupo nos aporta”. ●

“Decidimos dar el paso de crear AUNA Distribución para dar servicio a nuestros clientes”

Nueva actualización de NormaLink de NormaGrup

NormaGrup lanza nuevos dispositivos para ampliar las posibilidades de NormaLink, un sistema de control que integra alumbrado general y de emergencia a través de dispositivos móviles iOS, Android o Windows.

NormaLink es el sistema de control para dispositivos portátiles de NormaGrup. Destaca por integrar alumbrado de emergencia y alumbrado convencional que cumplan el estándar DALI bajo un único sistema de control. Se caracteriza por tener un entorno sencillo e intuitivo que permite entre otras cosas: la configuración y direccionamiento de los equipos, control de encendido/apagado de escenas, posibilidad de creación, edición y actuación

sobre grupos DALI o la regulación del flujo luminoso (dimado) de cualquier equipo individual o grupo.

Los nuevos dispositivos incorporados son los siguientes:

Pasarela maestra IDNG-MG: Dispositivo que toma el control de las instalaciones NormaLink para llevarlas a otro nivel. Este equipo para montaje en carril DIN (12 módulos), cuenta con una toma de alimentación y un puerto Ethernet para su integración en la red local de la instalación. Mediante una sencilla configuración a través de un asistente, la pasarela IDNG-MG detecta automáticamente todos los equipos compatibles con NormaLink y gestiona su funcionamiento. Además de controlar la instalación, esta nueva pasarela maestra cuenta con un gestor de envío de notificaciones para recibir alertas sobre el estado del edificio. También incorpora el programa BMS NormaLink (*Building Management System*) para el control de la instalación por planos. Este novedoso dispositivo permite controlar instalaciones en remoto desde fuera de la instalación local a través de un *smartphone* (iOS/An-



La nueva pasarela maestra cuenta con un gestor de envío de notificaciones para recibir alertas sobre el estado del edificio

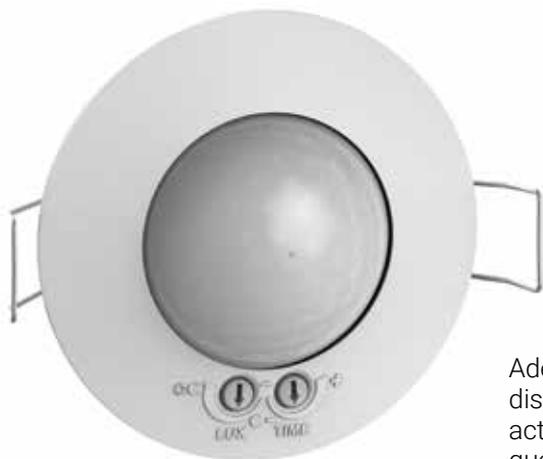
droid), *tablet* (iOS/Android) u ordenador (Windows). Para aquellos que quieren un control extra, IDNG-MG cuenta con soporte MODBUS-IP para la integración de NormaLink a un SCADA de terceros.

Pastilla de pulsadores IDNG-P4P:

Interfaz para la conexión de hasta cuatro pulsadores o un interruptor (libres de potencial) a una línea DALI y su integración en el sistema NormaLink. Se conecta directamente a la línea DALI (no ocupa dirección). Cuenta con cuatro entradas



Con estas novedades, NormaLink amplía las posibilidades de control y gestión de una o varias instalaciones de manera simultánea y en tiempo real



o canales (IN0, IN1, IN2 e IN3) y un terminal común. Detección automática y configuración desde la app NormaLink.

Módulo de entradas y/o salidas ID-NG-10ES: Módulo de entradas/salidas compatible con el sistema NormaLink. Permite la integración de elementos externos de entrada o salida a NormaLink de manera directa (no a través de DALI). Cuenta con diez terminales programables como entradas o salidas y una salida a relé. Entradas libres de potencial para conexión de pulsadores, interruptores, salidas a relé libre de potencial,... Salidas a 24 V para conexión a relés (24 V) o contactores de estado sólido. Corriente máxima de salida 10 mA. Identificación a través de código NormaLink. Montaje a carril DIN (6 módulos).

Regulador de luz ILSR110: Regulador constante de luz de lazo cerrado 1/10Vcc para conexión a adaptador IDNG-EAD de NormaLink. Instalación empotrada. Aumenta la capacidad del sistema de uno a ocho por línea DALI.

Regulador de luz ILSR110: Regulador constante de luz de lazo cerrado 1/10Vcc para conexión a adaptador IDNG-EAD de NormaLink. Instalación adosada. Aumenta la capacidad del sistema de uno a ocho por línea DALI.

Además, el lanzamiento de estos nuevos dispositivos coincide con la última actualización de la plataforma, entre las que destacamos las siguientes novedades:

- Interfaz renovada y optimizada para teléfonos móviles.
- Soporte para los nuevos dispositivos NormaLink: pasarela maestra, módulo de entradas-salidas, pastillas de pulsadores y reguladores de luz.
- Mejora en la integración de elementos externos.
- Control remoto de la instalación.
- Soporte Modbus/IP para un control externo del sistema NormaLink.
- Función "corridor" personalizable para detectores de presencia.

Con estas novedades, NormaLink amplía las posibilidades de control y gestión de instalaciones, permitiendo dirigir, en local o remoto, una o varias instalaciones de manera simultánea y en tiempo real. NormaLink, resulta además una aplicación idónea para el mantenimiento y control de los equipos de emergencia, ya que permite conocer el estado de cada equipo en tiempo real, registrando además cualquier anomalía que suceda en la instalación de manera automática. Es posible ejecutar y programar los test funcionales y de autonomía tanto de manera individual como global.

Más información:
www.normagrup.com



Ducasa sigue invirtiendo en innovación y conectividad. Lo demuestra con sus avances y actualizaciones de su app Termoweb, en la que se ha mejorado, indiscutiblemente, la 'interface' y la capacidad de gestión.

Control 3G Wifi, la regulación por internet que funciona

Desde el año 2012, en el que lanzó al mercado sus termostatos y emisores térmicos con conexión inalámbrica, las mejoras continuas de los productos de Ducasa y de su aplicación Termoweb, derivan en un paso más en el control a distancia vía internet, con la posibilidad de integrar, directa o indirectamente, todos los productos que la empresa comercializa.

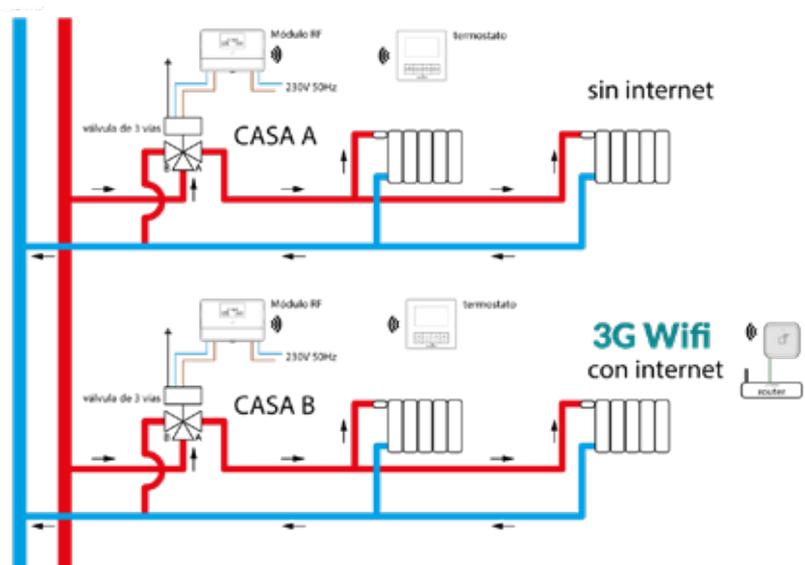
Actualmente, Termoweb cuenta con su versión 2.1, en la que se mejora, sobre todo, la interacción con el usuario. Gracias a su estructura, está preparada para gestionar grandes cantidades de termostatos y radiadores de una forma sencilla y esquemática, pudiendo realizar selecciones múltiples para cada familia de producto, y así cambiar el estado o la programación tan solo con una modificación.

También cuenta con un medidor de energía, que permite gestionar el consumo de los aparatos sin excederse en la potencia. Es totalmente automático, el usuario solo tiene que introducir su potencia contratada en vatios. Además, este medidor de energía permite al software recopilar datos sobre el consumo y generar un histórico en el que se puede consultar el consumo por días, meses o años. De esta manera, el usuario tendrá toda la información para poder controlar lo que gasta.

Estos artículos han sido protagonistas exitosos en varias instalaciones singulares realizadas en ayuntamientos y edificios hospitalarios, donde una buena conexión inalámbrica juega un papel muy importante debido a las distancias existentes. Gracias a la centralita (también llamada 'gateway') es capaz de superar las barreras de la distancia, pudiendo mantener la comunicación a 200

metros en campo abierto y alrededor de 30 metros en interiores. En las instalaciones con emisores térmicos, cada uno de ellos funciona como repetidor, creando una malla de comunicaciones, ampliando considerablemente el alcance. Cuando se utiliza el módulo RF, se confiere al termostato la posibilidad de ubicarlo donde el usuario decida y es apto para actuar sobre instalaciones de calefacción central.

Se aprecia claramente en el esquema adjunto.



Esquema de conexión para una calefacción central.



Conscientes de la nueva normativa europea para los aparatos de calefacción local, Ducasa está invirtiendo en la modificación de sus productos para adaptarlos a los nuevos requisitos europeos y, a la vez, seguir mejorando la eficiencia de sus ítems; todo ello sin descuidar el valor de una empresa bien gestionada y siendo respetuosos con el medio ambiente.

Más información:
www.ducasa.com

RENOVACIÓN COMPLETA DEL BAÑO CON HÜPPE

Además de mamparas y platos de alta calidad, HÜPPE ofrece ahora también la serie de productos HÜPPE EasyStyle para el revestimiento de paredes y la nueva gama de accesorios HÜPPE Select+. De esta forma es posible renovar el baño en perfecta armonía con todos los productos HÜPPE. Alta calidad, durabilidad y fácil de instalar. [Descubra más en www.huppe.es](http://www.huppe.es)



Mampara HÜPPE Xtensa pure con Select+ Tablet y Select+ Mirror, en BlackEdition
Plato de ducha HÜPPE EasyFlat, blanco mate
Paneles de pared HÜPPE EasyStyle, Standard collection hormigón
Asiento HÜPPE ShowerSeat, blanco mate

HÜPPE
SHOWER AND SOUL

Radiadores presofundidos de Fondital

Una gama de radiadores para cualquier necesidad

Los radiadores presofundidos de Fondital están fabricados al 100% en aluminio, material que otorga mayor rendimiento respecto a productos en acero y hierro fundido, además de ser 100% reciclable. El aluminio garantiza de hecho una menor inercia térmica, que a la vez representa no solamente un ahorro energético, sino también una ventaja en términos de sostenibilidad ambiental y reducción de los gastos en calefacción.



La gama está compuesta por los modelos Blitz y Seven, radiadores con un elevado componente innovador, que gracias a las tres patentes registradas por Fondital resultan ideales para instalaciones que trabajan a baja temperatura.

Los modelos están disponibles en los siguientes entre-ejes: 350/500/600/700/800 mm, ensamblados en baterías con una resistencia a la presión garantizada hasta 16 bares. Una ventaja adicional de estos modelos reside en la excelente relación peso/potencia, que facilita la manipulación y la instalación del producto. Además, la garantía de 10 años a partir de la fecha de instalación asegura tanto la calidad del producto como la inalterabilidad en el tiempo, gracias incluso a la doble capa de pintura: la primera realizada por anaforesis y la segunda con pintura en polvo. El producto se perfecciona ulteriormente con elementos innovadores como el nuevo tapón patentado a fusión termoelectrónica que, gracias al particular proceso de fusión, permite integrar el tapón al radiador sin soldaduras formando un cuerpo único. De esta forma se evita la formación de óxido y otras impurezas en

la sección del tapón, de rebabas o imperfecciones externas y se garantiza una mayor resistencia del producto. Finalmente, en la parte trasera del radiador destaca la presencia de aperturas que incrementan ulteriormente la circulación del aire en beneficio del intercambio térmico.

Diseño Fondital

Además de los radiadores presofundidos, Fondital ha desarrollado una gama específica para el adorno del baño que une el diseño refinado a la eficiencia y calidad del Made in Italy.

Se trata del radiador Cool, el toallero realizado en aleación de aluminio versátil y sofisticado. Disponible en 24 colores, 20 modelos, entre-eje a partir de 400 hasta 600 mm, numerosas alturas desde 858 hasta 1740 mm y dos tipologías de conexión hidráulica - tradicional y central inferior - Cool combina innovación y versatilidad de instalación.

La particularidad del producto, que sin duda permite colocarlo entre la gama top del fabricante, es el tratamiento patentado Aleternum: gracias al uso de una resina especial que reviste totalmente el interior del radiador, se protege la integridad del producto evitando la aparición de fenómenos dañinos como la corrosión. El tratamiento asegura por lo tanto la inalterabilidad en el tiempo del producto, haciendo posible que la garantía se extienda hasta 12 años a partir de la fecha de instalación.

Fondital es capaz por lo tanto de satisfacer las diferentes necesidades de todos sus clientes, proponiendo soluciones versátiles y a la vanguardia, garantizando

la calidad y la dedicación que desde siempre caracterizan sus productos.

La garantía de 10 años asegura tanto la calidad de los radiadores de Fondital como su inalterabilidad en el tiempo

Más información:
www.fondital.com/es/



Vaillant apuesta por la energía fotovoltaica

Vaillant apuesta por la energía fotovoltaica como el complemento perfecto para una instalación de climatización, junto a sus bombas de calor, y lanza el sistema fotovoltaico auroPOWER.

La gama auroPOWER cuenta con dos tipos de kits auroPOWER plus y auroPOWER pro. Ambos están compuestos por los módulos fotovoltaicos encargados de la captación de la energía y por el inversor, que es donde la energía captada pasa de corriente continua a alterna para poder ser utilizada por cualquier dispositivo eléctrico conectado a la red de la vivienda y/o negocio. Los módulos fotovoltaicos, destacan por ser de tipo monocristalinos de muy alta eficiencia, un robusto y duradero diseño, vidrio antireflectante para un mayor rendimiento, y más de un 18% de eficiencia dependiendo del modelo. Están cubiertos con una película EVA que aporta gran protección y los hace altamente resistentes a los rayos UV, calor y agua salina. Además, tienen un elevado índice de transmisión, muy estable que hace que los captadores apenas requieran mantenimiento. El inversor auroPOWER, por su parte, cuenta con un amplio rango de potencias

de 1,5 a 4,0 kWp, protección IP65, conexiones estándares, además de un acceso gratuito al portal de monitorización desde cualquier ordenador o Smartphone.

Energía fotovoltaica y bombas de calor

La hibridación de una bomba de calor y un sistema fotovoltaico supone la máxima eficiencia en autoconsumo. La manera más inteligente de sacar el máximo aprovechamiento de la energía fotovoltaica es mediante la bomba de calor que proporciona calefacción, climatización y ACS con un rendimiento insuperable. El excelente rendimiento de un sistema Vaillant bien diseñado con bomba de calor y energía fotovoltaica no sólo incrementa la eficiencia de la vivienda, sino que, además, reduce el importe de la factura de la luz desde que se pone en marcha.

El nuevo sistema fotovoltaico auroPOWER, con 10 años de garantía, ofrece la máxima eficiencia combinado con las bombas de calor Vaillant

Más información:
www.vaillant-group.com

Valena Next with Netatmo: simplicidad, seguridad y eficiencia para el hogar conectado

Cómo dar el salto al hogar conectado, paso a paso



Un reciente estudio de la consultora sueca Berg Insight asegura que, en menos de un año, el 35% de los hogares de Estados Unidos y el 20% de los europeos, serán inteligentes. Sin embargo, los consumidores no siempre salen airoso de la revolución de las tecnologías Smart Home, por lo que Legrand propone una serie de mecanismos conectados con los que transformar, sin complicaciones, una casa en un hogar conectado.

ValenaNext with Netatmo es la clave de Legrand que, desde el primer momento, ya durante su instalación y configuración, conquista al usuario por ser un producto accesible con el que es fácil entenderse. La compañía apuesta también por facilitar el camino hacia el hogar conectado ofreciendo

la mejor asistencia desde su Centro de ayuda, un nuevo espacio donde el usuario dispone de toda la documentación técnica, guías y vídeos tutoriales (disponibles en la web de Legrand), para que Valena Next with Netatmo sea el mejor aliado de la casa inteligente.

Legrand simplifica el acceso al hogar conectado sin necesidad de realizar obras, aprovechando la instalación eléctrica existente

El primer paso: Starter Pack

El elemento principal para iniciar una instalación conectada y controlar todos los dispositivos Valena Next with Netatmo es el Starter Pack. Este kit de inicio contiene una base de corriente conectada con *gateway* integrado (que permitirá la comunicación entre el *router* y



El centro de ayuda *online* de Legrand ofrece una completa guía técnica, videos tutoriales y sesiones en *streaming*



Tras instalar el Starter Pack, Legrand ofrece también la posibilidad de agregar varios comandos a la instalación del hogar conectado con el Extension Pack



los productos conectados e inalámbricos instalados) y un comando inalámbrico extraplano con los escenarios Entrar/Salir.

Una sola base de corriente conectada por vivienda será suficiente, ya que puede enlazar hasta un centenar de mecanismos cableados e inalámbricos. La base debe instalarse cerca de un *router* para una óptima recepción wifi, mediante una caja de empotrar universal de 40mm de profundidad, si bien es posible reemplazar una base de corriente convencional, manteniendo el mismo cableado y la misma caja.

El comando general inalámbrico Entrar/Salir es extraplano, se instala en superficie y se puede cambiar de posición (gracias a unas tiras adhesivas). Su función será doble: en el momento de la instalación, vinculará la base con *gateway* con el resto de interruptores y bases de corriente cableadas Valena Next with Netatmo de la vivienda y, cuando ya dispongamos de la red conectada, controlará los

La ventaja de los comandos inalámbricos es que se pueden usar desde cualquier lugar de la casa o llevarlos consigo

escenarios programados al entrar o salir de la vivienda (iluminación, persianas y los aparatos y/o electrodomésticos conectados a una base de corriente Valena Next with Netatmo).

Los escenarios a elegir son infinitos y se configurarán siempre desde la aplicación Home + Control Legrand (gratuita y disponible para iOS y Android). Así, por ejemplo, cada vez que nos marchemos y con un solo toque, se apagarán las luces y lámparas, el televisor y se cerrarán las persianas. Si la vivienda tiene más de una puerta de entrada, es posible colocar un comando inalámbrico Entrar/Salir por acceso y los escenarios programados serán idénticos para todos los comandos de la casa.



Segundo paso: crear una red y vincular elementos cableados

Listo el Starter Pack, será necesario crear una red instalando los interruptores y enchufes cableados Valena Next with Netatmo en el resto de la casa. Todos se suministran con garras a empotrar en cajas universales de 40mm de profundidad (pueden colocarse utilizando el mismo cableado y caja existente en la vivienda). Existe la opción de adquirirlos por separado o bien, un Extension Pack de Legrand. El interruptor de iluminación controla lámparas de 5 a 300W (LED máx. 60W), el interruptor de persianas es compatible con todos los motores de persianas (con final de carrera electrónico o mecánico), la base de corriente puede medir el consumo instantáneo y total (compatible con todos los equipos eléctricos, especialmente electrodomésticos) y el micro-

módulo de iluminación se instala conectándolo directamente a la iluminación a controlar (hasta 300W, LED máx. 100W).

Una vez instalados, nos ayudaremos del comando general inalámbrico Entrar/Salir para asociar los enchufes e interruptores cableados con la base de corriente conectada con gateway (incluida en el Starter Pack). Para poner en marcha la red serán necesarios dos pasos: activar el comando general inalámbrico Entrar/Salir pulsando brevemente en el centro (se encenderá una luz verde que, tras parpadear, se apagará) y acercarlo a la base de corriente con gateway.

