

aValco NEWS

Número 1

PUBLICACIÓN PERIÓDICA DE GRUPO AVALCO, AGRUPACIÓN NACIONAL DE ALMACENISTAS DEL SECTOR DE LA FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN

MUNDO AVALCO

entrevista - JUAN JOSÉ AYORA, GERENTE GRUPO AVALCO

entrevista - JAUME RUL · LAN, GERENTE BONGRUP

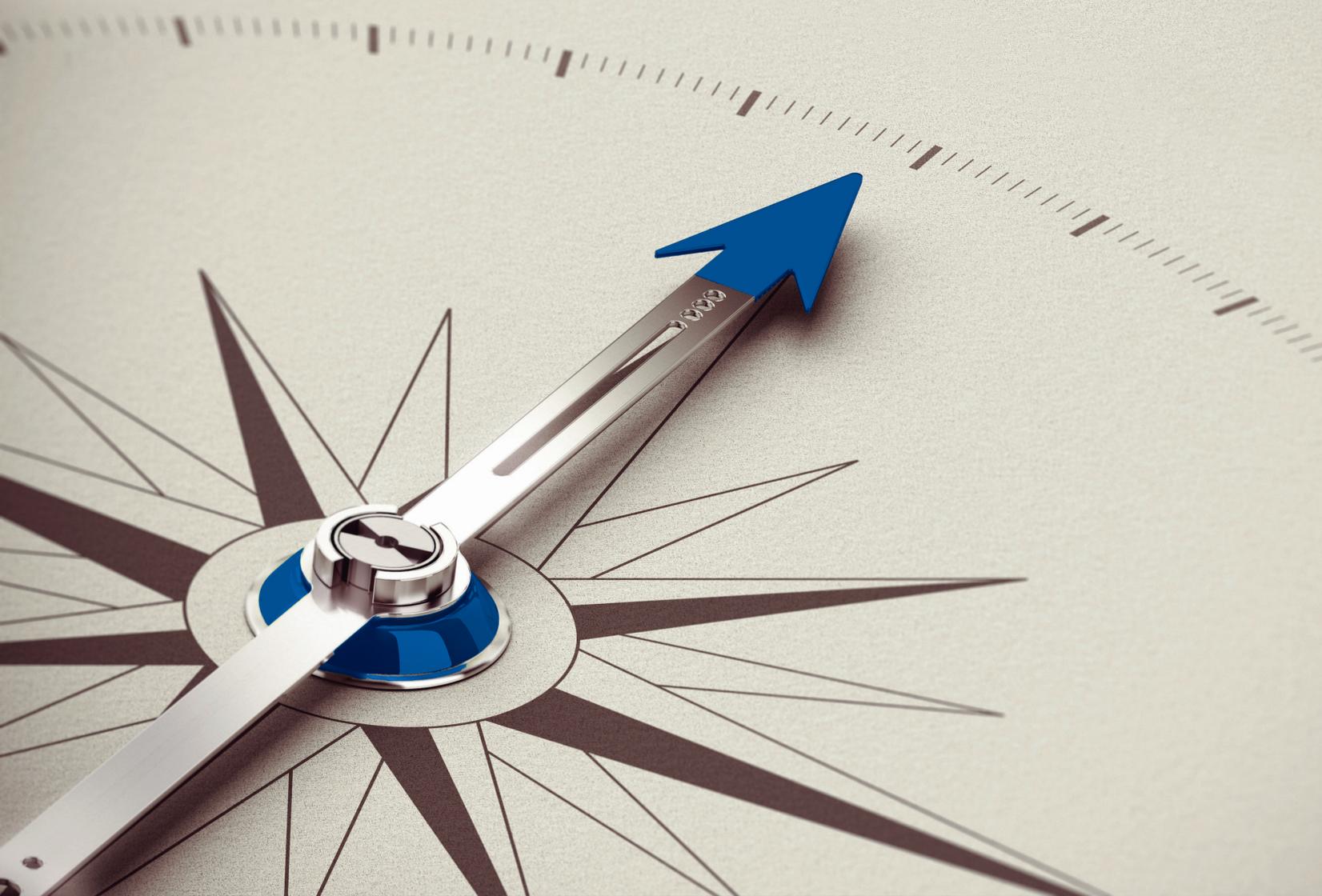
actualidad - I FERIA DE PROVEEDORES GRUPO AVALCO

ACTUALIDAD DEL SECTOR

entrevista - EMILIANO SAKAI, DIRECTOR COMERCIAL ARISTON

noticias - NOVEDADES DEL SECTOR

agenda - FERIAS Y CONGRESOS



La potencia de las grandes ideas



aValco

LA VENTAJA DE LA EXPERIENCIA

Con la ventaja de ser una agrupación de larga experiencia, en aValco trabajamos cada día junto a nuestros socios para ofrecer ventajas más competitivas y tener una posición más potente en el mercado.

**63 socios • 160 puntos de venta
200 acuerdos • 370.000 m²**

adasa / alkain / aguaconfort / asunción molera / autoservicio rodríguez / baños y cocinas calandín / bolsa de aguas / bongrup / briccal / briconort / casor / cementos benidorm / cerbel suministros / comercial esgón / comercial foncamo / comercial jocor / cristalerías y sanitarios forn / damaplast / deac / dismat cuchí / electropla granollers / eurofon / euromat / eurosur sanlúcar / eurosistem balear / ferreterías doncel / ferretería reca / garcía zacarés / garma del oza / jocor / José abril e hijos / lopsa / masiá sa / matelecsa / materiales de calefacción ébora / migal fonquiver / moyde / saneamientos antonio elósegui / saneamientos brime / saneamientos dimasa / saneamientos ferrer / saneamientos marín / saneamientos moalpe / saneamientos pereda asturias / saneamientos pereda bilbao / saneamientos vitoria / saneamientos i calefacció el masnou / sanipower / sualfont / sumesa / sumiagua / sumicapdevila / suministradora del vallés / suministros sequiol / suministros barbanza / suministros fresneda / suministros la muralla / suministros la ronda / suministros maetzú / suministros ruicom / suycal 2000 / valsan / ynstalia

MUNDO
avalco

04-09 reportaje
GRUPO
AVALCO

QUIÉNES SOMOS

10-12 entrevista
JUAN JOSÉ
AYORA

GERENTE DE GRUPO AVALCO

14-15 entrevista
JAUME
RUL · LAN

GERENTE DE BONGRUP

16-19 reportaje
GRUPO
VALSAN

ENTREVISTA A JORGE LÓPEZ
GERENTE GRUPO VALSAN

20-23 reportaje
I FERIA DE
PROVEEDORES
GRUPO AVALCO

NOTICIAS
del
sector

25-27 entrevista
EMILIANO
SAKAI

DIRECTOR COMERCIAL DE
ARISTON THERMO ESPAÑA

28-39 actualidad
NOTICIAS
DESTACADAS

sumario

AGENDA
y
ocio

40-43 reportaje
FERIAS Y
CONGRESOS

44-49 ocio
COMPRAS
Y TIEMPO LIBRE

50 directorio
PROVEEDORES

Edita Grupo **aValco**

Diseño y maquetación: M.D. Lara para Azzul

Imprime: Imprenta Jiménez Godoy

Depósito Legal: V-2053-2014

Distribución gratuita



editorial

Un paso más

Han pasado casi 14 años desde que ocho distribuidores de Valencia decidieran unirse para fundar una central de compras. Avalco nació con la finalidad de mejorar la competitividad de sus socios frente a los grandes operadores, defender los intereses comunes, intercambiar información y experiencias y optimizar los procesos operativos de las empresas. Hoy cuenta con 63 socios, muchos de ellos líderes en sus zonas de influencia. Nuestras empresas suman 160 puntos de venta y más de 370.000 metros cuadrados de superficie de ventas y almacenamiento.

Han sido años de duro trabajo, de constancia y rigor en el cumplimiento de los compromisos. Nuestros distribuidores han dado lo mejor de sí mismos y de sus negocios para apoyar y potenciar el proyecto Avalco. Y como fruto, hoy, Avalco es la central de compras líder del sector por volumen de compra y número de socios, y es un claro referente por su dinamismo y profesionalidad.

El mercado ha cambiado radicalmente durante los últimos años. El desarrollo y expansión de Avalco coincidió con los mejores años de la historia de la construcción en España. El sector de la construcción era el motor indiscutible de la economía española y todas las empresas auxiliares presentaban importantes facturaciones y obtenían cuantiosos beneficios. Pero pronto llegó la peor crisis de la historia de la economía española, y con ella, la del sector.

Avalco ha vivido en sus 14 años de historia la mejor época del sector y la peor. Todo un aprendizaje.

Desde el primer día hemos luchado por que nuestros almacenes estén siempre en la mejor posición del mercado, en época de crecimiento y en época de recesión

Y aquí estamos, liderando el sector, con una presencia indiscutible y con grandes proyectos de presente y futuro para hacer frente a los nuevos retos que presenta el mercado.

Mantenemos acuerdos con las principales marcas del sector, que conceden a nuestros socios la máxima competitividad y mejoran de forma notable sus márgenes de venta. Ofrecemos importantes servicios adicionales para nuestras empresas asociadas (marketing y apoyo a la venta, marca de canal, productos exclusivos, financiación al consumo, programas de fidelización de clientes, herramientas informáticas, ahorro de gastos generales, asesoramiento en gestión y optimización de stocks, formación en nuevos sistemas de instalación y tecnologías, etc.) Todo ello ha permitido a nuestros socios superar la etapa de crisis en la mejor situación y situarse en los primeros puestos de salida en esta nueva etapa de recuperación que comienza.

El pasado mes de junio se celebró la primera feria de proveedores de Avalco, donde se han dado cita los principales proveedores de nuestra central con los socios, en un evento destinado a fomentar la mutua colaboración entre ambas partes y a incrementar el volumen de negocio. La iniciativa, pionera en el sector, ha sido un gran éxito de asistencia y volumen de pedidos, y ha sido ejemplo de capacidad de convocatoria y profesionalidad y rigor en la organización de acciones comerciales.

Y en plena madurez, Avalco lanza el primer número de su revista profesional. Con ella queremos transmitir al profesional los valores y fortalezas de nuestra central, que permiten a nuestros distribuidores asociados ofrecer al instalador ventajas diferenciales. A la vez, pretendemos que esta publicación sea un elemento formativo e informativo, donde nuestros principales proveedores den a conocer sus mejores productos. Informaremos de tendencias del mercado, novedades, estrategias y, por supuesto, también contaremos con un apartado lúdico, donde se encontrará información sobre turismo, tecnología, vehículos, gastronomía y ocio en general.

En definitiva, confiamos que esta revista será un valor más que aportar al profesional y que nos ayudará a extender el conocimiento de nuestro proyecto al sector.

Juan José Ayora - Gerente de Grupo Avalco



Grupo **aValco**
LA REVISTA DE LA OPORTUNIDAD

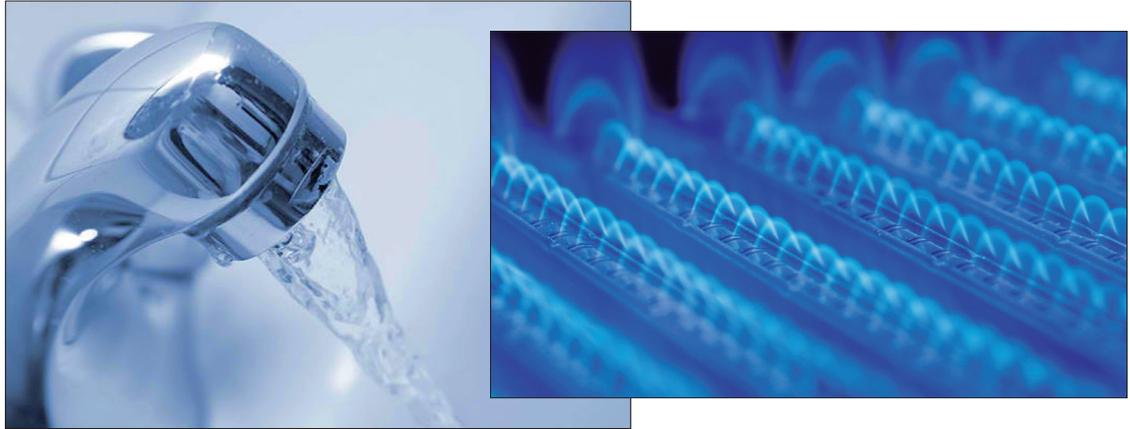
C/ Maluquer, nº 4 - Entresuelo 1 y 2º Izq. - 46007 Valencia -
Teléfono: 96 335 57 30 - Fax: 96 395 76 98 - www.grupoavalco.com

63 asociados, 160 puntos de venta, 370.000 m² y presencia en España, Portugal y Andorra.

Estas son las cifras que, a día de hoy, hacen de Grupo aValco la plataforma de compras líder del sector junto con su fuerza en las negociaciones de compra y el cumplimiento de los acuerdos alcanzados.

Fontanería, calefacción, agua caliente sanitaria...

Grupo Avalco trabaja el sector de la fontanería, saneamientos y calefacción. Sus asociados son empresas líderes en sus zonas geográficas de influencia.



Grupo aValco

Nació en 2001 como una agrupación local de almacenistas y una década después está presente ya en toda la geografía española, Portugal y Andorra

la central de compras con la ventaja de la experiencia

En el año 2001 nació AVALCO, y lo hacía como una agrupación local de almacenistas del sector de la calefacción y la fontanería que rápidamente atrajo el interés de otros distribuidores de otras regiones de Es-

Cuenta con más de 200 acuerdos con los más importantes fabricantes del sector que permiten ofrecer grandes ventajas a sus socios

paña. Fue el inicio también de su expansión, primero por la Comunidad Valenciana y, posteriormente, por toda la geografía española, Portugal y Andorra.

En la actualidad, Avalco cuenta con 63 asociados, 160 puntos de venta y más de 370.000 metros cuadrados de instalaciones; y está implantado en 42 provincias y 16 Comunidades Autónomas, Portugal

y Andorra. Estas cifras aumentan año tras año con la incorporación de nuevos socios, almacenes independientes y otros Grupos de Compra locales, como Grupo Cecoman en 2007 y Grupo Clifontcat en 2008.

Estos números le permiten alcanzar importantes acuerdos -ya cuenta con 200- con los más importantes fabricantes del sector que repercuten muy favorablemente en sus socios; y le dan fuerza para estar en permanente fase de expansión y de selección de nuevos productos, tanto en nuestro país como en el extranjero. Los importantes volúmenes de compra que aporta Avalco a sus proveedores garantizan a los socios las mejores condiciones de compra y, además, está continuamente negociando con las firmas fabricantes para ofrecer lo mejor en cada momento con descuentos adicionales y con un importante ahorro de costes en publicidad y comunicación. Además, sus servicios se

■ Algunas preguntas más...

¿MI RELACIÓN CON LOS PROVEEDORES CAMBIA?

No, la relación comercial con el proveedor es exactamente la misma. Los socios de Avalco siguen siendo atendidos tanto comercial como logísticamente por el proveedor, facturándole directamente a su empresa pero beneficiándose de las condiciones de compra pactadas por aValco.

¿QUÉ REQUISITOS SON NECESARIOS PARA SER ASOCIADO?

Es necesario que la actividad principal de la empresa sea el almacenamiento y distribución de materiales de fontanería y calefacción o que en su estructura haya una división destinada a la venta de estos productos, ya creada o en fase de desarrollo. Asimismo, en el último ejercicio debe haberse realizado una facturación de al menos tres millones de euros computando todas las áreas de negocio.

¿EXISTEN OBLIGACIONES DE COMPRA?

En Avalco, cada socio consume el material que necesita. Nunca se obliga a los socios a consumir más producto del que su empresa puede asumir.

¿PERDERÉ MI AUTONOMÍA COMO EMPRESA?

No, los socios siempre conservan su libertad empresarial y su independencia económica. Simplemente te beneficiarás de la imagen conjunta de grupo Avalco y del resto de servicios que presta la central.

han visto ampliados como, por ejemplo, apoyo a la venta, fidelización o financiación al cliente profesional.

Grupo Avalco ya se ha consolidado como líder de las plataformas nacionales de compras del sector de la fontanería, la calefacción, la climatización y los baños, tanto por tamaño, por número de socios, por la fuerza en los acuerdos de compra y por el prestigio en el cumplimiento de los acuerdos. Su proyecto siempre ha estado basado en cinco líneas de trabajo que permiten mejorar la competitividad de las empresas asociadas al grupo: el apoyo y la confianza mutua; el respeto a los proveedores; el cumpli-

Avalco ha ampliado sus servicios para asesorar y apoyar a los socios en la venta al cliente profesional

miento de los compromisos alcanzados; la selección de los mejores productos y marcas, tanto en España como en el extranjero; y la expansión por toda la geografía española, seleccionando a los asociados que sean referente en el sector.

Desde Avalco se escoge a las marcas líderes y se alcanzan acuerdos para que los socios compren los productos que necesitan con las mejores condiciones del mercado. Además, se actualizan permanen-

temente las tarifas, condiciones de compra y promociones en vigor.

El grupo Avalco está a la cabeza del sector por número de empresas asociadas y por número de puntos de venta. Día a día se trabaja para mantener esa posición y mejorarla.



■ ¿QUÉ VENTAJAS TIENEN SUS ASOCIADOS?

1. APOYO EN LA COMPRA Y VENTA.

Avalco mantiene más de 200 acuerdos con los principales fabricantes del sector, que ofrecen las mejores condiciones de compra a sus socios. Puntualmente coordina las compras de producto de gran volumen. También informa y asesora a los socios para localizar cualquier marca o producto del sector. Periodicamente edita folletos para las distintas campañas (riego, piscinas, aire acondicionado, reformas, calefacción, energías renovables, etc.), cuyo lanzamiento se acompaña de importantes promociones de los fabricantes para garantizar una máxima competitividad en el mercado. Semanalmente se lanzan folletos de impacto para maximizar la eficacia de las distintas acciones promocionales pactadas con proveedores. Anualmente se edita un catálogo-tarifa de 400 páginas con los productos de mayor venta, distribuido por sectores de actividad. Los socios tienen a su disposición una amplia gama de productos de las marcas propias KORMAN (fontanería y baños) y TERMAT (calefacción y ACS), con una relación calidad precio inmejorable y la gran ventaja de la exclusividad en el mercado. Nuestra central, pionera en el sector en la venta a través de internet, está implementando un ambicioso programa para apoyar a sus socios a desarrollar y lanzar sus propias tiendas online.

2. APOYO A LA FORMACIÓN INTERNA.

Periodicamente se organizan cursos técnicos destinados a gerentes y vendedores que se imparten por zonas; planificación de visitas a fábricas; organización de presentaciones de producto y charlas comerciales en juntas generales.

3. AYUDAS PARA REDUCCIÓN DE GASTOS.

Avalco mantiene importantes acuerdos destinados a la reducción de los distintos gastos generales de los socios (telefonía, combustibles, electricidad, limpieza, seguros, material de oficina, transportes y logística, etc). Con ello se consiguen reducciones de costes de hasta el 20%

4. INFORMACIÓN ACTUALIZADA EN LA INTRANET.

Avalco dispone de una potente intranet de gran utilidad para los socios, que encuentran en ella tarifas y catálogos de fabricantes en permanente actualización, información puntual de las promociones en vigor, la normativa más reciente, y un completo directorio de fabricantes del sector. Además, sirve de foro interno de comunicación entre todos los miembros del grupo.

5. PUBLICIDAD CORPORATIVA.

El grupo cuenta con una potente imagen corporativa al servicio de todas las empresas socias. Puntualmente se inserta anuncios en revistas de gran tirada del sector (como Sanitristas o Alimarket). Mensualmente se lanza un Newsletter que llega a los profesionales del sector, para informar de noticias de la central, pero también de fabricantes y de cualquier evento de interés para el sector. Avalco cuenta con una importante presencia en redes sociales y una página web informativa donde los socios disponen de su propio apartado con datos de contacto e imágenes de su empresa.

