

Digitalnews

hidroten
Excellence y Tecnología del agua / Water System Technology

Polígono Industrial Plá Vallonga.
C/ Agua, 28.
Tel. +34 965 114 282
publicidad@hidroten.es

00110 010010 101010 110100 100010 010100
110101 001001 001010 100110 010010 101010 110100 100010 010100 0001010 11010110 010101

00110 010010 101010 110100 100010 010100

110101 001001 001010 100110 010010 101010 110100 100010 010100 0001010 11010110 010101



1010 100110 010010 101010 110100 100010 010100
110101 001001 001010 100110 010010 101010 110100 100010 010100 0001010 11010110 010101

1010 100110 010010 101010 110100 100010 010100

1010 100110 010010 101010 110100 100010 010100
110101 001001 001010 100110 010010 101010 110100 100010 010100 0001010 11010110 010101

1010 100110 010010 101010 110100 100010 010100



ARTERIAS VITALES DE LA COMPAÑÍA



Jesús Salinas, Responsable Ventas Iberia

Jesús Salinas

Responsable Ventas Iberia

Jesús, son más de 12 años en Hidroten ¿nos puedes hablar sobre tus comienzos y trayectoria en Hidroten?

Pues empecé como becario en el departamento de calidad pero al tener que terminar el proyecto de final de carrera tuve que marcharme y no fue hasta el 2006 que me reincorporé al departamento técnico haciendo el bibliocad y de ahí pasé al SATC.

¿Estás formado como ingeniero químico, agrónomo ó industrial?

Soy ingeniero químico, siempre me gustó la parte de mecánica de fluidos y transmisión de calor, esa fue una de las razones por la que entré en Hidroten.

Con tu experiencia y la amplia trayectoria en la compañía, bajo tu

punto de vista, ¿cómo enunciarías la evolución de los mercados en nuestro sector, en los últimos 10 años?

En estos últimos años y teniendo en cuenta la crisis del 2008, la evolución siempre ha sido positiva, con crecimiento en prácticamente todos los sectores en los que trabajamos.

¿Qué mercados están en alza o se caracterizan por tener mayor proyección ahora mismo?

Para nosotros, el riego estratégicamente sigue siendo un sector con mucho potencial, el crecimiento de la población mundial supone un reto para la producción de alimentos. La conducción y tratamiento de agua va vinculado también a este incremento de la población y sigue creciendo.

Otro sector importante es el sector piscina porque le ha pasado como al turismo, ha dejado de ser un lujo para convertirse en una necesidad. Esto hace que cada vez haya más piscinas privadas; incluso en hoteles y campings, que intentan ser unos resorts independientes, se está invirtiendo

mucho en mejorar su equipamiento de piscina. Y por último la industria, que es un sector en el que debemos crecer y en el que hay un potencial importante.

Hidroten ¿se ha sabido adaptar a las exigencias del mercado para ser competitiva?

Sí y así debe seguir, la gran competencia que viene de países como Turquía o China, exige que no dejemos de mejorar de forma continua en nuestra producción. La calidad por ser europeos se da por supuesta, debemos mantener el nivel y tenemos que seguir trabajando en la rentabilidad interna.

Bajo tu punto de vista, ¿cuál es la clave de Hidroten para que siga siendo una empresa líder?

No ha dejado de invertir tanto en mejora de productividad interna, como en desarrollar nuevos productos y potenciar la imagen de marca que es muy importante de cara a protegerte frente a estos países que vienen ofreciendo un producto muy barato.

¿Qué opinas de I+D+i, consideras que sea fundamental en nuestro sector?

Por supuesto, en definitiva un codo de PVC no dejaría de ser un "comodity", y debemos ofrecer exclusividad para diferenciarnos. El día que no ofrezcamos novedades, dejaremos de crecer.

¿Es la prescripción un pilar clave para lograr objetivos comerciales? ¿En qué medida ayuda?

Claro, de nada sirve tener un buen producto sino lo hacemos llegar al mercado. Tan importante es la labor comercial, el departamento de marketing haciendo campañas, cómo trabajar con ingenierías y organismos públicos para dar a conocer el producto, sus ventajas e intentar introducirlos en sus proyectos, la parte más alta de la prescripción.

Recientemente has asumido un cargo de máxima relevancia como Resp. de Ventas Iberia de Hidroten, ¿cómo afrontas este nuevo reto profesional?

Por una parte agradecido por la gran oportunidad que la compañía me ha ofrecido e ilusionado porque

se pueden hacer muchas cosas. Por otra parte viendo la cantidad de trabajo que tengo por delante y cambios que tengo que hacer muy importantes, pero necesarios para la empresa. <

Isabel Gutiérrez

Responsable Dpto. Exportación

Isabel, llevas más de 20 años en la compañía, una dilatada experiencia en el sector, ¿cómo definirías la evolución de Hidroten a nivel internacional en estos años?

Son casi 23 años como responsable del Departamento de Exportación. En 1998 comenzamos a realizar nuestras primeras operaciones comerciales en el ámbito internacional, pero fue a partir del año 2000, coincidiendo con el programa PIPE 2000 del ICEX cuando consolidamos el departamento. Gracias a la incorporación en 2002 de mi compañera Luz Sánchez se potenciaron las áreas de logística y back office internacional, personalmente opino que una parte importante de nuestra exitosa evolución se ha producido por el gran equipo que formamos.

La evolución de las ventas a nivel internacional ha sido sostenida y creciente a lo largo de estos años, hasta casi representar el 40% de la facturación global. Todo ello no ha estado exento de dificultades, no hay que olvidar que a lo largo de estos años han ocurrido multitud de crisis, guerras y conflictos internacionales que han salpicado los diferentes mercados y países."

¿Qué mercados están en alza o tienen mayor proyección ahora mismo, Sudamérica, África o Asia?

África, continúa siendo la gran promesa,



Isabel Gutiérrez, Responsable Departamento Exportación

su sector agrícola esta comenzando y tiene un grandísimo potencial, pero desgraciadamente su inestabilidad social, política y económica lo hacen muy difícil de momento. En Asia por el contrario se la sigue considerando como mercado emergente, pero cada año que pasa es un mercado más estable. A nivel agrícola es complicado por sus diferentes tradiciones, pero tiene un grandísimo potencial en el sector de la piscina y tratamiento de agua, son nuevos mercados abiertos al turismo y al ocio.

Sudamérica es nuestro mercado natural, el idioma y las costumbres hacen más fácil nuestro trabajo. En un mercado con un gran nivel de desarrollo, pero para nosotros aún mantiene un altísimo potencial de crecimiento.

¿Cuál es la posición de España en el sector con respecto a la competencia extranjera?

Podríamos decir que España está dentro de los cinco primeros países productores del sector del agua. Nuestra capacidad de innovación unida a nuestra capacidad de adaptación a los diferentes mercados nos sitúa en lo más alto del panorama internacional.

¿Es el I+D+i fundamental en nuestro sector/industria? ¿Qué diferencia a Hidroten de sus competidores?

La investigación y desarrollo de productos propios y únicos en el mercado, hace que Hidroten sea percibida como una empresa de desarrollo y alto valor añadido, que ofrece soluciones distintas a las del mercado. Esto es fundamental para poder competir a nivel global en un mercado que cada día es más sensible al precio. Por otro lado, me gustaría hacer mención, de la gran vocación de servicio y atención a nuestros clientes que desde sus inicios ha sido nuestra enseña en el departamento, haciendo de Hidroten una empresa singular y muy apreciada por nuestros clientes.

El año que viene, Hidroten cumple 25 años. ¿Dónde ves a Hidroten dentro de otros 25 años?

Sinceramente, creo que si somos capaces de mantener la ilusión y el buen trabajo realizado en estos últimos 25; los próximos deben de consolidarnos como una de las alternativas globales en el mercado internacional del equipamiento del agua. <



FORMACIÓN TÉCNICA Y VENTAS

SEMINARIO TÉCNICO SALANDELUES (CASTELLÓN)



18 JUNIO

Nuestros clientes de **Salandelues**, recibieron un seminario de la mano de nuestros técnicos, sobre producto orientado a riego como **colectores hidrantes, válvulas compact, ventosas, fitting, etc.**

SEMINARIO TÉCNICO JOSÉ G. NAVARRO (ASTURIAS)



2 AL 5 JULIO

Nuestro equipo técnico impartió una formación técnica a nuestros clientes de **Jose G. Navarro**, sobre PVC, presión, **válvulas SNS®, collarín bisagra, ventosas, etc.** En definitiva mostraron especial interés en los **Productos Únicos.**



FORMACIÓN



RESULTADO



VENTAS

CONVENCIÓN EXTRAORDINARIA DE AGENTES 2019



Convención Extraordinaria de agentes

El pasado 26 de septiembre tuvo lugar la **Convención Extraordinaria de Agentes 2019** en las instalaciones del Hotel Meliá Barajas de Madrid.

Es la segunda cita del equipo de ventas más importante del año, donde los representantes de Hidroten tienen la oportunidad de poner en común sus impresiones acerca del transcurso de este ejercicio. Además, les sirve para analizar la situación actual del mercado y vislumbrar las tendencias para el año venidero.

Se aprovechó también la ocasión para presentar los nuevos proyectos en los que se encuentra la empresa inmersa a corto y medio plazo.



¿QUIERES RECIBIR FORMACIÓN TÉCNICA DE HIDROTEN?

¿Qué ofrece? > La formación sobre los productos técnicos de **Hidroten**, te brinda la oportunidad de **ofrecer lo mejor** para unas **óptimas instalaciones.**

¿A quién va dirigida? > Formación enfocada a **prescriptores e ingenieros**, además de **clientes de Hidroten** interesados en producto técnico.



Contacta con
nuestro **S.A.T.C.**

965 105 888

FERIAS Y EVENTOS

XXXVII CONGRESO NACIONAL DE RIEGOS



4 AL 6 JUNIO

El XXXVII Congreso de Riegos Nacional tuvo lugar del 4 al 6 de junio en Don Benito (Badajoz). Asistimos como empresa colaboradora y nuestros técnicos ofrecieron una ponencia sobre **Productos Únicos**, y el exclusivo **Sistema Netvitc System®**.

VI FERIA DE PROFESIONALES DE AVALCO



6 Y 7 JUNIO

Debido a la estrecha relación profesional que guardamos después de tantos años con **GRUPO AVALCO**, no faltamos a la VI Feria de Proveedores (Madrid). Su finalidad era fomentar la relación entre proveedores y socios, incrementar y mejorar las operaciones comerciales.

FRANS BONHOMME INAUGURA SU NUEVA DELEGACIÓN EN ESPAÑA



11 JULIO

El **Grupo FRANS BONHOMME** es líder de distribución de tubería y accesorios plásticos en Francia, con más de 400 puntos de venta y distribución repartidos por todo su territorio.

El pasado mes de julio, **FRANS BONHOMME ESPAÑA** inauguró su nueva delegación en Vizcaya. Evento que contó con la presencia del **Director General** y el **Presidente del Grupo**.

El equipo de **Hidroten** asistió invitado a dicho evento y quiso dejar constancia de la estrecha y cálida relación entre las dos compañías con una emotiva placa conmemorativa que quedará para el recuerdo.

VISITA INSTITUCIONAL, CONCEJALÍA FOMENTO Y EMPLEO



Concejalía de Empleo y Fomento, Ayto. Alicante

La **Sra. Maria del Carmen de España**, Concejala de Empleo y Fomento junto con el **Sr. Manuel Amorós**, Gerente Agencia Local Desarrollo de Alicante, visitaron el pasado 25 de septiembre Hidroten. El motivo de tan grata visita

no era otro más que el conocer una empresa industrial de desarrollo y fabricación propia, además de recibir por parte de los empresarios las necesidades obvias que presenta el polígono Plá de la Vallonga.

PRÓXIMAS FERIAS

Hidroten asistirá a diferentes ferias de ámbito internacional. Si desea más información acerca de nuestra presencia en ellas, puede consultar nuestra página web www.hidroten.com/es/eventos. Un ejemplo de las más destacadas son las siguientes:



Del 15 al 18 Octubre



Del 5 al 8 de Noviembre

NOTICIAS Y ACTUALIDAD

CONCURSO FOTOGRÁFICO, EXPOSICIÓN DE PRODUCTO



Del 15 de julio al 15 de octubre está en vigor nuestro **concurso fotográfico**, donde la **foto más original** de tu exposición con **producto Hidroten** será la **ganadora** de un fantástico smartwatch **Xiaomi AmazFit**. Además cada mes **sorteamos otro smartwatch** entre **todos los participantes** del mes.

Bases en www.hidroten.es.



Antonio G. C. (Agua para el Campo)



Xileplant (Murcia)



Leonesa de Tubos (León)



Agua para el Campo (Tomelloso, Toledo)



Ridal, Sistemas de Tuberías, S.L. (Cuevas del Campo, Granada)

COLABORAMOS CON LA ASOCIACIÓN APNEA DE ALICANTE



APNEA es la Asociación de Padres con Niños Especiales de Alicante, y en su centro de día y terapias, han comenzado el proyecto para construir una nueva piscina que cumpla con las necesidades que necesitan.

Piscinas Sanjosé (La Nucía) se encargará de la construcción e **Hidroten** de aportar todo el producto de piscina que sea necesario, para que los chicos y chicas de **APNEA** vean muy pronto, su piscina hecha realidad.

Desde **Hidroten** queremos felicitar a **Asociación APNEA** por la gran labor que hacen día tras día.

Muy pronto veréis vuestra piscina finalizada.

INNOVACIÓN Y DESARROLLO

HIDROTEN FRENTE AL ESTRÉS HÍDRICO DE NUESTROS CULTIVOS



Tras un verano intenso, tratamos de **afrontar y minimizar los efectos del verano** diseñando sistemas de

productos únicos que permiten conducir y distribuir el agua en las fincas de cultivo, **disminuyendo pérdidas**.

Desarrollamos productos que mejoran las instalaciones y el mantenimiento de las plantas de tratamiento de agua, mejorando la disponibilidad de ésta en la agricultura y su uso.

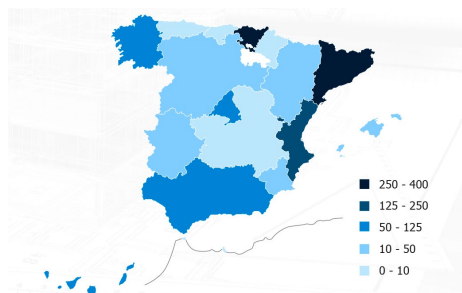
Conscientes los veranos son cada vez más extremos y con mayor radiación solar, diseñamos y fabricamos productos utilizando materiales que resistan estas condiciones adversas.

Destacamos los **colectores hidrantes SNS® modulares y reorientables en PPFV**, las **válvulas Compact**, fitting de reparación y los **Collarines Bisagra** con una gran variedad de salidas intercambiables. Además de ventajas añadidas, como menor peso, resistencia a la corrosión y son menos atractivos para su hurto.

LA METODOLOGÍA BIM ESTÁ PRESENTE EN CONCURSOS PÚBLICOS

Los datos analizados **es.BIM**, nos muestran que en el primer semestre del 2019 el número total de las licitaciones publicadas se acerca al total del año 2018, siendo el número 195 frente a 216 respectivamente, lo que supone el 38% del total publicado hasta la fecha (517). Las licitaciones publicadas en el 2019 conllevan una inversión total de 843,3 millones de euros, un valor que prácticamente duplica la inversión total en 2018 (424,81 mill. €).

Hidroten, sigue trabajando con esta herramienta tecnológica y actualizando sus **familias de productos BIM** para la gestión de proyectos.



Valor estimado de contrato total acumulado por CCAA (millones de €).

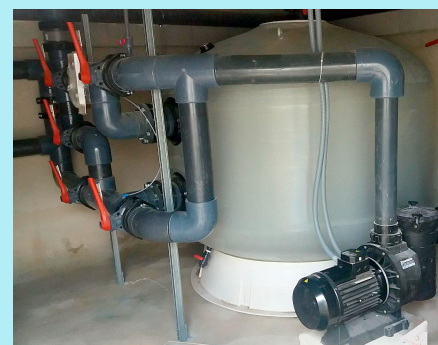
PROYECTO DE ÉXITO, AQUACAN DEL TRUST RESORT CANINO



Trust Resort Canino, Ondara (Alicante).

Satta Ingeniería, emblemático cliente de **Hidroten**, ha llevado a cabo el **proyecto hidráulico de la piscina de 1000m² para mascotas** en el **Trust Resort Canino de Ondara (Alicante)**, una de las mayores instalaciones de España.

Para la conducción de fluidos utilizaron nuestro conocido **Netvitc System®** en válvulas y accesorios, ya que su versatilidad permite ajustarse cómodamente a las necesidades de la instalación.



Instalación para el tratamiento de la piscina.

VENTAJAS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO



VENTA ONLINE

La visibilidad en internet permite ganar mayor número de clientes, ofreciendo numerosas oportunidades de negocio para empresas y autónomos, no solo para vender más, sino para ampliar mercado, promocionar productos, servicios, etc...

Además no existe limitación temporal, el producto está disponible para el consumidor 24/7

No hay barreras geográficas, pudiendo comprar o vender desde cualquier parte del mundo. Puedes comprar desde tu negocio, hogar o viaje, sólo necesitas un dispositivo con conexión a internet, y actualmente todos lo tenemos.

La inversión económica en un negocio online es mucho menor que en un negocio tradicional.

El planteamiento de negocio online ofrece la posibilidad de mostrar mucha más información de tu producto al comprador y la opción de comparar en internet es mucho más fácil y rápida.

Es cierto que podríamos seguir enumerando más ventajas de este modelo de negocio, ya que la tecnología evoluciona constantemente, pero también se incrementan las ventas online, siendo un mayor porcentaje entre las compras de los usuarios.

.....

VENTAS INMEDIATAS

Nuestros clientes son muy exigentes y nos involucramos por mantener nuestros productos al alcance de las necesidades del consumidor y por ello ofrecemos herramientas de trabajo para agilizar sus compras.

Por ello ofrecemos una versátil **plataforma**, donde disponen de un área desde la cual **pueden realizar sus pedidos** en cualquier punto del mundo, de la misma forma que consultar su histórico de pedidos y otros datos de interés.

www.hidroten.com/es/pedidos-online

.....