Uno tras otro, los elementos conectados se iluminarán con un led verde fijo. La red ya está creada y los mecanismos conectados Valena Next with Netatmo estarán vinculados entre sí (todos los productos se comunican vía radio Zigbee 3.0).

¡Felicidades! Ha llegado el momento de disfrutar del hogar conectado y controlarlo mediante un *smartphone* o *tablet* (*in situ* o desde cualquier parte del mundo y con la aplicación Home + Control Legrand, para iOS y Android), con un simple toque en los interruptores o localmente por voz (Valena Next with Netatmo es compatible con los asistentes de voz Google Assistant, Alexa o Siri).

Agrega interruptores inalámbricos

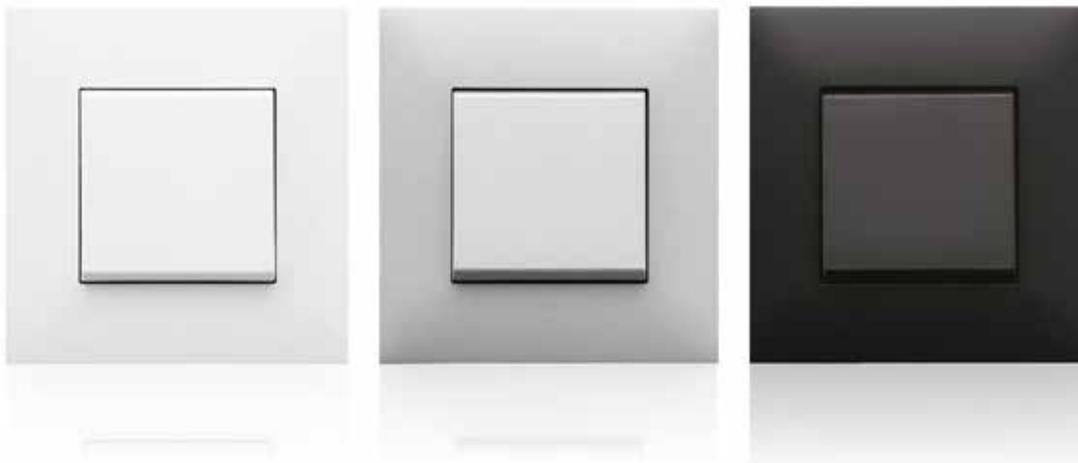
Utilizar comandos inalámbricos permitirá crear nuevos puntos de control sin obras ni instalación, desde donde controlar interruptores de iluminación cableados, bases de corriente, comandos de persianas y los escenarios Día/Noche desde cualquier lugar de la vivienda, sin necesidad de estar cerca de un interruptor.

La ventaja de los comandos

inalámbricos es que se pueden usar desde cualquier lugar de la casa o llevarlos consigo y tener todo el poder del hogar conectado entre manos!

El interruptor de iluminación inalámbrico, se instala en superficie, y controla los interruptores conectados con opción de regulación, micromódulos de iluminación conectados y bases de corriente.

El comando de persianas inalámbrico interactúa con los interruptores de persianas conectados y puede centralizar el control de todas ellas.



Y el comando inalámbrico Día/Noche nos permitirá controlar, con un solo toque, los escenarios que previamente habremos configurado a través de la aplicación Home + Control Legrand. De día, por ejemplo, se encenderá la luz de la cocina y se subirán las persianas de todos los dormitorios y de noche, se apagarán las luces y lámparas de toda la casa (excepto las de las habitaciones) y se bajarán las persianas.

Para vincular los interruptores inalámbricos con el producto que se desea controlar, solo será necesario abrir la red del hogar con el comando Entrar/Salir, activar el comando inalámbrico a asociar (pulsando su parte superior o inferior) y golpear suavemente tres veces el mecanismo sobre el que queremos actuar.

Amplía la instalación, casi sin pensar

Legrand ofrece también la posibilidad de agregar varios comandos a la instalación del hogar conectado con el Extension Pack, por lo que no será necesario comprar los mecanismos cableados o inalámbricos por separado.

El Extension Pack nos permitirá ampliar la instalación con un punto de luz conmutado y añadir un enchufe (incluye una base de corriente conectada de 16 amperios, un comando de iluminación inalámbrico y un interruptor de iluminación conectado con opción de regulación). Es el complemento ideal para dar el paso al llevar nuestra instalación conectada por ejemplo a cada habitación del hogar, con las principales funciones y todo en un único pack.

Ayuda para el hogar conectado

Dado que pasarse al hogar conectado pueda parecer para algunas familias una transición algo complicada, Legrand pone al servicio de los usuarios todas las facilidades. En su página web se encuentra toda la información detallada y precisa de Valena Next with Netatmo, además de un centro de ayuda.

Asimismo, una completa guía técnica proporcionará la información necesaria para comenzar la instalación del hogar conectado con Valena Next with Netatmo. En la guía también está la descripción de los componentes, consejos de instalación, ejemplos prácticos y esquemas de conexión.

A todo esto se añaden los videotutoriales, enlazados en la web de Legrand, en los que el usuario descubrirá cómo instalar una base de corriente conectada, un interruptor de iluminación conectado o un interruptor de persianas. Unos vídeos a los que Legrand ha incorporado las recientes sesiones en *streamnig*, que se estrenaron el pasado 15 de mayo.

Las sesiones en vivo de Valena Next on Tour impartidas por Toni Bernabé (jefe de producto), resuelven en directo las dudas de los usuarios y tratan los siguientes temas: 'Introducción a Valena Next with Netatmo', 'Valena Next with Netatmo en el día a día en tu hogar' y 'Estética Valena Next y otras funciones Netatmo', 'Valena Next with Netatmo: el power de la interoperabilidad'.

Legrand.es/
valena-next/



Más información:
www.legrand.es

Envolventes Crady para unas instalaciones más inteligentes

Crady, marca de Temper especializada en el diseño, producción y comercialización de productos para la protección de las instalaciones eléctricas, ofrece una solución completa de envolventes diseñadas para aplicaciones como cuadros eléctricos, armarios de distribución, cajas de conexión, cajas de protección y medida, redes de datos, etc., diferenciando dos tipos de familias: metálicas y de plástico, según las distintas necesidades de configuración del cliente, con el fin de construir instalaciones más inteligentes.



En este artículo nos centramos principalmente en la gama de cajas en aleación de aluminio (CradyBOX AL), adecuadas para diferentes áreas de aplicación en condiciones extremas.

Son adecuadas para la instalación, ruptura de circuitos, conexión y control de equipos eléctricos y electrónicos en las condiciones más sensibles. Encuentran su aplicación principal en campos industriales, ferroviarios, mineros, túneles, navales, agrícolas, estacionamientos o edificios comerciales e industriales y residencias, asegurando una alta resistencia mecánica al impacto (IK09), a la vibración y un grado de protección IP67, lo que permite a esta gama no sufrir deterioro alguno debido a golpes, impactos, o inclemencias meteorológicas y de corrosión o incluso el vandalismo.

Aparte de conexión y derivación, también se emplean para automatización y proyectos IoT. El fondo de las cajas permite el montaje de la placa de montaje, carril DIN, ensamblaje de electrónica u otros accesorios.

Además, estas cajas tienen las siguientes características técnicas:

- Rango de temperatura: -50 °C a 130 °C.
- Material AISI 12 DIN1725.
- Estanqueidad mediante junta elastomérica embutida en tapa obteniéndose un grado de protección IP 67 según EN 60529.
- Pintura de protección poliéster epoxy (colores RAL7032 o 7035) idónea para aplicaciones en zonas visibles, con buena estabilidad del color a la luz U.V. y térmica, niebla salina, etc.
- Cierre mediante tornillos en acero inoxidable incluidos en el suministro.
- Fijación tipo mural por medio de patillas orientables que permiten flexibilidad en la colocación de la caja en cualquier posición.
- Amplia gama estándar de tamaños para cada aplicación para entrega inmediata y opción a fabricación a medida.

El departamento técnico de proyectos de Temper acompaña al cliente desde el diseño personalizado hasta el servicio posventa atendiendo cualquier consulta que pudiera surgir durante este proceso. Todas las gamas incluyen los accesorios necesarios para su instalación.

La gama de cajas en aleación de aluminio es adecuada para diferentes áreas de aplicación en condiciones extremas

Más información:
www.grupotemper.es

LEDS C4[®]



Play Optics, infinitas opciones de configuración

Play Optics, de Leds C4, es una familia de downlights totalmente configurable, ya que el módulo led (disponible en 7W, 13W o 18W) se puede combinar con una grandísima variedad de marcos y accesorios distintos para conseguir un downlight 100% a medida, con más de 40.000 posibilidades de configuración.

Los módulos ópticos pueden tener flujos de 660 o 1.300 lm, y cada uno de ellos dispone de tres ópticas distintas con haces de luz intenso, medio y general, de 15°, 30° y 50°. Existe además la posibilidad de añadirle distintos tipos de lente para configurar el flujo de salida: difusoras para matizar el halo, antideslumbrantes para mejorar el confort visual y elípticas o cuadradas para ajustar el haz de luz según convenga. Esta configuración a la carta permite a su vez escoger entre tres temperaturas de color: 2.700K (cálida), 3.000K (neutra) y 4.000K (fría). También existe en formato Warm Dimming, lo que implica que la misma luminaria es capaz de oscilar desde los 2.000K (muy cálido) hasta los 3.000K (neutro), ofreciendo la opción de crear diferentes ambientes o ambientes cambiantes dentro de un mismo espacio y con la misma luminaria. Finalmente, es posible elegir el tipo de instalación y el tipo de marco: empotrado con marco, empotrado sin marco, de superficie, de suspensión, ajustable y orientable tipo proyector. Cada una de estas variables con distintos acabados como blanco, negro, dorado, satinado o cromado.

Los dos módulos ópticos base de Play cuentan con un módulo Led Cree, de forma que la calidad de luz y la eficiencia están aseguradas. Ambos existen con un índice de reproducción de color alto o muy alto (CRI80 y CRI90), de forma que su aplicación en el mundo comercial y en espacios expositivos es óptimo. Son regulables vía *driver* remoto, por lo que se puede utilizar cualquier tipo de sistema de regulación.



Además, disponen todos ellos de 2 Step MacAdam y de un UGR inferior a 13, características que lo convierten en un producto muy especializado dentro del campo de los *downlights*.

Más información:
leds-c4.com

Honeywell Home

Honeywell Home amplía su gama de termostatos de fan-coil de la serie Orchid



Pensados para un amplio rango de escenarios, los termostatos de *fan-coil* de la serie Orchid han sido diseñados con las más altas exigencias de características técnicas y una cuidada y moderna apariencia estética.

De diseño minimalista y gracias a la amplia variedad de colores disponibles, permite su integración en todo tipo de ambientes e interiores. Con el sello de garantía de marca Honeywell Home y gracias al avanzado algoritmo de control PI, permite mantener de forma precisa la temperatura deseada. Asimismo, cuenta con una función de arranque aleatorio para

Los termostatos de *fan-coil* de la serie Orchid disponen de función de apagado programado para el ahorro de energía



proteger la estabilidad de la red eléctrica interior en caso de arranque simultáneo de todos los *fan-coils* de una instalación. Dispone de función de apagado programado para el ahorro de energía y con varias configuraciones para el bloqueo del teclado.

Disponibles versiones de funcionamiento en local y versiones con comunicación Modbus y BACnet, para su integración en sistemas BMS

Entre sus principales características se encuentran:

- Diseño extra-plano.
- Para sistemas de 2 y 4 tubos.
- Versiones alimentadas a 230V o 24V.
- Control P+I sobre válvula on/off o 0-10V.
- Ventilador de 3 velocidades automático o manual.
- Función bloqueo de teclado.
- Tiempo de apagado programable.
- Función arranque aleatorio, para mejorar la estabilidad de la red eléctrica.
- Opción de entradas para tarjeta de hotel y/o sonda remota de temperatura.
- Modo ahorro de energía (opcional).

Más información:
homecomfort.resideo.com/es

PARA SANEAR INSTALACIONES YA INCRUSTADAS Y CON CORROSIÓN



IMMUNO

Elimina progresivamente los depósitos ya existentes y protege contra la incrustación y la corrosión. Restableciendo la correcta producción de agua caliente y fría que alimenta las calderas y los electrodomésticos.



SOLUTECH LIMPIEZA

Limpiador polivalente específico para circuitos de calefacción con problemas.



SOLUTECH ANTIFUGAS

Tratamiento anti-fugas para circuitos de calefacción.



SOLUTECH PROTECCIÓN

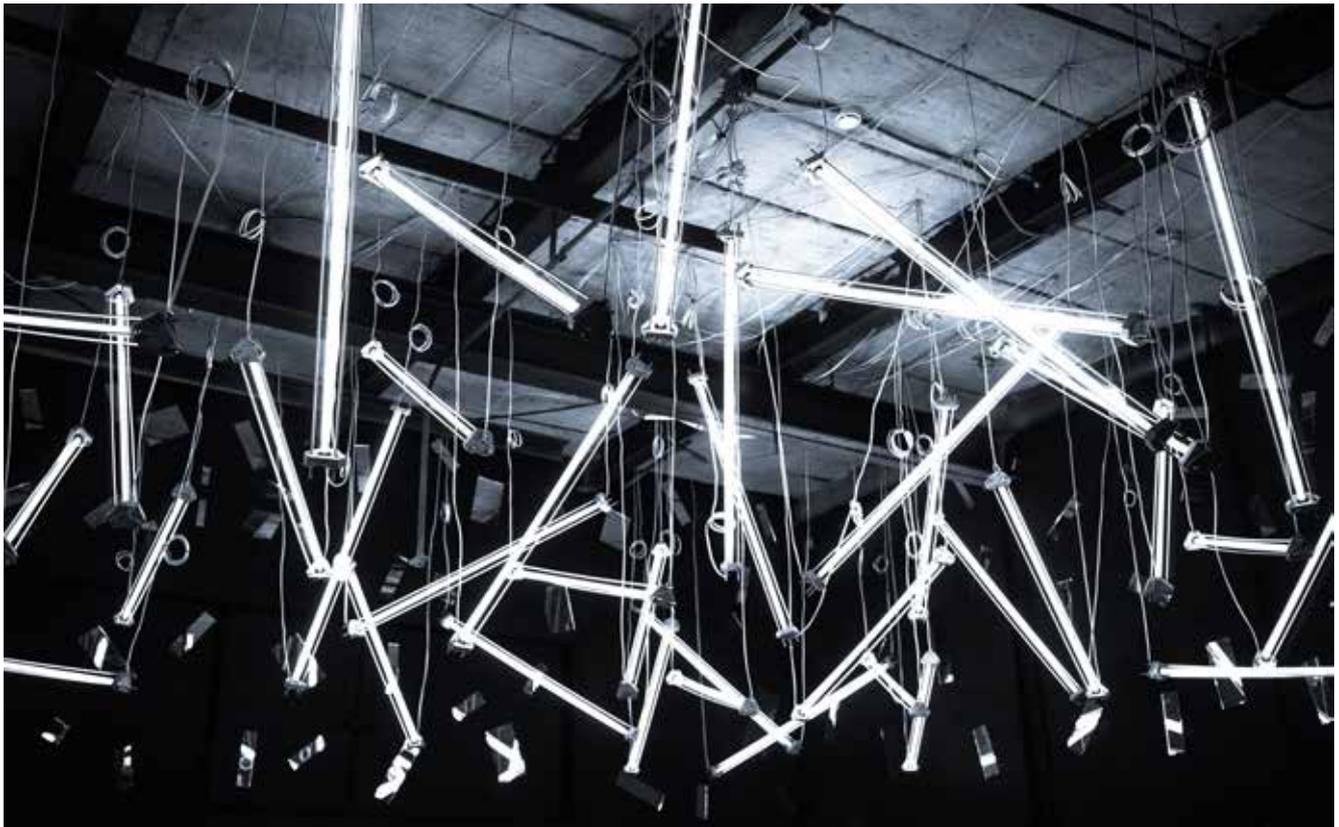
Tratamiento preventivo polivalente TODO EN UNO contra las incrustaciones calcáreas, la corrosión y los lodos.



SOLUTECH SUELOS RADIANTES

Tratamiento preventivo polivalente TODO EN UNO contra las incrustaciones calcáreas, la corrosión, lodos, algas y bacterias.





Cinco consejos de Ledvance para iluminar una nave industrial

A la hora de iluminar una gran superficie como es una nave industrial, hay que tener en cuenta numerosos factores para evitar que los gastos sean desmesurados o que la luz sea insuficiente, y el rendimiento y productividad de los trabajadores resulte pobre. Según el informe Beneficios cuantificados de Human Centric Lighting de la consultora AT Kearney, la productividad en la industria aumenta un 13% con la luz adecuada y la tasa de accidentes se reduce un 11% en comparación con las instalaciones convencionales.

Por esta razón, es importante realizar un correcto estudio previo que considere las necesidades y el entorno, como son la altura del techo, el lugar que se quiere iluminar o donde se van a colocar las luminarias.

1. Luz solar. Las áreas industriales no suelen disponer de mucha luz solar porque hay pocos espacios que dejen filtrar este tipo de luz. Cuantas más ventanas y mayor tamaño tengan, mejor. También es importante mantener las ventanas limpias y sin objetos que las tapen, y utilizar un estor para regular la entrada de luz a determinadas horas del día.

2. Tecnología LED. El uso de tecnología LED puede ahorrar hasta un 80% del

La productividad en la industria aumenta un 13% con la luz adecuada y la tasa de accidentes se reduce un 11%

consumo energético, en comparación con las lámparas incandescentes o las halógenas. Estas lámparas emiten su luz en un ángulo de 360°, mientras que las LED lo hacen en un ángulo determinado incrementando de forma notable su eficiencia.

Además, se necesitan menos luminarias LED que tradicionales para iluminar el mismo espacio, y soportan mejor la temperatura, la suciedad o los golpes. Tienen una vida útil más elevada, lo que reduce la necesidad de reemplazos y mantenimiento.



Soluciones Ledvance para iluminación industriales

Campana High BAY

Para estas áreas industriales son necesarias luminarias especiales, diseñadas para la gran altura y con posibilidad de instalarse con adaptadores de montaje. Es el caso de las campanas High Bay de Ledvance, unas luminarias que, además, pueden disponer de un sensor de movimiento externo, que identifica a las personas de 3 a 10 metros, y a vehículos como las carretillas elevadoras de 3 a 13 metros.

Instalar sensores suponen un ahorro energético de un 35% en comparación con una conmutación manual y un 60% respecto a las campanas convencionales. Estas luminarias High Bay soportan temperaturas de -10° a 70° y tienen una potencia de 90 o 165 W y una temperatura de 4.000 a 6.500 K. Está disponible en dos versiones, Gen 1 y Gen 2, respectivamente.



De izquierda a derecha y de arriba a abajo: campana High Bay, campanas High Bay Dali, luminarias LED Damp Proof y sistema de carril Trusys de Ledvance.

Campana High Bay Dali

Otra gran alternativa para iluminar espacios de gran altura son las campanas High Bay Dali, un sustituto para las campanas con vapor de mercurio o lámparas de halogenuros metálicos.

Se trata de unas luminarias inteligentes a las que se les puede añadir sensores externos de luz y presencia, y que se encienden y apagan instantáneamente, según la luz del día y la ocupación, por lo que el ahorro de energía es de hasta 90 % en comparación con las luminarias convencionales de gran altura.

Cuentan con una potencia de 90 a 155 W y una temperatura de color de 4.000 K. Además, tienen una vida útil de unas 50.000 horas y el mismo flujo luminoso durante toda su vida útil.

Estancas Damp Proof

Para los espacios con alta humedad, las luminarias LED Damp Proof son una excelente opción. Se trata de unas luminarias estancas con un atractivo diseño, que reemplaza a las luminarias de tecnología tradicional con hasta un 50% de ahorro energético. Se instalan de una manera muy sencilla y tienen una conexión eléctrica sin herramientas.

