





Mesa de exposición de productos de Hidrotén en una UTM

La **Unidad Técnica Móvil (UTM)** de **Hidrotén** es mucho más que un servicio: es una herramienta clave para acercar la innovación y el conocimiento técnico directamente a los clientes. A través de esta unidad, el equipo de **Hidrotén** recorre distintos puntos del país llevando formación práctica, asesoramiento y demostraciones en vivo, adaptadas a las necesidades reales de los profesionales del sector.

En cada parada, la **UTM** se convierte en un punto de encuentro donde compartir experiencia, resolver dudas y descubrir, de primera mano, soluciones aplicadas a situaciones reales. Detrás de este proyecto hay un equipo técnico que hace posible que todo funcione. Hoy hablamos con **David Miñano**, el responsable de llevar la **UTM** a las instalaciones de nuestros clientes.

¿En qué consiste exactamente tu labor como técnico dentro de la UTM?

Mi trabajo consiste en acercar el conocimiento técnico al cliente de una forma muy práctica y directa. No se trata solo de enseñar producto, sino de mostrar cómo se utiliza en situaciones reales. Durante las visitas realizo demostraciones, formaciones y asesoramiento adaptando siempre el contenido a las necesidades de cada cliente. Al final, el objetivo es que el cliente o instalador entienda bien la solución y vea cómo puede aplicarla en su día a día.

“ No es teoría, es práctica y conocimiento aplicado directamente a su día a día. ”

¿Cuáles son los principales retos a los que te enfrentas en el día a día?

El principal reto es adaptarse a cada cliente, porque cada uno trabaja de una manera distinta y tiene hábitos muy consolidados. Muchas veces el instalador tiende a hacer siempre lo mismo, lo que ya conoce, y ahí es donde entra nuestro trabajo: abrir un poco esa visión y demostrar que hay otras soluciones que pueden facilitarle el trabajo.

¿Cómo impacta tu trabajo en los clientes?

El impacto suele ser muy positivo porque trabajamos sobre casos reales. Durante la visita se resuelven dudas concretas, se ven aplicaciones prácticas y el cliente puede comprobar por sí mismo cómo funcionan las soluciones conducción de fluidos. Esto le da mucha más seguridad a la hora de trabajar y también le permite descubrir alternativas que antes no contemplaba. En muchos casos, se generan nuevas oportunidades directamente en ese momento.



David Miñano, técnico UTM

¿Cómo ves la evolución del área técnica en los próximos años?

Creo que irá hacia una mayor especialización y formación continua. Cada vez hay más soluciones, más materiales y más exigencia técnica, por lo que el conocimiento práctico va a ser clave. Además, el cliente va a demandar cada vez más este tipo de acompañamiento en campo, no solo información teórica, sino apoyo real para aplicar correctamente los productos.

¿Qué es lo que más valoran los clientes cuando visitáis sus instalaciones?

Sobre todo valoran el contacto directo y la cercanía. El hecho de que estemos allí, en su entorno de trabajo, con su equipo y muchas veces incluso con sus propios clientes, genera una interacción muy diferente. Poder tocar el producto, probarlo y resolver dudas en el momento es lo que realmente marca la diferencia frente a otro tipo de formación.

“ Poder tocar el producto, probarlo y resolver dudas en el momento. ”

¿Qué diferencia a la UTM de otras formas de formación técnica?

La gran diferencia es que la **UTM** es totalmente práctica. No hablamos de teoría en una sala, sino de una “clase” en la que se puede montar, desmontar y ver el producto en funcionamiento. Esto facilita mucho la comprensión y hace que el aprendizaje sea mucho más efectivo.

¿Qué aprendizajes te ha dado trabajar tan cerca del cliente?

He aprendido que la clave está en la escucha activa y en entender realmente al cliente. El reto está en equilibrar ese conocimiento con el mío para ofrecer mejores soluciones.

¿Qué tipo de situaciones imprevistas sueles encontrarte y cómo las resuelves?

