

CIUDADES DEL FUTURO

TECNOLOGÍA URBANA

MONOGRÁFICO ESPECIAL

Tel. 932 654 719 – info@comunicacionempresarial.net – www.comunicacionempresarial.net

EXPOALCALDÍA

“La ciudad del futuro debe ser, sobre todo, cómoda y accesible”

La sexta edición del salón de ExpoAlcaldía, en Zaragoza, llega con buenas perspectivas para las firmas expositoras que participan en el salón durante los días 8, 9 y 10 de marzo

Alberto López,
director comercial y de marketing
de Feria de Zaragoza



Los municipios tienen una labor importante para estar a la altura de los requisitos de modernidad y desarrollo que se imponen en los tiempos actuales, y Feria de Zaragoza y ExpoAlcaldía tratarán de generar el punto de encuentro que sirva de catapulta hacia esta nueva concepción. Las ciudades del futuro, las llamadas *smart cities*, se deben crear desde ya mismo. “Creo que este puede ser un buen nexo de unión para el sector y que sirva como inicio de un largo camino hacia la sostenibilidad, la eficiencia y el bienestar”, afirma Alberto López.

-Expoalcaldía constituye el compromiso con el desarrollo urbano sostenible. ¿Nos referimos a las famosas *smart cities*?

La ecología, el movimiento sostenible y todo

lo relativo a cuidar de nuestro bienestar y el de nuestras ciudades es, por supuesto, uno de los ejes más relevantes de esta convocatoria de ExpoAlcaldía. Las conocidas como *smart cities* son, simplemente, un reflejo del progreso y desarrollo de la sociedad y, como habitáculos de los ciudadanos, tienen que servir para ofrecer herramientas beneficiosas y que hagan la vida más fácil.

-¿Cómo serán o, mejor dicho, cómo sería deseable que fueran, las ciudades del futuro?

A mi juicio, la ciudad del futuro debe ser, sobre todo, cómoda y accesible. Evidentemente, tiene que ser capaz de responder adecuadamente a las necesidades básicas de los ciudadanos, de las instituciones y de las empresas,

ExpoAlcaldía

“El objetivo de Expoalcaldía no ha variado en las últimas ediciones”, afirma Alberto López. El certamen trata de ofrecer el escenario más profesional para el encuentro y la unión entre el segmento empresarial presente en ExpoAlcaldía y los agentes municipales y gestores que los visitan. “Nuestra prioridad como organizadores”, explica López, es contar con las marcas de primer nivel del mercado nacional, así como ofrecer un marco en el que todas las preguntas y requisitos obtengan una respuesta satisfactoria”.

al tiempo que tiene que convertirse en un entorno agradable que aporte beneficios a todos los factores que cohabitan en ella.

-¿Quiénes son los principales agentes involucrados en la planificación de una ciudad donde prime eficiencia energética y la calidad de vida de sus habitantes? ¿Cómo se deberían coordinar estos agentes?

Todos tenemos que involucrarnos en este desarrollo del concepto de ciudad. Las Administraciones, como gestoras de la vida pública, tienen una misión muy importante

para conseguir que el cambio hacia este tipo de perfiles de ciudad sea fácil y cómodo para los ciudadanos. Tampoco podemos olvidar la importancia de las empresas vinculadas con el sector del municipalismo y el mobiliario, dado que tienen en sus manos la posibilidad de mejorar la calidad de vida de muchas personas gracias a sus avances e innovaciones.

-En las jornadas técnicas se dará importancia a la cuestión del agua en los espacios verdes. ¿Cuál es el reto del agua especialmente ante el cambio climático? ¿Cómo conseguir un uso racional de la misma?

Las jornadas técnicas son uno de los pilares más importantes de ExpoAlcaldía, pero también de SMAGUA, que se celebra de manera paralela, y SID Tecnodeporte. De este modo, queremos dejar constancia de nuestro compromiso por los asuntos relativos al cambio climático, el uso racional de los espacios verdes o a lo relativo al agua, tanto en la gestión del riego como en su consumo.

Para lograr un mayor impacto, vamos a contar con agentes e instituciones vinculados con estos asuntos, que nos aportarán una visión más objetiva y clara de estos conceptos y de cómo poder luchar contra las amenazas vinculadas con el cambio climático y la escasez de agua, entre otros temas.

www.feriazaragoza.es/expo_alcaldia.aspx

¿PAGAS MUCHO EN TU FACTURA DE LUZ Y GAS?



AHORRO ENERGÉTICO

En Audax Energía te asesoramos sobre las mejores opciones de contratación para que ahorres en tu factura de la luz y gas.



CÁMBIATE EN SÓLO 3 MINUTOS

Si tienes dudas el personal de Audax Energía te llama y te ayuda en lo que necesites.



SIN MOLESTIAS

En Audax Energía nos encargamos de gestionar el cambio de compañía, no tendrás que preocuparte de nada.



SIN RIESGOS DE CORTE

Sin nueva instalación, sin cambiar de contador y por supuesto sin cortes de luz ni gas. Ni te vas a enterar.

Solicita Oferta para tu suministro de LUZ o GAS en www.audaxenergia.com

audax
energía

ELT

ELT apuesta por la conectividad de los sistemas de iluminación

José Miguel Laborda, director general de ELT



E SPECIALIDADES LUMI-
NOTECHNICAS, S.A.U. (ELT) se fundó en 1975, y desde entonces no ha dejado de crecer, ocupando diversas localizaciones, siempre en Zaragoza, hasta llegar a su sede actual, en la que ocupan 17.000 m². La empresa fabrica componentes para iluminación, con especial énfasis en todo lo que rodea el mundo LED, desde fuentes de alimentación, hasta módulos, tanto para aplicaciones de interior como de exterior, y lo hacen en parte gracias a invertir el 7% de sus gastos fijos en I+D+i.

-Han realizado un cambio estratégico en la empresa. ¿Por qué motivo y hacia dónde se dirigen actualmente?

Desde nuestros inicios, como fabricantes de componentes para iluminación basados en tecnología magnética, hemos tenido que evolucionar al mismo tiempo que nuestro mercado

objetivo. La introducción de la electrónica y el LED en el mundo de la iluminación significaron una revolución, abriendo todo un abanico de posibilidades y mejoras desde el punto de vista de la eficiencia, regulación, control y bienestar por parte del usuario. Para poder aprovechar esta oportunidad de negocio, no tuvimos otra alternativa que adaptarnos, siendo necesario un esfuerzo inversor muy fuerte, que en los últimos cinco años ha alcanzado los 10 millones de euros. Pero fruto de ello, hemos conseguido transformar una planta concebida en origen para fabricar reactancias y transformadores magnéticos, en la primera fábrica de componentes

para iluminación de última tecnología existente en España.