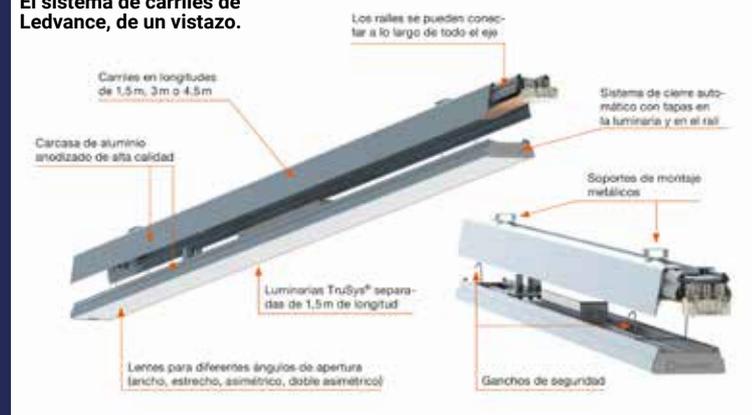
Con una medida de 60 a 150 cm, existen varios modelos dentro de la gama: Housing (para tubos LED T8), Slim Value (con carcasa más fina), las llamadas Damp Proof (las más comunes), que comprenden las Proof, las DALI (con interfaz DALI) y las Emergency (con función de luz de emergencia integrada), las Special (con alto grado de protección IP) y las Compact IP65.

Proporcionan una luz uniforme, con un ángulo de apertura de 105°. Su temperatura de color es de 4.000 o 6.500 K y tienen una larga vida útil, de 50.000 horas.

Sistemas de carril Trusys

Otro tipo de luminarias adecuadas para grandes espacios industriales son los sistemas de carril Trusys.

El sistema de carriles de Ledvance, de un vistazo.



Se trata de unas luminarias con un diseño de alta calidad y una tecnología que proporciona distribución homogénea a lo largo de toda la longitud. Con una temperatura de color que oscila de los 3.000 a los 6.500 K, y una potencia de 53 W.

Tienen un sistema “Plug and Play” que facilita su montaje e instalación y una fácil conexión eléctrica y mecánica al carril electrificado mediante un montaje a presión. Además, según el uso que se le quiera dar, el producto está con distribución extensiva, intensiva, asimétrica o doble distribución asimétrica de la luz.



Cada área requiere de unas necesidades particulares y exige una buena planificación para ofrecer las posibilidades más acertadas

→ **3. Buen mantenimiento.** Aunque la tecnología LED dura más que otro tipo de tecnologías, para aprovecharla correctamente es necesario un mantenimiento adecuado, evitando así desgastes innecesarios. En un espacio industrial, las lámparas o luminarias tienden a estropearse más que en otros escenarios, como en una vivienda, debido a que están encendidas más tiempo, al polvo y a las temperaturas. Por otro lado, no todas las lámparas que están funcionando lo hacen al 100%. En el caso de las fluorescentes, por ejemplo, la lámpara reduce su eficacia a las 1.000 horas de vida útil, aunque sigue iluminando. Las incandescentes sí que funcionan sin reducir su nivel hasta el momento previo a fundirse.

4. Adecuar la luminaria a las tareas de cada área. Es importante valorar qué tareas se van a desarrollar en cada área para elegir la luminaria más adecuada. Para la iluminación general



Ledvance dispone de varias gamas de productos para este tipo de aplicaciones con la última tecnología LED

de una nave, por ejemplo, se recomienda una iluminación homogénea y uniforme, que evite reflejos y sombras. Para áreas que exigen una mayor concentración, como las de ensamblaje, es preferible una luminaria que ilumine un punto concreto.

5. Cantidad de luz recomendada para cada área. Además de tener en cuenta el tipo de luminaria según la tarea a realizar para concentrar más o menos la luz, hay que tener en cuenta el área en cuestión. Así, por ejemplo, las cámaras frigoríficas tienen una cantidad recomendada de 100 a 250 luxes, los pasillos y lugares de paso 20 luxes y las áreas de producción de 300 a 3.000 luxes.

Soluciones para cada necesidad

Cada área industrial tiene unas necesidades determinadas, diferentes a otras. Es recomendable tener en consideración la opinión de personas expertas, que estudien las necesidades, el espacio y las posibilidades. Una correcta iluminación puede suponer múltiples ventajas, empezando por las funciones básicas de aportar luz y facilitar el trabajo, y también la mejora o empeoramiento del rendimiento, productividad y bienestar de los trabajadores.



Más información:
www.ledvance.es



Soluciones en Climatización y Ventilación

Fabricantes
directos de:

SABIANA
IL CLIMA AMICO

ARBONIA

KERMI

VASCO

Equilibrado en instalaciones de calefacción y climatización

El objetivo del equilibrado hidráulico es crear la pérdida de carga adecuada en cada circuito de manera que todas las unidades terminales puedan recibir el caudal cuando lo necesiten.

El equilibrado hidráulico permite que la instalación siempre sea capaz de disponer de la temperatura de impulsión deseada, tanto en un sistema de calefacción como de climatización. Permite suministrar el caudal necesario para garantizar el confort térmico en cada estancia y limitar el consumo de energía. Si las unidades terminales reciben el caudal adecuado, pueden funcionar en condiciones nominales, o sea, en aquellas para las que fueron dimensionadas y así asegurar la eficiencia energética de la instalación y su buen funcionamiento, lo cual ha de redundar en un buen servicio y evitar costes innecesarios de mantenimiento.

La velocidad del flujo entre suministro y retorno se determina por la presión diferencial entre ellos. Si consideramos que los ramales son idénticos, se necesita

establecer la misma presión diferencial a través de los ramales para asegurar el caudal correcto en todos ellos. Este es el trabajo de una válvula de equilibrado. Con válvulas de equilibrado ajustadas adecuadamente, el caudal según diseño llega a todos los terminales del sistema, garantizando así el confort térmico para todos los usuarios, en todas las condiciones. Este es el principal

beneficio de un sistema de equilibrado. Las bombas no trabajan más de lo necesario y se reducen las pérdidas de calor en las tuberías.

El ahorro energético viene de la combinación de varios efectos: reducir la presión en los circuitos más favorecidos, reducir la velocidad del caudal y las pérdidas de calor, y al aumentar la presión en los circuitos más desfavorecidos, no se necesita una mayor temperatura en la salida de la caldera. La manera de medir el caudal, es la relación que existe entre el flujo que pasa a través de un orificio y la pérdida de presión al atravesar este: $Q = K_v \times \sqrt{\Delta p}$

Se necesita la capacidad de ajustar el caudal de la válvula para determinarlo. Un circuito está equilibrado hidráulicamente si cada una de la unidad terminal recibe en todo momento el caudal de diseño.

Hay varios tipos de válvulas de equilibrado:

La válvula de regulación de paso variable es aún la más utilizada. La diferencia de presión se mide a través

Con válvulas de equilibrado ajustadas adecuadamente, el caudal según diseño llega a todos los terminales del sistema

del asiento. Por lo tanto, el paso entre las dos tomas de presión es variable. Asegura una muy buena estimación de la caída de presión, pero no del caudal.



Con la inserción de una tobera Venturi, se consigue una válvula de regulación de paso fijo. Una de las ventajas que aporta es la lectura directa del caudal. El valor K_v de la tobera Venturi es constante y no cambia cuando se realiza el ajuste. El equilibrado es muy rápido. Este tipo de válvula asegura una muy buena estimación del

caudal, no de la pérdida de carga.

Una válvula estática es una válvula cuyo valor de ajuste (K_v) no se modificará con los cambios en el circuito.

La válvula dinámica es una válvula cuyo valor K_v es compensado por una membrana, para mantener el ajuste constante y autoadaptarse a las modificaciones del circuito. Sus principales características son: medición directa del flujo, equilibrado automático, puesta en marcha simple e instalación flexible. Las válvulas de control y equilibrado independientes de la presión incluyen las funciones de válvula de control y válvula de equilibrado dinámico.

Más información:

www.standardhidraulica.com



Con el 1% de tu día, siéntete un 99% más feliz

¡Disfruta de la ducha perfecta!

Grohe, la firma alemana de equipamiento sanitario y grifería de calidad, ha puesto en marcha una campaña para dar a conocer su amplia gama de duchas. La firma ha realizado una selección de indispensables pensando en el cliente final.

Entre los productos destacados se encuentra la gama de teleduchas Grohe, diseñadas para la comodidad del usuario. Con tan solo un pequeño cambio, puede disfrutar de una ducha relajante con un suave masaje o una lluvia revigorizante, entre otras opciones.

Se puede disfrutar de una ducha relajante con un suave masaje o una lluvia revigorizante, entre otras opciones



También destacan los conjuntos de ducha Euphoria y Tempesta que añaden un extra de confort al baño.

Para descubrir nuevas sensaciones, los sistemas de ducha Grohe son ideales, pues combinan funcionalidad y diseño en un elemento.

Tempesta Cosmo System 210 incorpora todo lo necesario para disfrutar del máximo confort en la ducha a un precio excepcional; mientras que Euphoria System 260 cuenta con tres zonas de confort en su cabezal de 260mm de diámetro para máximo disfrute.

El control total se consigue con el sistema SmartControl. Simplicidad, seguridad y total confort en solo 3 pasos: ¡presionar, girar y disfrutar! Una vez fijada la temperatura, se escoge el tipo de ducha y se selecciona el caudal óptimo. Tanto la gama de sistemas de ducha Rainshower SmartControl como la Euphoria SmartControl cuentan con el sistema de botonera intuitiva para que toda la familia pueda abrir y cerrar de forma rápida y segura la ducha. Si lo que se busca son diseños más integrados que añaden estilo a la ducha, la solución son los packs de ducha murales con versión monomando o termostato a elegir.

El control total se consigue con el sistema SmartControl. Simplicidad, seguridad y total confort

Más información:
www.grohe.es



Con la entrada en vigor de la normativa sobre requisitos de diseño ecológico para lámparas de descarga de alta intensidad, las ciudades se han visto obligadas a retirar numerosas fuentes HID. En este artículo mostramos por qué las lámparas LED de Trueforce son una opción sencilla para dar el salto a la tecnología LED a un precio reducido.

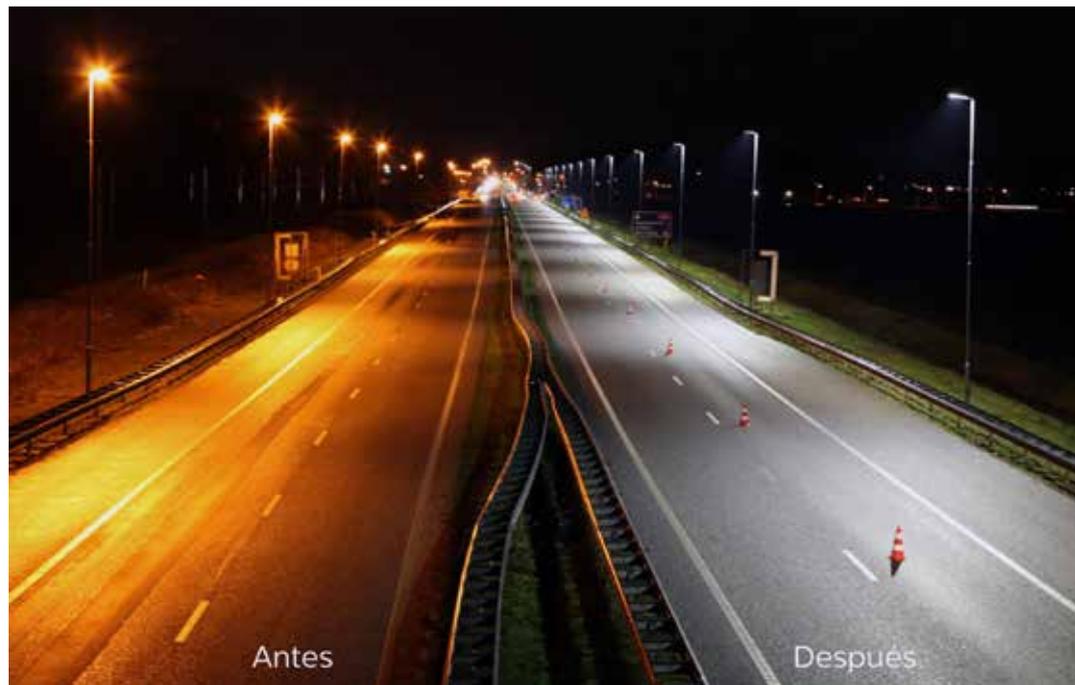
Trueforce: Una solución sencilla para cambiar a LED el alumbrado público

Las lámparas LED Philips TrueForce constituyen una solución LED sencilla con una rápida amortización para sustituir lámparas de descarga de alta intensidad (HID). Estas lámparas ofrecen las ventajas de eficiencia energética y larga vida útil del LED para la sustitución de HID, con una baja inversión inicial y ahorro al instante. Con el tamaño de lámpara y la distribución de la luz adecuados, es posible instalar con facilidad las lámparas LED TrueForce en los sistemas actuales, mejorando así la calidad de la luz sin necesidad de cambiar las luminarias ni de renunciar al efecto de iluminación, consiguiendo un encendido instantáneo.

4 motivos para instalar Trueforce

Se puede instalar en luminarias existentes, por lo que el tiempo de instalación se reduce hasta en un 78% respecto a otras soluciones más complejas. De

Las lámparas LED de Trueforce son una opción sencilla para dar el salto a la tecnología LED a un precio reducido



esta forma se mejora la calidad de la luz sin necesidad de cambiar las luminarias ni de renunciar al efecto de iluminación.

Las lámparas TrueForce cuentan con los últimos avances tecnológicos en iluminación LED ofreciendo hasta un 75% de ahorro energético respecto a la tecnología de iluminación convencional.

El ahorro de costes energéticos y el bajo precio de las lámparas LED TrueForce garantiza una rápida amortización del proyecto de alumbrado público. Larga vida útil de hasta 50.000 horas.

Más información:

www.lighting.philips.es/productos/trueforce-led-lamps

Watts ha creado una gama completa de productos y sistemas para ofrecer soluciones integradas de ahorro energético, como sus válvulas termostáticas y detentores para radiadores de la Serie TRV.




Válvulas Serie TRV.

Válvulas y actuadores Watts para ahorrar energía

Las válvulas Serie TRV están equipadas con un innovador sistema de preajuste diseñado por Watts, para optimizar el equilibrado de los circuitos combinados con los actuadores termostáticos o termoeléctricos de la serie 148, 148A y los termostatos electrónicos con temporizador de la serie BT-TH02.

Estos dispositivos de ajuste automático permiten al usuario obtener la temperatura deseada en las estancias de manera individual, asegurando el confort ambiental y el ahorro energético. El preajuste de seis posiciones puede variar el valor Kv de 0,1 a 1,7; valores necesarios para cumplir con los actuales requisitos de diseño de las instalaciones, pudiéndose realizar de modo manual y sin utilizar ninguna herramienta en particular.

Las válvulas termostáticas de la Serie TRV están disponibles tanto con forma recta o en escuadra para la conexión a tuberías de hierro, cobre, polietileno y multicapa, con diámetros nominales de 3/8", 1/2", 3/4" y sellado con el radiador con junta tórica.

Sus reducidas dimensiones, su ligero peso, la facilidad de instalación y la alta calidad son los aspectos que permiten un confort ambiental óptimo. Las válvulas Serie TRV son además compatibles con los termostatos electrónicos con temporizador de la serie BT-TH02 RF del sistema Watts Vision y el actuador electrónico 148A.

Actuador electrónico Serie 148A.



Estos dispositivos de ajuste automático permiten al usuario obtener la temperatura deseada en las estancias de manera individual

El actuador termostático Serie 148A ha obtenido la certificación TELL con clase de eficiencia A

Termostato electrónico

El sistema Watts Vision incluye el nuevo termostato electrónico Serie BT-TH02 RF, equipado con una pantalla retroiluminada y diseñado especialmente para administrar los radiadores. Se puede usar tanto en su versión "independiente" como en combinación con la Unidad Central. En ambos casos, se instala en el radiador para gestionar su encendido de manera electrónica y temporizada. El usuario puede configurar un programa diario para cada radiador de manera individual, que adapta las condiciones climáticas de la estancia a los parámetros deseados. El termostato electrónico con temporizador es compatible con la mayoría de las válvulas termostáticas que utilizan uno de los dos adaptadores (M30x1,5 y M28x1,5) que se suministran conjuntamente con este termostato.



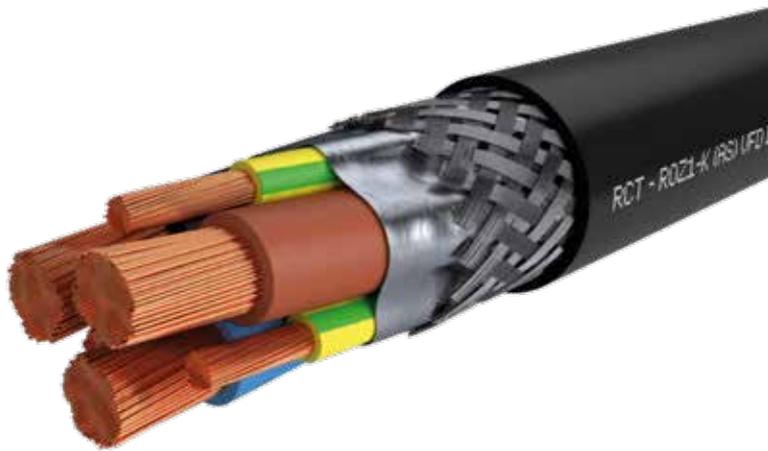
Termostato electrónico Serie BT-TH02 RF.

Actuador electrónico Serie 148A

En combinación con las válvulas termostáticas Watts, el actuador termostático manual Serie 148A, gracias al elemento líquido termosensible en su interior, puede garantizar un rango de ajuste de temperatura ambiente entre 8 y 28 °C con la escala graduada. Fácil de instalar con la tuerca anular roscada M30x1,5, es extremadamente sensible gracias a las ranuras radiales de la carcasa en ABS, diseñada para optimizar el paso del aire ambiente. El actuador termostático Serie 148A ha obtenido la certificación TELL con clase de eficiencia A.

Más información:
www.wattswater.es

En los últimos años, ha sido cada vez más frecuente la incorporación de tecnologías inalámbricas en nuestro día a día, lo que unido a una mayor utilización de equipos electrónicos e informáticos, convierte nuestro entorno en un ambiente sometido a la acción de ondas electromagnéticas de manera habitual. Una



interferencia electromagnética (EMI, Electromagnetic Interference) es el fenómeno en el que dos o más ondas se fusionan para formar una onda resultante de mayor, menor o igual medida que la de las que la componen, siendo en cualquier caso la onda resultante diferente a las originales y por tanto quizá inadecuadas para su función.

Cables RCT y los cables apantallados

Las interferencias electromagnéticas

Las interferencias electromagnéticas son las perturbaciones que se producen en cualquier circuito, componente o sistema electrónico por la presencia de voltajes o corrientes no deseados, causados por una radiación interna o externa procedente por señales radiadas de motores eléctricos, líneas eléctricas de alta potencia, estaciones radio... e

incluso fenómenos naturales, interrumpiendo, degradando o limitando el rendimiento de los sistemas.