Es probable encontrarte con dudas muy específicas en el momento. A veces puede ser que falte algún dato técnico o que surja un problema en la instalación. En esos casos, lo importante es reaccionar rápido, analizar la situación y buscar una solución práctica, apoyándote tanto en la experiencia como en el equipo técnico si es necesario.

## LA VOZ DEL CLIENTE: RESULTADOS DE NUESTRAS ENCUESTAS



El 100% de los clientes volvería a repetir

El 100% recomienda el servicio

El 97% de los clientes ha ampliado el conocimiento de los productos de Hidrotén



¿Qué le dirías a alguien que todavía no ha participado en una jornada de la UTM?

Le diría que es una oportunidad muy útil para aprender de verdad. No es una formación más, es algo práctico donde puedes ver, probar y preguntar en directo. Además, es una forma muy cercana de trabajar con el fabricante, de generar confianza y de entender mejor cómo aplicar los productos en el día a día.

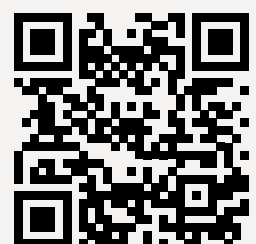
¿Qué es lo más gratificante de tu trabajo dentro de la UTM?

Es ver que lo que explicas realmente ayuda al cliente en su trabajo. Cuando ves que una recomendación se traduce en una mejora real en la instalación, es cuando le das sentido a todo. Cada visita te aporta experiencia, por lo que también es un aprendizaje continuo.

## ¿QUIERES RECIBIR A NUESTRA UNIDAD TÉCNICA EN TUS INSTALACIONES?

Con la **Unidad Técnica Móvil** acercamos el conocimiento allí donde realmente se necesita: en tu día a día. Organizamos jornadas prácticas en tus propias instalaciones para que tu equipo pueda experimentar con el producto, plantear casos reales y recibir asesoramiento personalizado.

Más que una formación, es una herramienta para mejorar procesos, ganar seguridad en la instalación y aportar mayor valor a tus clientes. **Puedes solicitarla a través de nuestra página web en [www.hidroten.com/es/utm](http://www.hidroten.com/es/utm) o escaneando el QR.**



## TARIFA N°31



Comenzamos un nuevo año con ganas de seguir avanzando y mejorando lo que hacemos: desarrollar soluciones útiles y fiables para nuestros clientes. En **Hidroten** seguimos apostando por la innovación, el buen servicio y el respeto por el entorno, con el objetivo de ofrecer propuestas que realmente marquen la diferencia en el día a día.

Por eso, el pasado mes de marzo presentamos una nueva edición de la **Tarifa de precios N°31**, una actualización que supone un nuevo paso en nuestra apuesta por la mejora continua, la innovación y el servicio al cliente. Esta nueva edición incorpora una amplia actualización de producto, con soluciones técnicas más eficientes, fiables y adaptadas a las necesidades actuales del mercado.

En un contexto global marcado por la volatilidad en los costes de materias primas, la evolución de los mercados internacionales y la necesidad de optimizar recursos, esta nueva tarifa responde también al compromiso de ofrecer soluciones competitivas sin renunciar a la **calidad y la fiabilidad que nos definen**. La eficiencia, la durabilidad y la optimización de materiales se convierten en factores clave en el desarrollo de nuestras propuestas.

También estrenamos nueva tarifa **Netvitc System® N°31.09**, reforzando esta solución dentro de nuestro catálogo y ampliando sus posibilidades de aplicación.

Entre las principales novedades, destaca la **segunda edición de la familia 9P de válvulas de mariposa PP-RCT**, que refuerza la gama con mayores prestaciones y mejor comportamiento en aplicaciones exigentes.

Además, la tarifa incluye la incorporación de nuevas referencias en distintas familias de producto, como **codos, colector, enlaces multitubo, soluciones de transición PE-PVC o válvulas de bola "Compact"**, ampliando así las posibilidades de aplicación para los profesionales del sector.

Con esta actualización, **Hidroten** consolida su compromiso de ofrecer herramientas útiles, completas y alineadas con las necesidades reales del mercado, facilitando el trabajo diario de instaladores, distribuidores y profesionales del sector.