6. TIENDA ON-LINE GESTIONADA DESDE LA CENTRAL.

En el portal se ofrecen productos de calefacción, aire acondicionado, tratamientos del agua y productos para el baño.

7. INFORMACIÓN SOBRE NORMATIVA.

Los asociados están permanentemente informados sobre actualizaciones de la normativa del sector y de las subvenciones recibidas a través de ANCECO y de los distintos organismos donde Grupo Avalco está integrado.

8. PROGRAMA DE FINANCIACIÓN. El pasado mes de mayo Avalco lanzó un sistema de financiación al 0% de interés destinado a los instaladores y con el que podían ofrecer a sus clientes finales un cómodo sistema para pagar a plazos sus reformas e instalaciones sin intereses. La acogida a este programa ha sido excelente y está generando un notable incremento de las ventas en muchos socios.

9. PROGRAMA DE FIDELIZACIÓN. Está destinado a los instaladores y consiste en obtener puntos por las compras realizadas que, posteriormente, se canjean por interesantes regalos.

directorio de socios **Grupo aValco**



Grupo Agua Confort
Carretera Puesto Rubio · Parcela 14
04710, Santa María del Águila (Almería) España

Tel: 950 583 240 · 950 393 230 · Móvil: 950 227 900
www.grupoaguaconfort.com



Alejandro del Amo, S.A.
Calle C, ParPol. Ind. Las Casas Parcela 255
42005, Soria (Castilla León) España

Tel: 97 522 66 72 · Fax: 97 522 34 96
www.e-adasa.es



Alkain, S.A.
Calle Amutalde nº 17
20280, Hondarribia (Guipúzcoa) España

Tel: 94 364 20 25 · Fax: 94 364 13 12
www.alkain.com



Autoservicio Rodríguez, S.L.
Avda. del Vino, Parcela 56. Pol. Ind. Valdepeñas
13300, Valdepeñas (Ciudad Real) España

Tel: 92 632 19 67 · Fax: 92 631 15 10
www.rodriiguez-sl.com



Baños y Cocinas Calandín, S.L.
Passeig del Rajolar, 4.
46100, Burjassot (Valencia) España

Tel: 96 363 30 14 · Fax: 96 316 00 52
www.calandin.com



Bolsa de Aguas, S.A.
Cra. Gral. La Cuesta-Taco km 1.1
38320, La Laguna (Tenerife) España

Tel: 902 28 66 66
www.bolsaaguas.com



Bongrup Baleares, S.L.
C/ Gremi Sabaters, 39
07009, Palma de Mallorca. España

Tel: 971 430 411
www.bongrup.es



Briccal, S.L.
Avda. de los Castros, 87-89
39005, Santander (Cantabria) España

Tel: 94 231 32 70 · Fax: 94 231 38 69
www.briccal.com



Casor II, S.L. (Comercial Casor)
Cra. Entrerrios, Km. 2
06700, Villanueva de la Serena (Badajoz) España

Tel: 92 484 91 16 · Fax: 92 484 91 17



Cementos Benidorm, S.A.
Av. Comunidad Valenciana s/n
03503, Benidorm (Alicante) España

Tel: 96 585 12 21 · Fax: 96 585 17 19
www.cementosbenidorm.com



Cerbel Suministros, S.L.
P. Ind. El Tapiado, C/ Albaricoque, 22.
30500, Molina de Segura (Murcia) España

Tel: 96 864 33 58 · Fax: 96 864 33 98
www.cerbel.es



Comercial Esgon, S.L.
C/ Rua Camposanto, 7
36004, Pontevedra (Galicia) España

Tel: 98 685 77 55 · Fax: 98 686 32 21



Comercial Foncamo, S.A.
C/ Río Marches, 65
45007, Toledo (Castilla La Mancha) España

Tel: 92 523 21 39 · Fax: 92 523 32 48
www.foncamo.es



Cristalerías y Sanitarios Forn, S.A.
C/ Saclosa, 8
08240, Manresa. España

Tel: 938 750 225 · Fax: 938 754 643



Damaplast, S.L.
C/ Granito, 15, Pol. Ind. La Ermita
29603, Marbella (Málaga) España

Tel: 95 282 08 01 - Fax: 95 282 06 77



Dismat Cuchí, S.L.
Camino de Torrente, S/N
22520, Fraga (Huesca) España

Tel: 97 447 14 09 - Fax: 97 447 02 56
www.dismatcuchi.com



Eurofon, S.L.
Avda. Rosa Mazón Valero, 40
03183, Torreveija (Alicante) España

Tel: 96 670 11 80 - Fax: 96 670 09 76
www.eurofon.es



Europea de Materiales Euro-Mat, S.L.
Ctra. de la Gleva a Manlleu, S/N. Apa 124
08560, Manlleu (Barcelona) España

Tel: 93 850 26 56 - Fax: 93 850 23 88



Eurosurs Sanlúcar, S.L.
C/ Fray Manuel María, 1
11540, Sanlúcar de Barrameda (Cádiz) España

Tel: 95 638 43 47 - Fax: 95 638 53 64
www.eurosursanlucar.com



Eurosystem Baleares, S.L.
Polígono Can Bufi. C/ Río Arno, 22
07800, Ibiza (Islas Baleares) España

Tel: 971 191 777 - Fax: 971 19 17 78
www.eurosystembaleares.com



Ferretería Reca, S.L.
C/ Puerta de Córdoba, 16
23740, Andújar (Jaén) España

Tel: 95 350 69 73 - Tel: 902 157 824 - Móvil: 619 721 863 - Fax: 95 350 79 25
www.ferreteriaorca.es



Ferreterías Doncel, S.L.
Muelle Cañonero Dato s/n
51001. Ceuta. España

Tel: 95 652 26 60 - Fax: 95 650 84 67
www.ferreteriasdoncel.es



García Zacarés, S.L.
Avda. Padre Carlos Ferris, 75
46470, Albal (Valencia) España

Tel: 96 126 21 70 - Fax: 96 126 40 62
www.garciazacares.com



Garma del Oza, S.L.
C/ Los Molinos, parcela 19. Pol. Ind. Camponayara. Sect. 2
Parc. 1-19. 24410, Camponayara (Ponferrada) España

Tel: 987 464 105 - Tel: 987 464 106
www.garmadeloza.es



Jocor Magatzem
Carretera de la Comella, 4-6-8
AD500, Andorra La Vella (Andorra) Andorra

Tel: 00376 80 26 26 - Fax: 00376 86 27 37
www.jocor.ad



José Abril e Hijos, S.L.
Pol. Ind. La Paz. Calle Atenas, Parc. 2 y 3
44195, Teruel (Teruel) España

Tel: 97 862 11 90 - Fax: 97 860 28 77
www.abrilehijos.com



L.O.P., S.A.
Polígono el Campón, nº 22
39011, Peñacastillo (Cantabria) España

Tel: 942 34 55 57 - Tel: 942 33 38 31
www.lopsa.es



Matelecsa, S.A.
Pol. Ind. Pla d'en Boet. C/ Carrasco i Formiguera, 26.
08302, Mataró (Barcelona) España

Tel: 93 757 26 00 - Fax: 93 757 25 64
www.matelecsa.com



Materiales de calefacción Ébora, S.L.
C/ Luis Braille, 26. Pol. Ind. La Floresta
45600, Talavera de la Reina (Toledo) España

Tel: 92 580 51 27 - Fax: 92 581 39 75
www.mcebora.com



Migal Fonquívir, S.L.
Parque Ind. Nuevo Calonge. C/ Brocha, 22
41007, Sevilla (Sevilla) España

Tel: 95 435 99 32 - Fax: 95 436 70 80
www.migalfonquivir.com


Mosaicos y Decoración S.A.

C/ Agricultura, Nave 5
22006, Huesca (Huesca) España

Tel: 974 210 822 - Fax: 974 210 830
www.moyde.es


Saneamientos Antonio Elósegui, S.L.

C/ Zumalacárregui, 1
20400, Tolosa (Guipúzcoa) España

Tel: 943 65 51 22 - Fax: 943 65 51 22
www.antonioelosegui.com


Saneamientos Brime, S.L.

C/ María de Guzmán, 33
28003, Madrid. España

Tel: 91 554 60 03 - Fax: 91 553 02 95


Saneamientos Dimasa, S.L.

Pol. Ind. San Luis. C/ Veracruz, 68
29006, Málaga. España

Tel: 95 233 68 08 - Fax: 95 236 40 56
www.saneamientosdimasa.es


Saneamientos Ferrer, S.L.

Cra. de Valencia, Km 1. Apdo. de correos 165
03700, Dénia (Alicante). España

Tel: 96 578 53 11 - Fax: 96 578 53 11
www.saneamientosferrer.com


Saneamientos Marín, S.A.

Camino de las Torres, 100
50008, Zaragoza (Zaragoza) España

Tel: 97 623 08 48 - Fax: 97 621 04 21
www.smarin.es


Saneamientos Moalpe, S.L.

C/ Santa Laura, Nº 5
29649, Mijas (Málaga) España

Tel: 95 259 22 02 - Fax: 95 131 19 38


Saneamientos Pereda, S.A. (Asturias)

C/ Independencia, 43
33004, Oviedo (Asturias) España

Tel: 98 527 10 26 - Fax: 98 527 36 31
www.saneamientos-pereda.com


Saneamientos Pereda, S.A. (Bilbao)

C/ Cocherito Bilbao, 1
48004, Bilbao. España

Tel: 94 412 42 40 - Fax: 94 412 43 67
www.saneamientospereda.com


Sumesa

Av. de Cervantes, 11,
33402, Avilés (Asturias) España

Tel: 985 51 11 94


Saneaments i Calefacció El Masnou, S.L.

C/ República Argentina, 3
08320, El Masnou (Barcelona) España

Tel: 935 403 297 - Fax: 935 403 437
www.saneamentscalefaccioelmasnou.com


Sanipower, S.A.

Rua Nossa Sra de Fátima-Giesteira. Apdo. de
Correos 62. 4490-038, Povoia de Vazmin (Portugal)

Tel: +351 252 249 250 - Fax: +351 252 249 259
www.sanipower.pt


Suministro Integral del Agua, S.L. (Sumiagua)

Zona Comercial Bergazos
36500, Lalin (Pontevedra) España

Tel: 98 678 75 48 - Tel: 98 678 75 49 - Fax: 98 679 44 24
www.sumiagua.com


Suministros Sequiol, S.L.

C/ Els Ports, 4
12005, Castellón de la Plana. España

Tel: 96 434 05 73 - Fax: 96 434 12 15


Suministros Barbanza, S.L.

C/ Freixo, 9
15940, Pobra do Caramiñal (A Coruña) España

Tel: 98 183 03 03 - Tel: 98 183 32 24 - Fax: 98 183 39 24
www.suministrosbarbanza.com


Suministros Fresneda, S.L.

Avda. V, Parc. 41. Pol. Ind. El Salvador
02630, La Roda (Albacete) España

Tel: 96 754 80 43 - Fax: 96 754 80 49
www.suministrosfresneda.com



Suministros La Ronda, S.L.

C/ Ronda Muralla, 158
27003, Lugo (Lugo) España

Tel: 982 209 550 - Tel: 982 22 34 59 - Fax: 982 209 008
www.suministroslaronda.com

/ Suministros Maeztu

Suministros Maeztu, S.L.

Ramiro de Maeztu, 42-Bajo
46022, Valencia. España

Tel: 96 330 81 44 - Fax: 96 330 46 64
www.suministrosmaeztu.es



Suministros Ruicom, S.L.

Avenida de Burjassot, 143
46015, Valencia. España

Tel: 96 347 83 83 - Fax: 96 347 07 91
www.ruicom.es



Suycal 2000, S.L.

C/ Arquímedes, 32. Pol. Ind. El Palomo
28945, Fuenlabrada (Madrid) España

Tel: 91 609 74 28 - Fax: 91 690 36 58



Valvulería y Saneamientos, S.L. (Valsan)

Polígono Tecnológico Avda. Madrid, Parcela 172
18151, Los Ogijares (Granada) España

Tel: 95 850 90 96 - Fax: 95 850 35 74
www.valsan.es



ynstalia®

Ynstalia

C/ Zanfona, 1
47012, Valladolid (Castilla y León) España

Tel: 98 321 92 98 - Fax: 98 320 06 74
www.ynstalia.com



Sualfont S.L. (Xàtiva)

Polígono Industrial C, parcela N° 20
46800, Xàtiva (Valencia) España

Tel: 96 228 11 80 - Fax: 96 228 70 29
www.sualfont.com



DEAC
DISTRIBUCIONES

Deac Distribuciones S.L.

Pol. Ind. Llevant. C/ Conca Barbera, Nau 4
25300, Tàrrega (Lleida) España

Tel: 973 314 242 - Móvil: 638 415 973 - Fax: 973 314 243
<http://deac.mobi>



suministradora del vallés

Suministradora del Vallés

C/ Fray Luis de León, 34
08203, Sabadell (Barcelona) España

Tel: 93.720.63.63 - Fax: 93.711.43.06
www.suministradora.com



Sumi
Campdevila.

Sumi Campdevila, S.L.

Pol. Ind. Can Tapioles. C/ De Can Tapiola, s/n.
08110, Montcada i Reixac (Barcelona) España

Tel: 93 572 64 00 - Fax: 93 572 64 04
www.sumicapdevila.com



GRUPO MARGAL

Suministros La Muralla, S.L.

Carretera de Alcalá, 17
23360, Alcaudete (Jaén) España

Tel: 953 56 20 08 - Fax: 953 56 21 32
www.suministroslamuralla.com



Saneamientos
Vitoria, S.A.

Saneamientos Vitoria

Portal de Gamarra, 13
01013, Vitoria. España

Tel: 945 28 60 33
www.saneamientosvitoria.com



Jocer

Comercial Jocer S.L.

Polígono Industrial Pla de Sant Joan, Parcela 10-11
17230, Palamós (Girona) España

Tel: 972 31 67 62 - Fax: 972 31 62 50
www.comercialjocer.com



ASUNCIÓN MOLERA, S.L.

Asunción Molera S.L.

C/ Albañilería, s/n. Polígono Industrial Los Cerros
23400, Úbeda (Jaén) España

Tel: 953750905 - Tel: 953751737 - Fax: 953757484
www.asuncionmolera.es



Electropla
Granollers S.A.

Electropla Granollers S.A.

Pol. Ind. Can Castells. Passeig de la Ribera, 113
08420, Canovelles (Barcelona) España

Tel: 93 844 33 00 - Fax: 93 840 00 19
www.electro-pla.com



MASIÁ
SOCIEDAD ANÓNIMA

Masiá, S.A.

C/ Perú, 184.
08020, Barcelona. España

Tel: 93 303 77 00 - Fax: 93 266 43 34
www.masia-sa.com

JUAN JOSÉ AYORA GERENTE DE GRUPO AVALCO

Asociarse a un grupo de compras es el modo más eficaz para acceder a las mejores condiciones de adquisición y a las más innovadoras estrategias empresariales. Así lo entendió Juan José Ayora cuando en el año 2001 fundó Grupo aValco

“2015 va a ser el año del despegue, tanto de nuestro grupo como del sector”

JUAN JOSÉ AYORA DURÁ
Fundador y Presidente de Grupo Avalco.
Más de 25 años vinculado al sector.
EDAD: 41 años
ESTUDIOS: Licenciado en Derecho. Máster en Tributación.

Grupo Avalco no para de crecer... Son ya 63 asociados, 160 puntos de ventas, están en España, Portuga y Andorra... ¿Se cumplen las expectativas con las que nació en 2001?

Avalco nació como un pequeño grupo de almacenistas locales. Sinceramente, nunca se previó alcanzar esta envergadura de grupo. La propia evolución del mercado y la irrupción de grandes operadores nos

¿Cómo han visto mejorados sus negocios los asociados al grupo Avalco? ¿Qué valor les aporta la pertenencia a su agrupación?

Para cualquier empresa dedicada a la distribución de productos y materiales es fundamental comprar bien. En una economía de escala, los importantes volúmenes de compra que aporta Avalco a sus proveedores garantizan para sus socios las mejores condiciones del mercado.

En Grupo Avalco conseguimos importantes mejoras en las condiciones de compra en factura para el almacén así como cuantiosos rápeles individuales y colectivos. Además, negociamos promociones periódicas y operaciones agrupadas con atractivos descuentos adicionales.

El almacén asociado puede acceder además a amplias gamas de producto personalizado con marcas exclusivas, con condiciones de compra muy ventajosas, lo que concede además de un mayor margen una exclusividad en sus zonas de influencia, que es un gran aliciente en la venta.

En los últimos años se han dedicado importantes esfuerzos para apoyar la venta de los socios. Se han puesto en marcha interesantes herramientas de financiación que han logrado incrementar las ventas de muchos socios. También se han desarrollado herramientas de fidelización a los clientes profesionales, que han otorgado argumentos añadidos para captar nuevos clientes y fidelizar a los existentes.

El almacén dispone de información permanente desde la central y obtiene un intercambio de información entre socios muy importante para la gestión del



Sede de Grupo Avalco.
Juan José Ayora, en su despacho de la sede de Grupo Avalco en Valencia.

ha obligado a crecer hasta conseguir un tamaño de grupo importante para que los almacenes agrupados puedan competir en igualdad de condiciones con las grandes cadenas de distribución.

día a día. Con herramientas eficaces para la gestión y la venta y una imagen corporativa y estrategia de comunicación respaldada por el Grupo Avalco

En el seno del grupo es posible acometer inversiones de cierto nivel en programas informáticos o en marketing que muchos almacenes individuales no pueden asumir. Especialmente importante es el ahorro en costes de Publicidad y Comunicación.

En los últimos meses se han alcanzado importantes acuerdos para la reducción hasta un 20% de los gastos generales de las empresas, lo cual evidentemente aligerará la carga de gastos estructurales de muchas empresas

Algunas empresas temen perder su identidad al asociarse con grandes grupos de compras. ¿Ocurre esto en Grupo Avalco?

En Avalco los socios mantienen su identidad y su independencia. Es evidente que deben ceder parte de su autonomía, especialmente en lo relativo a las decisiones sobre las compras de materiales, para conseguir el beneficio común, pero ello no afecta a las decisiones sobre la gestión o administración de la empresa, que siguen siendo completamente autónomas.

¿Los acuerdos que se alcanzan con los fabricantes son realmente beneficiosos para sus asociados?

Los acuerdos firmados con fabricantes conceden a los socios condiciones de compra muy ventajosas, aparte de importantes rápeles por los volúmenes de compra agrupados. Todo ello mejora de forma notable los márgenes de las empresas y les otorga una gran competitividad frente a sus rivales en el mercado

Grupo Avalco siempre está trabajando para mantenerse en una posición de liderazgo en el sector. ¿Por qué se está apostando en estos momentos? ¿Cuáles son los retos actuales del grupo?

La actual coyuntura obliga a actuar de forma unitaria en el mercado. Ya no basta con unirse para comprar. Es necesario unirse también para la venta y unificar estrategias de actuación en el mercado para competir con los grandes operadores. Los retos actuales de nuestro grupo son los mismos que afronta el sector. Por un lado, la expansión de las grandes cadenas de distribución especializadas en la venta al particular y al instalador, que suponen una amenaza para la distribución tradicional. Por otro lado, la proliferación de las empresas de venta online, con precios cada vez más agresivos.

¿La crisis económica que padece nuestro país ha hecho más necesaria la unión de distribuidores e instaladores en grupos de compra en este sector tan castigado?

Las empresas agrupadas han soportado mejor la

aValco va "en la mejor dirección"

"Ofrecemos a los almacenistas la pertenencia a un grupo líder"

Convéncame para que me asocie...

Nuestro lema para este ejercicio es 'En la mejor dirección'. Resume perfectamente lo que podemos ofrecer a un almacenista que considere la opción de asociarse a nuestra central. Le ofrecemos la pertenencia a un grupo líder, compuesto por una selección de los mejores almacenistas de cada zona, con importantes y ventajosos acuerdos con los mejores fabricantes, inmejorables condiciones de compra, eficaces herramientas de venta y fidelización de clientes, y un atractivo programa de ahorro en los gastos generales de las empresas. Yo no me lo pensaría demasiado....