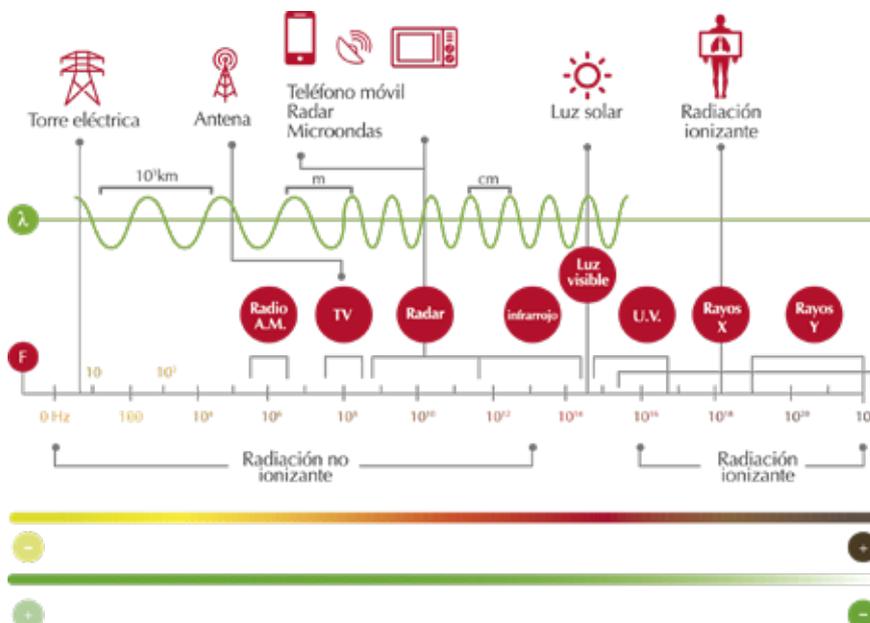
Cables apantallados con hilos concéntricos

Los cables apantallados con hilos concéntricos en forma de espiral alrededor del conductor entero actúan de forma efectiva hasta frecuencias de 20 KHZ, produciéndose en

frecuencias superiores un efecto inductivo en la espiral que le hace perder la efectividad.

Las pantallas formadas por una lámina de aluminio sobre poliéster dan una cobertura del 100%, necesaria para las protecciones electrostáticas. Además de la lámina metálica, deben disponer de un conductor adicional en contacto eléctrico con la propia lámina para facilitar la conexión a tierra.

Estas pantallas pueden ser longitudinales o cerradas en espiral siendo más aconsejables los longitudinales por su menor inductancia. Estas pantallas son ligeras y flexibles y su uso más adecuado es para apantallar pares individuales de cables de dos conductores o de cables pareados.





Cables apantallados con malla de cobre

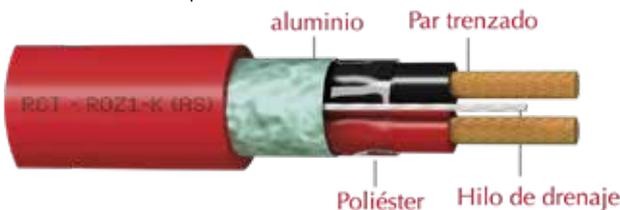
Pulido o estañado para facilitar la soldadura, son efectivos para bajas frecuencias por su menor resistividad siendo la cobertura necesaria para aplicaciones eléctricas del 60% mientras que para señal debería recomendarse una cobertura cercana al 80%.

El cable apantallado con malla tiene importantes características técnicas que lo definen: el ángulo del trenzado, el diámetro de los hilos, el número de hilos por grupo, así como el número de grupos. Esta malla deberá conectarse a tierra, siendo la forma más efectiva soldarla en los 360° del conductor, aunque normalmente se recogerá retorcida formando un conductor unipolar que será el que se conecte.



La combinación de pantallas

Normalmente una capa de aluminio sobre poliéster y una malla, posibilita que se incremente la cobertura al 100% con baja resistencia en corriente continua y que se mejore la solidez mecánica de las pantallas.



Estos cables por su especial diseño (tierras distribuidas, pantalla combinada con cobertura del 100% para altas frecuencias y 85% para bajas frecuencias) son los más adecuados para la alimentación de variadores. Un variador de frecuencia VFD (*Variable Frecuencia Drive*) es el sistema de control de la velocidad rotacional de un motor de corriente alterna mediante la variación de la frecuencia de alimentación suministrada al motor. Estos equipos se han incorporado cada vez con más frecuencia en todos los procesos, con el fin de reducir los consumos eléctricos, así como la prolongación de la vida útil de los motores.



El uso de cables apantallados

Los problemas de interferencias electromagnéticas han alcanzado tal magnitud que se ha hecho necesaria la publicación de legislación

Las pantallas formadas por una lámina de aluminio sobre poliéster dan una cobertura del 100%, necesaria para las protecciones electrostáticas

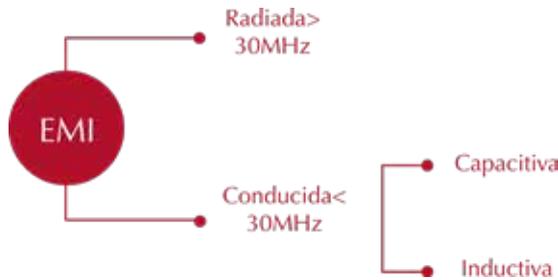
europea que regula el diseño de equipos eléctricos y electrónicos, con el objeto de reducir los efectos no deseados que se producen cuando interactúan entre ellos, definiéndose el concepto de compatibilidad electromagnética (EMC = Electromagnetic Compatibility). La directiva de compatibilidad electromagnética¹ (EMC), en plena vigencia desde el 20 de abril de 2016, determina las condiciones que deben cumplir los equipos o sistemas cuando deban estar localizados en un espacio físico compartido y algunos de ellos irradian emisiones electromagnéticas y, por tanto, es la primera referencia a la que debemos acudir para determinar los cables apropiados para una instalación. Por otro lado, dadas las características mecánicas de estos cables, durante el proceso de instalación es muy importante respetar los radios de curvatura mínimos, así como las fuerzas de tracción en el tendido, para garantizar que la pantalla no se dañe, lo que afectaría negativamente al rendimiento posterior del cable. Además, para que una pantalla sea efectiva deberá existir continuidad en toda la longitud de la misma y habrá de conectarse a tierra, únicamente en uno de sus extremos, para evitar que por ella circule corriente que a su vez pudiera acoplarse.

Por último, debemos tener presente que un sistema inapropiado de tierras puede ser el primer origen de emisión de interferencias. Debemos garantizar que la condición de impedancia a tierra en el momento de la puesta en marcha de las instalaciones se mantiene a lo largo de la vida útil del cableado apantallado.

Las EMI pueden ser radiadas (>30MHz) o conducidas (<30MHz). Las radiadas son, por ejemplo, las producidas por los equipos eléctricos en la generación y transformación de la energía, en la que la interferencia electromagnética se propaga a través del aire introduciéndose en el circuito víctima a modo de acoplamiento. La interferencia conducida se introduce en el circuito víctima a través de conexiones comunes, bien a través del cableado o de estructuras metálicas.

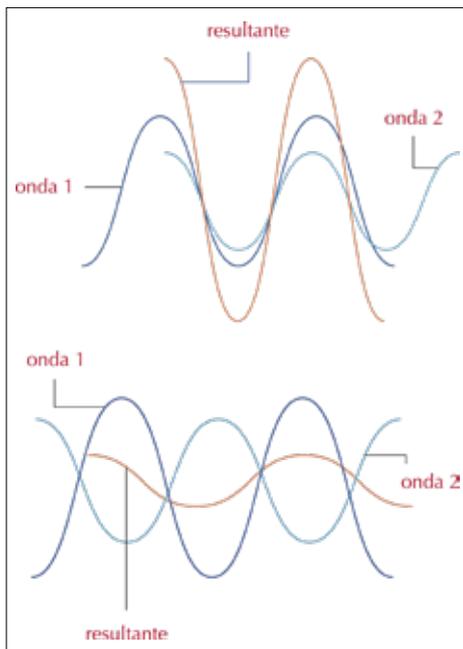
¹Directiva 2014/30/UE del parlamento europeo y del consejo de 26 de febrero de 2014 sobre la armonización de las legislaciones de los Estados miembros en materia de compatibilidad electromagnética.

Durante el proceso de instalación es muy importante respetar los radios de curvatura mínimos, así como las fuerzas de tracción en el tendido



Además, pueden ser de diferentes tipos en función de su procedencia: siendo acoplamientos reactivos (<30MHz) que a su vez serán capacitivos (altos voltajes) si proceden de campos

eléctricos o inductivos (grandes corrientes) si proceden de campos magnéticos y, finalmente, si proceden de los campos electromagnéticos, radiaciones. Para que se produzcan estas interferencias debemos estar presentes tres elementos: emisor, receptor y medio conductor. Por lo tanto, para eliminar las interferencias tenemos tres alternativas: suprimir o reducir las emisiones, disminuir la efectividad del medio conductor o proteger al receptor.



Aunque la mejor opción es suprimir la fuente emisora no siempre es posible dado que puede ser difícil identificar la fuente perturbadora o podemos estar en presencia de señales activas inherentes al sistema, y por tanto necesarias. En estos casos hay que actuar sobre los otros dos elementos.



Los cables apantallados

Una de las opciones más comúnmente utilizada es usar cables apantallados para la alimentación de equipos sensibles.

Los cables apantallados son aquellos que incorporan en su diseño elementos metálicos que actúan como una jaula de Faraday, protegiendo frente a las interferencias electromagnéticas o ruido eléctrico en ambos sentidos: del cable a su entorno, reduciendo las emisiones, como del entorno al cable, reduciendo las interferencias. Por tanto, el objetivo del apantallamiento de los cables es no dejar salir el flujo electromagnético o no dejarlo entrar, actuando de esta manera tanto sobre la emisión como la recepción de interferencias.

Habitualmente el efecto de apantallamiento se puede conseguir por medio de mallas, pantallas concéntricas o láminas metálicas, cada una con propiedades de apantallamiento diferentes. A su vez, el apantallamiento puede ser múltiple o sencillo. El apantallamiento puede aplicarse sobre el total del conductor o de forma parcial entre agrupaciones de conductores, evitando la diafonía, es decir, el efecto que se produce cuando parte de las señales presentes en uno de los circuitos, considerando perturbador, aparece en el otro, llamado perturbado.

La efectividad de la pantalla depende del material del que esté compuesto, de su grosor, del tipo de interferencias electromagnéticas a las que esté sometido, su frecuencia, distancia de la fuente interferentes, continuidad de la pantalla y sistema de tierras.

La elección del tipo de apantallamiento va a depender del uso al que va destinado. A bajas frecuencias, con origen en campos eléctricos, es más efectivo el apantallamiento de malla, mientras que para las altas frecuencias (superiores a 100kHz), debidas a campos electromagnéticos, es más efectivo el de cinta.

Las pantallas de malla presentan aperturas que reducen su cobertura por debajo del 100% lo que facilita la disipación de calor del conductor y su flexibilidad si bien reduce la efectividad del blindaje puesto que permite el paso de ondas electromagnéticas siendo más importante cuando lo que se pretende apantallar campos magnéticos que campos eléctricos.



Cable de señal: pantalla de cobre estañado. Cobertura mínima 85%



Cable de energía: pantalla de cobre pulido. Cobertura mínima 60%

Más información:
www.cablesrct.com



ESPA CKE: Presión constante gracias a la velocidad variable

Los equipos de presurización con velocidad variable ESPA CKE garantizan una presión constante de agua y sin fluctuaciones gracias al variador de frecuencia que hace variar la velocidad del giro del motor para adaptarse a la demanda de agua en cada caso.

A diferencia de los equipos de velocidad fija, los equipos ESPA CKE garantizan una presión constante en el suministro de agua. Gracias al variador de frecuencia Speedrive V2, el equipo se adapta a las necesidades de agua en cada momento trabajando a velocidades más bajas, las óptimas en cada momento, y ahorrando así energía, lo que supone un importante ahorro económico a lo largo del ciclo de vida del producto.

Al no trabajar constantemente a máximas frecuencias, el desgaste del equipo es menor y la vida útil aumenta, además de reducir considerablemente el nivel



Los equipos CKE con velocidad variable de ESPA se caracterizan por ser compactos y listos para utilizar



sonoro. Cabe destacar que dado que el arranque del equipo es progresivo, permite eliminar o disminuir notablemente el tamaño del acumulador y evita, al mismo tiempo, el golpe de ariete.

Una de las principales ventajas del variador Speedrive V2 es que permite la comunicación entre los diferentes dispositivos de un equipo, con el objetivo de alternar el trabajo entre ellos e incrementar así su vida útil.

El Speedrive V2 es un diseño patentado de ESPA para aplicaciones de agua, que calcula automáticamente el paro de la bomba en función de las características de cada instalación. Además dispone de una serie de medidas para proteger el equipo del trabajo en seco, la sobreintensidad, el cortocircuito, la tensión de alimentación, en caso de sobretensión y lo rearman automáticamente cuando el problema ha desaparecido, también avisa en caso de fallo del transductor de presión y errores de comunicación.

Los equipos CKE con velocidad variable de ESPA se caracterizan por ser compactos y listos para utilizar, ya que vienen configurados de serie específicamente para aplicaciones de presurización de agua.

El programa Distribuidor Fidelity Partner de Grupos de Presión de ESPA acredita a los clientes de estos equipos como distribuidores oficiales y les aporta numerosas ventajas. Las empresas acreditadas con este distintivo disponen de la instalación y puesta en marcha gratuita de los equipos CKE, con la garantía de los servicios técnicos autorizados ESPA, además de tener asesoramiento técnico exclusivo durante la vida del producto, entre muchos otros beneficios.

También incluye mejoras en el racor RGP

Pemsa lanza un nuevo Racor y mejora otro ya existente

El nuevo racor P cuenta con una mejor fijación del tubo al racor, al disponer del mismo cilindro o cuerpo interior que el racor RGP. El índice de protección pasa de IP44 a IP65. Se trata de un racor recto básico de poliamida 6 autoextinguible, libre de halógenos y no propagador de la llama para montaje de tubos plásticos flexibles y helicoidales TFA, TM-PVC y Ecoflex, en la conducción de cables eléctricos para aplicaciones de edificación, sector terciario e industriales. Disponible en rosca métrica y PG para diversas medidas de tubo, en color Gris RAL 7001. Ofrece un rango de temperaturas de trabajo entre -25 °C y 105 °C. Tiene conformidad CE respecto a la directiva 2014/35 y la norma IEC 61386.

Por otro lado, el racor RGP incorpora el cuerpo giratorio, permitiendo una más fácil y cómoda conexión del tubo al racor y a la caja, evitando además que, al conectar el racor, este se desconecte del tubo.

Construido en poliamida 6 autoextinguible y libre de halógenos, está indicado para montaje de tubos flexibles plásticos tipo TFA, Ecoflex y TM-PVC. Su cuerpo giratorio facilita la conexión al tubo y a la caja. Disponible en rosca métrica y PG para diversas medidas de tubo, en color Gris RAL 7001.

Su índice de protección EN 60529 es IP44, tiene una temperatura de trabajo de entre -25 °C y + 105 °C y dispone de conformidad CE respecto a la directiva 2014/35 y la norma IEC 61386. Está disponible en color gris oscuro RAL 7001 y también en color gris claro RAL 7035. En



**RACOR
P**



**RACOR
RGP**

Estos racores Pemsa están indicados para el montaje de tubos plásticos flexibles y helicoidales TFA, TM-PVC y Ecoflex

cuanto a sus medidas, está disponible en rosca métrica de M16 a M63 y en rosca PG de PG07 a PG48. El código QR de esta página contiene un enlace a un vídeo donde se detalla su instalación.



Vídeo sobre la instalación del racor Pemsa RGP.

El racor RGP incorpora el cuerpo giratorio, permitiendo una más fácil y cómoda conexión del tubo al racor y a la caja

Pemsa, fabricante de la bandeja de rejilla Rejiband, es una compañía especializada en soluciones técnicas para sistemas portacables con una trayectoria de más de 50 años y presente en más de 50 países.

Más información:
www.pemsa-rejiband.com

Tecna Grupo Arbonia presenta su gama completa de radiadores y toalleros



La empresa madrileña perteneciente al Grupo Arbonia, ofrece una amplia gama de radiadores y toalleros de las marcas Kermi, Arbonia y Vasco, de fabricación europea, una excelente relación calidad-precio y multitud de referencias en stock.

Tecna, se incorporó en 2018 al Grupo Arbonia, uno de los principales fabricantes de radiadores, ventilación, climatización, mamparas de baño, puertas y ventanas de Europa, con una producción de más de tres millones de unidades de radiadores al año, repartida en las ocho fábricas que posee en el continente.

La marca Kermi reúne un porfolio de radiadores de panel chapa de muy alta eficiencia y con tres acabados: Profile, Line y Plan. Incorpora el sistema Therm-x2, que permite un ahorro de energía real en la transferencia de calor,

La marca Kermi reúne un porfolio de radiadores de panel chapa de muy alta eficiencia y con tres acabados: Profile, Line y Plan

siendo la respuesta ideal a los requisitos de la tecnología de calefacción del futuro. Su tecnología x2 patentada es particularmente adecuada para su uso en generadores de calor eficientes, como bombas de calor y calderas de condensación. También ofrece una radiación de calor óptima en la habitación, así como la máxima comodidad incluso con una baja temperatura del sistema.

El Grupo Arbonia es uno de los principales fabricantes de radiadores, ventilación, climatización, mamparas de baño, puertas y ventanas de Europa

Los radiadores de máxima eficiencia energética de Arbonia, proporcionan una sensación total de bienestar y un fascinante diseño. Arbonia consigue, con la gama Decotherm de tubos planos con una separación de tres milímetros y la gama Tubular, de 2 a 6 columnas, unir la practicidad y confortabilidad de un radiador. Es el radiador indicado para todo tipo de espacios, incluido grandes complejos hoteleros, hospitalarios, centros de salud y edificios oficiales.

Finalmente, los radiadores Vasco son auténticas obras maestras que combinan altas prestaciones, ahorro energético y diseño exclusivo. Los radiadores se reducen a la esencia, para adaptarse a cualquier interior, razón por la cual los radiadores Vasco han obtenido varios premios del más alto nivel internacional.

Más información:
www.tecna.es

Standard Hidráulica abre instalaciones en Pinto

► La madrileña localidad de Pinto es el lugar elegido por Standard Hidráulica para ubicar sus nuevas instalaciones, que cuentan con una superficie de 2.000 m², más otros tantos perimetrales, espacios para 3.000 Europalets y 1.200 de *picking*, además de producción, montaje y ensamblado, pintura, soldadura, ensayos y verificación.

También disponen de nuevas oficinas, taller de formación y un amplio *showroom*. Este último cubrirá un amplio abanico de líneas de productos: unión, distribución y control para canalizaciones del agua; saneamiento y gas; fontanería y calefacción; así como calidad del agua y grifería con la marca Clever.



En el acto de inauguración estuvieron presentes los principales clientes de Standard Hidráulica así como el CEO de Comap Group, Vincent Grangier, el director general de Isiflo, Lars Olstad, el CEO de Standard Hidráulica, Jaume Llacuna, así como el director general comercial de STH, Francesc Vila. En sus intervenciones, presentaron las diferentes líneas de negocio, además de evidenciar las inmejorables sinergias comerciales, técnicas y marketing o prescripción entre las empresas pertenecientes al Grupo Aalberts Industries.

Para más información:
www.standardhidraulica.com



Circutor y sus cargadores de vehículos, en el Automobile 2019

► El salón Automobile Barcelona 2019, organizado por Fira Barcelona los días 11 al 19 del pasado mes de mayo, fue el entorno idóneo para que Circutor mostrara sus últimas novedades en sistemas de carga de vehículos eléctricos. El público de la feria, interesado por las últimas novedades en automoción, pudo contemplar las soluciones de la empresa, tanto para el hogar (eHome y eNext), como de recargas rápidas públicas en interior (ePark y Urban WB) y en exterior e intemperie (postes Urban y cargadores Raption 50/150).



Para más información:
www.circutor.es

► **Schütz inaugura en Yatala, Australia**, una nueva planta de producción de alta tecnología para el abastecimiento de sus clientes en el este del continente. Las nuevas instalaciones de 19.000 m², perfectamente conectadas a nivel logístico, cuentan con equipos de última generación no solo para la producción de nuevos IBCs, sino también para su reacondicionamiento y el de otros tipos de contenedores con los más altos estándares. La planta incluye además unidades logísticas y de almacenamiento altamente eficientes.