-¿Qué novedades presentaron en 2015 y qué tienen previsto ofrecer este 2016?

ELT se ha situado a la vanguardia del mercado en la incorporación de las tecnologías más avanzadas tanto en electrónica de potencia como en control avanzado e inalámbrico de los equipos de alimentación para luminarias, principalmente LED. Valga como ejemplo la apuesta por diseñar equipos sin rizado en la corriente de salida, característica que evita

Cifras

ELT cuenta con un equipo humano de 180 trabajadores, que integra a personal de 6 nacionalidades diferentes. En 2015 alcanzaron una facturación de 42,5 millones de euros, lo que significa un crecimiento del 6% respecto al ejercicio anterior. El 65% de sus ventas se destinaron a la exportación, pudiéndose afirmar por tanto que su ámbito de actuación es mundial, con especial presencia en Europa, Norte de África, Oriente Medio y Latinoamérica.

efectos en las personas como la fatiga visual y dolor de cabeza.

Actualmente ELT apuesta por dotar de conectividad a los sistemas de iluminación. En 2015 hemos presentado la tecnología eBLUE, una solución de control inalámbrico Bluetooth para iluminación de interior, que permite crear el ambiente deseado de una manera muy sencilla. Sin duda una nueva experiencia en iluminación para el usuario.

La gran apuesta para 2016 es STELARIA, una potente solución integral (hardware y software) para la gestión remota e inalámbrica punto a punto de luminarias de exterior.

Los detalles de esta solución se desvelarán la feria Light & Building, la más importante del sector de la iluminación a nivel mundial, que tendrá lugar los próximos días 13 al 18 de Marzo en Frankfurt (Alemania).



www.elt.es - elt@elt.es - Tel. 976 573 660



www.t-maxrestaura.com
Tel. 933 530 651



Financiación del 100% de las obras

REHABILITACIONES INTEGRALES DE EDIFICIOS

- OBRAS DE DIFÍCIL ACCESO
- TRABAJOS VERTICALES Y EN ALTURA
- EDIFICIOS PATRIMONIALES
- SERVICIOS Y MANTENIMIENTO



PARA LAS COMUNIDADES DE PROPIETARIOS

- ACTUACIONES EN FACHADAS
- REHABILITACIÓN DE PATIOS DE LUCES
- IMPERMEABILIZACIÓN DE CUBIERTAS
- REFORMA DE VESTÍBULOS Y ESCALERAS

GSC DESATASCOS Y OBRAS

“La pocería sin zanja supone un ahorro de tiempo, molestias y costes”

Antonio Solera, gerente de GSC Desatascos y Obras

GSC Desatascos y Obras, especializada en pocería sin zanja, es una empresa familiar en pleno proceso de expansión nacional e internacional. Con una dilatada trayectoria, cuenta con un equipo humano cualificado y un importante equipo tecnológico de última generación que le posiciona a la cabeza del sector, con una cartera de más de 150 clientes activos a nivel nacional.

-¿En qué consiste exactamente la pocería sin zanja y qué peculiaridades presenta respecto a sistemas tradicionales?

La pocería sin zanja es un sistema orientado a la rehabilitación total o parcial de tuberías con la peculiaridad de que no es necesaria la realización de obras, evitando así las molestias derivadas de la apertura de zanjas y, por tanto, favoreciendo el ahorro en los costes. El proceso consiste en construir una nueva tubería dentro de la deteriorada con un material más resistente al desgaste, incluso con vertidos de ph elevado, y con una capacidad estructural superior a los que existen en el mercado.

-Para ello se utilizan los rayos ultravioletas. ¿En qué consiste la denominada tecnología UVA Power Light y cuál es su principal ventaja?

La tecnología UVA Power Light es un sistema de curado de la manga, es decir, un método para endurecer la misma. Para aplicar esta tecnología se necesita un equipo



tecnológico formado por un sistema de lámparas UVA y su correspondiente software, y su principal ventaja es que el proceso de curado es mucho más rápido y sencillo que con el sistema de curado por agua o vapor.

-¿Qué porcentaje de ahorro permite la pocería sin zanja? ¿Existe algún estudio al respecto?

El ahorro siempre depende de las circunstancias de cada obra, pero hay que tener en cuenta que lo primero que estás evitando es el sobre coste de la apertura de zanjas. Además, la tubería vuelve a estar activa nada más finalizar la rehabilitación y esa es otra de las grandes ventajas del uso de esta tecnología, sin olvidar que se eliminan las molestias a los ciudadanos y al tráfico rodado casi en su totalidad, al tiempo que se protege el medio ambiente. También hay que tener en cuenta que se produce un ahorro a largo plazo derivado de la gran durabilidad del material, ya que su vida media estimada es de 70 años.

-Otro de los servicios que ofrece a sus clientes es la reparación de tuberías por tramos. ¿En qué consiste?

Los packers es otro de los sistemas que utilizamos, en este caso para reparar los daños puntuales de las tuberías sin tener que rehabilitarlas en su totalidad. Los materiales son los mismos que los que empleamos para la

rehabilitación total, pero el proceso es diferente. Para llevarlo a cabo, lo primero que hay que hacer es impregnar el trozo de manga de fibra de vidrio que vamos a utilizar con una mezcla de resina Epoxi. A continuación se enrolla en el dispositivo packer y se introduce en el interior de la tubería hasta el punto donde está la rotura. Una vez posicionado, se hincha con aire a presión, obligando a la manga a adherirse y taponar de ese modo la rotura. Cuando se ha endurecido, se retira el dispositivo. Lo que hemos conseguido es crear una unión muy resistente y duradera con el tubo antiguo.

-¿Cuál es el perfil de sus clientes y cuál es, en su opinión, el elemento diferenciador de su compañía respecto a otras que están en el mercado?