"En Grupo Avalco conseguimos importantes mejoras en las condiciones de compra en factura para el almacén así como cuantiosos rápeles individuales y colectivos"

"En la actual conyuntura es necesario unirse también para la venta y unificar estrategias de actuación en el mercado, para competir con los grandes operadores"

crisis que las empresas independientes. La garantía de acceder en todo momento a las mejores condiciones del mercado permite asegurar una competitividad vital para sobrevivir en un entorno de guerra de precios. La posibilidad de reducir los gastos estructurales en el seno del grupo sin perder operatividad en el mercado ha sido fundamental para muchas empresas. Además, en todo momento se han compartido las mejores estrategias de los socios que han estado en mejor situación, lo que ha ayudado a todos los negocios a mantenerse en la mejor situación posible.

¿Ha sabido reaccionar el sector ante el brutal desplome de la construcción de obra nueva? ¿Cómo lo ha hecho?

En los últimos cinco años, el volumen de nuestro sector ha decrecido hasta casi la mitad. No se ha podido evitar la caída de las ventas ni la pérdida de

rentabilidad de los negocios individuales. La rehabilitación de viviendas y la necesaria reposición de los productos y materiales han compensado en parte la caída en las ventas, pero pese a ello muchos negocios se han visto obligados a acometer importantes

“El sector necesita mayor apoyo financiero, más unión y una asociación de almacenistas que lidere el sector y defienda nuestros intereses frente a las instituciones”



Internacionalización.

Avalco tiene prevista la internacionalización de la central. El mercado impone prioridades, pero saben que tienen que promover alianzas o coaliciones con otras centrales u operadores internacionales.

planes de reestructuración, y algunos no han podido sobrevivir.

Como aspecto positivo de la crisis, los negocios han aprendido a mejorar los procesos operativos, a reducir al mínimo los riesgos y a reducir la dependencia de entidades financieras, tendiendo en muchos casos a la autofinanciación. Todo ello ha hecho que los negocios que han sobrevivido sean más operativos, eficientes y rentables, lo que redundará sin duda en beneficio del sector a medio y largo plazo.

¿Están siendo las rehabilitaciones y las reformas el gran “refugio” de las empresas e instaladores que forma parte del Grupo Avalco?

La rehabilitación ha compensado en parte la caída

de la edificación, pero no ha conseguido cubrir en su totalidad el desplome del mercado. Cuando comenzó la crisis en la edificación, todos esperábamos que la rehabilitación compensara gran parte de la bajada en ventas, pero la coincidente crisis financiera, que restringió los créditos personales, impidió que se pudieran acometer muchas operaciones de rehabilitación, y ello ha lastrado doblemente la evolución del sector.

¿Se ha notado en lo que llevamos de 2014 una mejoría en el sector? ¿Qué necesita el sector para poder despegar? ¿Más ayuda financiera? ¿Más alianzas? ¿Más profesionalización?

Durante los primeros meses, el sector ha notado una clara mejoría. Debemos ser prudentes, ya que la mejoría es considerable si se compara con el inicio del ejercicio 2013, que fue especialmente negativo, pero en términos generales sí se está notando una evolución positiva del mercado.

Preveemos que el ritmo de mejora se irá incrementando conforme vayan mejorando los indicadores generales de la economía, y se disparará si las entidades financieras comienzan a dar crédito a los particulares y a las empresas. Hay muchas operaciones de rehabilitación o mejora de viviendas paralizadas a la espera de la concesión de crédito.

El sector necesita, como todos, mayor apoyo financiero. Pero también necesita más unión. Este es un sector muy individualista, no hay sentimiento de unidad, de gremio. Nuestro sector necesita una asociación de almacenistas que lidere el sector y defienda claramente nuestros intereses frente a las instituciones.

¿Es necesaria la internacionalización? ¿Se tiene que mirar mucho más allá? ¿Es éste el futuro del sector?

En nuestro plan estratégico está prevista la internacionalización de nuestra central. Está claro que el mercado impone otras prioridades, pero tenemos entidad para promover alianzas o coaliciones con otras centrales u operadores internacionales. Consideramos que podemos aprender mucho de otros países, que ya han vivido situaciones como la nuestra y las han superado con éxito.

¿Cómo augura el 2015 para sus asociados?

2013 ya ha sido un gran año para nuestra central. Se han acometido importantes proyectos y hemos obtenido inmejorables resultados a nivel de consecución de objetivos. Esperamos que 2014 vaya en la misma línea, seguramente incluso algo mejor. Pero 2015 va a ser el gran año del despegue, tanto de nuestro grupo como del propio sector. Todos esperamos que se consolide la mejora de la situación económica, y se reactive el gran motor de nuestro sector: la construcción. Superada la peor fase de la crisis, nuestro grupo y nuestros socios hemos hecho los deberes y estamos en la mejor posición de salida para aprovechar al máximo esta nueva etapa de crecimiento.

Ampliamos nuestra presencia a nivel nacional con la reciente incorporación de cuatro nuevos socios. Grupo aValco se asienta más firmemente en Jaén, Vitoria, Barcelona y Asturias gracias a la unión a nuestra agrupación de cuatro grandes empresas que son ya todo un referente en su zona geográfica de influencia.

Bienvenidos a Grupo aValco



■ Asunción Molera, S.L.

Úbeda (Jaén)

La empresa cuenta con una experiencia de más de 30 años dedicada a la distribución de material para los sectores de la fontanería, calefacción, obra civil, aire acondicionado y biomasa. Creada en 1985 por Doña Ana Asunción Molera Doctor, fue en 1998 cuando se fundó 'Asunción Molera S.L.'

Su objetivo es ofrecer productos de calidad a precios competitivos y poner al servicio de sus clientes su amplia experiencia y las ganas de mejorar día a día, cualidad que consideran como factor diferenciador de su competencia. Cuenta con una nave industrial con tres plantas y 3.200 metros cuadrados distribuidos entre almacén, tienda y oficinas. Para estar a la vanguardia de los productos de última generación, son distribuidores de importantes marcas líderes en tecnología y calidad como Hawle y trabajan por incorporar aquellos productos que sus clientes les demanden.

■ Saneamientos Vitoria

Vitoria

En el año 1985 nacía esta empresa con unas instalaciones de apenas 500 metros cuadrados dedicadas al pequeño profesional de la fontanería. Poco a poco, gracias al servicio que ofrecen, los precios competitivos y una ágil entrega son un referente en el sector de la fontanería, la calefacción, el riego y los baños. Actualmente, sus tres naves cuentan con un casi 4.000 metros cuadrados entre almacenes, exposición y venta en las que trabajan sus 15 empleados.



Están especializados en sanitarios, con todo tipo de tuberías y accesorios; así como en artículos de calefacción. Y, además, son conscientes que lo que les diferencia de la competencia es el stock, la agilidad, la imagen y marca que enarbolan, la atención especializada y los servicios auxiliares que ofrecen al instalador. Para el futuro se plantean no ser líderes sólo de venta, sino ser líderes en clientes, lo que pasa por tener un buen stock y dar un buen servicio.

■ Masiá, S.A.

Barcelona

Masiá S.A. es reconocida en el sector por su experiencia en el suministro y colocación de vidrio para la construcción, además de la comercialización de sanitarios, griferías, electrodomésticos, pavimentos y revestimientos cerámicos, calefacción y climatización.



La empresa nace el 23 de noviembre de 1918 fundada por el bisabuelo del actual propietario tras la compra de una cristalería en el barrio barcelonés de Sants. En 1963 se forma la sociedad actual mediante la fusión de otras dos empresas cristalerías potentes: Masiá Sociedad en Coman-

ditada y Cristalerías Juan Magrans. A partir de entonces comenzaría la distribución de los productos de las áreas de negocio en las que trabajan actualmente. Masiá sabe que lo que le diferencia es el gran conocimiento que tiene del mercado, el personal -56 empleados- altamente formado y las marcas de prestigio que distribuye junto con el stock de productos y el servicio que ofrece. Este año renovarán sus exposiciones y potenciarán las ventas de exportación que este año llegarán al 35% de las ventas totales.

	PUNTOS DE VENTA	EXP. PARTICULARES
BARCELONA	6.500 M ²	900 M ²
SABADELL	1.500 M ²	200 M ²
GIRONA	6.500 M ²	400 M ²

■ Sumesa

Asturias

Sumesa es una empresa familiar fundada en 1980 y que arrancó en un local de apenas 120 metros cuadrados con la venta de productos de fontanería. Con el paso de los años, han logrado sumar una exposición en Avilés de 200 metros cuadrados -centrada en la venta de baños-; otro local de 350 metros cuadrados de venta de fontanería; un almacén en un Polígono Industrial de Gijón con 2.200 metros cuadrados; y otra exposición en esta misma ciudad para venta de baños y complementos.



Su negocio se basa en la distribución de Roca Sanitario y Baxi calefacción, además de producto de fontanería, cerámica y complementos de baño. Actualmente, la empresa cuenta con 12 empleados que, gracias a su seriedad y profesionalidad, han logrado marcar la diferencia con la competencia en el área de influencia en el que trabajan. A ello se suma el stock de materiales y el servicio que ofrecen. En estos momentos, Sumesa está estudiando instalar una tienda de venta de bricolaje en Avilés.

JAUME RUL-LAN GERENTE DE GRUPO BONGRUP

La difícil situación por la que pasa el sector empujó a cuatro empresas competidoras a unirse y crear Bongrup para poder sortear la crisis y enfocar el negocio a las nuevas necesidades del mercado. Todo un acierto que no ha dejado de dar sus frutos.



JAUME RUL-LAN
Gerente de
Bongrup

EDAD: 52 años
ESTUDIOS: Licenciado en Derecho por la Universitat de les Illes Balears y MBA-IESE por la Universidad de Navarra.
OTROS DATOS: Anteriormente desarrolló su carrera profesional en RIU Hotels & Resorts, Corporación Empresarial ONCE, Polsim Consultors y Massanella.

“En Bongrup el mayor valor es nuestro personal”

BONGRUP nace en julio de 2006, pero realmente su empresa es la suma de otras cuatro que aúnan una gran experiencia. ¿Cómo surgió esta unión? ¿En qué les ha beneficiado?

Bongrup nace de la “visión” de que ‘un mayor tamaño te hace más competitivo’. Nuestra dimensión actual nos permite ofrecer al cliente unos servicios que no podríamos dar si tuviéramos otro nivel de facturación. Nuestra empresa está localizada en Mallorca, donde tenemos una presencia importante. Recientemente hemos abierto dos sucursales que nos han acercado aún más al cliente.

¿Qué cualidades destacaría de su empresa y que la han llevado a la posición de liderazgo que posee?

En Bongrup lo tenemos muy claro: nuestro mayor valor es nuestro personal. No es demagogia: trabaja-

El sector ha resultado bastante tocado con la actual crisis. ¿Se ha dejado notar en su empresa y en su entorno?

La situación actual del sector es difícil: la venta se complica, el cobro se ralentiza, la morosidad se extiende... Posiblemente, el tamaño de algunas empresas es inadecuado en estos momentos en los que para competir con posibilidades tienes que dar nuevos servicios. La fusión de cuatro empresas que eran competidoras para formar Bongrup en 2006 es un ejemplo de anticipación del que estamos muy satisfechos.

Por supuesto, la crisis nos ha tocado muy de cerca. De hecho, nos ha tocado de lleno. Hemos tenido que reenfocar el negocio para dar respuesta a unas nuevas necesidades. Ha desaparecido la promoción y ha renacido la reparación y la reforma. Estos cambios estructurales nos han obligado a enfocar el negocio a las nuevas necesidades.

¿Qué perspectivas tiene del sector en los próximos meses?

Estamos viviendo momentos muy complicados que, por desgracia, se están prolongando más de lo que deseábamos. Es muy difícil hacer previsiones porque, entre otras cosas, la situación no es la misma en toda España. En general, me atrevería a decir que lo peor ha pasado... aunque vamos a tardar en recuperarnos. Podríamos resumirlo en una frase que comparto y que hemos leído recientemente: “Señores, la crisis ha acabado; esto es lo que hay”.

Calidad, amplio catálogo de referencias, marcas punteras, innovación... ¿en qué puntos debe trabajar más el sector para poder avanzar?

En todos ellos. Nosotros sólo trabajamos primeras marcas; esto nos garantiza calidad e innovación.

“Nuestra dimensión actual nos permite ofrecer al cliente unos servicios que no podríamos dar si estuviéramos a otro nivel de facturación”

mos con personas con un alto nivel de conocimiento de lo que venden. Nos consta que el asesoramiento que damos es nuestra mejor herramienta de fidelización. Además, comercializamos sólo marcas de primer nivel y tenemos un stock muy completo para dar respuesta a las necesidades del instalador profesional.

También consideramos estratégica la delegación que tenemos en República Dominicana desde hace cuatro años, ya que con ella damos mejor servicio al sector hotelero.

Y pensamos que en este momento hay que hacer un esfuerzo por ampliar gama; nuestro cliente necesita respuestas urgentes (las reparaciones son enemigas de las esperas) y para dar respuesta debemos ampliar la gama del producto estocado.

¿Qué retos inmediatos debe afrontar la distribución tradicional?

La distribución debe saber rediseñarse en un entorno recesivo con poca liquidez y en el que están incorporándose grandes grupos multinacionales de venta con herramientas comerciales que nosotros nunca vamos a tener. Un tamaño adecuado da posibilidades al mayorista de ofrecer servicios que nuestro cliente va a valorar. Nuestra apuesta de futuro es dar al cliente la respuesta que busca, y nuestra protección debe llegar de la mano de una formación permanente de nuestro equipo humano.

Bongrup pertenece a Grupo Avalco, ¿en qué les ha beneficiado la pertenencia a esta central de compras?

Avalco es una central de compras que responde perfectamente a lo que Bongrup necesita: excelente gestión, costes reducidos y riesgo nulo. Estamos orgullosos de pertenecer a ella. Tiene un equipo de trabajo muy involucrado, que da la respuesta que, como mayoristas, necesitamos. Aprovecho este foro para felicitar, sinceramente, a cada uno por el trabajo que desarrolla.

¿Es necesaria la unión de las empresas distribuidoras en agrupaciones como Grupo Avalco para ser más competitivas?

No es necesaria; es imprescindible. Un grupo de compras bien trabajado da mucho al proveedor. Como contrapartida, permite al asociado obtener más del proveedor que si actuara aisladamente.

¿Cuál piensa que debe ser el futuro de los grupos de compra? ¿Qué nuevos servicios deberían aportar al distribuidor?

Los grupos de compra deben centrarse en una gestión de compras muy ágil, con costes adecuados y sin asumir riesgos de crédito. Ese "triángulo" me parece esencial. Asimismo, pueden ofrecer servicios adicionales (plataformas, marcas blancas, imágenes unificadas, ...) que tal vez no interesen a todos sus componentes. El socio debe ser libre de consumir esos servicios adicionales que, por tanto, deben ser sufragados por los socios que estén interesados en ellos.



S'Arenal, Manacor, Palma e Inca.

En estas localidades, Bongrup tiene abiertas las tiendas para venta directa al público y recientemente también ha inaugurado tienda en Pollença.



¿Recomienda la pertenencia a Grupo Avalco?

Absolutamente. De hecho, nos hemos permitido recomendar algunas incorporaciones.

¿Algún comentario adicional?

Reiterar que, desde Bongrup, estamos a disposición de los socios de Avalco y, en lo personal, facilitar mi email para cualquier cuestión que se pueda considerar oportuna: jaumerullan@bongrup.es

www.adequa-tuberias.com

adequa
uralita

expertos en
caminos del agua

Instalaciones modernas, un inmejorable sistema informático, logística controlada...

Éstas son algunas de las enseñanzas más destacables con las que trabaja Grupo Valsan. Sin embargo, para ellos, una sobresale por encima de todas: el gran equipo humano con el que cuenta y al que forma continuamente.

Grupo Valsan cumple 20 años

La empresa llega a toda España gracias a su página web y su amplia red de transporte



Nueva apertura Valsan en Motril. La localidad de Motril ha sido el lugar elegido por Valsan para su más reciente apertura tras el cambio de escenario producido en el sector y en la zona.

estrenando nueva sede en Motril

Este año se cumplen dos décadas de la apertura de puertas de VALSAN, empresa de gran prestigio ubicada en Andalucía y dedicada a la venta y distribución de productos de Fontanería, Calefacción, Aire Acondicionado, Riego, Piscina, Tratamiento de Agua y Energías Renovables. Recientemente han incorporado una nueva línea de venta destinada a productos de Ventilación.

donde se encuentren sus clientes gracias a su amplia red de transporte y su página web.

Su sede se encuentra en Granada, siendo la localidad de Ogíjares lugar donde radica la primera de las

Su buen hacer a lo largo de los años le ha valido el respeto del sector, la confianza de las marcas y el apoyo de los clientes

Desde el año 1994 está presente en el mercado andaluz como plataforma de distribución en el sector hidro-térmico, atendiendo todo el mercado de Andalucía oriental, aunque sus servicios se extienden hoy en día a cualquier punto geográfico peninsular



centrales con las que comenzó a operar la firma. Su buen hacer a lo largo de estos 20 años le ha valido el respeto del sector, la confianza de las marcas y el apoyo de los profesionales y los clientes; lo que le ha permitido un crecimiento continuado y sostenido en el tiempo que

Instalaciones centrales de Valsan. Se encuentran en el Polígono Tecnológico de Armilla - Ogíjares, apenas a cinco minutos de Granada y cuenta con 5.000 metros cuadrados repartidos en cuatro plantas y que suman oficinas, exposición, departamento técnico, aula de formación y almacenes.



se ha visto refrendado con la apertura de dos nuevas naves: una, situada en el Polígono El Florío de Granada, en el año 2012, y la recientemente inaugurada en el mes de abril, en la costa de Granada, en Motril.

Grupo Valsan cuenta, así, con más de 7.000 metros cuadrados de exposición, almacenaje y venta donde sus más de 2.000 clientes encuentran lo que necesitan entre sus más de 15.000 referencias ofrecidas por más de 150 proveedores. En sus instalaciones de autoservicio no es necesario hacer cola para ser atendido y, además, cuenta con personal a su disposición en caso de necesitar asesoramiento durante la compra. Además, cuenta con una línea de teléfono gratuita que permite realizar los pedidos a distancia y recibirlos a domicilio, ya que cuentan con servicio de reparto propio para Granada, Málaga, Almería, Jaén y Córdoba, que varía diariamente para proceder a un reparto coherente por toda la zona. Asimismo, en el resto del territorio nacional los pedidos llegan a través de agencias de transportes.

Pero las instalaciones más modernas, el mejor sistema informático, la más controlada logística, no servirían de nada si no se cuenta con un gran equipo humano. En Valsan presumen de ello, preocupándose siempre y de forma continua en la formación y reciclaje interno de sus empleados, consiguiendo así una alta cualificación profesional del personal



Polígono El Florío en Granada.

En 2012, Valsan abrió su segunda nave en otro importante polígono de Granada gracias al buen trabajo realizado a lo largo de estas dos décadas de existencia.

LOS NÚMEROS DE... GRUPO VALSAN

- **Nace en 1994.** Este año celebran 20 años.
- **7.000 m2 de exposición.** En la actualidad cuenta con tres naves al servicio de sus socios y clientes.
- **150 proveedores y 15.000 referencias de producto.**
- **ExpoValsan.** 5 ediciones en 3 años. En 2014: 22 firmas expositoras
- **20.000 visitas.** A su página web.

En sus instalaciones de autoservicio no hace falta hacer cola para ser atendido y cuenta con personal para asesoramiento

que compone las distintas áreas de la empresa. La formación, la innovación, el emprendimiento y la responsabilidad social son algunas de las señas de identidad que hacen de Valsan una empresa puntera en el sector.