► **Simon participa en la competición Solar Decathlon Europe 2019** en colaboración con la UPV, con la que ha creado una barraca valenciana sostenible. Se trata de un modelo autosuficiente gracias a los mecanismos digitales Simon 100, junto a la app Simon 100 iO y al punto de recarga de vehículo eléctrico de Simon instalados. En sus 80 m², donde se combinan tecnologías, materiales y técnicas innovadoras y sostenibles, han participado 46 alumnos de la Universidad durante dos años, con un presupuesto de 500.000 euros.

ABB actualiza y gestiona la energía de edificios emblemáticos

► Zaragoza se ha convertido en uno de los primeros centros metropolitanos a nivel mundial en adoptar la tecnología digital, y ABB está ayudando a la ciudad a conseguir dicha visión de futuro. Entre los principales focos se encuentran cuatro emblemáticos edificios: el Seminario de Zaragoza, que alberga las oficinas del Ayuntamiento de la ciudad, la Casa Consistorial, el cuartel de policía La Paz y el Centro de Arte y Tecnología.

Para extender el concepto de ciudad inteligente a estos edificios, hacía falta un sistema de monitorización de la energía que les permitiera cumplir la norma ISO 50001, además de reducir su consumo total de energía en un 20% y la huella de carbono. Para conseguirlo, ABB ofreció una monitorización avanzada de la energía mediante una plataforma IoT de gestión energética basada en la nube, parte del porfolio de ABB Ability, que incorpora múltiples tecnologías.

Como pilar de estas últimas destaca Ekip UP, especialmente diseñada para reacondicionar cualquier siste-



ma de distribución eléctrica de una manera económica. Esta unidad inteligente conecta las instalaciones existentes con una plataforma de supervisión ABB Ability basada en la nube, ahorrando hasta un 30% en costes operativos.

Para más información:
www.abb.com

Ariston Thermo adquiere la mexicana Calorex

La adquisición del 100% de Calorex, una compañía que opera en México y ofrece soluciones para el calentamiento de agua en los sectores residencial y comercial, se ha realizado con la colaboración del Grupo Industrial Saltillo.

Con más de 70 años de historia y una presencia bien establecida en el país azteca, Calorex se dedica al diseño, producción, comercialización y distribución de calentadores a gas, termos eléctricos y productos de energía solar, principalmente con las marcas Calorex, Cinsa y Optimus. La compañía también ofrece una gama de productos complementarios como conexiones y tuberías para agua y gas en diversos materiales.

Para más información:
www.aristonthermo.com



► **Orkli entra en el negocio electrónico a través del Grupo Giordano**, una ingeniería italiana constituida en 2004 de la que la cooperativa guipuzcoana acaba de adquirir el 45%. Con 160 personas en plantilla y una facturación en 2018 próxima a los 20 millones de euros, tiene su sede central en Verona y cuenta con una planta de producción en Rumanía. La empresa diseña y fabrica sistemas electrónicos de control para calefacción, ventilación y aire acondicionado (HVAC), gestión de energía residencial y sistemas de control de combustión OEM, entre otros.

► **Top Cable colabora con Epowered Racing** y su equipo de estudiantes de ingeniería para desarrollar una moto eléctrica desde cero, con la que competirá en la quinta edición de MotoStudent. La competición internacional reunirá a 74 equipos universitarios de tres continentes en el circuito mundialista de MotorLand Aragón entre los días 4 al 7 del próximo mes de octubre. Rocio Bultó será la pilota de la moto, para lo cual entrenaras duramente en el circuito de Castellolí y Zuera, probando el prototipo EPROO de 11 kW y que alcanza una velocidad de 120 km/h.

Schneider nombra nuevo vicepresidente de Home & Distribution en España

► El nuevo directivo, José Luis Cabezas, aporta a su cargo un amplio conocimiento de la compañía y el sector, así como una gran capa-



cidad para gestionar equipos. Llega a esta posición después de casi seis años como delegado regional del Área Mediterránea de Schneider Electric España. Con este puesto, Cabezas asume el reto de seguir apostando por la digitalización del sector eléctrico.

Ingeniero Técnico de Telecomunicaciones especializado en Sistemas Electrónicos por la Universidad Politécnica de Cataluña (UPC), inició su trayectoria en Schneider Electric en 2003 como técnico de producto. En estos 16 años ha pasado por posiciones como responsable de prescripción y proyectos VDI, product manager, director de actividad de VDI&USY, delegado provincial de las Islas Baleares y responsable de grandes cuentas de distribución, hasta que en 2013 ocupó el cargo de delegado regional del Área Mediterránea de Schneider Electric España.

Para más información:
www.se.com/es

Ramon Soler celebra su Convención Nacional de Ventas



► El CEO del fabricante de griferías, Jordi Soler Fornt, destacó el compromiso de todo el equipo de Ramon Soler® con el cliente "como centro protagonista en la visión de la marca"; la ampliación de productos para este año 2019 con lanzamientos en colecciones y nuevas patentes y, sobre todo, el esfuerzo y la ilusión que caracterizan la empresa y sus trabajadores desde 1890. Durante la Convención, celebrada el pasado mes de febrero, se presentaron productos como las dos nuevas series de diseño y ecoeficiente, Tzar y Urban Chic., así como nuevas patentes, como WC Magnet.

Para más información:
www.ramonsoler.net

► **ESPA reúne en Hong Kong a sus principales distribuidores** en Asia en la que ha sido la primera Summit de la filial ESPA Hong Kong, celebrada el pasado mes de mayo. Durante el encuentro se presentaron las últimas novedades de productos y sus características, los productos más vendidos y las soluciones *plug&pump*, así como los diferentes servicios que ofrece Espa a sus clientes. También se realizó una formación práctica sobre Tecnoplus, Silenplus y su control con la app, y el grupo de presión CKE con variador de velocidad Speedrive.

► **En la Tarifa General Toscano 2019** destacan como novedades los protectores de sobretensión de la familia Vigivolt, así como los cuadros para energía fotovoltaica y de recarga de vehículo eléctrico. Los cuadros ECO-DC de distribución admiten un máximo de 1.000VDC y disponen de interruptor de corte en carga y protección contra sobretensión transitoria 40kA, clase II. Asimismo, los cuadros ECO-VE de mando y protección para recarga de vehículos eléctricos, cumplen la norma ITC-BT-52 y están protegidos contra sobretensiones transitorias y permanentes.



Arco logra la Pole Position con Motor UPV

► El fabricante de válvulas para agua, gas y calefacción ha renovado el patrocinio de la escudería de motociclismo de la Universidad Politécnica de Valencia. La presente temporada Arco MotoR-UPV competirá en el Campeonato de España de Velocidad en SSP300, el Mundial de motociclismo WSBK SSP300 y el Mundial Universitario MotoStudent Petrol moto3.

En el ámbito nacional, en 2017 se proclamaron campeones de España en la categoría SuperSport300, dentro del Campeonato de España de Velocidad CEV. Un año antes, en el mundial universitario MotoStudent 2016, el equipo valenciano logró la tercera plaza en la categoría de Innovación, frente a más de 50 equipos de diferentes países. La multinacional valenciana ha renovado su respaldo a esta escudería, nacida del proyecto de la UPV "Generación Espontánea", por representar el compromiso con el talento, la innovación y el trabajo en equipo, valores corporativos que diferencian a Arco. Con este programa de sponsorización la firma quiere potenciar la transferencia de conocimiento universidad-empresa, e impulsar el esfuerzo de un equipo multidisciplinar por desarrollar nuevos materiales y conceptos.

Para más información:
www.valvulasarco.com

Legrand triunfa en la Barcelona Design Week

► La Barcelona Design Week es una cita ineludible sobre diseño, creatividad e innovación a la que Legrand ha aportado una muestra de su tecnología de la mano de Ylab. Este estudio de arquitectura y diseño recreó un apartamento mediante los mecanismos conectados Valena Next with Netatmo y Livinglight Air de BTicino. Con Valena Next with Netatmo consiguieron controlar puntos de iluminación mediante la voz (con los asistentes de Google, Amazon y Apple) o a través de la app. Asimismo, se instalaron los mecanismos y placas Livinglight Air, una línea de formas, colores y materiales elegantes que combina perfectamente diseño y tecnología en solo 7mm de espesor.

Para más información:
www.legrand.es



► **Televés apoya el despliegue de ACTIVAGE en Galicia**, que lanza su segunda convocatoria abierta para financiar proyectos que repliquen servicios para el 'envejecimiento activo'. La convocatoria cuenta con 600.000 euros de financiación, que repartirá entre un máximo de tres proyectos ganadores. Desde su lanzamiento en enero de 2017, el proyecto ha desplegado servicios para el envejecimiento activo y saludable en nueve ciudades o regiones europeas, involucrando ya a casi 4.000 usuarios, que aumentarán hasta los 7.000 en los próximos meses.

► **Jimten acaba de estrenar un nuevo sistema informático SAP** que permite a los diferentes departamentos que integran la organización con sede en Alicante, trabajar de manera cotidiana e integrada en todas sus rutinas. Se trata de un nuevo y completo software que, tal y como indica la descripción de la que procede su acrónimo (Sistemas, Aplicaciones y Productos), permite agrupar en un solo programa informático la gestión empresarial para modelar y automatizar las diferentes áreas de la empresa y la administración de sus recursos.

Vicente del Bosque ficha por la eficiencia energética

Masami Kusano, presidente de Mitsubishi Electric Europe, B.V. Sucursal España; Vicente del Bosque y el director general de la división de Aire Acondicionado, Pedro Ruiz.

► El veterano entrenador fue el encargado de inaugurar el stand de más de 1.000 m² de la firma japonesa Mitsubishi Electric en la pasada edición del Salón Clima-

ción, celebrada en Madrid. En el acto estuvieron presentes, además de clientes y una amplia representación de todos empleados de Mitsubishi Electric, el presidente, Masami Kusano, y el director general de la división de Aire Acondicionado, Pedro Ruiz, reforzando la apuesta decidida de Mitsubishi Electric por estar a la vanguardia en tecnología, innovación, eficiencia y respeto al medioambiente.

De este modo, Vicente del bosque ha querido sumarse a la presentación que la firma ha realizado de todas sus novedades para este 2019, sino también al espíritu Mitsubishi Electric, marcado por el trabajo en equipo y la confianza en las personas, espíritu del que el ex seleccionador es un representante inigualable.

Para más información:
www.mitsubishielectric.es/aire-acondicionado/



Potermic
COMPONENTES HIDROTÉRMICOS

Potermic rediseña su imagen de empresa



La nueva imagen pública de Potermic afecta tanto a la propia marca como a su comunicación y coincide con la celebración de su 30 aniversario. La nueva identidad visual refuerza su visión empresarial, y es el fruto de la propia evolución de la compañía a lo largo de toda su trayectoria, cuyos ejes principales giran en torno a una gestión eficiente. Es por ello, que desde Potermic han querido que la marca transmita los valores que desde sus inicios han definido su recorrido empresarial: compromiso, seriedad y esfuerzo.

Para más información:
www.potermic.com

► **HT Instruments ha renovado por completo su página web** (www.htinstruments.es), con un aspecto más moderno, claro y atractivo. La nueva web ofrece información detallada de todos sus productos: instrumentación eléctrica y herramientas, promociones, noticias, localización de distribuidores, catálogos y folletos, así como toda clase de información que pueda ser útil tanto para el instalador, mantenedores, ingenierías, cuadristas, etc.

► **Las marcas Celo, Apolo y ApoloMea son**, desde primeros de este año, una sola: Celo. La unificación de las tres enseñas no afecta a la actividad comercial del Grupo, que seguirá como hasta ahora sirviendo a la red de distribución de tornillería, fijaciones y sujeciones, pero reflejando una imagen más cohesionada y fuerte. Así, la marca Apolo (sujeción y perfilería), Apolo MEA (fijación) y Celo (tornillería) se unen para fortalecer su crecimiento internacional en el sector de la construcción y más concretamente en el ámbito de la instalación profesional.

Todo el control de tu instalación en un solo dispositivo



RECmax CVM

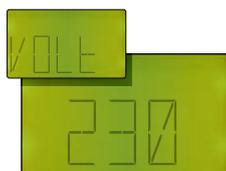
Dispositivo de protección magnetotérmica y diferencial rearmable **con medida incluida**

2 y 4 polos



Protección

Protección magnetotérmica y diferencial ultraimmunizada.



Medida

Función analizador. Mide hasta 250 variables eléctricas.



Reconexión

Auto-reconecta en caso de disparo. Se deshabilita fácilmente si no hay necesidad.

P&P Plug and Play

Control de parámetros eléctricos

Ahorro de espacio

Garantía de continuidad de servicio

Control preventivo de fuga



Haier | Respira

aires acondicionados



Orbis recarga la Feria del Vehículo Eléctrico de Madrid

► Orbis participó en la quinta edición de la FeriaVEM celebrada a principios de junio, mostrando su gama de cargadores inteligentes para vehículos eléctricos Viaris City y Viaris Combi, junto con un modelo de coche híbrido enchufable, el BMW i8. Por el estand de Orbis también se pasaron la ministra para la Transición Ecológica en funciones, Teresa Ribera y la delegada de Movilidad del Ayuntamiento de



Madrid en funciones, Inés Sabanés. Los visitantes pudieron conocer las ventajas que ofrece el punto de recarga para entornos privados Viaris Combi, que es válido para su instalación en todos los esquemas de la actual normativa ITC – BT – 52. Asimismo, esta solución incorpora de serie modulador de carga y, de forma opcional, un dispositivo de rearme automático del contador inteligente (obligatorio para el esquema 2).



Finalmente, los asistentes pudieron presenciar la carga del BMW i8 y realizar pruebas a través de la app Viaris para dispositivo móvil para la gestión y control del consumo energético, tanto del hogar como del vehículo eléctrico.

Para más información:
www.orbis.es



Roblan cumple 50 años con imagen renovada

► La compañía española experta en iluminación LED ha estrenado un nuevo logo con un diseño más moderno, pero sin alterar la esencia de la empresa. Este medio siglo ha supuesto para Roblan una gran cantidad

de cambios, ya que ha vivido una fuerte evolución desde sus inicios como distribuidor, hasta su conversión en fabricante de productos de iluminación. Además, ha desarrollado una gran expansión internacional en Europa, América Latina y África, así como un importante crecimiento.



Roblan: 50 años.



Para más información:
www.roblan.com

► **Thermor renueva su catálogo 2019** en el que destaca la unificación con los de la empresa ACV, incluyendo las calderas y unidades exteriores de Alféa. El documento, que ofrece una imagen más corporativa siempre bajo el logo de Thermor, destaca el compromiso de la marca de ofrecer nuevos productos con conectividad, como el sistema Cozytouch, además de otros que integran la conectividad wifi Onix Connect o Square Connect, así como la nueva Naema Ai, ahora con conexión vía Cozytouch. Además, Thermor sigue trabajando para avanzar en el sector de la aerotermia.

► **Prilux estrena un nuevo catálogo Activa 19** en el que da a conocer novedades para aplicaciones de interior como aulas, despachos, etc., como las nuevas pantallas Rhoda y Silent UGR, que incorporan el sistema de control digital "Packs Aulas/Despachos", aprovechando el aporte de luz natural y se apagan automáticamente para cuando el usuario se ausenta cumpliendo con las exigencias del CTE. En entornos industriales, se opta por las nuevas campanas AKEN y KELA, esta última compatible con el sistema de control Cora de Prilux, un dispositivo inalámbrico basado en tecnología Bluetooth 5.0.



Nueva Tecnología TERRA

Conductos que respiran aire limpio

Materiales que garantizan la calidad del aire interior
¡Respira tranquilo, URSA te cuida!



La lana mineral URSA AIR está compuesta de arena en un 95%, un recurso abundante en la naturaleza y además renovable

Aislamiento para un mañana mejor



TU ESTAÑO DE CONFIANZA

EXCLUSIVISTAS DE PRODUCTOS CABEL AENOR



CONTRATO 004/000055

SERIE CABEL



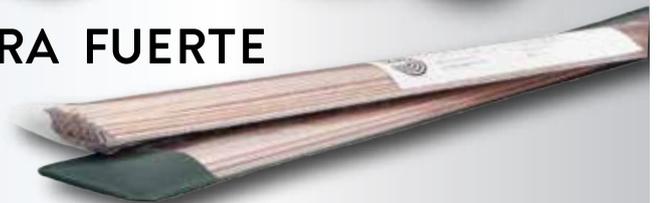
NOVEDADES

SOLDADURA PARA ELECTRÓNICA

HILO CON RESINA PARA SOLDADURA ELECTRÓNICA ECOLÓGICA LIBRE DE HALUROS



SOLDADURA FUERTE



FONTANERÍA | CALEFACCIÓN | GAS | CLIMATIZACIÓN

Estaños y Soldaduras Senra SLU

P.I. San Cibrao das Viñas · calle 9 32901 · Ourense (Spain)

Tel. + 34 988 25 69 66 · Fax + 34 988 25 69 68

www.gruposenra.com

BJC entrega el premio de la campaña Viva



► El ganador fue Jaime Brugulat, que se llevó los 500 euros en mecanismos Serie Viva de BJC-Fábrica Electrotécnica Josa para su instalación en una vivienda. Esta promoción se realizó de diciembre a febrero e iba dirigida a instaladores electricistas. La entrega del premio se realizó en las instalaciones de BJC en Rubí y el encargado de librarlo fue su director comercial, Sergio Castelló y el comercial Jordi Altimira.

Las soluciones de la Serie Viva destacan por su diseño de líneas suaves y estilizadas. Sus gama de colores destaca por su sobriedad, siendo el marco la pieza que aporta el toque de color a la serie, así la integración en la pared resulta fácil y sin estridencias. Además, al igual que el resto de productos BJC, su elaboración tiene muy bajo impacto medioambiental.

Para más información:
www.bjc.es



Conectividad Junkers, identidad de marca

► En coincidencia el Día Mundial de Internet, celebrado el pasado día 17 de mayo, Junkers, ha renovado su apuesta por la conectividad en la vida de las personas para elevar su nivel de confort de forma eficiente y sencilla, aplicando sus componentes de innovación a sus soluciones de calefacción y ACS, en una clara apuesta por avanzar hacia un modelo de aparatos digitalizados y conectados. Como ejemplo, cabe citar sus bombas de calor para climatización de la gama SupraEco, que puede controlarse desde un smartphone. Destacan también los calentadores estancos de bajas emisiones NOx Hydronext 6700i s, capaces de combinar la tecnología más puntera con conectividad wifi integrada. Junkers ha desarrollado también el controlador modulante Easy Control CT 100, conectado vía wifi, con posibilidad de compensación por sonda exterior sin necesidad de instalarla, ya que recoge los datos climatológicos de la zona a través de internet.

Para más información:
www.junkers.es

► **Groupe Atlantic y ACV celebraron su primera convención** conjunta para los mercados ibéricos el pasado mes de enero, en la que se presentó la nueva organización de la empresa, que implica la creación de dos divisiones comerciales: Soluciones Domésticas, dirigida por Diego Jaén, que promoverá los productos de tipo doméstico/individual referenciados en los catálogos de Thermor y ACV; y Soluciones Colectivas, dirigida por Rafael Ferradáns, que abarca los productos enfocados a aplicaciones industriales o colectivas de tipo terciario/residencial, existentes en los catálogos de ACV e Ygnis.

► **Fermax ha sido galardonada** con el Premio a la Comunicación y Conectividad Residencial, que otorga el diario La Razón, en reconocimiento de "la revolución tecnológica que va a suponer en el mercado del videoportero el salto hacia la conectividad, entrando de pleno en el mundo del IoT y de los servicios digitales, para ofrecer soluciones a nivel de instalación y edificio que permitan prestar servicios a todos los instaladores profesionales y a los usuarios finales". Recogió el premio Jeremy Palacio, director general de la empresa, de manos del director de La Razón, Francisco Marhuenda.