Nuestros clientes son, principalmente, comunidades de propietarios, empresas constructoras, empresas de agua y arquitectos. Y, por supuesto, cualquier persona que tenga un problema en sus tuberías y quiera solucionarlo de la manera más rápida y eficaz. En cuanto nuestros clientes establecen contacto con nosotros se dan cuenta de que sabemos lo que hacemos, ya que contamos con una amplia trayectoria en el sector. Nuestros profesionales poseen una dilatada experiencia y están perfectamente cualificados, y ofrecen en todo momento

UVA Power Light: última tecnología y plenas garantías

El proceso de funcionamiento de la tecnología UVA Power Light se compone de dos fases. En la primera de ellas se coloca un obturador en el extremo de la manga y se introduce aire con un compresor para que, posteriormente, pueda operar el sistema de lámparas UVA. A continuación se coloca el segundo obturador y se calibra la manga con la ayuda del aire que se va introduciendo. Una vez calibrada, el sistema de lámparas UVA se traslada hasta el final para, posteriormente, ir avanzando hasta completar la longitud total de la manga. Después, con el encendido de las lámparas UVA comienza la segunda fase. Los focos se van encendiendo con una diferencia de 20 segundos y así se consigue que la manga se vaya endureciendo, a la vez que el sistema de lámparas avanza, aproximadamente, un metro por minuto. De esta manera se consigue un nuevo tubo, sin juntas y totalmente estanco, en un mínimo espacio de tiempo.

una atención personalizada y profesional, lo que nos permite una rápida fidelización de nuestros clientes.

-¿Qué balance hace del ejercicio pasado y cuál es el objetivo para 2016?

Cuando empezamos, nuestro ámbito de actuación era exclusivamente la Comunidad de Madrid y las Comunidades Autónomas más cercanas. En la actualidad, estamos realizando obras en toda la Península, incluyendo las islas Baleares y Canarias, y Portugal. El pasado verano fuimos la primera empresa en ejecutar una obra de rehabilitación de tubería sin zanja en la isla de Menorca, en Mahón, y nos sentimos muy orgullosos de ello. También hemos realizado una obra en

“La pocería sin zanja elimina las molestias a los ciudadanos y al tráfico rodado casi en su totalidad”

el aeropuerto de Lisboa, otras en Vigo y Zaragoza, y estamos a punto de realizar dos más en Lleida y en Barcelona durante este mes, además de tener un proyecto pendiente en Turquía. Entre nuestros objetivos para 2016 se encuentra la apertura de un nuevo mercado en América Latina, para lo cual ya hemos empezado a trabajar, pero siempre sin perder de vista que nuestro principal núcleo de negocio se encuentra en el territorio nacional, donde seguiremos llevando a cabo un continuo proceso de fidelización de clientes.



SAMCLA

Bienvenidos a la telegestión

En tiempo real y en cualquier momento. SAMCLA, desde su rol de pionera y líder en este tipo de sistemas en España, proporciona herramientas para conseguir importantes ahorros de agua, ofreciendo además comodidad y ayuda a las tareas diarias de mantenimiento.

Mediante el acceso a una página web o una APP gratuita, el sistema de telegestión SAMCLA® SMARTPRO permite controlar cualquier red de programadores de riego, así como contadores de agua y válvulas de



corte, fuentes ornamentales, etc. Sus clientes (municipios como Madrid, Barcelona, Valencia, Pamplona, Santander, Vigo, Mérida...) controlan sus redes de riego y consumos desde cualquier ordenador, Smartphone o tableta. Más de 100 municipios y otras entidades públicas y privadas, así como los más de 10.000 equipos SAMCLA que están trabajando diariamente en cualquier rincón del país, avalan unos sistemas de telegestión incuestionables para la gestión eficiente del agua y de la jardinería.

La instalación del sistema de telegestión SAMCLA® SMARTPRO no necesita ninguna modificación de los dispositivos hidráulicos existentes, ni necesita ningún tipo de obra civil o zanja, ni requiere instalación de cableados. Permite realizar una instalación rápida y cómoda,

adaptándose absolutamente a la realidad de cada entorno y de cada cliente.

Una de las principales características técnicas del sistema es la utilización mayoritaria de comunicaciones a través de bandas libres de radiofrecuencia, consiguiendo unos gastos de mantenimiento del propio sistema, prácticamente nulos. Además, gracias a las comunicaciones diarias de chequeo de todos los equipos, se ofrece al usuario la posibilidad de disfrutar de toda la información real diaria del estado de los equipos programadores. Es decir, conocer el nivel de su batería, su correcto funcionamiento, etc. Por otra parte, SAMCLA fija su objetivo prioritario en conseguir que los clientes dispongan de una amortización de la inversión inicial en un período muy corto de tiempo. No hay que olvidar en ningún momento, la focalización en el ahorro y por lo tanto, la necesidad de que en un breve espacio de tiempo, el usuario empiece a disponer de un retorno claro de su inversión.

Gestión eficiente del agua

- 10.000 equipos trabajando cada día en más de 100 municipios
- Ahorro de agua superior al 50%
- Detección y corte inmediato de fugas de agua
- Instalación plug&play.. inmediata, sin cables ni obras
- Telegestión por internet desde cualquier punto del mundo
- Inversión amortizable en 3 años
- Eliminación de los desplazamientos a los puntos de riego

Otra gran innovación de la empresa SAMCLA es el nuevo sistema SAMCLA® SMARTHOME orientado al sector residencial. Este sistema permite controlar el riego de un jardín doméstico desde cualquier punto del mundo mediante un smartphone o tablet, saber qué consumo de agua tiene cada día, programar el corte inmediato en caso de fuga o sobreconsumo y modificar o anular sus riegos programados en cualquier momento. También permite programar la activación o desactivación de iluminaciones, calefacciones, persianas, bombas, o cualquier dispositivo que se precise gestionar a distancia.



www.samcla.com
Tel. 937 90 77 79

VERMEER

"El futuro pasa por crear maquinaria eficiente y con el mínimo impacto ambiental"

Stefano Russo, Director Comercial de Vermeer España

Vermeer España, empresa americana fundada en 1948, está dedicada, fundamentalmente, a la fabricación de maquinaria especial orientada a la agricultura y al sector medioambiental e industrial. Los tres pilares de la compañía, que resumen el objetivo sobre el que se apoyan sus máquinas, son la eficiencia, la productividad y el bajo impacto ambiental.



Características diferenciadoras

"Nosotros nos centramos en el cliente y sus necesidades y no en las características de la competencia. En nuestra opinión lo que hace verdaderamente la diferencia para el cliente a día de hoy es el asesoramiento, el servicio y, lo más importante, el postventa ya que los expertos del sector reconocen que los equipos Vermeer, por calidad y productividad, son líderes en el mercado. El equipo humano de Vermeer España es el verdadero valor añadido."

-¿Qué tipo de máquinas ofrece Vermeer España y hacia qué sectores se orientan?

Contamos con varias líneas de producto actualmente en el mercado. Una de las más importantes es la que pertenece a la línea industrial, donde tenemos, fundamentalmente, maquinaria de perforación dirigida y zanjadoras para la instalación de servicios, desde la fibra óptica hasta la colocación de tuberías de agua residual. Otra línea está orientada al medio ambiente, y se divide en maquinaria de grandes dimensiones para biomasa y reciclaje, y máquinas más pequeñas para el mantenimiento de zonas verdes, como trituradoras, desbrozadoras o zanjadoras. Por último, también disponemos de una última línea centrada en maquinaria para minería.