JORGE LÓPEZ MARTÍNEZ GERENTE DE GRUPO VALSAN

Es en las épocas de crisis donde se ven las grandes oportunidades y donde los más fuertes y previsores saben sacar partido a la situación. Así ha sido con Grupo Valsan, donde su principal responsable, Jorge López, ha sabido cómo hacerlo

“Una empresa con talento es capaz de conseguir grandes retos”

20 años, tres importantes naves, clientes y distribuidores fieles. ¿de qué se siente más orgulloso?

Si de algo presumimos y nos sentimos orgullosos por encima de todo es del equipo humano con el que cuenta nuestra empresa, aunque parezca un tópico, pero en nuestro caso puedo asegurar que es toda una realidad. Y es que, las empresas las hacen las personas.

“Somos una empresa idealista pero sumamente práctica, con los pies en el suelo pero con aspiraciones y deseos de mejora”

Una empresa con talento es capaz de conseguir grandes retos. Igualmente nos sentimos orgullosos de estar superando esta crisis que aún sigue latente; lo estamos haciendo con crecimiento, tanto en facturación como en contratación de personal en los tres últimos años.

Orgulloso del capital humano de su empresa.

Jorge López, en su despacho de Grupo Valsan, reconoce la valía y profesionalidad de las personas que conforman su empresa.

¿Era necesaria esta ampliación de la empresa, con la apertura del tercer punto de venta?

Como dicen “momentos de crisis pueden ser también momentos de oportunidades”. Un motivo de peso para la apertura en Motril, ha sido el cambio del escenario producido en la zona: la mayoría de los almacenes del sector que funcionaban allí han ido desapareciendo en estos últimos años debido a la crisis. Después de realizar un estudio de mercado, entendimos que había una oportunidad de negocio para que Valsan desembarcara con la apertura de un almacén que ofreciera un punto de venta físico en la zona.

¿Cómo se definirían? ¿Cuáles son los valores de su empresa?

Somos una empresa idealista pero sumamente práctica, con los pies en el suelo pero con aspiraciones y deseos de mejora. Siempre con actitud optimista para afrontar nuevos proyectos. Nuestros principales valores son: honestidad e integridad, creatividad e innovación, eficiencia, calidad y mejora continua.

Además de basar el éxito de su negocio en sus productos y servicios, ¿qué otros valores añadidos ofrecen?

Históricamente Valsan ha sido una empresa que nació sin recursos, teniendo



JORGE LÓPEZ MARTÍNEZ Fundador y Gerente de Valsan

EDAD: 44 años
ESTUDIOS: Dos Masters realizados en ESIC (Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing); Programa Superior de Dirección de Ventas y Executive MBA.

que pelear en un escenario donde nuestra competencia disponía de muchos más medios: amplios stocks, instalaciones, etc. Ya desde ese mismo momento entendimos que la única manera de ser competitivos era aportar al mercado valores añadidos y que nos diferenciaran de los demás. Ésta ha sido sin duda alguna una de las claves en nuestra creciente evolución. Algunas de las herramientas que ofrecemos actual-

mente a nuestros clientes habituales son:

- Una web que supera ya las 20.000 visitas mensuales, no solo de comercio electrónico, sino además adaptada para que los clientes profesionales la utilicen como herramienta de trabajo propia para ellos.

- Periódicamente aportamos a nuestros clientes profesionales documentación impresa, tales como tarifas generales, ofertas, campañas promocionales.

- Fidelización mediante nuestro Sistema Valgroup, a con el que ponemos al servicio de nuestros clientes profesionales todos nuestros medios (instalaciones, personal, departamento técnico, etc.) para atender a través nuestra a sus propios clientes particulares interesados en hacer alguna compra, con la garantía siempre de asegurarles tanto su comisión por venta realizada como la fidelización de ese cliente hacia él.

- Departamento Técnico compuesto por tres personas para la realización de estudios, ofertas o cálculos solicitados, y asesoramiento de cualquier duda o consulta planteada para sus instalaciones.

- Atención comercial personalizada y presencial, a través de nuestro equipo comercial formado por seis personas, los cuales, diariamente y repartidos por rutas, visitan a nuestros clientes para atenderlos in situ..

- Programa AvalClub de Fidelización, premiando las compras con regalos directos.

- Financiación en las compras, para nuestros clientes directos y también les gestionamos la financiación de sus instalaciones a sus propios clientes.

- Cursos de Formación, tanto interna a nuestros empleados para su actualización y reciclaje, como a todos los clientes profesionales.

A ustedes la crisis parece no haberles afectado, ¿no? ¿Cómo la han sorteado?

La crisis ha afectado gravemente a prácticamente la totalidad de empresas de nuestro sector y a nosotros también. Nosotros, al comienzo del 2008 y siendo un poco visionarios, decidimos “recoger velas”, es decir, ser muy conservadores, a la espera de los cambios que se iban a ir produciendo. Una vez adaptados a la nueva situación y con una visión más clara del escenario, nos surgieron nuevas oportunidades: cambiamos nuestro modelo de negocio a Autoservicio, y comenzamos una nueva andadura que nos ha llevado al crecimiento y la apertura de nuevos centros.

Valsan es socia de Grupo Avalco desde 2010, ¿en qué les ha beneficiado la pertenencia a esta central de compras? ¿La recomendaría?

Por supuesto que sí. Decidimos dar el paso de nuestra incorporación a un grupo, porque creemos que actualmente es muy importante anar esfuerzos y estar agrupado para ser mas competitivo.

Nos decidimos por Avalco porque nos resultaba muy atractiva su propuesta y filosofía. No es solamente un grupo, donde distintas empresas del sector, y de diferentes zonas geográficas nos asociamos para agrupar nuestras compras, sino que se trabaja continuamente en aportar herramientas a los asociados en campos tan

Expo Valsan, cinco citas en tan solo tres años

Las marcas apoyan a Valsan en la quinta edición de su feria

¿En qué consiste Expo Valsan?

La pretensión inicial en los cuatro primeros certámenes fue acercar al cliente profesional todas las novedades y propuestas de producto de los principales fabricantes del sector. Para ello, comenzamos organizando esta feria en nuestras propias instalaciones. Consistían en ferias pequeñas de tres días con la presencia de entre 7 y 10 stands de proveedores y con gran éxito tanto en afluencia como en resultado de ventas.

Este año, debido al éxito obtenido en las ediciones anteriores y a que celebramos nuestro 20 aniversario, hemos organizado un evento de mayores dimensiones y relevancia. Para ello, lo primero de todo, elegir un lugar referente en Granada, como es el Palacio de Exposiciones y Congre-

sos. Lo segundo, el poder contar con el mayor número posible de primeras marcas de nuestro sector. Hemos tenido la suerte de haber contado con el apoyo y la presencia de 22 de las marcas referentes en el mercado, realizando una exposición con stands representando estas marcas y sus productos.

Además de la exposición de producto, se realizaron los dos primeros días jornadas profesionales en las que tuvimos distintas ponencias y cur-

sos de formación. Ofrecimos ofertas competitivas que nos permitieron cerrar con una cifra de negocio muy interesante.

El tercer y último día tuvo lugar una jornada de puertas abiertas, donde nuestro reto era que la empresa instaladora fuera la protagonista, poniendo en sus manos dicho evento para que trabajasen citando a sus propios clientes para cerrar operaciones, o captar clientes nuevos. Para conseguirlo, previamente involucramos al cliente



profesional informándolo y asesorándolo de cómo hacerlo además de proporcionándole ofertas en determinados productos presentes en la feria para atraer y persuadir a sus clientes.

El resultado final ha sido muy satisfactorio por la imagen profesional que Valsan ha trasladado al mercado, al cliente profesional, particular y los proveedores, y por supuesto en la cifra de ventas realizadas durante dicha feria.

distintos como la logística, marketing o ventas, que nos permite optimizar aun mas los recursos de cada una de estas areas. Colaboramos entre compañeros compartimos sinergias, y intentando que esa gestión de grupo consiga que seamos mejores individualmente.

Objetivos y retos de la empresa de cara al 2015.

Lo enfocamos como un año de consolidación de lo anteriormente realizado. Abrimos una nueva línea de comercialización enfocada al sector de la ventilación y realizaremos incursiones en otras zonas geográficas, ampliando la zona ya atendida. Creemos que con actitud y talento lo mejor está por llegar.

El evento constituyó un foro de encuentro muy importante para las firmas y los distribuidores.

Madrid fue el escenario elegido por Grupo Avalco para celebrar la primera edición de un encuentro que en todo momento facilitó reuniones de trabajo entre las firmas expositoras y los socios del Grupo. De estos encuentros salieron interesantes propuestas, más de 600 pedidos y se alcanzaron cifras de negocio récord.



El Hotel Auditorium de Madrid fue elegido para celebrar el encuentro gracias a la excelente calidad de sus salas.

Las firmas expositoras destacaron la perfecta organización del evento y las facilidades que se les brindaron para el montaje de sus expositores, así como el talante de los socios que acudieron a las reuniones y su predisposición a poner en marcha nuevas propuestas encaminadas a aumentar el volumen de negocio de sus empresas.

La I Feria de Proveedores de Grupo Avalco superó todas las expectativas

El encuentro tuvo como objetivo fomentar y potenciar las relaciones comerciales entre los socios y sus principales proveedores

El pasado 4 de junio tuvo lugar la Primera Feria de Proveedores que organizó el Grupo Avalco en Madrid. La cita fue en el hotel Auditorium de la capital y a ella asistieron los proveedores más relevantes que mantienen acuerdos con la central de compras.

El evento tuvo como principal finalidad servir de foro de encuentro para poder estrechar la colaboración entre los proveedores y sus clientes: los socios

Gracias a este encuentro se logró incrementar las operaciones comerciales conjuntas y la interacción entre los asistentes

de Grupo Avalco, central de compras de materiales de fontanería, calefacción y climatización.

Gracias a este encuentro se logró incrementar las operaciones comerciales conjuntas y la interacción entre los asistentes, ya que se organizaron las agendas de socios y proveedores para que pudieran potenciar el tiempo y las sinergias surgidas de estas reuniones.

Además, durante la jornada de la tarde, las firmas Ariston y Vaillant realizaron un sorteo entre todos los asistentes. Así, Ariston entregó un Samsung S4 a Su-ministros Fresneda, y por parte de Vaillant, los agra-

ciados con los iPad mini fueron Suministros Maeztu, Bany's i Cuines Calandín y Valsan.

Las opiniones de las marcas que acudieron a la cita fueron muy positivas y la inmensa mayoría animan a Grupo Avalco a que se organice una nueva edición.

José Antonio Lario, coordinador de Ventas Nacional de **HIDROTEN**, afirmaba que “ha sido una feria interesante, atractiva y provechosa”; mientras que desde **FLUIDRA** destacan la puntualidad de los asociados y la seriedad de estos en las reuniones, ya que “fueron muy receptivos a las propuestas e ideas que les presentamos sobre cómo incrementar su cuota de mercado ayudándose de nuestro producto”. Por su parte, desde **NOVO ALUGAS - NOVVELLINI** recalcan que fue “una gran experiencia que esperamos refuerce la alianza y el compromiso entre Grupo Avalco, los socios y nuestra marca”, según manifestaba Toni Reyes, Director Comercial de la misma.

Muchos de las firmas que exponían resaltaron, ante todo, la buena predisposición de los socios, como es el caso de Antonio Rincón, Director Regional Noreste de **ATLANTIC IBÉRICA**, quien sostiene que “en todo momento, los socios

estuvieron predispuestos a establecer conversaciones de trabajo y avances de futuro, crearon un clima cordial y acudieron a las reuniones pactadas con los temas e información preparados”. Además, considera que los objetivos con los que acudieron al evento de Grupo Avalco se cumplieron tanto a nivel cualitativo como cuantitativo que se hizo efectivo en el número de pedidos realizados en la feria.

Antonio Martínez, Director Comercial de **HECAPO**, hace hincapié en el éxito de asistencia y en el cumplimiento de las agendas, “se ha percibido que había ‘ganas’ de hacer algo diferente y bien”, añade.

Ariston y Vaillant realizaron un sorteo con diversos obsequios entre los asistentes



Los responsables de Grupo Avalco, atentos en todo momento. Juan José Ayora, gerente de Grupo Avalco, dirigió unas palabras de bienvenida a los asistentes. Asimismo, tanto Carolina Silva, del departamento de Compras, como Olga Juan, del departamento de Marketing del Grupo, estuvieron pendientes de los asistentes en todo momento.

LISTADO de EXPOSITORES

- | | |
|------------------------------|-----------------------|
| ■ HECAPO | ■ ATUSA |
| ■ INCALTEC | ■ GENEBRE |
| ■ CLIT | ■ DINAK |
| ■ GYMCOL | ■ ISOLTUBEX |
| ■ SOBIME | ■ VAILLANT |
| ■ APOLO | ■ BOMBAS |
| ■ GEORG FISCHER | ■ HASA-BCN BOMBAS |
| ■ ACV | ■ PLÁSTICOS FERRANDO |
| ■ SANTRIT - SFA TRITURADORES | ■ JIMTEN |
| ■ GRUNDFOS | ■ ATH |
| ■ IBIDE | ■ ESPA |
| ■ WATTS | ■ HIYASU-FUJITSU |
| ■ TUCAI | ■ CONVESA |
| ■ HENKEL | ■ ASTRAL |
| ■ QUIMICAMP | ■ STANDARD HIDRÁULICA |
| ■ FOMINAYA | ■ DOMUSA |
| ■ CICSA | ■ COASOL |
| ■ EGB | ■ UPONOR |
| ■ WOLF | ■ ARISTON |
| ■ ISOPIPE | ■ NOVVELLINI |
| ■ ROTHENBERGER | ■ JAGA |
| ■ THERMOR | ■ METALGRUP |
| ■ ORKLI | ■ TIEMME |
| ■ PRESTO IBÉRICA | ■ IBP-ATICOSA |
| ■ COLLAK | ■ HIDROTEN |
| ■ SCHUTZ | ■ VÁLVULAS ARCO |

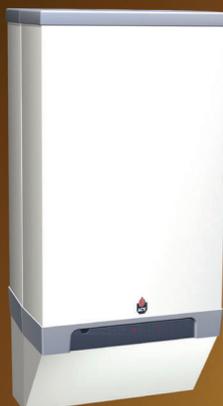


Prestige Kombi Kompakt HR

Caldera mixta de doble servicio independiente de doble condensación*

- 2 potencias disponibles 24/28 y 30/36 (potencia en calefacción / potencia en ACS)
- Producción de ACS de hasta 21 l/minuto ($\Delta 25^{\circ}\text{C}$)
- Silenciosa, compacta y de reducidas dimensiones
- Plantilla hidráulica de fácil instalación

*Además de condensar en calefacción, en periodos donde únicamente se utilice el agua caliente, la caldera trabaja a temperatura óptima de condensación (entre $60-40^{\circ}$) aportando un máximo ahorro.



RENDIMIENTO ★★★★★
CLASE NOx 5



ACV España, s.a.
Teixidora, 76
Pol. Ind. Les Hortes del Camí Ral
Tel. +34 937 595 451
Fax +34 937 593 498
08302 MATARÓ (BCN)
www.acvinfo.es
✉ spain.info@acv.com

Grandes marcas.

Las principales empresas fabricantes del sector estuvieron presentes en la Feria para ofrecer sus productos y contactar con los distribuidores.



**CIFRAS ALCANZADAS
I FERIA AVALCO**

- 1.000 REUNIONES DE TRABAJO. Entre socios y proveedores.
- 600 pedidos. Firmados en feria y que aumentaron en días posteriores.
- 51 firmas expositoras. Presentes en la feria.



Amplia gama de productos.

Los socios que visitaron la muestra pudieron conocer de primera mano el catálogo de productos de las marcas y los artículos más novedosos.



Algo parecido destacan desde ARCO, ya que en palabras de su Director Comercial, Juan Piqueras, “la I Feria de Proveedores de Avalco es un ejemplo de cómo aportar valor añadido al negocio tradicional. Hay que reinventar la distribución con propuestas tan interesantes como este encuentro”. Mientras que por parte de HIDRÁULICA ALSINA destacan que la jornada “fue productiva e interesante a corto y medio

plazo para ambas partes implicadas: proveedores y socios”, como indica su directora comercial, Gloria Padial.

Por otra parte, desde DINAK, y según afirma su Director Comercial, Jaime García, el encuentro favoreció algo que para ellos era muy necesario “acercarnos más a aquellos socios con los que tenemos difi-

cultad en contactar y ponernos cara y ojos”, apostilla. Algo muy similar destacaban desde **JIMTEN**, ya que según Silvestre Tró, Director Comercial de la firma, “pudimos tratar los temas que nos interesaban con los asociados en cada uno de los casos, valorando el resultado como muy positivo”.



En definitiva, se superaron todas las expectativas más optimistas que se plantearon al organizar la FERIA y se alcanzaron cifras de negocio récord -se celebraron más de mil reuniones entre socios y proveedores y se cursaron más de 600 pedidos-, ya que muchos de los que acudieron a la FERIA con sus jefes de compra no dudaron en aprovechar la oportunidad que les brindó este foro para cerrar beneficiosos acuerdos.

Se alcanzaron cifras de negocio récord, se cursaron más de 600 pedidos y se celebraron más de mil reuniones de trabajo



Reuniones de trabajo de las que salieron nuevas propuestas.

Las agendas de socios y proveedores fueron coordinadas previamente para permitir el mayor número posible de reuniones y aprovechar al máximo una jornada única.



AMPLIA GAMA DE PRODUCTOS

EXPERIENCIA Y CALIDAD

Tel. 91 646 34 44 / www.convesa.es

SCHÜTZ

www.schuetziberica.com

SCHÜTZ
ENERGY SYSTEMS

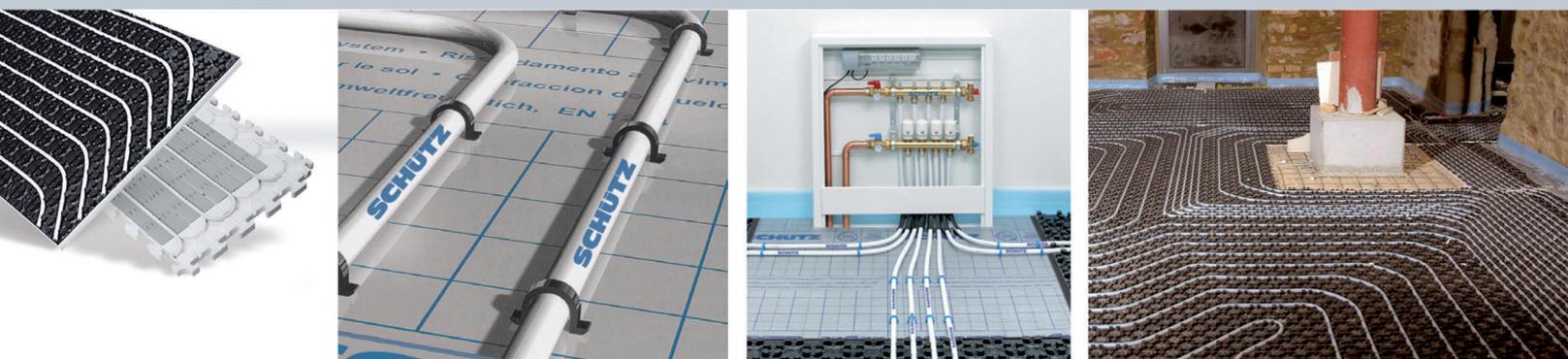
DEPÓSITOS Y ACCESORIOS



SISTEMA DE EVACUACIÓN Y CONDUCCIÓN DE HUMOS



SISTEMAS DE CALEFACCIÓN SUELO RADIANTE



EMILIANO SAKAI DIRECTOR GENERAL DE ARISTON THERMO ESPAÑA

Ariston Thermo Group es una de las firmas líderes en la industria de la calefacción y el agua caliente sanitaria. Sus productos destacan por aportar valores como el confort, el diseño, la eficiencia y la calidad al servicio del medio ambiente.