Daikin refuerza la formación en Barcelona

► En el centro de formación, cuya inauguración contó con la asistencia de Juan José Escobar —jefe de la División de Gestión Energética del Institut Català d'Energia— se impartirán cursos para todos los clientes de la compañía japonesa. Los asistentes tendrán a su disposición instalaciones diseñadas específicamente para actividades de carácter teórico y práctico, con una amplia variedad temática que abarcará todas las áreas de producto: doméstico, *Sky Air*, calefacción, VRV, enfriadoras, climatizadores y *fancoils*.

El centro de formación está integrado dentro de las nuevas oficinas de Daikin, que cuentan con un diseño corporativo en línea con la imagen de la compañía y del resto de las delegaciones. Este centro es un ejemplo de la firme apuesta que realiza Daikin por la formación como vía para la mejora en diferentes aspectos.



En palabras de Paloma Sánchez-Cano, Training & CD Senior Manager de Daikin España: “La formación es clave para que se comprenda nuestro producto y se transmitan de forma correcta

todas sus ventajas, tanto a profesionales como a consumidores finales”.

Para más información:
www.daikin.es

Simon apoya el empoderamiento femenino en el sector tecnológico



► Simon acogió en el Espacio Simon 100 a cuatro equipos de chicas de entre 12 y 14 años, en una jornada de *coaching* anterior a la celebración del concurso internacional Technovation Challenge, promovido por la asociación Espiral, Educación y Tecnología que, bajo el lema “Girls for a Change”, ha presentado un programa que anima a niñas y jóvenes de entre 10 y 18 años a idear y desarrollar una app móvil que resuelva un problema social que ellas hayan detectado en su entorno. Con esta iniciativa Simon pretende fomentar la presencia de la mujer en los ámbitos de la innovación, la tecnología y la emprendeduría, y lograr una sociedad en la que ellas también sean protagonistas del mundo empresarial, social, científico y técnico.

Para más información:
www.simonelectric.com

► **Casa Decor ha contado con Hager** y la prestigiosa decoradora Marisa Gallo para presentar en su espacio “Master Queen” las series de mecanismos berker. Las nuevas tecnologías y la avanzada domótica, parte esencial de este proyecto, permiten convertir el espacio en un lugar donde desconectar del ritmo frenético de la ciudad y generar diferentes escenas para lograr un ambiente acogedor y relajante. El concepto principal del proyecto es crear un espacio que puede ser trasladado a cualquier dormitorio de un hotel o vivienda.

► **Uponor celebró un encuentro de innovación** con sus principales clientes el pasado mes de marzo, contando con la participación de María Jimenez, CEO Inboldlab (necesidades y deseos de un instalador 4.0); José Luis Navarro, Human Tech Strategist & Innovation Designer (proyecto de realidad aumentada); Javier Sánchez, director de marketing & Innovación AEDAS (primer suelo radiante en España controlado por voz); y Francisco Servia, Senior Product Manager Amazon Alexa (cómo el negocio debe configurarse desde el cliente).

Schneider Electric potencia la detección de presencia KNX



La marca ha incorporado a su catálogo tres nuevos dispositivos de detección por infrarrojos KNX, que permiten ampliar el ámbito de actuación de la gama y el espectro de cobertura de los espacios. Se trata de un nuevo detector de presencia de gran altura, un detector para zonas comunes y un detector de tamaño reducido para integrarse en cualquier espacio. Las tres novedades de Schneider Electric disponen de funcionalidades incrementadas, como el control de iluminación constante que, al integrar un sensor de luminosidad, es capaz de regular la luminosidad en función de la luz natural. Además, mejoran la capacidad de proceso de las funciones lógicas e integran un receptor de órdenes a través de un mando a distancia, con lo que se ha conseguido reforzar distintos ámbitos de actuación dentro de la gama.

Para más información:
www.se.com/es

Hüppe gana atractivo gracias a la serie Select +

Presentado en la pasada edición de la Feria ISH en Frankfurt, Hüppe Select+ es un sistema basado en accesorios que ayudan a optimizar el espacio de la ducha, aportando una solución flexible para las necesidades de cada usuario. Creado por el reconocido estudio NOA, su diseño no es solo minimalista, sino también flexible, de fácil limpieza y, además, se instala sin taladros. A diferencia de otros accesorios convencionales, los de Hüppe Select + se instalan mediante un sistema de fijación oculta en el perfil especial Select +, sin necesidad de taladros en las baldosas. Está disponible en laterales separadores con un grosor de cristal de 6, 8 o 10 mm, así como en Kit para añadir a otros laterales separadores.

Para más información:
www.hueppe.com



Giacomini ha certificado con AENOR la combinación del panel radiante R979GEY04 y del tubo R996Y141 de 16x1,8 mm, que garantiza la conformidad de estos productos con la normativa europea UNE-EN 1264 para sistemas radiantes. El primero goza de un aislamiento acústico elevado gracias a su composición de EPS más grafito, mientras que el tubo Giacotherm R996Y141, está fabricado en polietileno reticulado (PEX-b) y con barrera antioxígeno (BAO) específica para instalaciones radiantes.

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 (de 4,5mm), Trenza Monofilamento (4,5mm) y Trenza Monofilamento (3 mm). Este último está recomendado para tubos estrechos o con cables ya instalados.

Mitsubishi dice 'Sí' al R32

Con la proximidad del verano, Mitsubishi Electric ha puesto en marcha una campaña con el eslogan: "Di Sí al R32", para comunicar a partners, clientes y consumidores los beneficios de instalar un equipo de refrigeración que utilice el gas refrigerante R32.

A los instaladores de Nivel 1, la empresa les recuerda que no se necesita un punto de soldadura, de la misma manera que tampoco hacía falta para el R410A. Únicamente es preciso entregar al usuario final un manual de instrucciones y el documento con los datos generales como empresa instaladora, fabricante, modelo y refrigerante empleado.

Otra de las ventajas del R32 es que es hasta un 70% más barato que el R410A por kilogramo de refrigerante.



Para más información:
www.mitsubishielectric.es/aire-acondicionado/

Los tacos, mejor con Celo

El equipo de I+D de Celo ha desarrollado un nuevo diseño de tacobrida rápido, InsertFIX, un producto de uso diario destinado a facilitar el trabajo al instalador, que ahorra hasta un 50% de tiempo. No necesita herramientas, ya que se inserta ejerciendo presión con el dedo sobre un taladro de tan solo 6 mm. Fabricado con nylon PA6 certificado ROHS, el InsertFIX ha sido creado específicamente para la sujeción de tubos y cables ligeros: coarrugados, PVC, multicapas y de plástico, sobre hormigón, bloque hormigón, ladrillo macizo o ladrillo hueco. Además, el diseño incorpora una huella dactilar indicando que este producto puede ser instalado con el dedo.



Para más información:
www.celofixings.es



Innova presenta su nueva gama ISK con inversores híbridos en 3,6 y 5 Kw a 48V, que se caracterizan por trabajar tanto en ON-grid como en OFF-grid y con carga de baterías. Los equipos admiten baterías de plomo-ácido y de ión-litio con capacidad modular extensible desde 2 a 10 kWh y permiten servicio de monitorización basado en la nube a través de wifi. Disponen de puertos de comunicación RS485 y USB de serie y están fabricados en IP65.

SaniSlim, de solo 13 cm de fondo, es el nuevo triturador de SFA Sanitrit con capacidad para evacuar las aguas grises y negras de un cuarto de baño completo (ducha, inodoro, lavabo y bidé). Puede elevar los desechos hasta 2,5 metros de altura a más de 60 litros/minuto, o desplazarlas hasta 40 metros en horizontal con una pendiente de tan solo un 1%. Esto abre innumerables opciones para crear e instalar cuartos de baño con total libertad.



ACS, bomba de calor y de Vaillant

Disponible en capacidades de 100 a 270 litros, la aroSTOR es un sistema renovable y ecológico basado en aerotermia, con excelentes coeficientes de rendimiento estacional. Utiliza el refrigerante R290, uno de los más respetuosos con el medioambiente, y cuenta con protección automática contra legionella, heladas y corrosiones.

Fácil de instalar y poner en marcha —no es necesario manipular el gas refrigerante— la gama aroSTOR de Vaillant es extremadamente silenciosa gracias a su aislamiento acústico y a los dispositivos de reducción de vibraciones, además de ser totalmente compatible con sistemas de energía solar fotovoltaica. En mural, está disponible en 100 y 150 litros, con sistema de ventilación concéntrico que facilita la instalación y permite realizar numerosas configuraciones.

Los modelos de suelo, disponibles en 200 y 270 litros, destacan por su depósito de acero inoxidable con cinco años de garantía, su ligero peso y de no requerir protección adicional contra la corrosión. El sistema de ventilación de estos modelos es de doble flujo de líneas separadas con conexiones de diámetro 160 mm.

Para más información:
www.vaillant.es

La inteligencia fortalece los cargadores de Orbis

El fabricante nacional, Orbis Tecnología Eléctrica, ha presentado sus cargadores inteligentes para vehículos eléctricos de la Serie Viaris, destinados exclusivamente al instalador profesional. Entre sus características, destaca un cuadro para protecciones integrado, un modulador de carga en el modelo Combi (vital para muchas tipologías de instalación), programador horario, dispositivo de rearme para contador de compañía (esquema 2 de la ITC-BT-52), conectividad wifi y app. Está disponible un modelo para intemperie en entornos públicos (Viaris City), y otro para entornos privados y cualquier tipo de instalación (Viaris Combi).

Para más información:
www.viaris.orbis.es



La nueva serie Black de Solera incluye cajas y conectores estancos IP68, un aislamiento adecuado para su uso en exteriores. Además, al llevar incorporados los prensaestopas, su instalación es más rápida y sencilla. La serie está compuesta por tres tipos de productos: cajas de conexión para luminarias, cajas estancas de conexión con los prensaestopas incorporados y conectores con válvula de anticondensación. Estos productos se añaden al amplio catálogo de soluciones de la empresa valenciana, Portalámparas y Accesorios Solera, que atesora ya más de 50 años de experiencia profesional en el sector.

Gebo presenta la nueva serie de canales y sumideros Smart de ABS y acero inoxidable. Es una gama innovadora de productos que incorporan lámina premontada, recubrimiento de arena y orificios de salida. El sumidero Smart 360° es ideal para instalaciones sanitarias y baños. Incorpora una lámina impermeabilizante de 500x500 mm premontada y recubrimiento de arena. En cuanto a la rejilla y el marco, son ajustables en altura y giratorios 360°. El canal Smart Line es ideal para la instalación en platos de ducha e incorpora una lámina impermeabilizante premontada, recubrimiento de arena y soportes ajustables en altura.

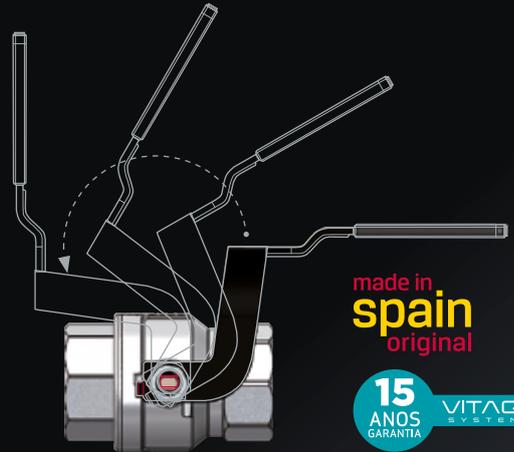


TAJOPRO

TECNOLOGÍA DOBLE EJE: CERO PROBLEMAS



Sistema patentado



made in
spain
original

15 ANOS GARANTIA VITAB SYSTEM

CARACTERÍSTICAS



Diseñada para soportar condiciones extremas, con máxima seguridad.



Menor pérdida de carga / Máxima eficiencia energética.



Maniobra simple y sin esfuerzo gracias al doble eje.

USOS



Redes de distribución de agua potable.



Instalaciones industriales de suministro de agua potable.



Sistemas de distribución de agua caliente sanitaria (ACS). Instalaciones de calefacción.



Redes de aire comprimido hasta MOP 7.



www.valvulasarco.com/tajopro

 arco[®]
CALIDAD POR TRADICIÓN

Un detector de movimiento para cada necesidad

La gama BL de detectores de movimiento del especialista alemán en control de iluminación, B.E.G. Brück Electronic, está indicada para instalaciones como aseos, vestíbulos, pasillos, aparcamientos

o salas técnicas. Es apta para todo tipo de luminarias –incluidas LED– y se compone de tres detectores de movimiento ideados para diferentes tipos de aplicaciones, que conmutan la iluminación en función del nivel de luminosidad ajustado, al detectar presencia en la zona.

Así, el modelo BL2-FT conmuta la iluminación con una cobertura transversal máxima de hasta 8 metros de diámetro; mientras que el BL4-FT está pensado para vestíbulos, parkings o salas grandes, con cobertura transversal de hasta 32 metros de diámetro, evitando la instalación de varios detectores.

Los detectores de la nueva gama BL facilitan, además, su instalación al disponer de un programa de fábrica "Plug & Play" (500 Lux y 3 minutos) que permite su puesta en marcha inmediata tras la conexión a la red eléctrica. En caso necesario, los ajustes pueden modificarse mediante un mando a distancia opcional.

Para más información:
www.beg-luxomat.com/es



Caldera pequeña, pero grandes prestaciones

La nueva caldera de gasóleo de Domusa Teknik amplía la gama Minny. De reducidas dimensiones y alta eficiencia energética, el modelo Duo tiene capacidad para producir 17 litros/minuto de agua caliente sanitaria. Su diseño ha priorizado también la facilidad de mantenimiento e instalación, que permite su colocación en espacios pequeños de la vivienda. Además, la posibilidad de orientar la salida de gases tanto por la parte trasera, como por la parte superior o lateral y con un diámetro reducido (80mm), permite adaptarla a cualquier tipo de instalación de una manera sencilla.

Para más información:
www.domusatechnik.com



Grohe ha expuesto en exclusiva en el COAM el único ejemplar de muestra en Europa de su nueva gama de grifería en 3D. Todos los arquitectos colegiados de Madrid han podido disfrutar del grifo Icon 3D Allure Brilliant, creado mediante impresión 3D de metal. La firma ha reinterpretado las líneas Atrio y Allure Brilliant mediante un proceso propio de impresión 3D. Las piezas se producen mediante un proceso de fusión con un láser sobre polvo. Cada pieza del grifo consta de aproximadamente 4.700 capas con un grosor de 0,06 mm

ELT lanza su gama de luminarias Exeya y Elodia, dos luminarias para vial y tipo farol clásico para alumbrado público, respectivamente. Con tecnología LED 100%, Exeya está disponible en cuatro tamaños y cuenta con dos compartimentos independientes para una óptima gestión térmica, que aumenta la vida útil de la luminaria. Elodia es el farol clásico tipo Villa de ELT. Con carcasa en fundición de aluminio inyectado, ofrece una alta resistencia a la corrosión y un cuerpo superior abatible para facilitar la instalación.

IDSAGAS®

IDSAGAS
SISTEMAS TUBERÍAS PLÁSTICAS

IDSAGAS TE LLEVA AL FUTURO DE LAS INSTALACIONES DE GAS
SISTEMAS MULTICAPAS PARA GAS

- Homologado para gases naturales y GLP
- Máxima presión de operación (MOP 5 bar)
 - Fácil instalación
 - Económico y rápido
 - Máxima seguridad
- Se puede enterrar e instalar por patinillos técnicos

Con garantía IDSAGAS

www.idsasacs.com

ide

SEGURIDAD, FIABILIDAD Y DISEÑO PARA TODOS LOS ENTORNOS



ARGENTA

Armarios metálicos de fijación mural IP66.



ECO-STAR

Cofrets de distribución + cofrets para tomas de corriente IP65.



MUNDIAL

Bases y clavijas industriales IP44 - IP54 - IP67.



ARGENTA PLUS

Armarios metálicos autoportantes IP55 - IP65.



SILVER

Cajas de distribución de empotrar con puerta metálica IP40



LIGHT

Cajas de derivación IP65 - IP67



GLASS

Armarios en poliéster IP55 - IP66

Llega el autoconsumo fotovoltaico de alto rendimiento

Saunier Duval continúa con su apuesta por las energías renovables con el sistema fotovoltaico Helio PV, especialmente indicado para instalaciones de climatización con bomba de calor. Compuesto básicamente por módulos e inversores fotovoltaicos, el sistema incluye un portal gratuito para consultar en tiempo real desde *smartphone* la energía generada, fijaciones para tejado plano e inclinado y diez años de garantía. Para la captación emplea módulos fotovoltaicos monocristalinos de muy alta eficiencia (más del 18%), válidos para cualquier ambiente, incluso para instalaciones agrícolas y de costa. Asimismo, la gama de modelos de inversores monofásicos incluye potencias de 1,5 a 4,0 kW. Están equipados con pantalla digital, electrónica interna para monitorización del ahorro generado y protección IP65.

Saunier Duval propone el conjunto Helio PV como el complemento para sus sistemas Genia de aerotermia, para obtener calefacción, climatización y ACS de alto rendimiento en vi-

viendas unifamiliares como en altura e incluso en pequeño terciario.

Para más información:
www.saunierduval.es



Digitales o astronómicos, pero mejor vía Bluetooth



Con la posibilidad de programar hasta 100 maniobras diarias, semanales o permanentes por fecha, los nuevos interruptores horarios digitales IH TER (BT0 y BT2) y astronómicos AST (BT1 y BT2) de Dinuy, disponen de 1 o 2 canales de salida y tienen una capacidad máxima de corte de 16A por canal, así como conmutación de relé de "paso por cero". Asimismo, la app Dinuy IH Programmer BT/NFC permite programar desde *smartphones* o *tablets* (Android o iOS) estos nuevos de interruptores, entre otros, de la empresa vasca. Para transferir la programación vía Bluetooth no se necesita adquirir ninguna llave de programación extra, ya que viene integrada dentro de los propios dispositivos.

Para más información:
dinuy.com/es

Pulsar, de la barcelonesa Beneito & Faure Lighting, es un proyector compacto empotrable en techo, construido en aluminio y con protección IP65. Introducido en el mercado este año 2019, está disponible en colores blanco y negro, ambos con acabado mate, potencias de 3,5 y 8 W, índice de deslumbramiento UGR<16 y temperaturas de color de 2.700K, 3.000K y 4.000K. Cuenta con tres años de garantía y cumple con la norma RT2012. En su versión más pequeña, con una potencia de 3,5W e IP65, está especialmente indicado para su instalación en baños y saunas.

Los nuevos termostáticos empotrados de ducha con placa Superslim de Ramon Soler®, al contrario que los mezcladores convencionales, no necesitan que se regule la temperatura del agua, sino que en menos de un segundo se compensan de forma precisa los cambios de presión y temperatura, manteniendo la temperatura del agua constante durante toda la ducha. Cuentan con un grosor extrafino de 2mm ajustado a la décima de milímetro y sin tornillos vistos. Además, la placa se presenta en diferentes formatos: Rectangular, rectangular con las esquinas redondeadas y en forma de escudo.



La iluminación hortícola se llama Sylvania Gro-Lux

Con los sistemas Gro-Lux LED Helios y Linear, presentados en la pasada edición de la feria Green Tech de Ámsterdam, Sylvania ha querido también celebrar 60 años de innovación en iluminación para horticultura, que comenzó con el lanzamiento de la familia de lámparas y luminarias Gro-Lux en 1959. Las lámparas T5 Gro-Lux LED Helios, de alta eficiencia y bajo consumo de energía, están herméticamente selladas contra la humedad y cuentan con un innovador sistema de enfriamiento de gas, que mejora los disipadores de calor metálicos tradicionales.

Por otro lado, con una elevada eficiencia fotónica fotosintética, el sistema Gro-Lux LED Linear de Sylvania es uno de los primeros productos capaces de igualar tanto la potencia como la eficacia de las tecnologías de sodio de alta presión. Los horticultores necesitan flexibilidad en su iluminación, y la solución de Sylvania permite una fácil instalación gracias a su sistema modular. Los mismos módulos pueden usarse con las luminarias LED de Sylvania o individualmente en instalaciones más pequeñas con total libertad de diseño.