-Sus máquinas están orientadas a la búsqueda de la productividad y a la realización del trabajo de una forma más rápida y eficiente. ¿Es este objetivo la filosofía en la que se apoya la compañía?

Lograr una mejora de la productividad y la eficiencia es fundamental para nosotros y nuestro objetivo primordial. Nuestras máquinas triunfan en el mercado por esta razón. Uno de los ejemplos más evidentes lo encontramos en las perforadoras dirigidas. La posibilidad de poder instalar una tubería sin tener que romper y cortar una calle, con las molestias que esto supone a los vecinos, y sin contaminación de ningún tipo, es nuestro valor añadido.

-Ofrecen también asesoramiento a sus clientes. ¿Quién suele utilizar este servicio y qué ventajas ofrece?

Vendemos y alquilamos maquinaria, y esta puede ser excelente, pero el consumidor necesita utilizarla correctamente para sacarla todo el provecho. Por ello, siempre que se entrega o se alquila una máquina realizamos un curso en el que explicamos su mantenimiento y su utilización. Es la mejor manera de usarla de la forma más eficiente.

-¿De qué manera puede contribuir la compañía al desarrollo del progreso?

Este es el objetivo principal de nuestra empresa, que no vive de espaldas al progreso, sino

que se mueve siempre mirando hacia dónde se dirige la sociedad. Lo hemos demostrado desde nuestros comienzos y seguimos haciéndolo. En los últimos tiempos, por ejemplo, estamos viviendo un desarrollo importantísimo de todo lo relacionado con las telecomunicaciones y ahí está Vermeer España, plenamente enfocada en satisfacer las necesidades de la sociedad y creando máquinas que aporten la solución más adecuada a cada problemática.



www.vermeerespana.es
Tel. 91 848 53 29

AUSA

“La limpieza en las ciudades es lo primero que ven, notan y disfrutan ciudadanos y visitantes”

Alberto Ortega, Global Sales Manager de AUSA Urban Division



Las grandes ciudades tienen unas necesidades de limpieza cada vez más exigentes y nada apunta a que la progresión vaya a ser, en algún momento, a la inversa. Más bien lo contrario; ciudades cada vez más grandes y con más población hacen que sea de vital importancia contar con maquinaria de excelencia para conservar las calles tal como nos gusta encontrarlas.

-¿Se fija la gente en la limpieza de las ciudades?

Sí, muchísimo. En lo que no se fija tanto es en los equipos de limpieza, pero la limpieza es lo primero que el visitante y el ciudadano ve, nota y disfruta. Los ayuntamientos, por contra, sí que se fijan en los equipos. En una ciudad como Barcelona, una máquina barredora puede trabajar de media unas 2.000 horas anuales, por lo que se convierte en un equipamiento cuya elección será, no ya importante, sino crucial si pensamos en aspectos como la productividad, el consumo, el ahorro o la contaminación.

-¿Son esos los principales obstáculos a salvar en la limpieza de las ciudades del futuro?

No, en las del futuro no, en las del presente. Si nos ponemos a pensar en las ciudades del futuro el concepto que va ligado es el de *smart city*. Antes las ciudades presentaban sus necesidades como temas independientes. En la actualidad se están dando cuenta de que todo está interconectado. Cuanto más se intenten agrupar servicios, más bajos serán los costes y más alta la calidad. Nosotros ya hemos vendido a Bruselas ocho barredoras equipadas con motor Euro VI que pueden conectarse a todo el servicio y ver qué zona está barriendo en cada momento, cuántas horas está en funcionamiento, etc.

-¿Cómo solucionan aspectos como consumo, ahorro y contaminación?

AUSA era, y es, líder mundial en maquinaria industrial. Cuando nos planteamos la gama Urban nos enfrentábamos a un mercado nuevo, así que nos pusimos manos a la obra para ofrecer, en nuestros chasis, los mejores componentes, motores Volkswagen en versión Euro5, electrónica Bosch, hidráulica Rexroth, etc. Conseguimos un número mínimo de incidencias, por lo que el coste de vida de la máquina es mucho más bajo, y por otro lado conseguimos los consumos más bajos del mercado. Esto supone un ahorro notable para las ciudades y, estrictamente ligado, un ahorro mínimo de hasta cinco toneladas en emisiones de CO₂ por máquina y año. No puede

AUSA, en sus inicios una pequeña empresa familiar que este 2016 cumple 60 años, ha conseguido con esfuerzo y visión de mercado estar presente en 91 países, tener 450 distribuidores, ser denominada la mejor empresa exportadora de Europa en el 2015 y ser líder mundial en la fabricación de Dumpers para la construcción. Ha ganado el primer gran concurso para equipos Euro VI con la venta de ocho máquinas y ahora ponen su objetivo en el próximo concurso de Barcelona.

ser que estemos limpiando una ciudad pero al mismo tiempo estemos contaminándola.

-¿Cuál es el valor añadido en el diseño de la gama Urban de AUSA?

Nuestra maquinaria se caracteriza por ser muy fiable, dura y todoterreno. Pero esto creo que son aspectos básicos que tiene que cumplir una empresa con su producto. Lo que sí creo que es un valor añadido es que nuestra maquinaria es multiservicio y presenta múltiples aplicaciones. Si antes, un ayuntamiento que necesitaba tres barredoras, una máquina de agua caliente y una quitanieves tenía que comprar cinco máquinas, ahora con el chasis de tres vehículos podrá tener las cinco aplicaciones.

www.ausa.com
Tel. 938 747 311

R3 RECYMED

“El concepto de ‘smart city’ ya convive con el mobiliario urbano hoy en día”

Eduardo Bernabeu, Sales & Marketing Manager de R3 Recymed



El mobiliario urbano lo componen todas aquellas cosas en las que el ciudadano de a pie no suele reparar pero sin las cuales una ciudad, ni tendría sentido, ni podría funcionar con normalidad. Pocas veces se piensa en cómo la innovación en este sector puede ofrecer, además de una mayor estética, una mejor funcionalidad. Para ello está R3 Recymed, empresa ubicada en Ontinyent (Valencia).

-¿Hay algún tipo de tendencia en mobiliario urbano a la que las ciudades del futuro (o aún del presente) estén apuntando?

Actualmente las poblaciones están apostando cada vez más por un mobiliario sostenible y completo, que genera una mayor integración del mobiliario urbano en su entorno y que sea accesible para todos y todas. En esta nueva era son las nuevas tecnologías las que aportan el alma al nuevo mobiliario urbano con un objetivo muy claro, permitir ahorro de costes

energéticos, colaborar en la movilidad y proporcionar información a los usuarios.

-El concepto de smart cities, por lo que dices, el futuro de las ciudades actuales...

El concepto de *smart city* ya convive con el mobiliario urbano hoy en día. En R3 Recymed, por ejemplo, estamos trabajando en un reloj LED capaz de ofrecer información municipal

Mobiliario gratuito

El mobiliario de R3 Recymed es totalmente gratuito para los Ayuntamientos. Los ingresos proceden de la explotación de los espacios destinados a insertar publicidad, a precios asequibles y pensados para el comercio local.

en cualquier momento o en unas paradas de autobús con pantallas que informen de cuánto falta para el próximo autobús y con opción de introducir mensajes multilinea, además de aplicaciones para Smartphone sea para el ciudadano como para el turista.

-R3 Recymed apuesta por las 3 R's. ¿En qué consisten?

Son los pilares de nuestra empresa; reducir, reutilizar y reciclar. Esta es la filosofía que aplicamos en todas nuestras acciones, tanto en el diseño de nuestro mobiliario urbano como en los procesos de trabajo. Una construcción modular tipo "mecano", un programa de mantenimiento periódico y apostar por la reparación antes que la sustitución. Como no podía ser de otra forma, nuestro producto estrella son las papeleras de recogida selectiva de residuos. Nos preocupamos mucho por el entorno en el que desarrollamos nuestra actividad y creemos que reciclar es responsabilidad de todo el mundo. Con nuestras papeleras selectivas los niños, por ejemplo pueden continuar el trabajo que realizan en sus hogares o colegios. Para las poblaciones en las que las instalamos, tenemos programas de educación y sensibilización a coste cero.

-La fabricación de vuestro mobiliario tiene muy en cuenta la inclusión de todas las tipologías de usuarios ¿en qué puede afectar esto a vuestros diseños? ¿Qué tenéis en cuenta?

Es fundamental para nosotros que todo el mundo pueda acceder y utilizar nuestro mobiliario urbano. Esto conlleva un proceso de diseño exigente. Así por ejemplo, nuestras papeleras de reciclaje selectivo tienen una altura accesible para cualquier persona e indicadores en braille, por ejemplo y las marquesinas siempre tienen espacio para personas con movilidad reducida.

www.r3recymed.com
Tel. 96 291 08 53

CONTROL GROUP

“Los servicios de impresión y las soluciones de software de gestión evolucionan hacia un modelo de pago por uso”

Control Sistemes d'Organització, SA es una sociedad fundada en 1979 que con ilusión y esfuerzo fue creciendo hasta consolidarse en un referente en el sector. Ubicada en Sant Fruitós de Bages y con varias delegaciones repartidas por todo el territorio catalán, entre sus hitos de este año se cuentan el ascender a la categoría de first platinum partner de HP y el premio Top Partner de Sage. Actualmente, la empresa dispone de una plantilla de más de 100 personas, con una facturación superior a 12 millones de euros y tiene como objetivo ofrecer un servicio global a empresas y despachos profesionales cubriendo las áreas de aplicaciones de gestión, sistemas, material de oficina, sistemas de impresión, gestión documental y movilidad. Esta especialización en áreas de negocio de sus trabajadores es la clave del éxito actual.

David Quevedo y Xavier Castells, directores Comerciales de las áreas de soluciones de impresión y de software de Control Group

-Ustedes ofrecen servicios de impresión que sus clientes deciden externalizar. ¿Qué ventajas aporta el outsourcing en este campo?

David Quevedo: Conseguimos que los procesos sean más productivos a la vez que controlamos y optimizamos los costes totales de impresión. El objetivo principal es ayudar a las organizaciones a tener el control del gasto y liberar recursos gracias a la gestión que realizamos de los consumibles y el servicio técnico. Además gracias a los software de impresión implementados conseguimos aportar información para poder tomar las decisiones correctas para reducir el coste total y aplicar políticas medioambientales.

-¿Nos podría poner algún ejemplo?

D.Q: Fira de Barcelona quería modernizar tanto sus equipos de impresión, para disponer de la última tecnología, como la forma de gestionarlos. Hasta entonces la gestión de los equipos de impresión era llevada a cabo



-Desde 1986 son distribuidor oficial de Sage Logic Control, hecho que aportó un amplio catálogo de soluciones informáticas para las pymes y las asesorías...

Xavier Castells: Efectivamente. Distribuimos las diferentes colecciones de la firma SAGE, en especial, Sage Murano, Sage CRM y Sage Despachos. Somos Top partner de Sage, con unas 600 instalaciones. Uno de nuestros aspectos claves, respecto a otros, es la especialización en las soluciones que ofrecemos, gracias a disponer de productos y servicios "verticales" para cada sector, y a la vez, hemos organizado a nuestro equipo, más de 30 técnicos de software con mucha experiencia, para adaptarse a las diferentes necesidades del mercado, desde implementaciones inmediatas de un único usuario en cloud a otras de docenas de usuarios con un proceso de preventa y de implementación de cierta duración que asegura el éxito de nuestros proyectos.

por el departamento de informática, mientras que los consumibles y las fotocopias los gestionaba el departamento de compras. Confió en nosotros y ha pasado de una situación de desconocimiento del volumen de impresión realizado, con la gestión propia de los equipos, hecho que consumía muchos recursos del departamento de IT, a un control minucioso de cada equipo y usuario sin tener que preocuparse por la gestión. La externalización de los servicios de impresión cada vez está más presente entre las organizaciones; otro buen ejemplo es el Ayuntamiento de Terrassa, que ha conseguido reducir sus costes de impresión notablemente desde la introducción de los servicios gestionados de impresión facilitados por Control Group.

www.controlsistemas.com
control@controlsistemas.com
Tel. 93 877 03 03

GRUPO CASTILLA Y MESSER IBÉRICA PRESENTAN UNA INNOVADORA APP

Movilidad en RRHH, la revolución digital de situar a las personas en el centro

Grupos Castilla y Messer están muy cerca de revolucionar las soluciones de software para las plataformas empresariales de Recursos Humanos. Su objetivo: llevar al teléfono móvil, a través de una app diseñada a medida, todo lo vinculado con el departamento de RRHH para abrir una nueva relación laboral que sitúe a las personas en el centro, creando canales de comunicación multidireccionales y generando engagement y confianza desde la movilidad y la plena accesibilidad de los empleados.