Fundada en Italia en 1930, Ariston lleva más de 80 años trabajando impulsados siempre por la innovación. En la década de los 80-90, y después de establecerse como el líder del mercado europeo en sistemas de calentamiento de agua, la empresa amplía su actividad al sector de la calefacción. Es entonces, cuando la producción de calderas comienza y las filiales se establecen en Europa del Este y en Asia. La compañía se consolida y se convierte en uno de los líderes mundiales en la calefacción doméstica.

En 2009 la firma cambia su nombre a Ariston Thermo Group. El grupo es uno de los líderes mundiales en la industria de la calefacción ya que ofrece una gama completa de productos, sistemas y servicios. Sus productos orientados a la calefacción y el agua caliente sanitaria son referencia del sector y destacan por aportar valores tan importantes como la eficiencia, el confort, el diseño y la calidad al servicio del medio ambiente.

¿Así es como se siente Ariston? ¿Una firma que no vende solamente un producto, si no que nos ofrece ese plus de bienestar, estilo y eficiencia?

Si creo que es así. Nuestros clientes identifican en nuestra marca estos valores. Además, ésta es la histo-



Comprometidos.

Ariston Thermo Group es consciente de que se mueve en un sector que genera impacto ambiental y considera que es necesario el compromiso de empresas y gobiernos en trabajar para minimizar las emisiones.

DATOS DESTACADOS 2013

- 1,33 mil millones de € en ventas. Se genera el 89% de su volumen de negocios fuera de Italia (origen de la firma).
- 7,2 millones de productos por año (+ 34 millones de componentes) se venden en más de 150 países.
- 6.600 empleados.
- 61 millones de € en inversiones para I + D.
- Más de 270 personas empleadas en I + D en 16 centros de competencia para los productos de Investigación y Desarrollo en 8 países.

“La misión que se ha fijado Ariston es mejorar la vida de las personas en el mundo”

ria de Ariston. Cuando hace más de 80 años nuestro fundador Aristide Merloni creó la empresa en una de las regiones más desfavorecidas de Italia, quería dar oportunidades y una alternativa a muchos jóvenes de la zona que tenían que emigrar para encontrar trabajo. Lo hizo motivado por su apego al territorio, por el afecto por su gente, con el compromiso y la firme voluntad de contribuir a liberar aquella zona del atraso y de la marginación. Las motivaciones del inicio siguen siendo la inspiración continua y constante de la historia de desarrollo de nuestra empresa. Valores fuertes y con-

“La empresa nació con unos valores fuertes y concretos que nos ayudan a mantener nuestra posición de liderazgo en el mercado internacional del confort térmico”

cretos que nos ayudan a mantener nuestra posición de liderazgo en el mercado internacional del confort térmico y que guían y guiarán nuestras acciones de futuro. Como dice nuestro presidente Paolo Merloni, “este

contexto nos estimula a continuar evolucionando para alcanzar la Excelencia, no sólo de nuestros productos y sistemas, sino también de los servicios que ofrecemos a nuestros clientes”.

¿Tan importante es para una firma como Ariston tener la visión puesta en el medio ambiente?

Calentar el agua no es una actividad nueva, pero sí son nuevos los retos que se nos plantean, principalmente el impacto medioambiental que genera. En

“La adaptación de nuestras gamas de productos y la búsqueda de la satisfacción de nuestros clientes han dado los buenos resultados que el grupo ha conseguido en 2013”

“Ofrecemos una gama completa de sistemas, productos y servicios para el calentamiento del agua y del ambiente pensados para satisfacer las exigencias de la vida moderna”

LOS VALORES DE



Desde hace más de 50 años, Ariston guía sus pasos con estos valores:

RESPONSABILIDAD:
Tratamos a los demás como nos gustaría que nos trataran a nosotros. Actuamos con responsabilidad respetando el ambiente, las diferentes culturas y a los demás.

ATENCIÓN:

Cuidamos a nuestros distribuidores, a nuestros consumidores y sus viviendas. Trabajamos para que puedan confiar en la seguridad de nuestros productos y en su calidad.

POSITIVIDAD:

Respondemos rápidamente a los cambios de mercado, sólo así podemos continuar siendo una marca moderna y dinámica.

ACCESIBILIDAD:

Aportamos fiabilidad, calidad y ahorro energético al alcance de todos, para que todos tengamos la oportunidad de mejorar nuestra casa.

SENCILLEZ:

Diseñamos soluciones útiles, inteligentes, intuitivas y fáciles de usar, instalar y mantener, que nos permitan siempre la personalización individual.

efecto, nos movemos en un sector que tiene un papel importantísimo en la defensa del medio ambiente y en el bienestar de las personas. Si limitamos el análisis sólo a Europa, el consumo energético y las consecuentes emisiones están provocadas por tres áreas de uso principales: un 25% del consumo está provocado por la industria, un 30% por los transportes y otro 30% por el confort térmico residencial y comercial.

¿Cuáles son los productos que más les demanda ahora el mercado?

El usuario final es cada vez más exigente y cada vez tiene más en cuenta la eficiencia energética del producto que va a adquirir, así como la sencillez y el diseño del mismo. Podemos corroborar este hecho con las consultas que nos llegan a través de las páginas web de nuestras marcas. El escenario actual hace que la decisión de la compra de un nuevo producto esté muy meditada. Nosotros queremos demostrar a los usuarios, a través de las calculadoras de ahorro de nuestras webs, que la inversión mas económica puede requerir una inversión inicial algo superior.

¿La brutal caída de la construcción ha afectado significativamente a sus ventas? ¿Cómo han reorientado su mercado? ¿En qué sectores han re-dirigido sus líneas de trabajo?

Tanto a nivel de grupo como de país, Ariston ha vivido esta difícil coyuntura de manera pro-activa, buscando las oportunidades que también existen en tiempos difíciles, pero prestando mucha atención a la gestión de los recursos, invirtiendo en las cosas realmente prioritarias. El futuro del sector y de nuestra compañía pasa por la apuesta y el desarrollo de nuevas áreas de negocio relacionadas con la eficiencia energética, como ya he comentado anteriormente.

Seguimos con la misma estrategia de ir de la mano de nuestros distribuidores. Hoy es todavía más importante estar cerca de nuestros clientes a pesar de las dificultades y buscar conjuntamente soluciones para potenciar nuestra actividad. Se trata de un cambio de modelo para encaminarse hacia la venta de calidad en la reposición de los productos y no tanto de volúmenes que nos daban la nueva construcción.

¿Qué ofrecen los productos Ariston a los consumidores finales para que sea una de las marcas de calefacción y agua caliente sanitaria punteras en el mercado?

Ariston combina calidad y tecnologías de alta eficiencia energética. Sus productos se diferencian por el diseño italiano y por un uso sencillo e intuitivo. Desde hace más de 50 años, la marca Ariston es acogida constantemente con confianza por millones de familias en todo el mundo.

¿Los servicios de garantía y post-venta que ofrece Ariston son un plus de calidad a sus productos?

Ariston Thermo está presente en tres sectores con marcas líderes y una oferta completa de productos y servicios, por lo que prestamos especial atención a la calidad. Nosotros identificamos cuatro áreas de intervención en calidad, que representan los puntos cardinales que orientan nuestras decisiones y contribuyen a la satisfacción del cliente final: desarrollo del producto, selección y gestión de proveedores, actividad de las fábricas y servicio de venta y post-venta.

¿Qué beneficios y qué ventajas obtiene Ariston a la hora de trabajar con centrales de compra como Grupo Avalco?

Considero que tanto Avalco como Ariston apuestan por ofrecer los mejores productos y servicios al mercado y por estar a la vanguardia en tecnologías y sistemas. Las últimas novedades que hemos lanzado al mercado: una nueva gama de termos eléctricos inteligentes con función ECO, una nueva generación de calderas de condensación de alta eficiencia energética, la primera y más amplia gama del mercado de bombas de calor para agua caliente sanitaria y nuevas soluciones para el solar térmico, encuentran en Avalco , con su estructura consolidada en España, una plataforma estratégica para su difusión.

Son una empresa a nivel internacional que no deja de invertir en I+D+i. De hecho han colaborado en un proyecto totalmente innovador: han realizado una instalación solar completa y un sistema de calderas de condensación en el estadio de fútbol de Ploiesti, el primer ecoestadio de Rumanía. ¿Consideran clave la innovación para seguir avanzando?

En 2013 la inversión de Ariston Thermo Grupo destinada a I+D ha alcanzado un total de 61 millones de euros, recursos invertidos en desarrollo de productos alineados con la misión que se ha fijado la empresa y que ha marcado históricamente nuestra trayectoria: mejorar la vida de las personas en todo el mundo, cuidando la eficiencia energética y garantizando el mejor confort posible.

De hecho, 2013 ha sido el año también de otros grandes proyectos mundiales, como el mencionado ecoestadio de Rumanía, la construcción de las infraestructuras para la XXII edición de los Juegos Olímpicos de Invierno en Sochi, con la instalación de 54 calderas de alta potencia y 500 termos Ariston de última generación o el nuevo complejo hotelero Hilton de Ras Al Khaimah, en los Emiratos Árabes, donde hemos instalado un sistema renovable de alta eficiencia que supone un 75% de ahorro del consumo eléctrico y un ahorro de 330 toneladas al año de CO².

¿Qué auguran a nivel de desarrollo de producto de calefacción y agua caliente sanitaria a corto y medio plazo? ¿En el desarrollo de qué productos está trabajando ahora mismo Ariston?

El objetivo estratégico que se ha marcado nuestra compañía es que en 2020, el 80% de nuestro negocio venga de soluciones renovables y de alta eficiencia energética. En 2013 hemos alcanzado un 40%.

En este sentido podemos decir que trabajamos en dos direcciones de desarrollo. La primera es la mejora de la eficiencia de los productos tradicionales: prueba de ello es la introducción en los termos eléctricos de la función ECO, que maximiza el ahorro efectuando un

autoaprendizaje de los consumos del usuario, y la nueva generación de calderas murales de condensación.

La segunda es la introducción de productos y sistemas que utilizan energías renovables, como NUOS, la gama más amplia y completa del mercado de bombas de calor para agua caliente sanitaria.

También estamos evaluando el potencial y adaptabilidad de nuevos productos en aerotermia, generadores de calor que integran tecnología híbrida o micro-cogeneración. En definitiva, orientamos nuestra

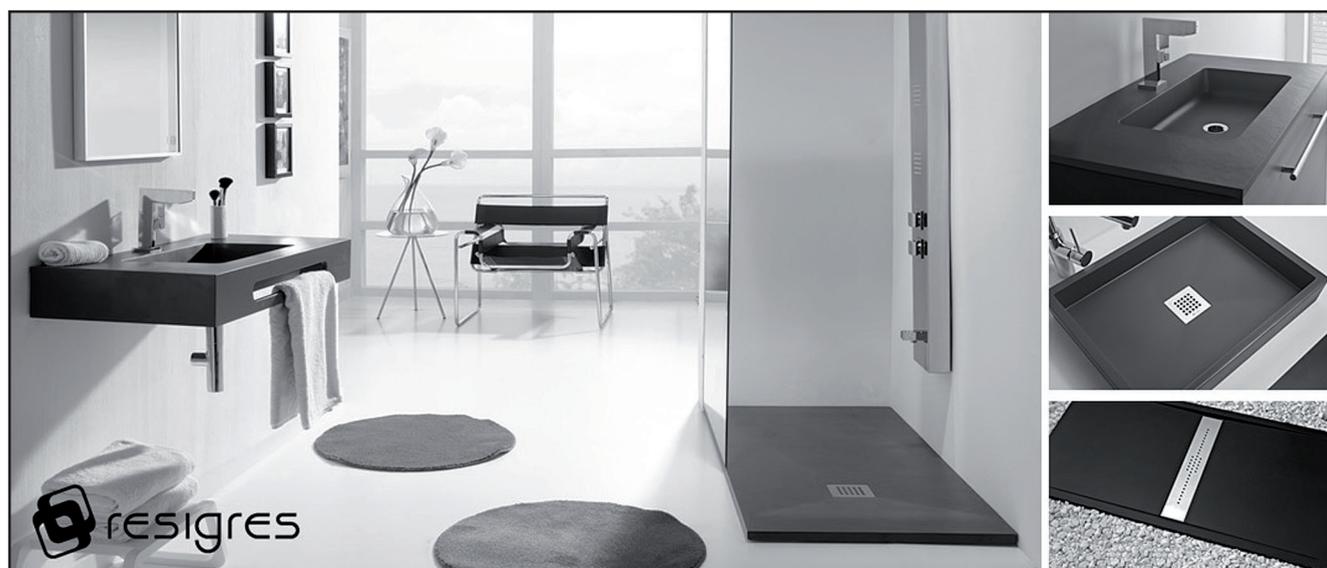
Presencia internacional.

La presencia del grupo en más de 150 países les ayuda a identificar las necesidades globales de los consumidores y proponer soluciones innovadoras, energéticamente eficientes y con valor añadido para el sector.



“Considero que tanto Grupo Avalco como Ariston apuestan por ofrecer los mejores productos y servicios al mercado y por estar a la vanguardia en tecnologías y sistemas”

estrategia hacia sistemas que permitan la integración de cada uno de nuestros productos dentro de un sistema completo y que puedan proponer al instalador y al usuario soluciones totales en cualquier situación.



 resigres

ARCO

Los problemas más comunes como holguras o roturas, se mitigan.

Las ventajas técnicas que esta nueva generación de válvulas basada en una bola doblemente soportada y accionada por dos ejes ofrece a los instaladores son múltiples.

ARCO desarrolla 'TAJO PRO' una nueva generación de válvulas de doble eje

El endurecimiento en la maniobra de las válvulas con el paso del tiempo, debido a una falta de accionamiento, es uno de los problemas que más preocupan a los servicios de explotación y mantenimiento de las instalaciones de abastecimiento de agua potable y agua caliente sanitaria. Esta dificultad de acciona-

mando sobrepasa el límite elástico del eje y la bola, provocando deformaciones permanentes en estos elementos. Esto ocasiona holguras entre mando, eje y bola, pérdida de grados de seguridad en la válvula y debilitamiento principalmente del eje.

Es por esto que la firma ARCO ha desarrollado una nueva generación de válvulas de doble eje denominadas **TAJO PRO**, destinadas a mitigar los problemas de holgura o rotura de las válvulas por condiciones adversas de incrustaciones referidas anteriormente.

La revolución de la resistencia

El núcleo central de este desarrollo se basa en una bola doblemente soportada y accionada por dos ejes. Son muchas las ventajas técnicas que aporta este nuevo concepto:

- Mantenimiento del equilibrado de la bola a largo plazo.
- Alineación permanente del eje de giro de la bola.
- Repartición del esfuerzo entre los polos de la bola.

Este nuevo tipo de válvulas de bola permite repartir el esfuerzo aplicado en el mando de accionamiento entre los dos polos de la bola, evitando la concentración de esfuerzos un único punto y reduciendo tensiones en los materiales. Si el coeficiente habitual de seguridad entre par de maniobra y el par de deformación es de 1 a 5 en las válvulas de bola tradicionales; en este nuevo tipo de válvulas de bola es de 1 a 10. Es decir, **TAJO PRO** soporta una fuerza 10 veces superior a la necesaria para realizar una maniobra normal de apertura y cierre.

Estas nuevas características técnicas presentan una larga lista de ventajas para los instaladores, los servicios de explotación, los servicios de mantenimiento, y por supuesto para los usuarios finales como son contar con la máxima fiabilidad, evitar sorpresas desagradables, reducir horas de mantenimiento y costes y una fácil maniobra.



Reparto del esfuerzo.

Este nuevo tipo de válvulas de bola permite repartir el esfuerzo aplicado en el mando de accionamiento entre los dos polos de la bola, evitando que se concentren las fuerzas en un único punto y reduce las tensiones de los materiales.

miento se debe en gran parte al fenómeno de incrustación calcárea, comúnmente denominado problemas de cal o dureza de agua, y la ausencia de maniobras de apertura y cierre durante periodos prolongados de tiempo.

El problema de incrustación calcárea depende de múltiples variables como la dureza del agua, presión y temperatura de servicio, siendo una situación bas-

Tajo Pro soporta una fuerza diez veces superior a la necesaria para realizar una maniobra normal de apertura y cierre

tante común en España. Cuando estos sedimentos son importantes en las válvulas, bloquean la bola provocando la rotura del eje al aplicar una fuerza sobre el mando de accionamiento. En otras ocasiones, a pesar de las incrustaciones es posible el accionamiento de la válvula, pero la fuerza aplicada sobre el



Más información:
www.valvulasarco.com

El calor que necesita se absorbe directamente desde el exterior.

En su ciclo normal de funcionamiento, este termo no utiliza la electricidad para calentar agua, si no que extrae el calor del aire de ambientes no calefactados o del exterior.

ARISTON

NUOS de ARISTON aúna tecnología de vanguardia y respeto al medio ambiente

La constante investigación ha dado como resultado una nueva generación de calentadores más eficientes



La prestigiosa firma **ARISTON** ha elegido, desde hace ya un tiempo, la vía de la ecología y es por ello que invierte cada vez más en tecnologías de vanguardia. De la constante investigación han nacido los nuevos calentadores con bomba de calor para agua caliente sanitaria **NUOS**: eficientes y capaces de calentar una gran cantidad de agua utilizando po- quísima energía eléctrica, ya que absorben el calor directamente de aire exterior.

La gama de calentadores con bomba de calor **NUOS**, la más amplia y completa del mercado, está disponible tanto en versión monobloc como en versión split (con unidad exterior) y se pueden instalar en la pared (modelo sólo fabricado por Ariston) como en el suelo, con capacidades que van desde los 80 hasta los 300 litros.

A primera vista **NUOS PRIMO** es sólo un termo eléctrico tradicional. Aunque únicamente se conecta al suministro de agua y a la alimentación eléctrica, en su ciclo normal de funcionamiento **NUOS PRIMO** no utiliza la electricidad para calentar el agua, sino que hace un uso más racional, y obtiene el mismo resultado de una manera mucho más eficiente, consumiendo aproximadamente 2/3 menos. La fuente de la que extrae el calor es el aire de ambientes no calefactados o del aire del exterior.

NUOS PRIMO es la solución que mejora el retorno de la inversión en ahorro energético. Es la solución ideal para conseguir tanto un COP competitivo y reducción de costes operativos, inferiores a los tradicionales calentadores de agua eléctricos, como una menor inversión inicial.

Dos versiones.

Nuos está disponible en versión monobloc y en versión split con unidad exterior, y se pueden instalar tanto en suelo como en pared y con capacidades que van desde los 80 a los 300 litros.

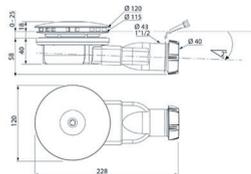
 **ARISTON**

Más información:
www.ariston.com

SLIM VÁLVULA EXTRAPLANA PARA PLATOS DE DUCHA

¡NOVEDAD!

- Altura de 40 mm por debajo del plato de ducha: especialmente concebido para los platos de ducha extraplano.
- Caudal (bajo 15 mm de agua) superior a los criterios establecidos por la normativa.
- Universalidad: 2 productos para ofrecer soluciones universales de instalación.
- Rejilla en ABS cromado y diseño minimalista.
- 2 modelos: Válvula sifónica o no sifónica con filtro y membrana anti-retorno, ambas adaptables a bote sifónico.
- Únicamente disponible en D90



wirquin
PRO

EXPERTO EN EQUIPAMIENTO SANITARIO

La nueva serie está inspirada en los elementos naturales.

Está creada para ofrecer a sus usuarios los placeres del agua, los sentidos del ecosistema y el confort que necesitamos en la vida actual.