Para más información:
www.sylvania-lighting.com/es-es



La exquisitez ornamental de Gala, a nivel Continental

Continental es la nueva serie cerámica de alto valor estético y gran variedad de modelos, formatos y tamaños que Gala acaba de lanzar al mercado. Es una de sus colecciones más completas, ya que incluye pavimentos y revestimientos en porcelánico esmaltado, además de una línea de revestimientos de pasta blanca en gran formato. Los diferentes modelos que integran la serie —tanto los de base como las decoraciones— tienen en su acabado, inspirado en el cemento desgastado, su denominador común. Los modelos ornamentales de Continental han sido diseñados para vestir de elegancia y delicadeza las diferentes estancias. De exquisito diseño, Continental Hidráulico Multicolor mantiene la esencia más pura del hidráulico tradicional, tanto en sus motivos decorativos como en su acabado.

Para más información:
www.gala.es

El nuevo Pega-Sella Total de Unecol, con tecnología SMP, es totalmente transparente, multimaterial y con gran resistencia a factores atmosféricos. El resultado es una unión rápida y elástica, totalmente transparente y que permite su posterior pintado. Está especialmente recomendado para superficies húmedas y entre sus mayores ventajas cuenta con una fórmula de última generación que resiste al envejecimiento, ofreciendo una solución duradera tanto para espejos, cristales, metales como para cualquier otra superficie que requiera total invisibilidad.

Toscano presenta su nuevo dispositivo Combi-Pro de protección combinada contra sobretensiones de origen permanente, provocadas por aumentos de la tensión de red, en instalaciones monofásicas y trifásicas, con reconexión automática. También puede proteger contra bajadas de tensión, opción esta que puede ser seleccionada por el usuario en el selector frontal. Es ideal para la protección de circuitos de carga de vehículo eléctrico, gracias a que permite la reconexión automática del contador en caso de un disparo por superar la potencia contratada, función ICP de los nuevos contadores digitales.

El accesorio de prensado para multicapas, reinventado

Resistente, seguro y fácil de instalar, son los adjetivos con los que Uponor adorna su nueva gama S-Press Plus de accesorios para uniones de prensado. Diseñada para cumplir los requerimientos del *press fitting* de alta calidad, es totalmente compatible con el sistema multicapa Uponor y está disponible para diámetros de 16 a 32 mm.

Entre sus principales características cabe destacar su alta resistencia al estrés mecánico, así como un comportamiento mejorado frente a la corrosión. Su novedoso indicador de apriete garantiza una unión rápida y segura. Además, el espesor de pared reducido en un 24% suaviza los cambios de dirección en codos y tes, disminuyendo la pérdida de carga entre un 40% y un 60%. Asimismo, un código QR proporciona acceso inmediato al soporte técnico de la instalación, base de datos de proyectos, listado de materiales y pedido *online*. La gama S-Press Plus es totalmente compatible con las mordazas y tuberías multicapa Uponor, y está disponible en cuerpo metálico o plástico.



Para más información:
www.uponor.es

SAI para instalaciones de gran potencia crítica

El nuevo SLC X-PERT de Salicru es un sistema de alimentación ininterrumpida trifásico de tecnología *online* de doble conversión, control DSP y diseño compacto, que garantiza un suministro permanente y de calidad para todas las instalaciones de gran potencia crítica protegidas por altas prestaciones. La tecnología incorporada en esta serie ofrece alta eficiencia en modo VFI, llegando entre 95% y 96% en modo normal y hasta 97% en modo *High-Efficiency*, además de un factor de potencia de salida 1 ($VA=W$), proporcionando un muy bajo coste total de propiedad (TCO).



Para más información:
salicru.com

Gracias al sistema Box Tydom 1.0 de Delta Dore, es posible controlar el hogar completamente desde un *smartphone*. Su app permite regular la luz para crear el ambiente deseado y también se puede ajustar la temperatura e incluso elegir la música según la ocasión. También se pueden programar las persianas, para que se abran o se cierren a la hora requerida. El Box Tydom 1.0 es un sistema de vivienda conectada que se adapta a las necesidades del usuario y se puede instalar en equipos existentes o futuros de forma rápida y sencilla porque no necesita ningún cableado.

Dentro de la gama Ledvance de lámparas y luminarias para el comercio, la empresa quiere destacar los proyectores minimalistas de carril para iluminación de acento, Tracklight Spot. Son luminarias muy compactas, elegantes y minimalistas gracias al nuevo lenguaje de diseño "Scale" de Ledvance, galardonado con el German Design Award 2019. Un diseño que se ve reforzado por los elementos tridimensionales en la parte posterior del cabezal de la luminaria. Con tres tamaños de carcasa para focos de 25, 35 y 55 W, responden a la demanda del mercado de luminarias discretas y pequeñas.

Jung actualiza y diversifica su Serie A

A Flow y A 550 son los dos nuevos diseños con los que Jung actualiza y amplía su Serie A de mecanismos eléctricos. La primera muestra un aspecto más juvenil, si bien conserva los bordes característicos de la Serie A pero ligeramente redondeados. Está disponible en cuatro colores atemporales: blanco alpino, negro, aluminio y antracita mate, todos ellos fabricados en material termoplástico a prueba de golpes. Sus líneas, ligeras y armoniosas, se integran con facilidad en una gran variedad de estilos de mobiliario y decoración, incluso los más eclécticos y heterodoxos.

Por otro lado, el programa A 550 ofrece un diseño muy claro y simplificado, dentro del minimalismo atemporal que caracteriza a otras gamas de material eléctrico de Jung. El fabricante germano ha cuidado las proporciones en la Serie A 550 para que comunique solidez y estabilidad, complementando los últimos estilos de decoración. Ya sea en negro clásico o en un elegante antracita mate, la Serie A 550 hereda la rotundidad for-



mal de la serie original A Creation, capaz de imponer su presencia en cualquier decoración.

Para más información:
www.jung.de/es/

ToLEDo Performer, robusta y profesional

Sylvania presenta la nueva ToLEDo Performer T como una solución LED de reemplazo directo para lámparas de vapor de mercurio de alta presión. Su construcción robusta, su amplia temperatura de funcionamiento y la vida útil de 50.000 horas la hacen ideal para fábricas, almacenes, industria, alumbrado público, etc. Entre sus principales características cabe destacar el ahorro de hasta un 78% de energía con respecto a las lámparas de vapor de mercurio de alta presión, así como un alto rendimiento de hasta 131 lm/W.



Para más información:
www.sylvania-lighting.com/es-es

Duscho Basic Deco, la nueva mampara personalizable de Duscholux, es una nueva versión del modelo Duscho Basic cuyo vidrio puede personalizarse con pintura vitrocerámica 100% reciclable y ecológica. Es posible incluir uno de los cuatro diseños realizados por el equipo de Duscholux, que se caracterizan por sus formas geométricas. Con estos diseños, la firma ha querido seguir las tendencias que predominan en el sector en cuanto a diseño. Además, ofrece la posibilidad de personalizarla según los gustos del cliente y así conseguir un elemento de decoración integrado en el baño.

Geberit se alía con la tecnología para hacer realidad el concepto de baño inteligente. Entre sus propuestas está cambiar las tradicionales cisternas vistas por silenciosas soluciones empotradas, que activan la descarga con icónicos pulsadores de diseño; inodoros suspendidos que parecen flotar y proporcionan una imagen más despejada de la estancia además de facilitar la limpieza del pavimento y la pared. En este sentido, 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.



Multicapa, también para gas

IdsaGas es el nuevo sistema homologado para instalaciones de gas creado por la empresa vasca Idsa. Admite una presión máxima de servicio MOP de 5 bar, tanto para gas natural como GLP. Está disponible, en barra y rollo, con dos tipos de tubería: una para exterior de color negro con banda amarilla y, para interior, amarilla, ambas con diámetros de 16, 20, 25 y 32 mm. La instalación puede ir enterrada, en falsos techos, patinillos técnicos, etc. ya que el sistema IdsaGas viene con envainado y según norma UNE.

Ofrece una extensa gama en accesorios, como racores, tes, codos, manguitos, con tomas de caudal débil, Peterson, etc. Fabricados siempre con materiales de alta calidad, el sistema incluye juntas de NBR, latones normalizados (CW 617) y casquillos de acero inox. La unión de todas las partes que componen IdsaGas (tubería, accesorio, casquillos, juntas, etc.) hacen un sistema de máxima garantía, de fácil y rápida instalación sin soldaduras.

Para más información:
www.idsasacs.com



Limpio, fluido, sensual y funcional

Así describe la empresa valenciana Unisan el diseño de su nueva serie de inodoros y bidés compactos Sanibold. El inodoro suspendido, dotado con la tecnología "Rimflush", garantiza un lavado eficaz proporcionando una gran comodidad en su utilización. La estética exterior destaca por sus paredes laterales lisas que ocultan la fijación. Son ideales para ganar espacio en el cuarto de baño y la forma armoniosa de los lavabos, es el resultado de una pared extremadamente fina que les dota de singular elegancia.

Para más información:
unisan.es

Jimten ha renovado su catálogo de sifones de diseño con Black Edition y de sumideros para platos de ducha de obra con Magnetech. Los sifones presentan un acabado negro mate, con líneas rectas que combinan a la perfección en instalaciones vistas. Con tapón de registro, cuello extensible y alargadera, se comercializan con o sin *click-clack*. Magnetech combina altura reducida (60mm), elevado caudal de evacuación y sifón antiolores extraíble. Este último funciona gracias a la fuerza magnética, que asegura el cierre de la válvula. Es 100% hermético.

Solar Line es la nueva luminaria solar LED compacta con controlador de carga de Artesolar. Con panel fotovoltaico integrado, cuenta con encendido automático cuando no detecta luz, y su montaje es sencillo en cualquier columna estándar, con una inclinación variable en modelos viales para un mayor aprovechamiento de la luz solar. El tiempo nominal de carga está calculado para una radiación solar favorable de 1.000W/m². Al contar con detector de presencia por infrarrojos, en su modo estándar, aumenta su intensidad lumínica realizando una curva de regulación con detección.

Ventilación de simple flujo ultrasilenciosa y de alta eficiencia



Zehnder Comfofan S es un ventilador doméstico de última generación con un sistema de simple flujo. En combinación con el sistema de distribución en estrella Zehnder ComfoFresh, se autoequilibra para asegurar que la extracción de aire de la vivienda tenga siempre el mínimo consumo y pase completamente inadvertido para el usuario. En su versión 'normal', el usuario puede variar el caudal de ventilación, mientras que en la modalidad 'Hygro' es un sensor el que se encarga de modular la velocidad de los ventiladores para asegurar que la excesiva humedad formada en la vivienda desaparezca.

Zehnder ComfoFan S está equipado con un conjunto de motor con aspa EBM y el ventilador GreenTech EC, de gran eficiencia energética y bajo nivel de ruido gracias a su aspa híbrida. La carcasa del ventilador está fabricada en polipropileno de alta calidad de color gris claro y es totalmente reciclable. En la propia carcasa está integrada la carcasa de caracol. La cubierta del ventilador es de color rojo y las tapas tienen el mismo color gris claro que la carcasa.

Para más información:
www.zehnder.es

Nueva caja de distribución Ecology

Con un diseño mejorado, la nueva CDN4G IP65 de Ide es una caja de distribución precintable correspondiente a la serie Ecology de la firma aragonesa. Entre sus principales características cabe destacar su material de fabricación ABS libre de halógenos, la ventana transparente con un sistema de retención de 90°, sistema de doble clipaje entre marco y ventana, así como tornillos 'antipierde' entre base y marco. Permite la posibilidad de fijación de barras de neutro y tierra, además de ser precintable entre base y marco en dos puntos. Este modelo sustituye a las antiguas referencias CT3G y CT4G.

Para más información:
www.ide.es



Sauermann lanza el nuevo kit de canaleta y bomba de evacuación de condensados para equipos de aire acondicionado, Delta Pack 80x60, que incorpora importantes mejoras en cuanto a prestaciones y facilidad de montaje, especialmente pensadas para incrementar la productividad y rentabilidad de instalación y mantenimiento. Su canaleta en L de 80x60 mm proporciona mayor espacio para los tubos, mientras que la pieza de esquina es de extracción rápida, (codo con espuma "High Energy Absorbing" absorbente de vibración y sonido), por lo que se puede liberar fácilmente sin necesidad de herramientas.

Fig presenta el nuevo kit multimarca Aluone Multicom, dentro de su familia de productos en aluminio Aluone. La gran variedad de marcas y modelos de calentadores que se pueden encontrar en el mercado hace que encontrar el sistema de evacuación que se adapte a cada calentador sea algo difícil y laborioso. Con la intención de eliminar este problema, el especialista en conductos de evacuación de humos, Fig, ha creado Aluone Multicom, un kit para la evacuación de los productos derivados de la combustión, capaz de adaptarse a las salidas de una quincena de marcas de calentadores estancos del mercado.

Los interruptores de ABB reducen las paradas críticas del principal hospital de Singapur

Las tecnologías de sustitución directa y "cradle-in-cradle" ayudan a mantener en funcionamiento el hospital KK para niños y mujeres según lo esperado, después de realizar una actualización con los últimos interruptores inteligentes de ABB.



terciario a mujeres y niños con enfermedades de alto riesgo. Tras muchos años de servicio de los interruptores Megamax de ABB en el hospital, la dirección del KKH y el equipo de ingeniería consideraron que dichos interruptores se habían quedado obsoletos. Teniendo como principal prioridad la seguridad de los pacientes, una alimentación eléctrica fiable resulta fundamental, especialmente para cirugía y el funcionamiento de equipos de soporte vital. Por lo tanto, el hospital necesitaba organizarse para la instalación de equipamiento nuevo y fiable sin impactar en la continuidad del servicio de asistencia médica. Una solución ideal proporcionada por ABB permitió que la instalación mantuviera sus operaciones normales mientras se modernizaba gradualmente su sistema de protección de la alimentación eléctrica.

Cambio de los interruptores

ABB ha realizado la sustitución por fases de los interruptores Megamax del KKH por otros nuevos, una tarea solo posible durante muy pocas horas de parada perfectamente

Aunque los hospitales de todo el mundo pueden variar en tamaño, especialidad y capacidad de atención a pacientes, todos dependen del mismo recurso fundamental: una fuente eléctrica fiable. A la larga, esta obligación de fiabilidad eléctrica requerirá la actualización de tecnología de conmutación anticuada sin paradas prolongadas de equipos y servicios que salvan vidas. Esta es una importante capacidad ofrecida por ABB a instalaciones como el hospital para mujeres y niños, KKH, de Singapur.

Teniendo como principal prioridad la seguridad de los pacientes, una alimentación eléctrica fiable resulta fundamental

Fundado hace más de 160 años, el KKH es el hospital más grande especializado en la atención sanitaria a mujeres y niños de Singapur, y da servicio como centro de referencia





ABB empleó su tecnología de sustitución directa que cambia solo la pieza móvil del disyuntor antiguo

planificadas cada año. El trabajo se programó para que finalizara en 2019.

Para actualizar los interruptores Megamax, ABB empleó su tecnología de sustitución directa que cambia solo la pieza móvil del disyuntor antiguo, equipándolo con una pieza móvil especial y contactos deslizantes Megamax estándar.

Para sustituir los antiguos dispositivos Megamax F5 por interruptores Emax E4.2 inteligentes, ABB utilizó una tecnología "cradle-in-cradle" que permite la sustitución de cualquier interruptor de baja tensión antiguo del fabricante por Emax de ABB. La tecnología consiste en un bastidor de interfaz con interfaces interiores y exteriores. La interfaz exterior se monta física y eléctricamente en el cubículo del equipo, lo que minimiza el tiempo de parada. La interfaz interior coincide con el Emax 2, lo que permite facilidad y rapidez en la instalación y retirada.

Sustitución rápida

"Fuimos capaces de proporcionar al KKH una solución de sustitución directa que no requiere reacondi-

cionamiento de *Hard-bus*, ya que no se podía apagar completamente el cuadro de conexión como resultado de cargas de salida críticas", indicó Chang Chean Fei, especialista del servicio técnico de ABB. "Estas soluciones ofrecieron al KKH la oportunidad de cambiar muchos de los disyuntors antiguos en un periodo de ventana de parada breve".

ABB también realizó tareas de servicio y prueba para el hospital en todas sus unidades de equipos de transformadores y baja tensión. Para KKH, el aspecto más importante de este proceso de actualización era el bienestar de los pacientes. "Como institución pública de atención sanitaria, garantizar que nuestra infraestructura se encuentre en buenas condiciones y adecuadamente mantenida, resulta

fundamental para la seguridad de los pacientes y para ofrecerles una atención óptima e ininterrumpida", indicó Alan Liang, ingeniero senior de instalaciones de la Oficina de Gestión de instalaciones del KKH. "Todo el trabajo de sustitución tenía que completarse en una ventana de parada, y se sustituyeron ocho interruptores en siete horas". El hospital también ha adjudicado a ABB contratos de servicio anuales para proporcionar soporte técnico rápido durante cualquier circunstancia imprevista, como por ejemplo incidentes de disparo, y para cualquier otro problema mecánico con los interruptores Megamax antiguos hasta que todos ellos se sustituyan.



Más información:
new.abb.com/es/

Climatización Daikin en el Hospital Universitari de Valencia

El Hospital Universitari Doctor Peset de Valencia es una de las instituciones públicas más importantes de la Comunidad Valenciana. El objetivo del proyecto de reforma era mejorar las instalaciones de producción de frío que se encargan de la climatización del hospital, aportando confort pero, sobre todo, garantizando unas condiciones óptimas de trabajo, calidad y seguridad para las intervenciones realizadas en sus zonas más críticas, como quirófanos, paritorios, etc.

El modelo de enfriadora elegido fue la unidad Daikin EWWDC14VZXSA2, el modelo más avanzado tecnológicamente de la compañía. Se trata de una enfriadora de condensación por agua de reducidas dimensiones, que ocupa hasta un 40% de espacio, y permitió llevar a cabo su instalación de forma rápida y segura en la sala de máquinas, sin comprometer el funcionamiento del hospital.

Además, Daikin ha empleado una nueva generación de intercambiadores de calor de alta eficiencia, cuya tecnología de tipo inundado, permite maximizar los rendimientos de la unidad, así como un nuevo diseño de tubos con superficie mejorada de última tecnología. Esto, junto al diseño optimizado de la línea de descarga, permite reducir las pérdidas de carga interna a la mitad, traduciéndose en 1 °C menos de temperatura de condensación, lo que llega a reportar hasta un 3,5% más de eficiencia.



Para más información:
www.daikin.es

Remosa recolecta en la industria jamonera

Las aguas de vertido procedentes de la industria porcina plantean muchos problemas de contaminación ambiental, lo que obliga a estas empresas a instalar tratamiento adecuados para reducir los altos niveles de contaminantes en sus efluentes. La Directiva 2000/60/EC de la Unión Europea, deja claro el marco legislativo a seguir, desarrollando las directrices básicas en función de parámetros físico-químicos y biológicos.

En el caso de un secadero de jamones, es verdad que hoy en día existen modernos equipos que permiten el lavado y desalado usando métodos que requieren poco consumo de agua potable, lo que hace que el proceso sea sostenible. En este tipo de industrias se efectúa un lavado con agua para quitar los residuos de sal que están en la superficie después de salar el jamón, produciéndose aguas residuales que contienen una elevada cantidad de sal. Por ello, se debe aplicar un adecuado tratamiento de aguas residuales en lavado y desalado de jamones. Las ingenierías

desarrollan hoy en día, procesos físico-químicos y biológicos, que dan soluciones medioambientales a



este tipo de aguas y Remosa es capaz de dar soluciones a estas exigencias.

Para más información:
www.remosa.com



SIEMENS
Ingenuity for life

1 schuko + cargador doble USB 6 series distintas



BJC Viva



BJC Iris



BJC Mega



DELTA miro



DELTA style



DELTA line

Elige tu diseño

Tu marca **apolo** ahora es
Fixing Technology

CELO



Reconocer bajo una misma marca toda la gama de fijación, tornillería y sujeción.