Fácil, sencillo, directo y, sobre todo, seguro. Este es el objetivo del ambicioso proyecto que Grupo Castilla y Messer han presentado en la última edición del MWC. Se trata de una iniciativa pionera en las soluciones de software especializadas en Recursos Humanos, en los que Grupo Castilla es una entidad referente desde hace más de 30 años.

Aplicar innovación disruptiva a la forma de concebir las funciones del departamento de Recursos Humanos y anticiparse a las necesidades de movilidad que marcarán las comunicaciones del futuro fue el punto de partida. "El proyecto que estamos desarrollando", explica Carles Castilla, subdirector de Grupo Castilla, "abre la puerta a una nueva forma de interactuar para las empresas, en la comunicación con sus empleados. Nosotros vemos que podría generalizarse su implantación en un breve lapso de tiempo. Esto conllevaría una auténtica transformación en la gestión actual de los RRHH, tal y como la entendemos hoy día, con las herramientas tradicionales".

Eje estratégico

A pesar de ser un grupo multinacional presente en 32 países y dedicado a una actividad industrial como es la fabricación de gases para el sector sanitario, químico o alimentario, Messer es una empresa familiar que cree firmemente en garantizar el bienestar de su plantilla como estrategia empresarial. "Todos y cada uno de los colaboradores tiene un papel muy importante y recursos humanos la responsabilidad de acompañarlos en su desarrollo profesional e influir para crear el entorno adecuado de trabajo que lo propicie", explica Jaume Aguadé, responsable de RRHH de Messer Ibérica para España y Portugal.

Sinergias entre Messer Ibérica y Grupo Castilla

El grado de entendimiento, la visión innovadora compartida, el trabajo previo ya realizado en las plataformas web desarrolladas y sobre todo el alto nivel de especialización en Recursos Humanos de los equipos de trabajo de ambas



empresas han hecho que todo el proceso fluya y se construya desde la implicación de todas las partes, monitoreando, mejorando e implantando medidas de seguridad, usabilidad, agilidad y calidad requeridas por Messer Ibérica.

Dani Reseco, jefe del proyecto en Grupo Castilla, explica: "buscamos la tecnología que mayor versatilidad y mejores funcionalidades puede ofrecer al usuario". Y es que adaptarse a los cambios tecnológicos marcará la diferencia en un sector tan conservador como suele ser RRHH. Carles Castilla cita alguna de las claves de su política de empresa: "en Grupo Castilla siempre hemos tenido un alto

interés por la I+D+i, el año pasado invertimos un 20% de nuestra facturación en ella", afirmó. "La movilidad la entendemos como un canal más de acceso al sistema, que va a tener que convivir con el resto de canales tradicionales que actualmente dispone ya la aplicación (web, escritorio...). Por lo tanto, es una inversión más que deberán abordar aquellos proveedores TIC, que deseen seguir manteniendo y comercializando sus soluciones SWRH", concluyó Carles Castilla.

www.grupocastilla.com
Tel. 902 02 10 22

NIVORISK INNOVATION & SOLUTIONS

Soluciones para riesgos naturales

Sergi Riba Porras, y Marc Pons Pons, socios de Nivorisk Innovation & Solutions

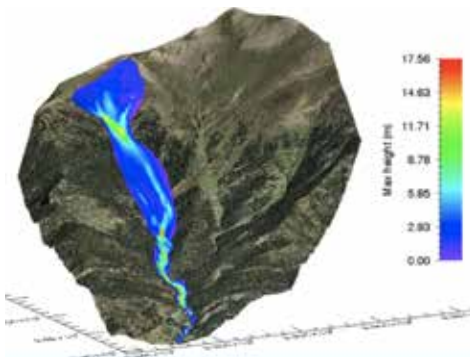
Con sede en Ordino (Andorra), Nivorisk proporciona soluciones e innovación en el campo de la nivología aplicada, la gestión del riesgo de aludes y los impactos meteorológicos y climáticos, tanto en el ámbito del sector privado como del civil.

-¿Qué soluciones innovadoras ofrecéis?

Actualmente estamos realizando estudios específicos sobre el análisis de la afectación de aludes en viviendas e infraestructuras; estudios contratados por despachos de

¿Qué es la nivología aplicada?

La nivología aplicada es el estudio de los procesos y dinámicas que afectan a la nieve para dar respuesta a diferentes ámbitos de la sociedad como pueden ser la protección y la gestión del riesgo de aludes o la explotación eficiente de pistas de esquí. Todo ello con el objetivo de una mejor comprensión, aprovechamiento y eficiencia en el uso del manto nivoso.



arquitectura e ingeniería. Estos análisis se realizan con modelos numéricos simuladores de la dinámica de avalanchas, de reciente desarrollo, combinados con sistemas de información geográfica. Por otra parte, es sabido que el manto nivoso tiene una gran variabilidad en su distribución y propiedades; por ello, monitorizamos el manto nivoso por cotas y orientaciones, para una mejor gestión de la nieve como recurso y como riesgo. Como recurso, proponemos soluciones específicas para que la producción de nieve sea más efectiva, en función de la topografía y microclimas;

también el cálculo de agua almacenada en forma de nieve, fruto de la estratigrafía real del manto. Como riesgo, ofrecemos predicciones locales de peligro de avalanchas, basándonos en métodos de identificación y control de inestabilidades en el manto nivoso, a escala de ladera a ladera, superando la visión regionalista clásica. Finalmente estamos ultimando una base de datos cartográfica sobre el estudio de la nieve y su peligrosidad asociada en determinados lugares, mediante sistemas de información geográfica (SIG) de generación propia, que pondremos pronto al servicio de la Administración y de cualquier usuario que la precise.

-¿Cuáles son vuestros proyectos de futuro?

Llegar a trabajar a nivel estatal en grandes proyectos de planificación del territorio y avanzar en el conocimiento de los procesos y dinámicas del manto nivoso para aplicarlo en la explotación de las pistas de esquí, en vistas a un mejor rendimiento, o para mejorar los sistemas de prevención y alertas inmediatas asociadas a los riesgos de la nieve. Como proyecto de futuro también podemos citar la investigación del uso de drones para realizar controles remotos, con el fin de mejorar la seguridad de los profesionales de la nieve y la montaña. Por todo ello, queremos consolidarnos como un referente en la evaluación del riesgo de aludes y la gestión del recurso de nieve en el Pirineo. En un país como Andorra, expuesto a los riesgos naturales, aspiramos a ser una empresa de referencia para la Administración, tanto para la captación de datos como por ofrecer herramientas y productos para la mitigación de los riesgos

Un amplio perfil de clientes

Administraciones públicas: resolución de temas relacionados con el control de riesgo de aludes en vías de comunicación e infraestructuras, así como su correcta planificación y desarrollo.

Arquitectos y particulares: informes de afectación por aludes en edificaciones expuestas.

Estaciones de esquí y negocios de ocio hibernal y departamentos de administraciones públicas de medio ambiente o patrimonio natural: realizar predicciones locales.

Amantes de la montaña: cursos básicos de conocimiento y prevención de los riesgos de aludes, capacitaciones profesionales, pisters, etc.

vinculados a la nieve, el agua y la meteorología adversa. Para el sector privado el objetivo es dar servicio para anticiparse al riesgo y evitarlo en situaciones como la práctica del esquí fuera pista, esquí de montaña etc.

-¿Cuál es el equipo de Nivorisk?

Nivorisk está formado por dos socios Andorranos: Sergi Riba Porras, Ingeniero Civil especialista en riesgos naturales y doctorando en Ingeniería Civil; Marc Pons Pons, Doctor Ingeniero especialista en nieve y aludes. Somos profesionales del sector de los riesgos naturales, procedentes de la asesoría privada, del servicio público y de la investigación universitaria. Contamos con una sólida colaboración de especialistas nivólogos y climatólogos fuera de Andorra.

www.nivorisk.com
Tel. +376 394058

UNIAUDIT OLIVER CAMPS

“La colaboración de los auditores con los órganos de control de las entidades públicas ha de ganar relevancia”

Juanjo Poo y Jordi Vicente, socios de Uniaudit Oliver Camps

La aplicación práctica de las obligaciones impuestas por el nuevo marco normativo vigente desde hace unos años, junto con los casos de corrupción conocidos recientemente, hacen necesario fomentar fórmulas de colaboración público-privadas entre los auditores privados y los órganos de control interno y externos del sector público, que mediante la especialización, formación y calidad en sus trabajos deben permitir construir un entorno de confianza altamente dañado por los últimos acontecimientos. Juanjo Poo nos habla de esta necesidad de los servicios que ofrece Uniaudit Oliver Camps en este sentido.

-¿A vuestro entender, en que situación se encuentra el sector público? ¿Qué pueden aportar los auditores privados?

En los últimos años la gravedad y contundencia de la crisis económica en Europa en general y España en particular ha dado lugar a



FOTOGRAFÍA: TONI SANTISO

cambios legislativos que tienen por objeto que la gestión económico-financiera de las entidades públicas se efectúe bajo los principios de estabilidad presupuestaria y financiera, de control de sus gastos y de limitación al endeudamiento. Así, las actividades de control periódico, rendición de cuentas y fomento de la transparencia son, a nuestro entender, pilares fundamentales en que debe sostenerse la renovación de la gestión económico-financiera de la administración pública.

-Son una de las empresas de referencia en el ámbito de la

administración local y autonómico ¿Qué actuaciones realizan en dicho ámbito y cómo han conseguido este liderazgo?

Los trabajos realizados en ambas administraciones se ejecutan en colaboración y bajo la dirección del órgano interventor de control interno. Consisten básicamente en controles financieros sobre entidades dependientes de la Administración central, trabajos de revisión y control sobre beneficiarios de subvenciones, la revisión de rendición de cuentas por parte de concesionarios de servicios públicos y por último trabajos de control

La empresa

Uniaudit Oliver Camps S.L. es una firma de auditoría y consultoría que nace de la unión de Uniaudit JRP y Oliver Camps, ambas con más de 40 años de experiencia en los diferentes ámbitos del control de la gestión económica y financiera de empresas y entidades, tanto públicas como privadas. Con una plantilla de más de 40 profesionales, prestan servicios en todo el territorio catalán, manteniendo a su vez, una presencia activa y continuada en otros puntos de España y Andorra. Entre los clientes del ámbito del sector público figuran las más importantes instituciones y entidades del sector público, tanto local como autonómico.

financiero a posteriori de áreas y/o programas presupuestarios. El reconocimiento de nuestra firma en el sector de la Administración Pública es consecuencia de la experiencia acumulada durante los más de 40 años de trabajo de presencia en los distintos ámbitos de la Administración.

-¿Cómo ha afectado la crisis a su actividad?

Como cualquier otro sector, el de la auditoría también se ha visto afectado por los efectos de la crisis de los últimos años, que ha dado lugar a una reducción significativa en los honorarios de los servicios prestados, que, en determinados casos, han podido llegar a poner en riesgo la calidad de estos.



www.uniauditolivercamps.com
Tel. 934 51 19 07 - 932 384 164 - 91 140 16 93
Barcelona - Madrid - Andorra

AQUATREAT

Un adecuado saneamiento en todos los pequeños municipios, la gran asignatura pendiente

Berta Colell y Carlos Peláez,
Directora Técnica y Gerente de la
unidad de negocio de Aquatreat



Las ciudades exigen un abastecimiento de agua cada vez mayor y por tanto generan cada vez más aguas residuales. La gestión de estas aguas y su depuración es vital, ya no para las ciudades del futuro, sino para las del presente.

-Jugando a ser videntes, ¿cómo ve el futuro en este ámbito? ¿Cuál cree que pueda ser la tendencia?

Las ciudades del futuro serán totalmente autónomas y más respetuosas con el medioambiente. Se acabará depurando todo y aprovechando todo, aplicando tecnologías similares a las que hoy ya utilizan los astronautas en misiones espaciales de larga duración, que reciclan su propia orina, los residuos orgánicos y el CO2 producto de la respiración y proporcionan agua, alimentos y oxígeno.

-¿Cuáles son los principales retos que las ciudades del futuro tienen que solventar en el ámbito del tratamiento de aguas residuales?

Por un lado la red de drenaje. Las ciudades son de asfalto, es decir, impermeables y cuando llueve hay problemas de arrastres de sólidos en suspensión y otros contaminantes como hidrocarburos producidos por el tráfico. Los arquitectos del futuro se enfocarán en mejorar la resiliencia de las ciudades y deberán repensar su diseño, por ejemplo, introduciendo sistemas urbanos de drenaje sostenible (SUDS), tecnologías desarrolladas para minimizar tanto las inundaciones como la contaminación durante episodios de lluvias intensas. A nivel del ciudadano será un reto lograr la integración de la gestión de agua en la domótica del hogar para controlar consumos, temperatura, e incluso detectar fugas o averías tanto de la red de agua de suministro como la residual.

-¿Hay algún tema todavía por resolver?

El gran problema es la salinidad del agua, tenemos agua con gran carga contaminante en sales. Aunque técnicamente el problema se puede resolver, aún no se ha desarrollado una tecnología lo suficientemente económica y eficaz como para que se extienda en el mercado. Además, en España, tenemos un

agua de red con elevada salinidad que obliga a las industrias a instalar equipos de osmosis antes de usar el agua en sus procesos de fabricación. Los rechazos de estas ósmosis junto con el resto de vertidos industriales a la red de saneamiento agudizan el problema de salinidad. La contaminación orgánica, en general, es tratable de manera sencilla con depuradoras biológicas.

-¿Cuáles son los problemas, no del futuro, sino del presente?

Minimizar las pérdidas de agua en el sistema de distribución y drenaje. Hay tecnologías guiadas por geolocalización que sirven para cartografiar redes antiguas y detectar fugas, mientras que otras son capaces de reparar de forma no intrusiva, con recubrimientos químicos, estas fisuras. Y el problema más urgente, que todos los municipios dispongan de saneamiento, que puedan tratar sus aguas residuales en depuradoras fiables y eficientes sin contaminar el medioambiente.

-¿Hay municipios en la actualidad que no dispongan de esta red?

Debido a la crisis hay muchísimos municipios, sobre todo con poblaciones inferiores a los 2000 habitantes equivalentes, que disponen de tecnologías de tratamiento muy antiguas o vierten sus aguas residuales directamente al medio. El objetivo principal de Aquatreat es poder dar un servicio y una solución que sea económica y técnicamente viable, además de reducir el consumo energético relacionado con el agua. En definitiva que el tratamiento del agua impacte lo menos posible en el entorno, reduciendo la huella ambiental.

-¿De qué tipo de soluciones técnicas disponéis en Aquatreat para llevar a cabo los proyectos de tratamiento de aguas residuales?

El producto estrella de Aquatreat son las depuradoras biológicas compactas con

La empresa

Aquatreat, fundada en 2012 por el grupo de servicios industriales Insman. Es fabricante en exclusiva de los equipos y marcas Biotrit, con presencia en el mercado desde 1992 y más de 2.000 instalaciones en funcionamiento. Nuestro objetivo es la reducción de la contaminación de los ríos y suelos, contribuyendo a minimizar la huella ambiental y mejorando así la calidad de vida del hombre.

eliminación de nutrientes enfocadas para pequeñas poblaciones (10.000 habitantes equivalentes o menos), a las que se les incorpora un tratamiento terciario de regeneración si se requiere. Es aplicable a toda carga contaminante que tenga materia orgánica y exceso en nitrógeno o fósforo, ya sea industrial o urbana, cuyo mantenimiento es muy sencillo.

-¿Cuál es su funcionamiento?

En una depuradora biológica se simula un proceso natural intensificándolo en un punto. A partir de un óptimo diseño, con el aporte de aire y las purgas de lodos adecuadas se desarrollan en un depósito las condiciones para el crecimiento de bacterias que tienen capacidad de eliminación de materia orgánica.

-¿Cuáles son las principales líneas de negocio de Aquatreat?

El diseño y la fabricación de depuradoras con suministros de equipos llaves en mano, el mantenimiento, la ampliación y el rediseño de depuradoras ya existentes para cumplir las normativas actuales.

-¿Qué proyectos relevantes habéis realizado en los últimos años?

Podemos destacar equipos de depuración para hoteles y campos de golf con regeneración y reutilización (H.Catalonia, Camposol), urbanizaciones de lujo como La Zagaleta, municipios del Pirineo de Lérida (PSARU ACA) o del alto Órbigo (Castilla León), equipos para industria alimentaria (Bodega Iniesta, Font Vella), centros penitenciarios como el de El Catllar (Mas Enric, Tarragona) y depuradoras suministradas a comunidades de Haití a raíz de los terremotos.

-Actualmente el vertido cero es el gran reto del sector de la depuración. ¿Es así también con Aquatreat?

Por supuesto. Es así para cualquier empresa que trabaje en este ámbito, el ZLD Zero Liquid Discharge, es el gran reto, pero hasta el momento tanto técnica como económicamente es muy complicado de implantar. Habría que

reducir al 100% el vertido de agua y reutilizar todas las aguas en el ámbito urbano e industrial. Pero es algo que no hay duda que se acabará consiguiendo, quizás en las ciudades del futuro.

-La I+D+i, en este sector, es un factor muy importante. ¿Qué tipo de proyectos habéis desarrollado en los últimos años y en qué iniciativas de investigación os encontráis trabajando actualmente?

De los proyectos de I+D+i destaca nuestra participación en el proyecto europeo Greenlysis (<http://www.life-greenlysis.eu/>) con una planta piloto en la EDAR de Montornès del Vallès para demostrar la viabilidad técnica de reducir el consumo energético y la huella ambiental de una estación de depuración de aguas residuales (EDAR). Por otro lado estamos trabajando con tecnología TIC de la que se beneficiaran nuestros clientes. Teniendo un ordenador central en Aquatreat podemos disponer de un control exhaustivo a tiempo real que nos permite conocer el estado y la calidad del efluente de cada una de nuestras depuradoras desde el momento en que el cliente o el Ayuntamiento lo deje en nuestras manos. De esta manera llevamos a cabo un mantenimiento mucho más eficiente y práctico para nuestros clientes. También estamos desarrollando la supercompactación de las depuradoras a través de diferentes tecnologías que abarcan desde el fango granular, MBR o MBBR con el objetivo de poder tener mucha más capacidad de depuración en mucho menos espacio, sin olvidar la minimización del consumo energético.

“Nuestro producto estrella son las depuradoras biológicas compactas enfocadas para pequeñas poblaciones”

-¿Cuál es la filosofía de funcionamiento de Aquatreat?

En Aquatreat sabemos que ofrecer y dar un buen servicio es esencial y básico. En nuestro trabajo queremos ir más allá, solucionando problemas con agilidad y rapidez, acompañando a nuestros clientes y adaptándonos a sus necesidades. Realizamos vigilancia tecnológica que nos permite estar actualizados en los últimos avances e innovaciones del sector y tomar decisiones estratégicas para reenfocar nuestros recursos y/o buscar aliados.

-¿Qué diferencia a Aquatreat de otras empresas de la competencia?

La experiencia, la capacidad de adaptación, la disposición de SAT y de talleres propios para la fabricación, puesta en marcha y control del proceso productivo, y la habilidad de introducir las tecnologías punteras en tratamiento de aguas residuales a aplicaciones de menor escala, donde su implantación es aún escasa debido a los elevados costes por m3 de agua tratada que supone.

www.aquatreat.es
Tel. 93 511 17 59