Class-Tres presenta su nueva grifería con estilo para el baño

TRES

Los grifos de CLASS-TRES transportan el agua con delicadeza para que el receptor disfrute de toda la energía que nos transmite. Las diferentes posibilidades de ducha que nos ofrece esta colección consiguen que disfrutemos de cada una de las gotas en un momento de relax. Las variadas salidas de agua, en cascada, en lluvia o con cromoterapia, generan en el usuario una satisfacción sensorial que relaja cada uno de los músculos del cuerpo.

Ducha cromoterapia y monomando

En el espacio de ducha este cambio ha sido evidente con los nuevos Shower Technology, un producto que proporciona un control total de la ducha en un solo panel táctil muy intuitivo y fácil de utilizar. El modelo que incorpora cromoterapia es la máxima expresión de tecnología aplicada al bienestar. La combinación de agua y color revitalizan cuerpo y mente.

La última novedad mundial de TRES es un nuevo modelo de monomando. Dispone de la misma faci-



Cascada, lluvia o cromoterapia.

Así son de variadas las salidas de agua que ofrece la nueva serie de Tres y que generan en el usuario una sensación sensorial inigualable.


TRES

Más información:
www.tresgriferia.com

lidad de uso que un monomando convencional pero cuenta con un sistema que mantiene la temperatura, similar al de una termostática. Los cambios de presión o de caudal resultan imperceptibles para los usuarios de éste. Sin filtros y sin válvulas antirretorno, es apto para aguas con arenilla, ya que está diseñado para que la suciedad y la cal no queden obstruidas. Esta novedad también se caracteriza por su nivel acústico, más bajo respecto a los demás cartuchos cerámicos. TRES ofrece innovación para conseguir un aumento del confort para los usuarios.

JIMTEN



Más información:
www.jimten.com

El diseño es pieza clave en el nuevo mecanismo de descarga universal de JIMTEN

La casa JIMTEN ha presentado recientemente un nuevo mecanismo de descarga 3g que se adapta prácticamente a cualquier inodoro de tanque bajo que haya actualmente en el mercado.

El diseño ha sido un elemento fundamental en este producto, partiendo desde los elementos visibles como el pulsador con un diseño único -moderno y actual-, hasta los elementos ocultos -como el cuerpo reforzado y compacto para adaptarse a espacios reducidos; el ajuste a la base con movimiento en un eje para permitir configuraciones de cable en lugares difíciles; el cable pulsador de gran longitud y ahora más compacto; la caja de conexión del botón

pulsador de enchufe rápido y fijación con pestaña de bloqueo para mayor seguridad; el mecanismo con rebosadero de fácil corte; la junta de cierre de silicona de elevada durabilidad; y el cierre amortiguado y silencioso-, logrando un producto de calidad y que cumple la normativa de referencia del sector (NF / EN14124, cuya certificación se encuentra en curso).

Jimten es consciente de la creciente escasez de recursos hídricos, por lo que su nueva gama de mecanismos está producida pensando en la ecología, ya que permite un ahorro de agua de hasta 35 m³/año.

Cronotermostatos con programaciones diarias y semanales.

Estos modelos permiten planificaciones diario-semanal de calefacción, agua caliente sanitaria y recirculación de la misma, con funciones especiales para los usuarios finales.

VAILLANT

Vaillant consigue un 10% de ahorro adicional con sus termostatos de regulación modulante

Estos elementos logran mayor confort y menor consumo de gas en las instalaciones de calefacción

El nuevo RITE ha establecido que en obra nueva es obligatoria la instalación de una caldera de condensación con un termostato (o cronotermostato) modulante o una regulación con sonda exterior. Actualmente existe en el mercado una amplia gama de termostatos y programadores. Sin embargo, ni todos son iguales ni las prestaciones que ofrecen son comparables.

Diferencias entre termostatos on-off y modulante

Los termostatos on-off son muy básicos, simplemente detectan que se ha alcanzado la temperatura deseada y le indican a la caldera que pare. Sin embargo, los modulantes tienen la capacidad de comunicarse con la caldera, controlan qué temperatura vamos teniendo en la estancia donde están colocados y, en función de la misma, le indican a ésta lo que tiene que ir haciendo: por ejemplo, si se va alcanzando la temperatura deseada que la caldera reduzca la temperatura de impulsión y, por tanto, el consumo de gas. Completar la instalación de la caldera con una centralita modulante hace que el rendimiento de la instalación sea mayor y el consumo menor, manteniendo un óptimo nivel de confort.

Vaillant recomienda a sus clientes la instalación de una caldera de condensación ecoTEC plus junto con un termostato modulante, ya que constituye la solución perfecta para conseguir estos objetivos. Y, es que, con los termostatos modulantes inalámbricos de Vaillant calorMATIC 350f los usuarios pueden ahorrar hasta un 10% adicional en su factura del gas.

La gama de termostatos y cronotermostatos modulantes de Vaillant incluye modelos para todas las necesidades:

-Termostato modulante VRT 50. Muy sencillo de instalar y con control de la activación de la producción de agua caliente sanitaria.

-Cronotermostatos modulantes calorMATIC 350 y 350f. Con programación de tiempos diario-semanal de calefacción y agua caliente y en versión inalámbrica.

-Cronotermostatos modulantes calorMATIC 370 y 370f. Con programación de tiempos diario-semanal de calefacción, agua caliente sanitaria y recirculación de la misma, funciones especiales para los usuarios y también en versión inalámbrica.

Regulación con sonda exterior

Los beneficios de la regulación con sonda exterior es que hace que el sistema se anticipe a lo que va a suceder en el interior, teniendo en cuenta lo que está sucediendo en el exterior, sobre todo cuando suceden

La regulación con sonda hace que el sistema se anticipe a lo que va a suceder en el interior teniendo en cuenta el exterior

cambios bruscos de tiempo, como que de repente salga o se esconda el sol, vientos fríos, etc. Esta regulación puede ser sólo en función de la temperatura exterior o complementada con el sensor de temperatura ambiente del interior, lo que hace que sea la regulación más precisa que se puede conseguir.

Vaillant ofrece también en su gama regulación con sonda exterior, adaptada a diferentes necesidades y aplicaciones.

-calorMATIC 450: como su equivalente en cronotermostato calorMATIC 350 pero con sonda exterior con 2 cables.

-calorMATIC 470 y 470f: como sus equivalentes en cronotermostato calorMATIC 370 y 370f pero con sonda exterior vía radio.



Displays digitales.

Todos los modelos ofrecen información precisa en sus pantallas. En la imagen, el Cronotermostato calorMATIC 350 Y 350f, con retroiluminación azul.



Más información:
www.vaillant.es

STANDARD
HIDRÁULICA**Se busca incentivar el ahorro y hacer un uso responsable de la energía.**

En la actualidad los propietarios de viviendas en edificios reciben las mismas horas de calefacción y las mismas condiciones y pagan exactamente lo mismo porque el reparto es por coeficiente de superficie.

La calefacción centralizada en edificios tendrá medición individualizada en 2017

La nueva normativa hará obligatoria la contabilidad del consumo de cada vivienda en edificios con este tipo de instalaciones

La eficiencia energética es un aspecto esencial de la estrategia europea para un crecimiento sostenible en el horizonte 2020 y una de las formas más rentables para reforzar la seguridad del abastecimiento energético además de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y otras sustancias contaminantes.

Una de las fuentes de ineficiencia energética es el reparto igualitario de la calefacción, en un sistema de calefacción centralizada sin contabilización individualizada, ni control termostático y sin el sistema equilibrado hidráulicamente. Independientemente de su

mismas condiciones, y pagan exactamente lo mismo, porque el reparto de costes se asigna por coeficientes de superficie. Esta situación desincentiva el ahorro y la eficiencia energética, los vecinos no tienen el confort deseado y unos vecinos subvencionan la calefacción de otros.

Regular y medir consumos

Para solucionar estas situaciones, se ha aprobado en junio del 2014 de un Real Decreto que transpone la Directiva Europea 2012/27/UE relativa a la eficiencia energética. A partir del 1 de enero del 2017, será obligatoria la contabilidad individualizada de consumos de todas las instalaciones térmicas de edificios que cuenten con una instalación centralizada.

Toda instalación térmica que dé servicio a más de un usuario debe disponer de algún sistema que permita el reparto de los gastos correspondientes a cada servicio (calor, frío y agua caliente sanitaria) entre los diferentes usuarios. El sistema previsto debe permitir regular y medir los consumos. En los edificios existentes que cuenten con una instalación centralizada de calefacción / refrigeración se instalarán contadores de consumo individuales que midan el consumo de calor o refrigeración o agua caliente de cada vivienda o cliente final. En el caso de la calefacción, cuando el uso de contadores de consumo individuales no sea técnicamente viable, se utilizarán repartidores de costes de calefacción para medir el consumo de calor de cada radiador.

Para permitir al cliente final la regulación de su consumo individual, además, es necesario instalar válvulas con cabezal termostático que se instalarán en cada uno de los radiadores de los locales principales, como sala de estar, comedor o dormitorios. La válvula con cabezal termostático cierra automáticamente el radiador cuando se alcanza la temperatura deseada y

Las válvulas termostáticas proporcionan un control óptimo de los circuitos de calefacción ya que son fiables y precisas



Cabezal Sensotell A.

Los cabezales termostáticos Comap están considerados como unos de los que reúnen las mejores características técnicas a nivel europeo, gracias a su alta calidad de fabricación y fiabilidad.



Válvula de cabezal termostático.

Se instalan en cada uno de los radiadores de las estancias principales cuando no es técnicamente viable colocar un contador de consumo individual en la vivienda.

grado de utilización, de si una vivienda tiene algún sistema de eficiencia energética o demanda de temperatura, todos los propietarios reciben las mismas horas de calefacción y en las

de forma independiente. Hay estudios que estiman un ahorro energético de hasta un 25% con su uso.

Las válvulas termostáticas **COMAP** son altamente fiables y precisas para proporcionar un control óptimo de los circuitos de calefacción. Los cabezales termostáticos Comap están considerados como unos de los que reúnen las mejores características técnicas a nivel europeo, gracias a su alta calidad de fabricación y fiabilidad. El cabezal termostático Senso clase A, ofrece el mejor tiempo de respuesta (0,41) del mercado.

La medición de consumos depende del sistema de distribución. Podemos encontrar dos modelos: sistema de distribución en anillo y sistema de distribución por columnas. En el sistema de distribución en anillo existe un único punto de entrada y de salida para las tuberías de calefacción y ACS. En el sistema por columnas, la principal característica es que la distribución se realiza por columnas verticales, sin que exista una separación por viviendas.

Contadores de energía

La contabilización de consumos en sistemas de distribución en anillo se realiza mediante un contador de energía. El dispositivo incorpora un contador de agua, dos sondas de temperatura y una unidad electrónica totalizadora que calcula la energía que se consume. Los contadores pueden ser de chorro único o por ultrasonidos. Éstos tienen la ventaja que no tienen partes móviles y, por tanto, sufren menos mantenimiento por averías y obstrucciones.

ROSSWEINER aporta soluciones inteligentes e innovadoras para la gestión de la energía en instalaciones de calefacción y ACS. El objetivo es poner a disposición del instalador y usuario componentes de larga duración y fáciles de montar y utilizar. Una correcta medición aporta un mayor grado de satisfacción al usuario, motivándolo a utilizar de una forma más eficiente el consumo de energía.

El contador HeatPlus calcula el consumo de calor entre la línea principal de consumo y el retorno y ha sido diseñado especialmente para las necesidades de consumo de calor del piso, estando disponible para caudales de 1,5 y 2,5 m³/h. La energía calorífica está especificada por medio del registro de la diferencia de temperatura entre alimentación y retorno, y la relación de la cantidad de agua que fluye. La energía calorífica obtenida es indicada sobre la pantalla de LCD en kWh. Pulsando los botones, tiene lugar el cambio de indicación del nivel "estándar" al nivel "servicio", donde se pueden consultar varias funciones. Certificación según MID clase 3. (EN 1434).

El contador ultrasónico compacto HeatSonic para la medición del consumo energético en instalaciones

de calor y/o frío, está disponible para caudales desde 1,5 a 60 m³/h, máxima presión 16 bar, según modelo hasta 25 bar. Certificación según MID clase 2 y 3, y según PTB K 7.2 (contador de frío). Conexión de comunicación (M-Bus y entrada de impulsos).

Con el sistema por columnas, en cada vivienda existen varios puntos de entrada y de salida de agua caliente empleada para la calefacción. En este caso, la contabilización se complica porque no es económicamente factible instalar un contador de energía para cada radiador y se debe optar por la instalación de imputadores del coste de calefacción en cada radiador. Los repartidores de costes de calefacción siguen unas

Una correcta medición aporta un mayor grado de satisfacción al usuario y le motiva a utilizar de forma más eficiente la energía



Contadores Rossweiner.

Una correcta medición aporta un mayor grado de satisfacción al usuario, motivándolo a utilizar de una forma más eficiente el consumo de energía. La gama de contadores Rossweiner ofrece un amplio abanico de posibilidades en contadores de chorro único y por ultrasonidos.



normas de montaje, recogidas en la norma UNE EN 834.

El sistema de lectura se puede realizar de forma manual -un operario se desplaza hasta la vivienda-, o de forma automática -enviando la información a través de un sistema M-Bus según EN1434-, por red inalámbrica o por impulsos. Estos sistemas remotos están conectados a una centralita que recoge y registra los datos de consumo. Los datos se pueden ver in situ o transmitirlos a un software de lectura y tarificación. Este sistema permite una facturación frecuente basada en el consumo real.

Por otro lado, no se puede olvidar la instalación de válvulas de equilibrado para conseguir una uniformidad de caudal en la instalación. Se pueden colocar equipos muy eficientes, pero si la instalación no está correctamente equilibrada nunca podrán dar su máximo potencial. Con las válvulas de equilibrado Ballorex, las válvulas termostáticas son más eficientes. Si la instalación no está correctamente equilibrada, también tendremos dificultades en realizar una puesta en marcha correcta.

STH Standard Hidráulica

Más información:
www.standardhidraulica.com

UPONOR

Aplicaciones de fontanería, agua caliente sanitaria y calefacción.

El nuevo sistema de la marca está creado para ofrecer a sus usuarios los placeres del agua, los sentidos del ecosistema y el confort que necesitamos en la vida actual.

UPONOR Q&E ofrece soluciones integrales para las instalaciones empotradas

Limpio, flexible y fácil de instalar.

Así son las soluciones de tuberías y accesorios de Uponor, entre las que encontramos las Uponor Q&E, una gama completa de tuberías y accesorios plásticos desde Ø 16 mm hasta Ø 63 mm.



La firma Uponor ofrece un sistema completo para montajes empotrados en las instalaciones de fontanería, ACS y calefacción y que consiste en un completo abanico de tuberías y accesorios que se caracteriza por ser limpio, flexible y fácil de instalar.

indica un 70% para tuberías de PE-Xa), los anillos Uponor Q&E Evolution, que mejoran y aceleran la unión en más de un 20%, y los accesorios fabricados en polifenilsulfona, más resistentes que los accesorios metálicos y que poseen excelente resistencia a agentes químicos, hidrólisis, minerales ácidos, alcaloides y soluciones salinas. La unión se realiza gracias a la memoria térmico-elástica de la tubería Uponor PEX y del anillo Uponor Q&E Evolution. Estas características, únicas del sistema Uponor Q&E, ofrecen uniones seguras, duraderas y libres de corrosión.

Más información:
www.uponor.es

El Sistema Uponor Q&E basa su funcionamiento en la calidad de los componentes que lo componen. Las tuberías Uponor PEX, fabricadas en polietileno reticulado según el exclusivo método Engel, llegan hasta una reticulación entre el 82 -85% (la norma

Ventajas del sistema Uponor Q&E

Uponor Q&E es una instalación libre de corrosión, saludable y que resiste al paso del tiempo. La baja rugosidad de la tubería Uponor PEX y de los accesorios permiten un mayor caudal y mayor velocidad no teniendo casi deposiciones calcáreas.

La energía que el aire acondicionado extrae de la sala se reutiliza para el calentamiento del agua y la producción de ACS

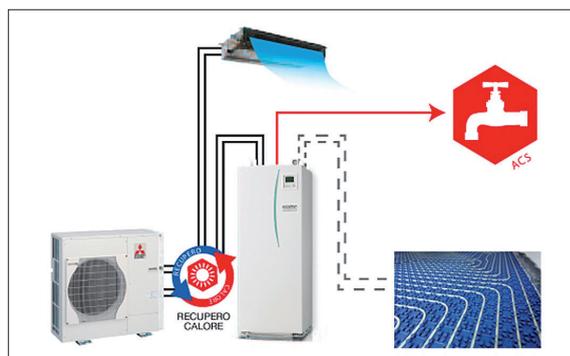
Los sistemas híbridos permiten calentar agua de forma gratuita con calor recuperado

Los sistemas de bomba de calor están convirtiéndose en protagonistas decisivos en los esfuerzos para ahorrar energía. Con esta tecnología, el calor ambiental puede ser aprovechado y ahora con el sistema híbrido se plantea recuperación de calor en el circuito interno del sistema.

En temporadas donde el aire acondicionado (expansión directa) funciona en frío, el calor que se recupera de la estancia que se está climatizando se entrega al circuito de agua para la producción de agua caliente sanitaria gratuita. En los sistemas híbridos una unidad exterior está conectada a un Kit Hidrónico y a una unidad de aire acondicionado. El funcionamiento de estos sistemas en calefacción ofrece la posibilidad de climatizar la estancia a través de la expansión directa o la calefacción por agua caliente. Ofreciendo a los usuarios la rapidez de la climati-

zación por aire acondicionado o el confort de la calefacción por radiador o suelo radiante.

El funcionamiento de un sistema híbrido cuando la demanda de la estancia que se requiere climatizar es frío es simple: la energía que el aire acondicionado extrae de la sala se reutiliza para el calentamiento del agua y la producción del agua caliente sanitaria. Este sistema resulta ideal para cualquier aplicación.



Circuito interno.
Con esta tecnología, y gracias a las bombas de calor, esa energía se recupera y se reutiliza por un circuito interno.

Más información:
www.mitsubishi-electric.es

ESTÁ EN TU MENTE Y MUY PRONTO EN TU BAÑO.



Con **PROFILTEK**, tienes la mampara que deseas al precio que necesitas. Además, en **www.profiltek.com** puedes personalizarla con nuestro configurador personal, y solicitar el nuevo Catálogo General 2014-15.

Si eres distribuidor, solicita más información sobre nuestros productos y promociones enviando un mail a **marketing@profiltek.com**



PROFILTEK



MAMPARAS DE BAÑO A MEDIDA

FLECK

Especialistas en agua caliente y en la mejora constante de la eficiencia.

La firma es líder histórico en el diseño y fabricación de termos eléctricos para la producción de agua caliente sanitaria en los que aúna diseño y eficiencia energética.

DUO es el termo eléctrico de FLECK que también decora

El modelo se presenta al público como mural y con un doble acumulador que garantiza menor consumo de energía sin reducir el nivel de confort

El nuevo termo de FLECK nace bajo la denominación de DUO y es presentado como un termo eléctrico mural con doble acumulador que garantiza el máximo nivel de confort con el menor consumo energético.

Fleck ha encontrado con DUO el equilibrio perfecto entre dimensiones compactas, estética y eficiencia energética

La nueva gama DUO incorpora también las innovadoras prestaciones de la generación 2.0 de FLECK: tecnología ECT de control electrónico de temperatura, sistema ABS de alta seguridad y función REC

de ahorro energético, entre otras. Con modelos de 30, 50, 80 y 100 litros, este termo eléctrico se caracteriza no sólo por su diseño exclusivo, sino también por la posibilidad de ser instalado tanto ver-

tical como horizontalmente. Gracias al diseño de sus componentes internos y del display, DUO garantiza un uso sencillo y un óptimo funcionamiento. La gama DUO tiene un grosor de tan sólo 27 cm, por lo que puede ser instalada en cualquier ambiente.

Gracias a sus características técnicas, DUO consigue la mejor solución para el máximo confort. La innovadora estructura interna permite controlar los dos acumuladores de manera completamente independiente, y así, se minimiza el consumo energético.