Fabricación propia.

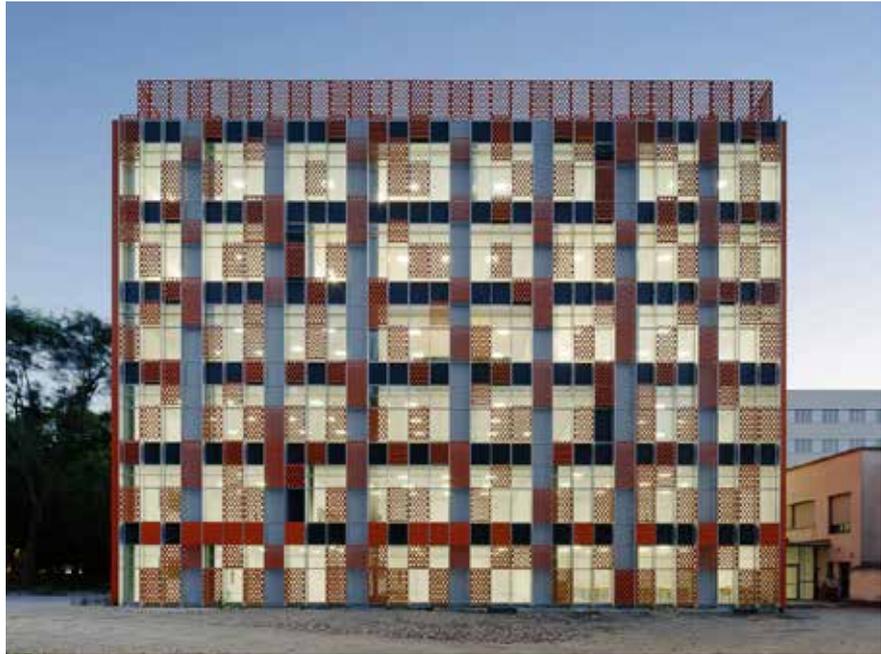


Toda la información al alcance en nuestra web.

www.celofixings.es



Recientemente se ha presentado de forma oficial el aulario IndUVa, situado en el campus de la Universidad de Valladolid, un edificio en el que prima, por encima de todo, un diseño completamente integrado con su entorno cultural, medioambiental, técnico, económico y social.



URSA XPS en el premiado aulario IndUVa de Valladolid

El equipo de arquitectos, encabezado por Francisco Valbuena, ha conseguido su objetivo de proyectar un edificio con consumo de energía casi nulo. Para ello ha empleado soluciones y sistemas innovadores combinados con el uso de energías renovables y un control exhaustivo de la ventilación, la iluminación y la climatización.

Entre estas soluciones que aportan sostenibilidad y eficiencia energética se encuentra el aislamiento, una parte fundamental, según Valbuena, para conseguir un edificio sostenible y eficiente: "El aislamiento es una de las estrategias básicas de la eficiencia energética en los edificios y, diseñado correctamente, supone importantes reducciones de las demandas térmicas. Pero es muy importante cómo se ejecuta para garantizar su continuidad, la eliminación de puentes térmicos, etc.", ha manifestado.

Para el aislamiento de las cubiertas y de las zonas de contacto de la solera con el terreno se han instalado



más de 1.000 m² de URSA XPS NIII L, un material de grandes prestaciones que según el arquitecto responsable de este proyecto fue elegido por "su buen comportamiento en condiciones de humedad y la resistencia a compresión para esas zonas en concreto".

Valladolid pertenece a una zona climática D, por lo que se colocó un espesor de 100 mm, evitando el robo de energía con el terreno. Pero además, el material tiene otras ventajas como su gran capacidad de carga, nula absorción de agua y su durabilidad.

El aulario IndUVa tiene capacidad para 2.500 estudiantes, con una demanda de energía variable y discontinua. El edificio cuenta con las certificaciones VERDE (5 hojas) de Green Building Council España (GBCe) y LEED (Platino) que otorga el US Green Building Council. En breve recibirá también el certificado WELL en salud y bienestar.

Más información:
www.ursa.es

WATTS®

*Prevenir la cal
sin productos químicos!*

• www.WattsWater.es •



OneFlow® Tecnología innovadora

- Todos los minerales esenciales del agua se conservan
- También es efectivo con la cal ya existente
- Sin desperdiciar agua y electricidad



Unisan



www.unisan.es
www.tec.sanindusa.pt

sanindusa
GRUPO





La innación política, culpable

► Según el informe “Renewables 2019 Global Status Report”, recientemente publicado por la organización internacional REN21, si bien las renovables abastecen cada vez más al mundo, el inestable panorama de las políticas relacionadas con este sector frena su posible contribución a la reducción de emisiones de carbono y al cumplimiento de los objetivos climáticos y de desarrollo de la ONU.

El informe, que analiza el estatus mundial de las energías renovables, confirma que la capacidad eléctrica renovable instalada superó en 2018 a la generada por la energía nuclear y los combustibles fósiles combinados, por cuarto año consecutivo. Solo la energía solar fotovoltaica sumó 100 gigavatios (GW) en 2018, suficiente para cumplir con el 25% de la demanda de electricidad en un país como Francia.

“Un avance clave podría producirse si los países eliminaran los subsidios a los combustibles fósiles, que impulsan un tipo de energía perjudicial para el sistema y la población”, sostiene Rana Adib, secretaria ejecutiva de REN21. ◀

Para más información:
www.ren21.net

Calidad, mejor que marca o garantía

► El “II Informe de la Profesión Instaladora”, elaborado por el experto en soluciones de

software para empresas, Telematel, y APIEM, destaca la a calidad de los productos como la característica más importante para el instalador de la Comunidad de Madrid, seguida del precio, la marca y la garantía. Sin embargo, según el tamaño de las empresas y la edad de sus integrantes. Así, para empresas grandes, la clave es la marca y la garantía, mientras que para los instaladores menores de 40 años, la calidad y el precio son más importantes que para los de más edad. ◀



Para más información:
www.telematel.com

El ahorro proporcionado por los repartidores de costes de calefacción es equivalente al consumo eléctrico de un hogar en ocho meses, según el estudio “Ahorros Derivados de la Contabilización Individual de Calefacción” realizado por la Universidad de Alcalá, que además señala que aparte del ahorro de energía, la contabilización individual de consumos supone una importante reducción de las emisiones contaminantes, equivalentes al consumo de 271 litros de carburante de un coche con gasolina o 248 de un turismo a gasóleo.

La reforma integral de una vivienda de unos 90 m² cuesta de media unos 26.000 euros, cuantía de la que un 60% corresponde a los materiales de construcción y el resto a la mano de obra, según afirma Andimac en el estudio “Reformar por el precio justo”, un informe en el que la patronal desglosa detalladamente el coste de mantener una casa en buen estado. Las actuaciones más caras serían las de cocinas y baños (unos 5.700 y 5.400 euros, respectivamente). Es decir, las reformas más frecuentes como estas, acaparan casi el 49% del presupuesto.

El autoconsumo eléctrico ya es viable en España

► El pasado día 5 de abril, se aprobó el Real Decreto que regula y aporta certidumbre y seguridad al autoconsumo de energía eléctrica proveniente de fuentes renovables. Este Decreto, propuesta del Ministerio para la transición Ecológica, regula las condiciones administrativas, técnicas y económicas del autoconsumo en España.

La norma afecta positivamente a los usuarios finales, ya que ofrece una nueva alternativa a los ciudadanos para el consumo de energía, facilitando la entrada de nuevos actores en el sistema eléctrico, entre ellos, los propios ciudadanos. En este sentido, se habilita la figura del autoconsumo colectivo, que impulsará esta fórmula en comunidades de vecinos o industrias en una misma localización.

Asimismo, se establece un mecanismo simplificado de compensación de la energía producida y no consumida instantáneamente por las pequeñas instalaciones (menos de 100kW), que



Photo by Tom Heftiba on Unsplash

se realizará de forma mensual a través de la factura y puede llegar hasta al 100% de la energía consumida por el usuario durante el mes. ◀



Vidas cada vez más digitales

► La realidad de la digitalización de los hogares españoles es que la mayoría tan solo disfrutan de robots de cocina, aspiradoras autónomas o altavoces inteligentes. Sin embargo, nuevas tecnologías llegarán a nuestros hogares y estos serán inteligentes en todos los aspectos. Según los datos de un estudio realizado por el CEDOM (Asociación Española de Domótica e Inmótica), el sector IoT continuará creciendo, y pasará de los seis millones de dispositivos conectados en 2016 a más de 20 millones de unidades para 2020. ◀

Para más información:
www.cedom.es

ANFALUM refuerza su actividad formativa con nuevos cursos de iluminación LED. Además, ha firmado un acuerdo con Aenor para acercar una formación de calidad en unas condiciones más ventajosas a sus asociados. Para ello se ha creado la plataforma AULAENOR, donde todos los socios de ANFALUM pueden acceder a un variado catálogo de cursos tanto presenciales como *online* con un 20% de descuento. Los socios de ANFALUM pueden acceder a estos cursos a través de la web de la Asociación (www.anfalum.com) utilizando el área privada.

Según un estudio de Markets and Markets, el mercado de los hogares inteligentes moverá en 2024 hasta 132.000 millones de euros a nivel global. Una cifra similar al 12% del PIB de España y que convertirá al negocio de las *'smart homes'* en uno de los emergentes de los próximos ejercicios. Es decir, el número de dispositivos conectados seguirá en aumento, lo cual puede favorecer al control y automatización de viviendas y edificios al poder integrarlos dentro de sistemas domóticos/inmóticos, lo que debería mejorar la competitividad de la economía.

Energía limpia para todos los europeos

► El Consejo Europeo aprobó el pasado 22 de mayo los cuatro expedientes legislativos restantes del paquete "Energía limpia para todos los europeos", lo que completa el marco normativo de la política energética europea para lograr una transición hacia una energía limpia, según se establece en el Acuerdo de París.

Entre las normas aprobadas se incluye un Reglamento y una Directiva para que el mercado eléctrico de la UE esté más interconectado, se centre en los consumidores y sea más flexible.

El nuevo marco regulador del mercado de la electricidad de la UE facilita a los ciudadanos su participación como consumidores activos. Además, el sistema eléctrico podrá dar cabida a la generación variable procedente de fuentes

renovables, al tiempo que se incluye un nuevo marco para los mecanismos de capacidad, con un límite de emisiones procedente de combustibles fósiles por kWh de electricidad. Asimismo, los Estados miembros deberán elaborar planes de preparación frente a los riesgos sobre la base de escenarios de crisis regionales y nacionales. ◀



Photo by Christian Wiediger on Unsplash



Photo by Alberto Restifo on Unsplash

Madrid pone en marcha la rehabilitación energética

► Dentro del Plan A de Calidad del Aire y Cambio Climático, aprobado por el Ayuntamiento de Madrid el pasado mes de abril, Triodos Bank ha resultado adjudicatario para conceder los préstamos a largo plazo que financiarán la rehabilitación energética de los edificios de la ciudad. El Plan establece también una gran variedad de proyectos susceptibles de recibir estos incentivos: mejora de eficiencia energética de ascensores o iluminación, colocación de paneles solares o instalación de puntos de recarga de vehículos eléctricos, entre otros. ◀

Para más información:
www.madrid.es

Los retos y desafíos del sector de la calefacción

durante 2018 han sido recogidos por FEGECA en su "Informe del Mercado de la Calefacción". Presentado oficialmente durante la pasada edición de la feria Climatización y Refrigeración, el documento destaca la incorporación de sistemas de alta eficiencia como la tecnología de condensación, además de analizar los resultados económicos del sector, cuyas cifras de ventas han rondado los 455,36 millones de euros en 2018. Este comportamiento pone de manifiesto que los cambios experimentados son sostenibles.

En el Encuentro ADIME del Sector del Material Eléctrico,

celebrado el pasado mes de mayo, se presentó la encuesta Empresas Instaladoras, en la que señalan entre sus principales retos el aumento de la necesidad de conocimiento tecnológico (69,40%), la necesidad de especialización (55,72%) y el intrusismo y competencia desleal (52,99%). Asimismo, la información *online* enriquecida de productos (64,93%) y las aplicaciones de búsqueda, cálculo, etc. en *smartphones* (59,45%) fueron las principales peticiones de los instaladores.

Juntos, a una, seguimos creciendo contigo

Centro
Logístico
Compartido

3.800
Empleados

En España,
Andorra y
Portugal

93
Socios

450
Puntos
de venta

1.300M€
Ventas



calidad

innovación

calidad

experiencia

futuro

experiencia

eficacia

rigurosidad

único compromiso

servicio

calidad

rigurosidad

eficiencia

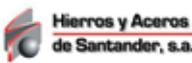
rigurosidad

seriedad

innovación

eficacia







El Audi e-tron es “una nueva forma de entender la electromovilidad”, según la marca, que ya está en producción en serie. Es el primer coche totalmente eléctrico de Audi: un SUV de lujo con un precio desde 82.400 euros. Ofrece una aceleración de cero a 100km/h en menos de seis segundos, con una autonomía de unos 400km. No es un Tesla, claro, pero las calidades de su interior, tampoco. El Audi e-tron sigue las líneas deportivas y elegantes tan características de la marca, pero es en los detalles donde brilla el buen hacer alemán y la inteligencia de su diseño. El e-tron es, además, el primer modelo de la casa que cuenta con la tracción quattro aplicada en un vehículo 100% eléctrico. Y esto es solo el principio.

www.audi.es



El nuevo Ninja Foodi es ideal para preparar la cesta de picnic con la que salir de paseo en el cochazo de la otra página. Es una olla a presión de 1.400 vatios y también un vaporizador que puede freír al aire. No, no hace juegos malabares con los tubérculos, sino que utiliza aire a alta temperatura para lograr una fritura exquisita y casi sin aceite. En resumen, más sano, mejor y más barato que 'otras'. Solo por unos 220 euros lo tendrás todo automático: pones los ingredientes de lo que sea que quieras comer, te miras el telediario... *jet voilà!* A comer. direct.ninjakitchen.com



Esta botella de Joseph Joseph, de aspecto extremadamente minimalista, seguro que te servirá para tragar todo lo que cocines con el robot de más arriba. Pero esta "Dot Water Bottle" guarda un as en la manga (no la del Mar Menor), porque cada vez que la llenes, aparecerá una marca en su contador incorporado en el tapón. Sabrás, así, si has cumplido con tus planes diarios de hidratación, por lo que es perfecto no solo para gente despistada, sino también para los trabajadores ubicuos e hipertareados de hoy en día. No da la hora, ni mantiene las bebidas frías o calientes, pero es asequible: unos doce euros. www.josephjoseph.com



Pilot Active Wireless es un soporte para coche dotado de ventosa *super-grip* que permite fijarlo con facilidad al parabrisas o al salpicadero de tu Audi e-tron y recargar tu móvil sin necesidad de enchufarlo. Fabricado con tecnología Wideactive 1, mantendrá tu *smartphone* siempre a punto, por si se te ha indigestado el ágape cocinado con la Ninja Foodi y tienes que llamar a una ambulancia. Además, su tecnología de bobina de carga individual reduce el sobrecalentamiento del teléfono. ¿Que no tienes un e-tron ni un móvil con la última tecnología de carga? No importa, porque esta Pilot es muy barata: 29'99 euros. www.cellularline.com



El Celestron FlipView es un pasaporte a los mundos de Ant-Man. Aunque su aspecto no es especialmente 'glamuroso', este microscopio digital podrás llevártelo a donde quieras. Y no, no reducirá tu tamaño, sino que ampliará el de los objetos que sitúes frente a su objetivo de hasta 120 aumentos, visualizándolos en su pantalla LCD en color de 3". No es mucho, pero a cambio, podrás inmortalizar tus hallazgos, con 5 MPíxeles de resolución, en una tarjeta SD o en otro dispositivo mediante su conexión USB. No insistas, el FlipView tampoco te permitirá comunicarte con las hormigas, aunque su PVP recomendado sea de 199 euros.
www.celestron.com

El proyector mini cubo Acer B130i portátil

te proporcionará entretenimiento sin límites gracias a su batería incorporada y a dos altavoces de 3W. Compacto y ligero a rabiarse, lleva una antena que se conecta directamente con dispositivos Android e iOS sin necesidad de instalar ninguna odiosa app, de esas que luego van y te espían. Podrás compartir las fotos tomadas con tu móvil e incluso las que hayas descargado del microscopio de la izquierda, gracias a su LED con hasta el 85% NTSC de amplitud de la gama de color, si es que sabes lo que eso significa. Todo, en un cubo de unos 10 cm de lado. Vamos, que cabe en la palma de tu mano. Pero la miniaturización, como sabes, tiene un precio: unos 500 machacantes.
www.acer.com

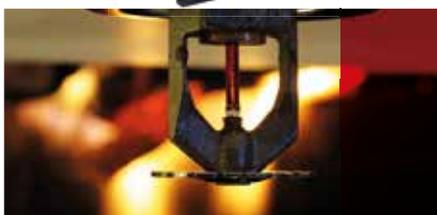
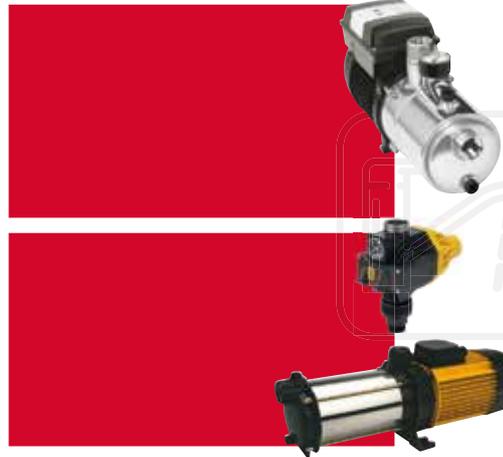


La gama de marcos digitales de Hama es perfecta para poner a la vista los mejores recuerdos de la familia, amigos, posesiones y logros personales, como tu flamante Audi e-tron o aquel selfi que te hiciste en la cumbre del Kilimanjaro... bueno, no exactamente, pero casi. Lleva mando a distancia e incorpora funciones de temporizador, reloj, calendario y alarma. La pantalla de 1.024x768 píxeles de resolución y 8 o 9,7 pulgadas (65,95 y 94,95 euros, respectivamente), lo mostrarán todo al detalle. Así que mejor no pongas el selfi, porque se verá el decorado de cartón que tenías detrás.

www.hama.es



Bombas, sistemas y equipos de gestión del agua





Bold Kitchen es el nuevo espacio gastronómico I+D+i de Jhosef Arias en Madrid, además de una propuesta muy diferente de aproximarte a la comida. Se trata de un espacio gastronómico multidisciplinar para el deleite de los más *foodies* y profesionales de la cocina. Ofrece cursos y talleres dirigidos por profesionales de la gastronomía, mixología, bebidas espirituosas y vinos. En Bold Kitchen te enseñarán técnicas, trucos y métodos para que prepares deliciosos platos tradicionales y otros más innovadores de la cocina moderna, descifrando curiosos secretos para que sorprendas en casa, la oficina o a tu gente. Atractivo ¿verdad?
grupojhosefarias.com



La nueva gama de altavoces sobre lienzos decorados en exclusiva y edición limitada por Antonio Marest, Mónica Jimeno y Samuel Cano (East Beach, Flamingo y Forest, respectivamente) fusionan arte y sonido, dando además un toque de distinción a la decoración de tu estancia favorita. La serie de altavoces, de Energy System, se llama Frame Speakers e incluye tecnología True Wireless Stereo 2.1 de 50 W. Llevan conectividad Bluetooth, radio FM y conexiones para reproducir MP3. Tienen unas dimensiones de 471x371mm para decorar con música sin gastarse demasiado: 139 euros.
www.energysystem.com



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

WiFer
Connected Technology for Homes



Life Is On

Schneider
Electric

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



Confort para mi hogar