## HIDROTEN EN EL MUNDO

En un contexto internacional marcado por la incertidumbre y los constantes desafíos geopolíticos, el equipo de **Hidroten** ha logrado consolidar un hito especialmente significativo. El año 2025 se ha convertido en un punto de inflexión para la compañía, al alcanzar la exportación de sus productos a un total de **75 países**.

Esta cifra no solo representa un récord histórico para **Hidroten**, sino también el reflejo directo del compromiso, la resiliencia y la capacidad estratégica de todo el equipo de exportación. Expandirse a tal número de mercados en un entorno global complejo implica superar barreras logísticas, y comerciales, lo que pone aún más en valor el logro conseguido.

Este hito refuerza la posición de como un actor relevante en el ámbito global y sienta las bases para continuar ampliando su presencia en nuevos mercados en los próximos años.

**NUEVOS PRODUCTOS EN EL MERCADO****HAMMER: OPTIMIZACIÓN Y EFICIENCIA EN RIEGO**

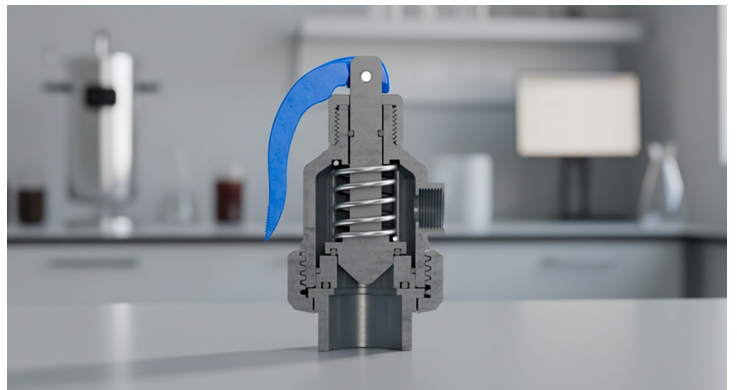
**Hidroten** presenta el colector **HAMMER**, una solución patentada que centraliza varias salidas en un único punto, facilitando la sectorización del agua y reduciendo componentes y tiempos de instalación.

Su diseño compacto mejora la eficiencia hidráulica y simplifica el montaje, garantizando resistencia (PN 10) y durabilidad.

**HAMMER** optimiza el uso de materiales y contribuye a una instalación **más sostenible** gracias a la reducción de encoladuras y al menor uso de materiales, lo que disminuye las intervenciones necesarias.

**NUEVAS PRESIONES DE ALIVIO: MAYOR PRECISIÓN Y SEGURIDAD**

**Hidroten** amplía las opciones de regulación de su válvula de alivio incorporando **nuevas presiones (2,5; 3,5; 4; 5 y 6 bar)**, lo que permite un ajuste más preciso a las condiciones reales de cada instalación. Cada presión se identifica mediante un color para facilitar su aplicación en la instalación deseada. La válvula **actúa de forma automática ante sobrepresiones**, protegiendo el sistema y garantizando un funcionamiento fiable. Además, cuenta con apertura manual mediante palanca y un muelle de acero inoxidable que asegura estabilidad incluso en condiciones exigentes.

**NUEVOS ACCESORIOS FITTINGS DE TRANSICIÓN: MÁS OPCIONES DE CONEXIÓN**

**Hidroten** amplía su gama con nuevos **accesorios fittings de transición**, diseñados para conectar sistemas de polietileno con tuberías metálicas. Disponibles en rosca hembra y macho, incorporan roscado de latón para garantizar una unión segura y duradera.

Además, se incorpora un **codo PVC-U con conexión fitting** que permite una transición directa, eliminando piezas intermedias y optimizando el espacio. Estas soluciones amplían la versatilidad en instalación y estarán disponibles a partir de junio de 2026.

**CONVENCIÓN GENERAL DE AGENTES 2026**

La **Convención General de Agentes**, celebrada el 19 de febrero en nuestra sede de Alicante, reunió a todo el equipo comercial en una jornada clave para alinear estrategias y compartir visión bajo el lema **“Un paso firme”**.

Durante el encuentro se analizaron los retos del mercado, se definieron los objetivos del año y se presentaron las principales novedades. Una cita que, además, sirvió para reforzar la cohesión del equipo y avanzar con determinación hacia los próximos desafíos.

## NUEVAS TECNOLOGÍAS



**Hidroten** continúa apostando por la innovación industrial mediante la incorporación de nuevas tecnologías y la mejora constante de sus procesos productivos. Esta apuesta permite incrementar la eficiencia operativa, elevar los estándares de calidad y adaptarse con mayor agilidad a las necesidades del mercado.

La compañía ha reforzado su área de producción con equipos que aportan mayor precisión, control y fiabilidad en cada fase. La incorporación de nuevas **máquinas láser** mejora la exactitud en corte y grabado, reduciendo tiempos y mejorando los acabados, mientras que el nuevo **centro de mecanizado** amplía la capacidad para fabricar componentes complejos con alta repetibilidad. A su vez, **la incorporación de la bañera y la torre de presión** refuerza los sistemas de ensayo, permitiendo validar el comportamiento de los productos en condiciones exigentes y asegurar su cumplimiento normativo antes de su comercialización.

También hemos renovado parte del parque de inyección con la **incorporación de maquinaria de última generación**, como la Haitian Jupiter 450Tn, destinada a la producción en polipropileno (PP) y la Wittmann SmartPower 210Tn, orientada a PVC.

Estas inversiones consolidan un entorno productivo más avanzado, eficiente y preparado para afrontar los retos actuales, reforzando el compromiso de **Hidroten** con la innovación, la calidad y el desarrollo continuo, fortaleciendo su posicionamiento como referente en soluciones innovadoras dentro del sector, anticipándose a las demandas futuras del mercado.

## MEJORA EN LA GESTIÓN: LEAN MANUFACTURING

En este proceso de mejora, se ha implementado un tablero de **Lean Manufacturing** con indicadores KPI en las áreas de producción y montaje. Esta herramienta permite un seguimiento visual y en tiempo real del rendimiento, facilitando la toma de decisiones, la detección de desviaciones y la identificación de oportunidades de mejora.

El sistema recoge información clave sobre productividad, eficiencia, calidad y tiempos de proceso, proporcionando una visión clara y compartida para todos los equipos implicados.

Gracias a este enfoque, se refuerza la coordinación entre áreas, se agiliza la respuesta ante incidencias y se promueve una cultura orientada a la mejora continua.



## NUESTRA IMAGEN, EN RUTA



Recientemente hemos renovado la imagen de varios camiones de la flota con la **imagen corporativa de Hidroten**, reforzando así nuestra presencia visual en el día a día. Esta acción no solo mejora la identificación de nuestros vehículos, sino que también proyecta una imagen más cohesionada, profesional y alineada con nuestros valores de marca.

Con esta iniciativa, seguimos avanzando en el fortalecimiento de nuestra identidad corporativa y en la visibilidad de **Hidroten** en el entorno operativo. Cada desplazamiento de nuestra flota se convierte ahora en una oportunidad para transmitir quiénes somos y qué representamos, consolidando nuestra marca en cada kilómetro recorrido.

VISITAS A FÁBRICA



El 19 de enero recibimos a **Irconsa**, empresa vinculada al ámbito de las soluciones hidráulicas y la conducción de fluidos. Durante la jornada, su equipo recorrió nuestras instalaciones para conocer de cerca nuestros procesos productivos y participó en una sesión técnica centrada en nuestros sistemas de conducción y componentes más avanzados. La visita permitió intercambiar impresiones sobre aplicaciones reales y detectar oportunidades de mejora en sus proyectos.



**Hidrology** estuvo con nosotros el 23 de enero junto a sus clientes, en una visita orientada a reforzar el conocimiento técnico de nuestras soluciones. Durante la jornada, todos los clientes conocieron de cerca nuestras líneas de producción y participaron en una sesión técnica donde se analizaron aplicaciones específicas y necesidades del sector, así como pudimos explicar una a una las soluciones que ofrecemos para todo tipo de instalación.



El 29 de enero recibimos a **Ritec**, empresa dedicada a la fabricación e instalación de equipo de riego, control de clima y humidificación. Durante la visita, su equipo recorrió nuestras instalaciones y participó en una sesión técnica donde se presentaron nuestras tecnologías y sistemas de conducción de fluidos. Además, se revisaron proyectos en común para seguir yendo alienados y se valoraron posibles mejoras y nuevas aplicaciones.



El 5 de marzo tuvimos la visita de nuestros **Amigos de las Islas Canarias**, un grupo interesado en conocer de primera mano nuestras soluciones y procesos. Durante la jornada, realizaron un recorrido por nuestras instalaciones y participaron en una sesión explicativa sobre nuestros sistemas de conexión y su aplicación en distintos entornos. Un encuentro que permitió compartir conocimiento y mostrar el valor de nuestras soluciones en diferentes contextos.

VEN A VISITARNOS



Descubre de cerca cómo trabajamos y qué hay detrás de cada uno de nuestros proyectos. En **Hidroten** abrimos nuestras puertas para que clientes y colaboradores conozcan nuestras instalaciones, procesos y equipo humano en primera persona.

Una visita pensada para compartir conocimiento, resolver dudas y reforzar la relación directa, viendo en detalle nuestra capacidad productiva y nuestro compromiso con la calidad.

Si quieres venir a conocernos, puedes solicitar tu visita a través de este enlace QR.





## LA INCERTIDUMBRE GLOBAL TENSIONA AL SECTOR INDUSTRIAL DEL AGUA

El sector industrial vinculado al agua, como otros tantos, atraviesan un momento marcado por la incertidumbre internacional. Factores geopolíticos, económicos y logísticos están configurando un escenario inestable que impacta directamente en la actividad de las empresas y en su capacidad de planificación a medio plazo.

En las últimas semanas, la volatilidad en los mercados ha provocado una fuerte tensión en ámbitos clave como las materias primas, la energía, el transporte y los suministros industriales. Este contexto está generando un **incremento sostenido de los costes**, especialmente en aquellos materiales esenciales para la producción, lo que complica la previsión y la toma de decisiones estratégicas.

Las empresas del sector llevan tiempo tratando de absorber estos impactos para mantener la estabilidad y garantizar el suministro. Sin embargo, la prolongación de esta situación pone a prueba su capacidad operativa y obliga a **reforzar la eficiencia interna, la optimización de procesos y la búsqueda de soluciones más resilientes**.

En este contexto, empresas como **Hidroten** han trabajado durante este tiempo para mitigar el impacto de la volatilidad en los mercados, absorbiendo internamente parte de estos incrementos y **reforzando su eficiencia operativa**. La compañía ha centrado sus esfuerzos en la **optimización de procesos** y en la mejora continua, con el objetivo de mantener la estabilidad, garantizar el suministro y seguir ofreciendo soluciones fiables al sector.

En este entorno, la adaptación se convierte en un factor clave. La necesidad de anticiparse a posibles disrupciones y de mantener estándares de calidad y servicio exige un esfuerzo continuo por parte de las organizaciones, que deben operar en un equilibrio constante entre costes, disponibilidad de producto y competitividad.

A pesar del contexto, **el sector continúa apostando por la innovación y la mejora continua** como vías para afrontar los desafíos actuales. La incertidumbre, lejos de paralizar la actividad, está impulsando una transformación orientada a la eficiencia, la flexibilidad y la sostenibilidad a largo plazo.

### HIDROTEN, S.A.

Pol. Ind. Pla Vallonga, c/ Agua 28  
03006 ALICANTE (España)

Tel.: (+34) 965 114 282

Fax: (+34) 965 114 862

S.A.T.C.: (+34) 966 105 888

comercial@hidroten.es

export@hidroten.es

marketing@hidroten.es

prescripcion@hidroten.es

www.hidroten.es

showroom.hidroten.com