Shower Ready

DUO es un termo ultra rápido: suministra el agua caliente necesaria para una ducha en el menor tiempo posible gracias a sus dos acumuladores separados y conectados en serie. Cada vez que DUO acaba de calentar el agua suficiente para la primera ducha caliente, el símbolo "Shower Ready" se enciende en el display. Esta innovadora función garantiza un funcionamiento todavía más eficiente y rápido respecto a un producto tradicional (15 minutos menos para el modelo de 50 litros). En las duchas sucesivas consigue más confort por la mejor estabilidad de la temperatura.

El nuevo display, sencillo e intuitivo, ha sido diseñado para ser utilizado tanto en posición horizontal como en vertical. Permite visualizar, mediante leds azules, y seleccionar la temperatura del agua deseada grado a grado. El icono Shower Ready se enciende cuando DUO ha calentado el agua suficiente para garantizar la primera ducha caliente.



Instalación vertical u horizontal.
El modelo DUO puede ser colocado en ambas posiciones gracias al diseño del display y de sus componentes internos.



La subvención por cada instalación puede llegar a los 150 euros

El 7º Plan Renove de calderas individuales de la Comunidad de Madrid ya está en marcha

Desde el 1 de septiembre está en marcha la séptima edición del Plan Renove de calderas individuales al que los madrileños podrán acogerse hasta el 31 de diciembre de este año o hasta que se acaben los 600.000 euros que la Comunidad de Madrid ha invertido en este plan, según informa EFE.

Enrique Ossorio, consejero de Economía y Hacienda, firmó dos convenios con las asociaciones de instaladores y fabricantes de calderas y con distribuidoras de gas para que en Madrid haya 4.000 nuevas calderas de gas "más eficientes" y "más seguras".

El primero de estos convenios ha sido con la Asociación de empresarios de fontanería, saneamiento, gas y calefacción y el segundo lo ha firmado con Gas



Natural Madrid, Madrileña Red de Gas y la Asociación de fabricantes de generadores y emisores de calor por agua caliente (Fegeca).

El Plan Renove de calderas individuales ofrece una subvención de hasta 150 euros que está limitada en todo caso al 30% del precio de la caldera y del montaje antes de la aplicación del IVA.

Para acceder a esta ayuda, el titular o usuario de la instalación deberá presentar la solicitud a la Asociación de empresarios de fontanería, saneamiento y electricidad de Madrid (Asefosam). Este plan, que cumple su séptima edición, ya ha permitido

instalar más de 90.000 calderas. Este plan, que cumple su séptima edición, ya ha permitido instalar más de 90.000 calderas.

CONAIF organiza un curso gratuito sobre ahorro y eficiencia energética en la edificación

CONAIF ha organizado un curso gratuito sobre ahorro y eficiencia energética en la edificación, accesible desde la web <http://efinnovate.ef-elearning.es>. Se imparte de forma "online" en su totalidad para trabajadores por cuenta ajena, autónomos y desempleados de Andalucía, Castilla-La Mancha, Galicia, Extremadura, La Rioja, Madrid y Murcia. Y también de la Comunidad Valenciana y de Aragón, pero en estos dos últimos casos los

alumnos reciben 24 horas de formación presenciales y el resto "online".

Con una duración total de 80 horas, este curso es parte del proyecto Efinnovate, orientado hacia la formación de las empresas en métodos de ahorro y eficiencia energética.

■ Más información e inscripciones en la web <http://efinnovate.ef-elearning.es> y en el Dpto. de Formación de CONAIF (Tel: 91 468 10 03 / lfranco@conaif.es)



Ya está disponible

Grupo **aValco**



CATALOGO
2014

aValco lanza su nuevo catálogo 2014

aValco lanza su nuevo catálogo general 2014. Con casi 400 páginas, este catálogo incluye la mayoría de las referencias con las que trabaja el grupo y se estructura en seis capítulos: calefacción, energías renovables, climatización, piscinas, fontanería y baño y cocina. Como novedad se destaca la presencia de nuevos proveedores incorporados recientemente a Grupo aValco.

¡Visita tu almacén más próximo y pide ya tu catálogo aValco 2014! Puedes encontrar todas nuestras tiendas asociadas en www.grupoavalco.com/socios



La Energía que nos mueve

Solar Térmica

Fabricación de paneles y equipos









www.termicol.es

Además, el Gobierno de Navarra organiza la segunda edición de la Feria de Biomasa Forestal

Las instalaciones térmicas de biomasa en Navarra tienen deducciones fiscales

El Gobierno de Navarra está apostando por el uso de la biomasa forestal como energía térmica, por lo que ofrece un **15% de deducciones fiscales** para las inversiones que se realicen en instalaciones de este tipo y ha organizado la segunda edición

de la Feria de Biomasa Forestal de Navarra que tiene lugar en Baluarte entre el jueves 25 y el sábado 27 de septiembre; una feria que tiene por objeto dinamizar el sector y

favorecer un mayor conocimiento sobre este tipo de energía, según informa Europa Press.

La deducción fiscal que ofrece el Gobierno de Navarra incluye las inversiones realizadas en instalaciones térmicas de biomasa forestal, como pueden ser la caldera, el depósito de combustible o la mano de obra; y pueden acceder a ella las personas físicas o jurídicas que tributen en Navarra. En el caso de comunidades de propietarios, la aplicación de la deducción se realizará conforme al porcentaje de participación de cada propietario. Para optar a la deducción, las personas interesadas deben solicitar un informe de inversiones en el Departamento de Industria.



Abierto el plazo en Cataluña para solicitar ayudas a la rehabilitación

Propietarios, comunidades y arrendatarios podrán solicitarlas hasta el 15 de octubre

Las comunidades de propietarios, los propietarios de edificios de viviendas o las personas arrendatarias, autorizadas por la propiedad, podrán solicitar las subvenciones para rehabilitar edificios de viviendas colectivas o plurifamiliares construidos y terminados antes de 1981 hasta el próximo 15 de octubre, por ascensores y obras por deficiencias graves, y hasta el 14 de noviembre para el resto de actuaciones. Los impresos pueden obtenerse en la página web de la Agencia de la Vivienda de Cataluña.

Las ayudas se destinarán, en especial, a fomentar la accesibilidad, con la instalación de ascensores y la eliminación de barreras arquitectónicas, obras de conservación por defi-

ciencias graves, y a la mejora de la eficiencia energética. Entre los requisitos, los pisos deben disponer con carácter obligatorio y previo a la solicitud de ayudas, del informe de Inspección Técnica del Edificio (ITE), que concede la Agencia de la Vivienda, y el Certificado de Eficiencia Energética del Edificio (CEE), que otorga el Instituto Catalán de la Energía (ICAEN).

El importe inicial de la dotación presupuestaria de las subvenciones es de 3,5 millones de euros, ampliable a 17 millones, según las instancias presentadas. El ámbito de actuación es toda Cataluña, salvo la ciudad de Barcelona y su Área Metropolitana. Fuente: www.inmodiario.com



Beñat Zudaire es el nuevo Director Comercial del Negocio de Calefacción de ORKLI

Desde mediados del 2009, Beñat Zudaire, Ingeniero en Organización Industrial por la UPV de Donostia-San Sebastián, ha ocupado el cargo de Direc-

tor Comercial de Iberia en **ORKLI CALEFACCIÓN**. Durante este periodo, uno de los objetivos en el área de ventas ha sido la

consolidación del equipo comercial, con la incorporación de la figura de Jefe Regional de Ventas en todo el territorio, además de delegados y agentes comerciales, que viene así a configurar una amplia red comercial a nivel nacional.

Beñat Zudaire asumió en junio el cargo de Director Comercial del Negocio de Calefacción con lo que su función se extiende desde el mercado de Iberia a todos los internacionales, liderando los equipos en cada uno de los países a los que Orkli exporta.

Con Vaillant, tus clientes disfrutarán

de las mejores sensaciones.



Reduce el consumo

Aumenta el confort



Calderas de condensación Vaillant.

No es lo que hacemos, es lo que te hacemos sentir.

- Ahorran hasta un 30% en la factura de gas y hasta un 10% adicional con el termostato modulante.
- Ahorran en la factura de luz.
- Las únicas preparadas para la futura normativa europea ErP (obligatoria a partir de septiembre de 2015).

Promoción válida del 1 de Septiembre al 30 de Noviembre de 2014.

Disfruta de las mejores sensaciones

sensaciones.vaillant.es • 91 769 67 49



**TERMOSTATO
MODULANTE
INALÁMBRICO
DE REGALO**



■ Calefacción ■ Agua caliente ■ Aire acondicionado ■ Energías renovables

Porque  **Vaillant** piensa en futuro

FERIAS NACIONALES

Las salones dedicados al sector superan las expectativas, convocatoria tras convocatoria.

Y todo ello gracias a la afluencia de visitantes, la alta cualificación de los profesionales y la calidad de las actividades paralelas. Las ferias reciben una valoración positiva tanto por parte del visitante profesional, que accede a una amplia oferta y a las novedades, como por las empresas expositoras, que destacan las sinergias que se derivan de estos certámenes.

Climatización y Genera, juntos de nuevo.

Ambos certámenes feriales volverán a abrir sus puertas conjuntamente en 2015, concretamente entre el 24 y el 27 de febrero, tras el éxito obtenido en la edición celebrada en 2013 en Ifema y en la que lograron congregar a más de 60.000 visitantes.



Energías renovables y avance tecnológico: la apuesta de las Ferias

La cita más próxima es para el sector del bricolaje, jardín, ferretería y decoración el próximo mes de octubre en Valencia

EUROBRICO, LA FERIA INTERNACIONAL DEL BRICOLAJE, vuelve a abrir sus puertas entre el 1 y el 3 de octubre en Feria Valencia con el firme propósito de ser punto de encuentro de todo el poder de compra nacional y de muchas de las grandes superficies internacionales.

Eurobrico quiere ser punto de encuentro de todo el poder de compra nacional y de muchas grandes superficies internacionales

Alejandro Roda, director del certamen augura para este año un cambio definitivo y afirma que “la coyuntura económica ya apunta hacia la recuperación y estamos firmemente convencidos que quien quiera

continuar dentro del sector y vender a la distribución debe estar presente en Eurobrico’14. En este sentido, Roda recuerda que el 90% del poder de compra se reúne en cada una de las convocatorias de Eurobrico.

Los responsables de la feria, que cuenta desde sus inicios con el respaldo del sector del DIY, han emprendido de nuevo conversaciones con la AFEF, Asociación de Fabricantes Españoles de Bricolaje y Ferretería; y en la última asamblea de la ADFB -Asociación de Distribuidores de Ferretería y Bricolaje, de la que Eurobrico es miembro, la ADFB reiteró el apoyo al certamen como muestra única del sector.

En esta ocasión y como ya ocurriera en su convocatoria de 2012, el Salón Profesional del Bricolaje

FERIAS NACIONALES

volverá a coincidir con Iberflora -Feria Internacional de Planta y Flor, Tecnología y Bricojardín con el objetivo de potenciar entre ambas muestras el salón del jardín. Además, el certamen sigue incorporando las actividades paralelas que fidelizan al visitante y le otorgan un valor añadido a la cita, como pueden ser los talleres de bricolaje, las jornadas y conferencias y las pasarelas de novedades.

EXPOBIOMASA celebrará su primera edición pocos días después de la cita en Valencia. Así, la 1ª edición de la Feria de los Profesionales de la Biomasa tendrá lugar en Valladolid entre el 21 y el 23 de octubre. El certamen está organizado por la Asociación Española de Valorización Energética de la Biomasa (AVEBIOM), que cuenta con muchos años de experiencia como co-organizadora de Expobioenergía, y que pretende crear y mantener una convocatoria de feria anual que sea referente en el sur de Europa y especializada en biomasa.

La feria congregará durante los tres días de duración del certamen a profesionales del sector, o interesados en introducirse en un mercado pujante, que podrán participar en reuniones, charlas, actividades paralelas y realizar visitas técnicas. Así, contará como expositores a empresas de maquinaria forestal, industrias de biocombustibles sólidos y pellets, fabricantes, distribuidores e instaladores de sistemas de climatización, en especial soluciones con estufas y calderas; industrias y grandes consumidores de calor, agua caliente y vapor de proceso.

Expobiomasa ofrece a visitantes y expositores un alto grado de especialización con grandes oportunidades de negocio, y donde no faltará el trato personalizado en un salón que se define como una "feria de máquinas en funcionamiento" alejada de la convencional "feria de catálogos".

CLIMATIZACIÓN, el Salón Internacional de Aire Acondicionado, Calefacción, Ventilación y Refrigeración, y **GENERA**, la Feria Internacional de Energía y Medio Ambiente, volverán a abrir sus

puertas conjuntamente en 2015, concretamente entre el 24 y el 27 de febrero, tras el éxito obtenido en la edición celebrada en 2013.

Visitante profesional con una gran cualificación.

Éste es el perfil que define al visitante de la ferias Climatización y Genera, y que busca conocer de primera mano las propuestas de vanguardia y las últimas novedades que ofrecen las empresas del sector.

Expo-biomasa pretende crear y mantener una cita anual que sea referente en el sur de Europa



Esta doble cita logró congregarse en Ifema a más de 60.000 visitantes gracias a su celebración conjunta y, un año más, la capital española volverá a ser foco de interés para todos los profesionales del sector. Así, se podrá conocer de primera mano las propuestas de vanguardia y las últimas novedades de todas aquellas empresas, tanto nacionales como internacionales, que acuden al certamen y que no han dejado de apostar en ningún momento por la sostenibilidad, el avance tecnológico y la eficiencia energética.

'Climatización' y 'Genera' atraen a un visitante profesional con una importante cualificación; en este sentido, son las empresas instaladoras, de mantenimiento e ingeniería las que más aprovechan estas citas y acuden a las jornadas técnicas, conferencias y presentaciones que se realizan a lo largo de las jornadas en las que se desarrollan ambos salones.



EUROBRICO
FERIA INTERNACIONAL DEL BRICOLAJE
Edición: Octava.
Fecha: 1 al 3 de octubre de 2014.
Lugar: Feria Valencia.



EXPOBIOMASA
FERIA DE LOS PROFESIONALES DE LA BIOMASA
Edición: Primera.
Fecha: 21 al 23 de octubre de 2014.
Lugar: Feria de Valladolid.

CLIMATIZACIÓN SALÓN INTERNACIONAL DE AIRE ACONDICIONADO, CALEFACCIÓN, VENTILACIÓN Y REFRIGERACIÓN.
Edición: Décimosexta
Fecha: 24 al 27 de febrero de 2015.
Lugar: Ifema.



GENERA
FERIA INTERNACIONAL DE ENERGÍA Y MEDIO AMBIENTE
Edición: Décimoctava
Fecha: 24 al 27 de febrero de 2015.
Lugar: Ifema.

CONGRESOS, REUNIONES, CONVENCIONES...

CONAIF, ANCECO y UFEMAT son otras de las organizaciones con próximas convocatorias.

Los encuentros serán reuniones de profesionales del sector en los que se tratarán temas de candente actualidad y que serán abordados por reconocidos ponentes, expertos en comunicación, coaching y habilidades directivas.

■ Ponentes

ÁLEX ROVIRA

Es uno de los más reconocidos y prestigiosos ponentes españoles. Licenciado en Ciencias Empresariales y MBA por ESADE. Ha vendido cerca de cinco millones de copias de sus diferentes libros, siendo algunos de ellos números 1 en ventas en España y en otros países.

**FERNANDO TRÍAS DE BES**

Escritor y economista español, es experto en Marketing y autor de 14 libros sobre economía y empresa y otras temáticas, entre ellos "La Buena Suerte", escrito junto a Alex Rovira y de gran impacto internacional. En su ponencia abordará la gestión en tiempos de incertidumbre.

**INMA PUIG**

Profesora y consultora de empresas, es psicóloga de clubes deportivos de primer nivel nacional e internacional y una gran experta en la empresa familiar. Su ponencia tratará la gestión de las emociones en la empresa familiar y la gestión de los afectos en la vida personal y profesional.

**JUAN MERODIO**

Es uno de los grandes expertos en España en Marketing Digital, Redes Sociales y Web 2.0. En el Congreso expondrá cómo las redes sociales han influido en las empresas y en la vida de las personas. Y pondrá ejemplos de qué hacer y qué no hacer con ellas y cómo las PYMES pueden sacarlas partido.

**RAMÓN TERMÈNS**

Ingeniero industrial y Master en Dirección y Administración de Empresas en EADA. Es el presidente del grupo Taurus. Basándose en su propia experiencia como empresario, explicará a los congresistas un modelo de éxito que puede ser un referente para cualquier empresa instaladora.

**JUANMA LÓPEZ ITURRIAGA**

Exjugador de baloncesto del Real Madrid y la selección nacional, presentador de TV y habitual de los medios de comunicación. Su ponencia tratará la importancia del trabajo en equipo. Planteará la necesidad de reinventarnos constantemente debido a los grandes cambios en los que estamos inmersos.



El Congreso de CONAIF cumplirá en Málaga 25 ediciones

El encuentro reunirá en el Palacio de Ferias a reconocidos ponentes del panorama nacional del 'coaching' empresarial'

Las instalaciones del Palacio de Ferias y Congresos de Málaga (Fycma) servirán de escenario para la celebración de la 25 edición del congreso de CONAIF, los días 2 y 3 de octubre de 2014.

La Confederación Nacional de Asociaciones de Empresas de Fontanería, Gas, Calefacción, Climatización, Protección contra Incendios, Electricidad y Afines (CONAIF), como organizadora del evento, espera que acudan más de 300 asistentes profesionales de pequeñas y medianas empresas.

Este congreso es un acontecimiento anual en el que intervienen los mejores expertos de la comunicación, el "coaching" y la enseñanza de habilidades directivas en España, que profundizan en los factores que hoy en día son claves del éxito empresarial, como la innovación, motivación, confianza, liderazgo, la gestión del conocimiento o el desarrollo directivo.

El certamen cumplirá en Málaga su 25 edición con el mismo objetivo de servir de herramienta de utilidad a los empresarios que presidió también las ediciones precedentes.

Cartel anunciador del congreso.

El Palacio de Ferias y Congresos de Málaga acogerá la cita.

www.fig.es

CONGRESOS, REUNIONES, CONVENCIONES...

ANCECO buscará en Barcelona 'nuevas ideas para afrontar el futuro'

La Asociación Nacional de Centrales de Compra y Servicios celebra en noviembre su 10º Congreso

La Asociación Nacional de Centrales de Compra y Servicios (ANCECO) celebrará los días 13 y 14 de noviembre su 10º Congreso Nacional en Barcelona bajo el lema "Una nueva perspectiva. Ideas para afrontar el futuro".

Desde 1998, y en la actualidad con carácter bianual, Anceco organiza el Congreso Nacional de las Centrales de Compra y Servicios para exponer y plantear temas de actualidad del sector, a la vez que impulsa la búsqueda de soluciones para las problemáticas comunes a todas las Centrales de españolas. Gracias a estos encuentros, se facilitan y afianzan las relaciones comerciales o de cooperación entre Centrales de Compra y Servicios de diferentes servicios y localizadas en diferentes áreas geográficas.

Este congreso nacional ha sido un elemento fundamental para la creación de Anceco así como para el desarrollo de su misión. Este año celebran su décima edición ya consolidado como punto de encuentro de Centrales de Compra y Servicios.

■ Ponentes

JOSÉ MARÍA GAY DE LIÉBANA

Es Doctor en Economía y Derecho, ejerce de profesor titular de Economía Financiera y Contabilidad en la Universidad de Barcelona. Participa, además, como comentarista de actualidad económica en diversos programas de televisión y radio, y también escribe en prensa, revistas y publicaciones especializadas. Su pasión se divide entre las finanzas, la contabilidad y el fútbol. A este respecto, utiliza la situación del deporte rey como ejemplo de la situación económica y de las medidas que son necesarias poner en práctica. Hace especial hincapié en la importancia del tejido empresarial.



SERGIO LÓPEZ

Es socio fundador y consejero de Hiberus Tecnología, además de Director General de Innovación y Soluciones de la compañía. Estudió Ingeniería Informática en la Universidad de Zaragoza. Funda con apenas 24 años su primera empresa tecnológica: IRI-TEC. Ocho años más tarde, era la cabecera de un grupo de empresas tecnológicas. En 2011, lidera el proceso de fusión que culmina en la puesta en marcha de HIBERUS TECNOLOGÍA, empresa referente del sector TIC que y de la que es actualmente Consejero y Director General. También actúa como CEO de todas las filiales tecnológicas del grupo.



BENOIT MAHÉ

Es el fundador y director general de CapKelenn Retail Coaching, primera empresa de retail coaching en Europa. Es autor del libro 'Retail coaching' y coautor de los libros 'Aquí quién manda' y 'Crecer en franquicia'. Asimismo, es Executive MBA por el Instituto de Empresa y licenciado en Empresariales (ICADE-Instituto Católico de Administración y Dirección de Empresas- y CESEM de Reims -Franquia-), coach certificado por la ICF (International Coach Federation) y master practitioner en PNL (Programación Neurolingüística). Residente español, Benoit ha acompañado a cadenas de 25 sectores de actividad hacia su mejor nivel.



FERRÁN RAMÓN CORTÉS

Es licenciado en Ciencias Económicas y empresariales por ESADE. Empezó su carrera profesional en el campo del Marketing, orientándose, más tarde hacia la comunicación. Durante 19 años trabajó en una multinacional de publicidad, hasta que en 2008 decidió dar un giro a su vida profesional y fundar 5 Fars, Instituto de diagnóstico y entrenamiento de las habilidades de comunicación, donde realiza talleres y cursos para empresas, instituciones y profesionales. Colabora, además, como consultor con la agencia PARADIGMA FCM, colabora en medios de comunicación y es profesor invitado en distintas Universidades.



XAVIER COSTA

Es director general de Lekue, En 2005, Lékué era una empresa situada al borde del abismo. Se había fundado en las postrimerías de los 70 y se dedicaba a la producción y comercialización de productos de caucho que acabaron sobreexplotados en tiendas de hard discount y con unos resultados económicos en caída libre. A finales de los años 90 fue comprada por Espiga Capital y entró en la compañía Xavier Costa. En seis años ha pasado de estar al borde de la quiebra a ser una empresa de éxito y líder del sector. Están en 50 millones de hogares en más de 40 países y superan los 30 millones de facturación.



CRISTINA GARMENDIA

Es Doctora en Biología por la Universidad Autónoma de Madrid. Antes de su elección como ministra de Ciencia e Innovación (2008 - 2012) era presidenta de la Fundación Inbiomed y de la Asociación Española de Bioempresas. En 2000 fundó Genetrix, empresa del sector de la biotecnología y en 2008 la sociedad de capital riesgo YSIOS, especializada en salud y biotecnología. Tras su salida del Gobierno, Cristina Garmendia ha retomado su faceta empresarial como socia de YSIOS y accionista de Genetrix, formando parte además de consejos asesores privados y públicos, entre ellos del Gobierno de Colombia.



Valencia acogerá en octubre la 56 edición de Ufemat Congress

Es la primera vez que este Congreso Europeo se celebra en España

El próximo 17 de octubre tendrá lugar en Valencia la 56 edición del Congreso Europeo de Distribuidores de Materiales de Construcción (Ufemat) y que, este año, se celebrará por primera vez en España. Uno de los principales temas a tratar en este encuentro será el rol de la distribución de materiales de construcción ante el paradigma que representan las políticas que comenzarán a impulsarse a partir de 2015 bajo el concepto 'Horizonte 20/20'.

Estas políticas van a suponer una importante transformación del mercado de construcción, tanto

en obra nueva como en rehabilitación. Esta transformación va a afectar al mix de producto y servicios de la empresa de distribución para alcanzar una

posición de competitividad en su mercado. Desde esta perspectiva se analizarán los retos del canal profesional de distribución de materiales de construcción.



Imagen anunciadora del congreso.

El Hotel Balneario Las Arenas será la sede del encuentro.

+GF+

GF Piping Systems

Silencio. Se construye

PP-r Aquasystem

Bajantes insonorizadas:

- Silenta
- Silenta Premium

www.gfps.com/es



ALOJAMIENTO

Paisajes exuberantes, lujo, reminiscencias balinesas y exquisito servicio.

El alojamiento está rodeado de jardines frondosos con más de 60 variedades de plantas, bonáis antiguos y piscinas infinitas. Su diseño arquitectónico refleja las influencias exóticas de Asia.

Hotel Barceló Asia Gardens, paraíso asiático en Benidorm

Sus cuatro restaurantes destacan por un ambiente selecto que fusionan los sabores asiáticos con la gastronomía mediterránea e internacional

No siempre es necesario cruzar medio mundo para disfrutar de un entorno de lujo que nos recuerde lo mejor de Asia. El Hotel Barceló Asia Gardens & Thai Spa, situado en la localidad alicantina de Benidorm, es un lujoso alojamiento que cuenta con cálidas y confortables habitaciones con una exótica decoración de estilo balinés que ya es un referente del turismo en la zona.

El hotel está rodeado de una extensa y espectacular vegetación y en su perímetro podemos encontrar lagos, cascadas, puentes y jardines tropicales con más de 150.000 flores de todo tipo. Las habitaciones están decoradas con un diseño original y moderno en el que se cuida hasta el último detalle buscando el confort del cliente y están clasificadas según su vistas, tamaño y situación dentro de los edificios del complejo. De sus suites, destacan las que cuentan con techos abuhardillados con amplios ventanales e increíbles vistas al Mediterráneo.

Cuatro son los restaurantes con los que cuenta este complejo y que destacan por un ambiente selecto que fusionan los sabores asiáticos con la gastronomía mediterránea e internacional. Además, pone a disposición de sus huéspedes cuatro bares con ambientes diferentes en los que se puede disfrutar de un cóctel, una copa



de champagne o un delicioso aperitivo. El spa del hotel ofrece tratamientos de aromaterapia, peelings corporales, masajes, baño turco, jacuzzi, piscina climatizada y muchas otras instalaciones perfectas para la relajación de cuerpo y mente. También dispone de varias piscinas, al aire libre y cubiertas, miniclub infantil, parking y un gran centro de convenciones.

Un consejo: no dude en utilizar el Spa y dése un capricho reservando un masaje tailandés en el que la magia, la tradición, la sabiduría y la fantasía son protagonistas de todos y cada uno de los tratamientos THAI, aunando el arte de encontrar el equilibrio y el bienestar espiritual y físico.

Jardines y entorno de lujo.

El exclusivo microclima del entorno en el que se ubica el Hotel Asia Gardens garantiza, especialmente durante el día, unas condiciones privilegiadas de temperaturas estables a lo largo de todo el año, incluso en invierno.

Más información:

**Barceló Asia Gardens
Hotel & Thai Spa**

Tel. 96 681 84 00
asiagardens@barcelo.com
www.asiagardens.es



TECNA
Tecnología de aislamientos y climatización

www.tecna.es

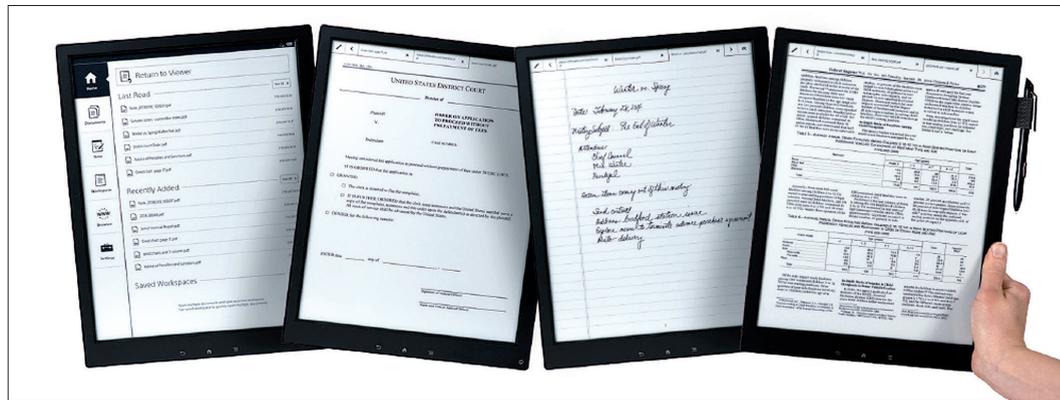
**EQUIPOS PARA VENTILACIÓN, CALEFACCIÓN,
CLIMATIZACIÓN Y ENERGÍAS RENOVABLES.**

C/ Río Miño, 7 - Pol. Ind. "El Nogal"
28110 ALGETE (Madrid)
Telf.: 91 628 20 56 - Fax: 91 628 27 29
E-mail: comercial@tecna.es

TECNOLOGÍA

Este nuevo dispositivo busca facilitar el trabajo de los profesionales.

Está creada para aquellos que precisen realizar anotaciones a mano en un formato digital pero que se comporta como real. Su precio, algo que pocos podrán permitirse.



Autonomía y capacidad de almacenamiento.

Sus puntos más positivos también se encuentran en su autonomía de trabajo, con más de tres semanas entre carga y carga, y una memoria interna de 4G ampliable con tarjeta SD.

Sony lanza un cuaderno de tinta electrónica para escribir a mano

El pasado mes de mayo, Sony puso en el mercado un nuevo producto digital pensado para facilitar el trabajo de los profesionales que precisen realizar anotaciones en un formato que, siendo digital, a todos los efectos que se comporte como real. Es el

En su lucha con las tabletas, presenta dos ventajas: lectura a plena luz del día y tamaño adecuado para leer A-4

cuaderno de tinta electrónica que viene buscando su hueco en un mundo copado por la tableta, cada vez más presente en el mundo empresarial.

El cuaderno cuenta con una pantalla legible a plena luz del día cuyo tamaño es de 13,3 pulgadas y 1.200 x 1.600 píxeles de resolución, su peso es de

350 gramos y su grosor no llega a los 6,8 mm. Al tratarse de e-ink sólo muestra las escala de grises con 16 tonos distintos.

Lo que más destaca de ella es su autonomía de trabajo, ya que puede llegar a pasar tres semanas entre carga y carga, y su capacidad de almacenamiento interno, ya que puede llegar a albergar cerca de 2.000 documentos PDF gracias a sus 4G de espacio de memoria. Una ranura para una tarjeta SD permitiría ampliarlo. La conexión wifi permite compartir documentos y anotaciones de manera inalámbrica.

Es un producto de venta exclusiva a empresas que buscan las ventajas que una tableta no puede darle: lectura a plena luz del sol y un tamaño adecuado para leer documentos en A-4, y que pueden permitirse su precio: rondará los 1.000 euros.

LIBROS

Novedades editoriales sobre marketing y empresa



MARKETINGDENCIAS:
CURIOSIDADES Y ANÉCDOTAS SOBRE EL MARKETING Y LA PUBLICIDAD DE TU DÍA A DÍA

Autor: SARA VILLEGAS SAURI / Editorial: GESTIÓN 2000
Número de páginas: 272 / Precio: 16,95€

Sinopsis: Sara Villegas, colaboradora habitual del conocido programa radiofónico Levántate y Cárdenas nos acerca a las tendencias dentro del mundo del marketing de una forma fresca y divertida. Este libro, lleno de ejemplos reales como los perfumes que ponen en algunas tiendas para que te sientas más delgado al olerlos, los hombre marca que llevan logos tatuados por su cuerpo por dinero, o el por qué la muñeca Barbie se llama Barbie, te hará que encuentres el serio mundo del marketing de una forma más atractiva. Hasta que te acabes enamorando de él.

MOTOR

De similares características, están creados para facilitar el trabajo.

Las casas alemana y francesa han remodelado dos de sus más exitosos modelos para adaptarlos al trabajo diario y mejorar sus prestaciones. A la vista está que lo han logrado.



Opel Vivaro y Renault Trafic lo último en vehículos comerciales

Ambos son modelos versátiles con una motorización económica pero potente, un interior confortable y útil y un exterior moderno y cuidado

El nuevo **OPEL VIVARO** llega a los concesionarios y lo hace con diferentes tipos de carrocerías y tamaños (dos longitudes y dos alturas) para poder adaptarse a las necesidades de los usuarios finales. Su ejemplar versatilidad y la innovadora gama en sus económicos motores hacen de este vehículo toda una referencia en su categoría.

Los motores del Vivaro están compuestos de cuatro propulsores 1.6 CDTi, cambio manual de 6 velocidades y ofrecen cuatro niveles de potencia: 90, 115, 120 y 140 CV. Por dentro, el espacio está aprovechado al máximo, hay numerosos compartimentos portaobjetos y gran confort para todos sus pasajeros y por fuera presenta una imagen más moderna y robusta. En cuanto a los niveles de acabado, este renovado vehículo se ofrecerá en dos: el básico, que se denomina Expression y el superior, llamado Selective. El primero ya cuenta con cuatro discos de freno, aire acondicionado, ordenador de abordo, volante regulable en altura y profundidad, cierre centralizado con mando, radio CD MP3 con USB y Bluetooth, ESP, ABS, asistente de arranque en pendientes y airbag para conductor, entre otros. Además, el acabado superior añade control de velocidad, paragolpes pintados, toma de 12V en la zona de carga, sistema Start&Stop y retrovisor de ángulo muerto. Los precios parten de los 14.838 €

La nueva **RENAULT TRAFIC FURGÓN** también llega a los concesionarios con una nueva imagen, un restyling que ya lucen otros vehículos industriales de

la casa francesa, y que cuenta con un nuevo frontal y un interior con un claro salto cualitativo.

Su motorización se basa en la que soporta el Scénic: todos montan cuatro propulsores en línea de 1.598 CV, con diferentes potencias (90, 115, 120 y 140 CV), seis velocidades y con uno o dos turbos. Exactamente igual que el anteriormente mencionado, Opel Vivaro. El restyling que se ha hecho al habitáculo le ha per-

Ambos modelos montan motores y niveles de potencia iguales y cuentan con un restyling que moderniza su exterior

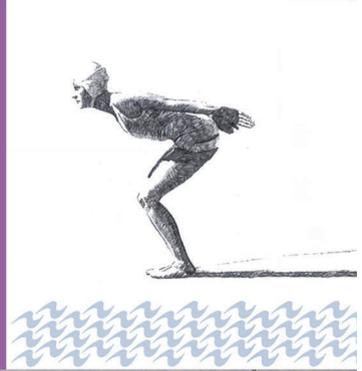
mitido ganar en confort y estilo, tomando imagen de otros modelos no industriales; y se ha puesto empeño en facilitar el trabajo al profesional evitándole volver a la oficina para seguir trabajando. Por ejemplo, hay hueco específico para un ordenador.

El equipamiento de la nueva Trafic cuenta con ESP, asistencia de arranque en pendientes, espejo 'Wide view' integrado en el parasol del pasajero para ampliar campo de visión y reducir los ángulos muertos, limitador de velocidad, cámara de visión trasera, control de remolque y Extended Grip, que te permite circular por zonas resbaladizas, airbags frontales para conductor y pasajero, radio CD MP3 con USB y Bluetooth, ordenador de abordo, soporte para tablet y smartphone, etc. Hay varios niveles de acabados y equipamiento opcional. Los precios parten 17.062,02€.

Versiones llenas de equipamiento.

Opel y Renault han puesto en el mercado una amplia gama de modelos y extras de ambos vehículos comerciales buscando adecuarse a los profesionales y usuarios finales.

Más información:
www.opel.es
www.renault.es



MÚSICA

Acaba el verano pero nuestras ciudades siguen acogiendo grandes giras.

Muchas de las grandes voces del panorama musical español e internacional recalán en España con conciertos en grandes recintos para la presentación de sus últimos trabajos.

Música de alto nivel en los conciertos más destacados de 2014

Elton John and his band actuarán en Madrid, Barcelona y Bilbao

Estos son algunos de los conciertos que no deberíamos perdernos en los próximos meses.

Lady Gaga

La diva del pop se dejará ver en un solo concierto en nuestro país. Con su gira "The Artpop Ball Tour", estará el 8 de noviembre en el Palau Sant Jordi de Barcelona. Las entradas van desde los 35 hasta los 95 euros.



Pharrell Williams

La última sensación de la música parará en nuestro país con la gira presentación de su último trabajo "Girl". Será en Barcelona el 1 de octubre en el Palau Sant Jordi y en Madrid el 4 de octubre en el Palacio de los Deportes. Las entradas pueden adquirirse a partir de 50 euros.



Kylie Minogue

La cantante australiana pasará por Madrid y Barcelona el mes de octubre para presentar su álbum "Kiss me once". Las citas son el 13 de octubre en el Palacio de los Deportes de Madrid y el 14 de octubre en Barcelona en el Palau Sant Jordi. El precio de las entradas van desde los 50 a los 150€.

Anastacia

Otra de las grandes voces del pop que ofrece un único concierto, el 25 de octubre en Madrid, dentro de su gira "European Tour 2014". Será en el Palacio de Congresos del Campo de las Naciones - Auditorio A y las entradas pueden comprarse a partir de 38€.

One Republic

El joven quinteto Colorado ofrecerá en el mes de noviembre dos únicos conciertos en España den-



tro de la gira mundial presentación de su tercer álbum "Native". Serán en Barcelona el 19 de noviembre en el Sant Jordi Club, y en Madrid, el 20 del mismo mes en el Palacio de los Deportes. Los tickets están disponibles a partir de 43€.

Enrique Iglesias

Enrique Iglesias actuará en España con su gira "Sex and Love" que también da nombre a su último disco. Las citas son el 13 de noviembre en el Palau Sant Jordi de Barcelona y el 15 del mismo mes en el Palacio de los Deportes de Madrid. Las entradas ya están a la venta desde 27 euros€.

Elton John and his band

Uno de los solistas más conocidos y aclamados de todos los tiempos dará tres conciertos este año en España. Todos sus éxitos sonarán el 1 de noviembre en el Palacio de los Deportes de Madrid, el 2 de noviembre en el Bilbao Exhibition Center y, para finalizar, el 6 de diciembre en el Palau Sant Jordi de Barcelona. Las entradas se pueden adquirir desde 60€.



Grandes divos de la música.

Muchos de los grandes artistas del panorama musical pasarán por nuestro país en giras de presentación de sus últimos trabajos.

Y ADEMÁS...

■ **DAVID BISBAL.** Septiembre: 19 en Granada, 20 en Sevilla y 27 en Bilbao.

■ **PASSENGER.** 30 de octubre en Barcelona y 31 en Madrid.

■ **ANTONIO OROZCO.** 15 de noviembre en Barcelona.

■ **IL DIVO.** 4 de noviembre en Madrid.

■ **ROSENDO.** 27 de septiembre en Madrid y 11 de octubre en Barcelona.

■ **MALÚ.** 10 de octubre en Barcelona, 18 de octubre en Santander y 22 de noviembre en Madrid.

■ **SERGIO DALMA.** 20 de septiembre en Madrid y 25 de septiembre en Lorca (Murcia).

EMPRESAS PROVEEDORAS DE GRUPO AVALCO





aValco

LA VENTAJA DE LA EXPERIENCIA

facebook

www.grupoavalco.com



Grupo térmico CGW-2L
con acumulador dinámico 50 l



Caldera CGB-2K
Mixta

Grupo térmico CGS-2L
con acumulador dinámico 90 l

Nueva generación de calderas de condensación con Tecnología Blue Stream®

LA EFICIENCIA DEL FUTURO

- Diseño moderno y compacto.
- Alta eficiencia cumpliendo la futura ErP 2015.
- Facilidad de mantenimiento.
- El máximo ahorro en combustible y electricidad.
- Intercambiador de calor de ALUpro.
- Regulación de altas prestaciones AM o BM-2 con gráficos, textos y comunicación.

Visítanos en:

