



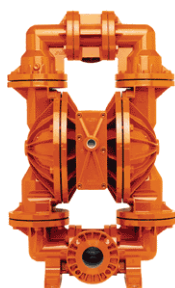
m3H
guía•de•bombas

año 0
número 1
noviembre 2003

revista bimestral dedicada
a la información sobre bombas
para movimiento de todo
tipo de fluidos



TODO SOBRE BOMBAS



BALANCE 2003

M3H realizó un cuestionario a los empresarios más representativos del sector para ver cuáles son sus expectativas, logros y análisis.

NOTAS TÉCNICAS: LA BOMBA CORRECTA. Qué datos tener en cuenta para elegir lo que necesitamos. LA PRÓXIMA GENERACIÓN. La nota centra su atención en los equipos de presurización y climatización

ESPA ARGENTINA: Cómo nació, qué hace hoy.

LANZAMIENTO: Grundfos agrega una nueva gama a su línea de bombas cloacales.

NUEVA LINEA!!

BOMBAS

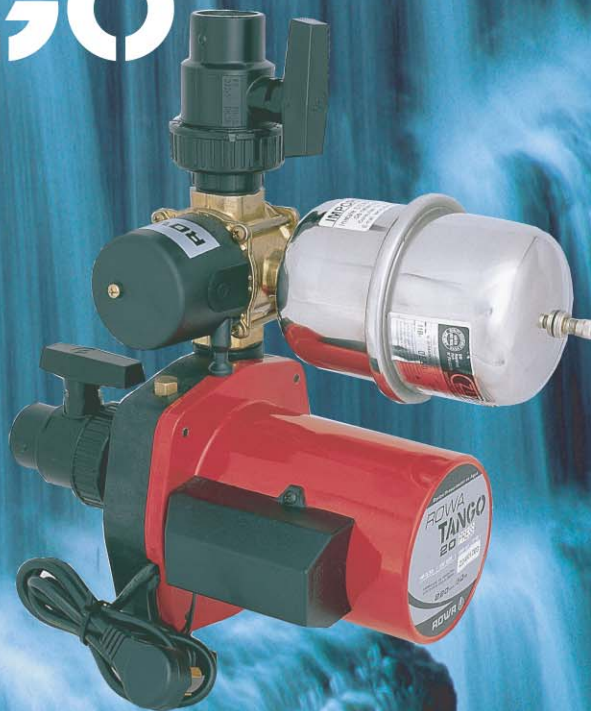
ROWA



ROWA TANGO



TANGO SFL



TANGO PRESS

TOTALMENTE SILENCIOSOS

EQUIPO PRESURIZADOR

ROWATANGO 14 SFL

UTILIZACION

VIVIENDAS EN GENERAL CON 1 A 3 BAÑOS

- Calderas murales importadas
- Lavarropas automáticos
- Grifería con cierre cerámico: tipo monocomando, etc.

AGREGA

Hasta 14 metros a la altura de tanque existente (1,4 kg/cm²)



EQUIPO PRESURIZADOR

ROWATANGO 20 SFL

UTILIZACION

VIVIENDAS EN GENERAL CON 1 A 4 BAÑOS

- Calderas murales importadas
- Lavarropas automáticos
- Grifería con cierre cerámico: tipo monocomando, etc.

AGREGA

Hasta 20 metros a la altura de tanque existente (2 kg/cm²)

EQUIPO PRESURIZADOR

TANGO PRESS 20

UTILIZACION

VIVIENDAS EN GENERAL CON 1 A 2 BAÑOS

- Hidromasaje
- Calderas murales
- Lavarropas automáticos
- Grifos con cierre cerámico: tipo monocomando, etc.

CAUDAL

Máx. 4000 litros / hora

CONEXION

Entrada y salida con rosca de 1" BSP

TEMPERATURA MAXIMA

Hasta 50 ° C

FUNCIONAMIENTO

El equipo se acciona en el momento en que se abre un consumo (grifo), manteniendo la presión de agua (sin fluctuaciones).



Cada equipo presurizador Rowa se entrega totalmente armado y conectado eléctricamente. Solo es necesario cortar la tubería del tanque de agua antes del colector intercalando el equipo y conectarlo a la red eléctrica



1er. MEDIO DE COMUNICACIÓN, DEDICADO EXCLUSIVAMENTE A LOS SISTEMAS DE BOMBEO

NUESTRA VISIÓN

En nuestra realidad argentina, después de los últimos tiempos que vivimos, haber subsistido fue el éxito, aprendimos a valorizar cada operación, cada cliente, cada centavo gastado. Comenzamos una nueva etapa de reactivación y poder sacar mejor provecho de esta situación, no sólo se logra con buenos productos, hace falta conocer el mercado, utilizar todas las opciones y técnicas disponibles, mejorar la comunicación, con todos los que consumen y tratan diariamente dichos productos. M3h pone una herramienta de comunicación a su alcance.

A partir de hoy, existe un medio que representa al rubro, de lleno, cubriendo las necesidades y expectativas de las distintas facetas del mercado: diseño, fabricación, comercialización, instalación, reparación y uso.

NUESTROS OBJETIVOS

A los usuarios, informar sobre las distintas opciones y adelantos que hay en plaza, para que el gasto sea una verdadera inversión y no una desafortunada pérdida.

Dar información para que los instaladores jerarquicen su trabajo y puedan ser más eficaces. Desencasillar a los distribuidores, ampliando su alcance, teniendo una conexión periódica con todos sus clientes y también con sus potenciales compradores, ofreciéndole productos, servicios y ofertas.

Poder dar la información necesaria para que cada producto sea conocido a fondo por los usuarios, instaladores, distribuidores y comercios especializados, posibilitando a los fabricantes informar sobre las cualidades, el uso correcto y ventajas. El espacio para publicitar y ser la marca reconocida.

Una visión objetiva, para entender los éxitos o fracasos de sus líneas.

Todo esto se logra con información, seriedad y objetividad. Dando todos los detalles, no dejando nada por mostrar.

Sólo incentivando el dialogo y la interconexión de empresas. Saliendo del aislamiento se llega al máximo potencial. Ahora existen los medios y están a su entera disposición.

NUESTROS MEDIOS

M3H WEB está al alcance de todos a través de Internet en www.emetreshache.com donde se pueden ver todas las bombas ofrecidas en plaza, amplia información técnica, noticias, directorio de fabricantes y comercios especializados, notas de la revista. Y a corto plazo tendrá la opción de buscar la bomba adecuada por caudal y presión, además de otros parámetros; también se incluirá un foro para tratar entre todos las temáticas comunes.

M3H REVISTA se puede retirar gratuitamente en los principales comercios del ramo, o través de una suscripción anual llega directamente a su domicilio. Además la cuarta parte de su tirada se entrega de cortesía entre los potenciales consumidores de bombas.

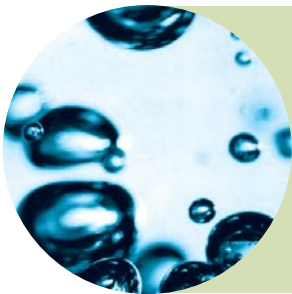
M3H NEWSLETTER a través de nuestra web puede suscribirse gratuitamente y recibir quincenalmente por mail las últimas noticias e información actual. También hay adelantos de lo que saldrá en M3H Revista.

M3H GUÍA DE BOMBAS

Vías de comunicación: info@emetreshache.com

Tel./Fax: 4856-4410

SUMARIO



6.

NOTA TÉCNICA. La bomba correcta. qué datos tener en cuenta para elegir correctamente y tomar una decisión acertada en el momento necesario.

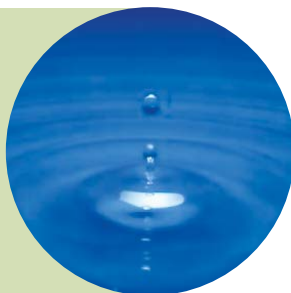
3. EDITORIAL. Presentación y bienvenida a este nuevo espacio.

8. DÓNDE ENCONTRARNOS.

Listado de todos los lugares habilitados donde encontrará nuestra publicación sin cargo.

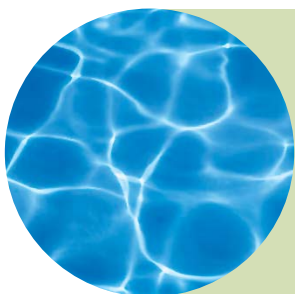
9.

BALANCE 2003. M3H realizó un cuestionario a los empresarios más representativos del sector para ver cuáles son sus expectativas, logros y análisis.



16. TÉCNICO INVITADO.

Salmson Argentina se ofreció a ser el primero en esta sección. La nota centra su atención en los equipos de presurización y climatización.



14.

LANZAMIENTO. Grundfos agrega una nueva gama a su línea de bombas cloacales.

18. NOTA DE PRODUCTO.

Hidrosonda-Control de nivel electrónico-Modelo EQH-S3.

20.

ESPA ARGENTINA: COLOR ESPERANZA. Su director comercial cuenta cómo superaron la crisis y en qué situación están después de dos años de desembarcar en el país.



24. NOTICIAS. Novedades del rubro en pocas palabras.

staff

Revista Bimestral
Edición N° 1 | Noviembre 2003
DIRECCIÓN EDITORIAL
Hernán Levy
PUBLICIDAD
Lic. Leonardo Ricciardi
ENTREVISTAS
Lic. Victoria Ferro
COMPOSICIÓN Y DISEÑO
Alejandra Cortez

M3h Guía de Bombas, es una publicación independiente, que se imprime en Abel Resnik e Hijos S.R.L., Rondeau 4159, Tel. 4922-6736, Capital Federal. Director: Hernan Levy, Propietario: Leonardo Ricciardi, Registro de la Propiedad Intelectual (en trámite).

Para consultas y asesoramiento publicitario, llamar al Tel (5411) 4856-4410, o dirigirse por correo a: M3h, Maure 2974, piso 1°, dpto. C, Código Postal 1426, Capital Federal. Email: info@emetreshache.com

ELECTROBOMBAS Y GRUPOS DE PRESIÓN PARA USOS DOMÉSTICOS E INDUSTRIALES

Bombas Centrífugas



Bombas centrífugas multicelulares **completamente silenciosas**. Para trabajar con aguas limpias en **aplicaciones domésticas, industriales, riego y conjuntos hidroneumáticos de presión**.

Bombas para Piscinas

Amplia gama de Bombas **centrífugas autoaspirantes** para la **recirculación y filtración** del agua de piscinas. **Totalmente silenciosas**. Con prefiltro incorporado.



Grupos de Presión



Presión de agua a toda hora en **toda la casa**. Para casa y edificios **Totalmente silenciosos**. Fácil instalación **Bajo consumo eléctrico** Protegido contra trabajo sin agua.

Grupos Contra-Incendios



Grupos Contra Incendios para **todo tipo de instalaciones** que utilizan agua como elemento extintor. **Para industrias, almacenes, centros comerciales, edificios públicos o privados, etc.**

Bombas para Drenaje



Concebidas para el bombeo de **aguas limpias, residuales** en depuradoras y aguas **fecales en cualquier instalación**. **Diversa tipología** de hidráulicos y materiales constructivos

Bombas Sumergibles



Suministros **domésticos y agrícolas, riegos por aspersión, transvase y presurización**. **Puede trabajar con arena en suspensión**. Nuevos modelos con **turbinas flotantes** de excelente rendimiento

Qué datos tener en cuenta para seleccionar una bomba

La bomba CORRECTA



ES MUY AMPLIA LA GAMA DE NECESIDADES DE BOMBEO, TANTO COMO LA VARIEDAD DE FLUIDOS Y POSIBILIDADES DE USO. BÁSICAMENTE SE NECESITA CONOCER DETERMINADOS PARÁMETROS PARA BUSCAR UN EQUIPO.

La idea de esta nota es poder tener claros estos conceptos y a partir de allí encarar la búsqueda del equipo, dándole los datos concretos a quien nos calculará el equipo.

Siempre conviene estar asesorado por su vendedor habitual de bombas. Dentro de cada ítem se detalla concepto, unidad en que se mide y algunos ejemplos.

CUÁNTO (CAUDAL)

Es la cantidad de fluido que necesitamos trasladar en función de tiempo.

Unidad. Es justamente volumen sobre tiempo, m³/h metros cúbicos por hora, l/min litros por minuto, GPM galones por minuto, etc.

En la práctica por ejemplo en el caso de trasvase o elevación a tanques, dependerá de la capacidad de

los tanques y el tiempo en que quiera llenarlos; en la presurización de una casa, cuantas bocas pueden estar abiertas simultáneamente; o para el desagote de un pozo pluvial ver en cuanto tiempo se llena el pozo en caso de lluvias fuertes. En caso de que hubiera ya tuberías ya están instaladas se debe tener en cuenta la dimensión de las mismas, ya que son un límite importante, por ejemplo no podremos pasar 5000 l/h por una cañería de $\varnothing \frac{1}{2}$ ".

A DÓNDE (PRESIÓN / CONTRA-PRESIÓN / PÉRDIDA DE CARGA)

Es la fuerza que debe tener el fluido para vencer determinada altura o resistencia.

Unidad. Altura manométrica, es la presión que hace ejercer una columna

de líquido en su parte inferior, kg/cm² kilogramos por centímetro cuadrado, BAR, ATM atmósfera, etc.

En la práctica. En la elevación de agua a un edificio se cuenta la altura vertical (altura geométrica) a esto se le debe sumar las pérdidas de carga producidas por las cañerías y las válvulas. En la inyección de agua a una caldera la presión debe ser superior a la presión interna.

RELACIONADOS

Contrapresión: es la resistencia que tiene un sistema o instalación. Se utiliza la misma unidad que en presión.

Pérdida de carga: es la pérdida de presión por fricción de la tubería. Ejemplo: no es lo mismo pasar 10000 l/h por un caño de 10" o que por uno de 1". Al reducirse la sección y mantener el caudal, el agua debe ingresar con mayor presión para mantener el mismo volumen a la salida.

DESDE DÓNDE (ALTURA DE SUCCIÓN ANPA O NPSH, ALTURA NETA POSITIVA DE ASPIRACIÓN DEL INGLÉS NET POSITIV SUCTION HEAD)

El ANPA es la presión que necesita una bomba para no cavitarse, es decir para que el fluido no varíe su condición de líquido al pasar por el impulsor de una bomba (por ejemplo centrífuga). Al succionar generamos vacío y si este supera la presión vapor del fluido, se vaporiza al ingresar al impulsor, funcionando incorrectamente.

En la práctica por empezar este valor es útil válido si tenemos la curva de ANPA (NPSH.) del equipo a utilizar, saber la temperatura de trabajo, presión vapor del fluido (la presión negativa vacío-en que un líquido pasa de estado líquido a gaseoso) y altura con respecto al nivel del mar. Para generalizar se toma que la altura de succión máxima de una bomba es de 1 ATM y restando las pérdidas y un margen para

evitar la cavitación se toma entre 6 y 8 metros de columna. Las bombas tienen un rango de caudal y es importante saber que cuando trabajemos más cerca del menor caudal, menos altura de succión tendremos disponible, o sea succionara menos.

NATURALEZA DEL LÍQUIDO (FLUIDO)

Muy importante es conocer bien el producto que bombeamos y su comportamiento en las distintas fases del proceso. Cómo se comporta a distintas presiones, temperaturas y velocidades de circulación.

TEMPERATURA

Temperatura del fluido a bombear y del ambiente donde trabajará el equipo.

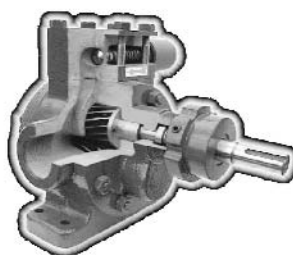
Unidad. grados centígrados o Fahrenheit (°C, °F)

En la práctica cuando el fluido a bombear tiene una temperatura mayor a los 40°C y debe ser succionado por la bomba, hay que tener en cuenta el ANPA de la bomba y la cota de succión para evitar la cavitación. Los materiales que constituyen la bomba deben soportar la temperatura tanto del fluido como la del ambiente a trabajar. Los cambios de temperatura por ejemplo los fluidos



H.B.S. Metalurgica s.a.c.i.i y f.

FABRICA DE BOMBAS ROTATIVAS A ENGRANAJES MOD. MZ.



BOMBAS ROTATIVAS A ENGRANAJES
PARA MOVIMIENTO DE FLUIDOS
DE 200 A 100.000 L/H
PRESIONES HASTA 25 KG/CM²

CONSTRUCCIÓN EN MATERIALES
ACORDES AL PRODUCTO A BOMBLEAR

Ferre 6577 - Capital - C.P. 1439 - Tel./Fax: 4605-8501
www.bombashbs.com.ar - e-mail: info@bombashbs.com.ar

La bomba CORRECTA



que tienen una temperatura al ser bombeados y cuando se para el equipo se solidifican. En bombas monoblock los fluidos a muy baja temperatura pueden producir condensación dentro del motor.

VISCOSIDAD

Es la propiedad que tiene un elemento a fluir, cuando es más espeso y su fluir es más lento se dice que es un fluido viscoso.

Unidad. En general, se definen dos tipos de viscosidad: la viscosidad dinámica y viscosidad cinemática. En la dinámica se utiliza en centipoise (CPS); y en la viscosidad cinemática cuya unidad fundamental es el stoke aunque en la práctica se utiliza el centistoke (cSt).

En la práctica es importante ya que un mismo producto según su estado (dilución, temperatura, etc.) puede necesitar ser bombeado por distintos tipos de bombas o variar la veloci-

dad de trabajo de un mismo equipo. Está estrechamente relacionada con la temperatura, por lo que un valor de viscosidad debe estar referenciado por uno de temperatura.

DENSIDAD - PESO ESPECIFICO

Que: ambos conceptos son muy cercanos. Es la relación que tiene el volumen que ocupa un elemento y su peso (o su masa). Un litro de agua pesa un kilogramo, un litro de gasoil 0,800 Kg.

Unidad. La densidad se calcula dividiendo la masa de un cuerpo entre su volumen (g/cm^3 –gramo sobre centímetro cúbico). El peso específico es la relación del peso según el volumen que ocupa, (peso sobre volumen), unidad de peso o masa sobre volumen (m^3/T –metro cúbico sobre tonelada, kg/l –kilogramo sobre litro, etc.).

En la práctica Influye sobre la potencia que necesitaremos para un

mismo punto de trabajo o en la medición de una columna líquida.

PH - MATERIALES

Es el grado de acidez o alcalinidad de un elemento.

Unidad. Valor de PH entre 0 y 14.

En la práctica se utiliza como guía rápida para saber que materiales constructivos son viables.

Teniendo todos los valores necesarios, hay que saber evaluarlos y ahí es donde entra el especialista, él nos dará una o varias opciones, y ya entre los equipos seleccionados entrará nuestro buen juicio, referente a coberturas, origen, consumo eléctrico, plazos de entrega, etc.

Mayor información y distintos ejemplos podrán encontrar en www.m3h.com.ar, tablas de pérdida de carga, ejemplos de PH, cálculos de potencia, etc.

HL

RETIRE SU EJEMPLAR DE M3H SIN CARGO EN ALGUNO DE LOS SIGUIENTES COMERCIOS ESPECIALIZADOS

CAPITAL FEDERAL

BOMBAS FAL

Nicasio Oroño 2307

Tel.: 4581-9214

CASA FENK

Av. J. B. Alberdi 7138

Tel.: 4687-0000

E. J. SCHRAIBER

S.R.L.

Piedras 640

Tel.: 4361-1357

HIDROAL

Piedras 599

Tel.: 4342-4723

CENTRO ARGENTINO DE INGENIEROS

Cerrito 1250

Tel.: 4811-4133

HIDROSALTA

Av. de los Incas 5024

Tel.: 4523-4200

HIDROVENT

J. B. Justo 5102

Tel.: 4581-0513

MENEGHINI SA

Av. F. F. De La Cruz 3480

Tel.: 4918-8509

RAÚL SHRAIBER

Tacuarí 444

Tel.: 4343-2497

SAL BOM

Piedras 646

Tel.: 4361-7267

GRAN BUENOS AIRES

CASA FERNANDES

Bvd. Buenos Aires 1865

Luis Guillón

Tel.: 4290-3020

COMBE POWER S.A.

San Lorenzo 4411

Munro

Tel.: 4580-6730

C Y M

Monteagudo 221

Villa Lynch - San Martín

Tel.: 4752-6258

ELECTRIOMECÁNICA FEIJOO

Lavalle 3520 - Villa

Martelli

Tel.: 4760-4621

HIDRAULICA SARANDI

Av Mitre 3169

Avellaneda

Tel.: 4204-9183

MUNDO CAÑO

Bartolome Mitre 643

Paso Del Rey

Tel.: 0237-4632110

BALANCE 2003

EL AÑO TERMINA Y LOS BALANCES SON INEVITABLES. M3H REALIZÓ UN CUESTIONARIO A LOS EMPRESARIOS MÁS REPRESENTATIVOS DEL SECTOR. QUÉ SALDO DEJA 2003 Y CUÁLES SON SUS EXPECTATIVAS PARA 2004.

ENTREVISTA | Lic. Victoria Ferro



Sr. ANDRÉS BARCO- PASCAL

¿Cómo impactó la devaluación en la empresa y sus productos?

Favorablemente en los productos, con respecto a la exportación. Estamos bastante bien en el mercado interno.

¿Crecieron, decrecieron, cambios?

Del 2001 para adelante estamos creciendo.

¿Cómo adecuan su línea para competir con el dólar a \$2.85?

Nuestra estrategia es mantener la calidad del producto.

¿Hubo cambios en el personal?

¿Extendieron los turnos?

Por el momento no vamos a extender los turnos. Ahora tenemos más personal, que se incrementó en aproximadamente un 10%.

¿Qué proyectan y esperan del 2004?

Aumentar las exportaciones.



Sr. OMAR BULNES - GRUNDFOS

¿Cómo impactó la devaluación en la empresa y sus productos?

Al principio en una baja en la demanda, y en pocos meses eso se revirtió positivamente.

¿Crecieron, decrecieron, cambios?

Crecimos.

Para importadores: ¿Qué estrategia tomaron frente al dólar con productos en dólares y en euros?

En general, todavía estamos manejando una lista de precios en dólares. Las cotizaciones especiales las hacemos en euros.

¿Cómo adecuan su línea para competir con el dólar a \$2.85?

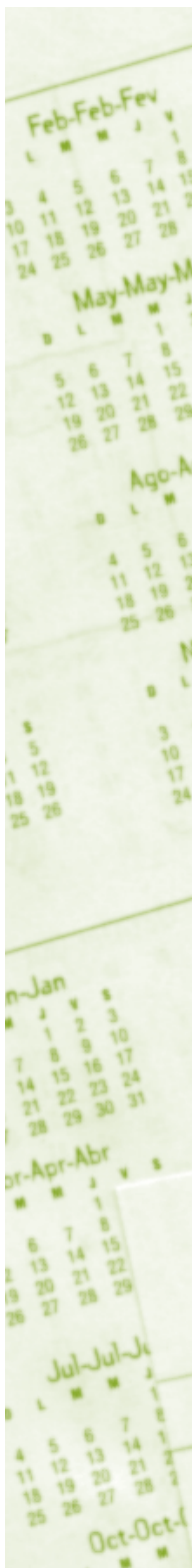
Nuestros productos son de alta calidad. Independientemente de su precio tienen un alto valor agregado que va mucho más allá de un tipo de cambio. Por ejemplo con un producto nuestro –como está el dólar hoy–, en menos de un año, con una bomba sumergible y con ahorro de energía, se puede recuperar la inversión si alguien pagó de más en el precio inicial del producto.

¿Hubo cambios en el personal? ¿Extendieron los turnos?

En este momento estamos extendiendo turnos e incrementamos el personal en alrededor de un 15%. Creemos que vamos a incorporar más en 2004.

¿Qué proyectan y esperan del 2004?

Como empresa de vanguardia en lo que es nuevos productos e innovación, vamos a lanzar toda nuestra línea de bombas fabricadas en Brasil; vamos a lanzar una bomba dosificadora de mayor porte; pensamos lanzar una nueva bomba circuladora y tenemos un montón de proyectos de bombas nuevas. Esperamos un gran crecimiento. Creemos que el país va a estar igual, pero pensamos que vamos a seguir ganando mercado.



¿Cómo impactó la devaluación en la empresa y sus productos?

El impacto fue demasiado importante, principalmente en los productos con fabricación nacional, los cuales ahora son imposibles de vender. En cuanto a los productos en los que no encontramos competencia local, el impacto en las ventas fue relativo.

¿Crecieron, decrecieron, cambios?

Considerando el panorama descripto se ha comenzado el "tejido" de alianzas con fabricantes locales para ciertos productos.

Para importadores: ¿Qué estrategia tomaron frente al dólar con productos en dólares y en euros?

Mantuvimos los mismos precios en dólares, absorbiendo buena parte de la diferencia en la paridad de las monedas => baja de rentabilidad.

¿Cómo adecuan su línea para competir con el dólar a \$2.85?

No es nuestro caso porque no somos fabricantes.

¿Hubo cambios en el personal? ¿Extendieron los turnos?

Hemos incorporado dos personas.

¿Qué proyectan y esperan del 2004?

La proyección de ventas para este año es muy importante y superior a los pronósticos que teníamos para el período. Para 2004 esperamos continuar con este nivel de incremento en las ventas, que se verá favorecido por la incorporación de nuevos productos a nuestra oferta actual.



¿Cómo impactó la devaluación en la empresa y sus productos?

Fue positiva a nivel general para toda la industria nacional, debido a la restricción del ingreso de productos de muchas partes del mundo. Lamentablemente nuestra materia prima es cara y se nos hizo difícil poder competir. A pesar de ello salimos adelante. Tenemos productos diferenciados en un segmento de mercado determinado.

¿Crecieron, decrecieron, cambios?

Desde la devaluación estamos en crecimiento nuevamente, estamos en recuperación. Durante muchos años nuestra empresa estuvo buscando y sigue en la actualidad buscando mercados en el exterior para compensar la retracción del mercado interno. La idea es tener varios mercados para equilibrar las ventas y no ser tan vulnerables a los movimientos internos. Eso lo estamos logrando bastante bien.

¿Cómo adecuan su línea para competir con el dólar a \$2.85?

Fundamentalmente se adecuaron los precios, un tema que sucedió en general. Incluso hay precios de mercadería importada que generalmente están en dólares y hoy están más económicos que durante el 1 a 1. Desde luego que los precios han bajado.

¿Hubo cambios en el personal? ¿Extendieron los turnos?

Durante el tiempo de recesión habíamos reducido el personal, inclusive con una jornada laboral menor. Ahora estamos trabajando turno completo con algunas horas extras y tomando personal temporario. El incremento actual de la planta total es de un 10 a un 15%.

¿Qué proyectan y esperan del 2004?

Consolidar la expansión en el mercado externo, fundamentalmente en Brasil y México. Puede haber ahora una época de crecimiento pero no hay una tendencia estable. Esperamos que se cumpla lo que prometen, que la economía vuelva a crecer. Para 2004 necesitamos que la Argentina tenga fuentes de trabajo, que la gente vuelva a gastar dinero para generar un círculo productivo.

El aumento de la demanda generó nuevas fuentes de trabajo, en un porcentaje que oscila entre el 15 y el 30%.



Sr. ESPÓSITO- MOTORARG

¿Cómo impactó la devaluación en la empresa y sus productos?

Positivamente.

¿Crecieron, decrecieron, cambios?

Crecimos.

Para importadores: ¿Qué estrategia tomaron frente al dólar con productos en dólares y en euros?

Adecuar los precios

¿Cómo adecuan su línea para competir con el dólar a \$2.85?

Ajustamos los precios según el cambio.

¿Hubo cambios en el personal? ¿Extendieron los turnos?

Incrementamos el personal en un 30%. En algunas secciones hay doble turno.

¿Qué proyectan y esperan del 2004?

En el mercado externo esperamos aumentar las exportaciones con la línea de productos tradicionales porque somos competitivos a nivel internacional. En el mercado interno, con nueva línea de productos.



Sr. ROBERTO SINILA - ELEKTRIM

¿Cómo impactó la devaluación en la empresa y sus productos?

Positivamente.

¿Crecieron, decrecieron, cambios?

Crecimos.

¿Cómo adecuan su línea para competir con el dólar a \$2.85?

Incorporamos varias líneas nuevas de productos.

¿Hubo cambios en el personal? ¿Extendieron los turnos?

Aumentamos el personal en aproximadamente un 40%.

¿Qué proyectan y esperan del 2004?

Esperamos más crecimiento, de un 20% a un 30% estimativamente. Estamos preparando el lanzamiento de varios productos nuevos.



Sr. CARLOS BILANSKI - HBS

¿Cómo impactó la devaluación en la empresa y sus productos?

De entrada fue dramática, ahora bastante bien.

¿Crecieron, decrecieron, cambios?

Crecimos. Empezamos a trabajar cada vez más. Antes nos perjudicaba el tema de lo importado, que era bastante barato.

¿Cómo adecuan su línea para competir con el dólar a \$2.85?

Tratamos de no elevar los precios, no estuvimos invirtiendo, y absorbiendo todo con la mano de obra prácticamente al mismo valor. Así pudimos bajar un poco los precios. El mercado respondió bien.

¿Hubo cambios en el personal? ¿Extendieron los turnos?

Sí, sumamos más gente. Igualmente somos muy poquitos, pero es un comienzo.

¿Qué proyectan y esperan del 2004?

Estamos estudiando algunos nuevos equipos de bomba para lanzar el año que viene. Tenemos buenas perspectivas. Esperamos crecer en base a este nuevo producto.

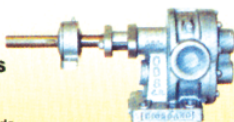
Hay buenas perspectivas para 2004, con una fuerte tendencia a la conquista de nuevos mercados.



GIORDANO S.A.I.C.I.F.
FABRICA DE BOMBAS INDUSTRIALES
EN FUNDICION DE HIERRO - BRONCE y ACERO INOXIDABLE

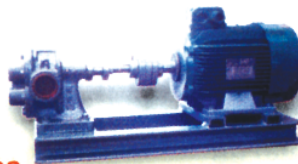


JT1 RANGOS
hasta
1000 Kg.
Manual/Motorizada

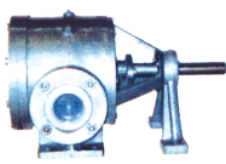


MODELO O.D.6 DE 1 1/4" a 3"
A engranajes rectos de bajas rev.

**REPARACIONES
ARMADO DE EQUIPOS
INSTALACION
EN CAMIONES**



MODELO N.P. 12 de 1/2" A 3"
A engranajes - Para productos de baja y alta viscosidad y densidad.



MODELO A.G.I. de 1" a 6"
A segmento oscilante.

Administración y Ventas: Pte. SARMIENTO 1201/25 (1870) AVELLANEDA
☎ 4204 - 0570 / 8939 • giordano@mundoaatt.com



LUIGGI®

Sr. JOSÉ FEROLDI- FEROLDI

¿Cómo impactó la devaluación en la empresa y sus productos?

Al principio la vimos mal. Salimos del pantano porque no teníamos deuda, hace muchos años que estamos acá y teníamos material. Gracias a Dios salimos a flote. En el 2003 tuvimos bastante trabajo.

¿Crecieron, decrecieron, cambios?

Crecimos. Tenemos muchos pedidos del interior, estamos bastante bien. Hubo meses como junio y julio, que generalmente son difíciles, que anduvimos muy bien.

¿Cómo adecuan su línea para competir con el dólar a \$2.85?

Mantuvimos los precios. Tenemos algunos a valor dólar, por ejemplo los motores eléctricos que son brasileros. Lo que entra de Brasil está caro y los de industria nacional son mucho mejores. Lo que ocurre es que no hay mercadería para entregar.

¿Hubo cambios en el personal? ¿Extendieron los turnos?

Ahora trabajamos una hora más. Si todo anda bien pensaremos en incrementar el personal. No damos abasto.

¿Qué proyectan y esperan del 2004?

Estamos lanzando una nueva línea de bombas, ahora hicimos una para combustible que gira para los dos lados. Siempre hacemos algún retoque. Tenemos la intención de exportar junto con otra empresa, pero todavía estamos haciendo números. Todo depende de cómo siga el país.



Sr. RIVERO - MOTORES CZERWENY

¿Cómo impactó la devaluación en la empresa y sus productos?

La devaluación favoreció a nuestra empresa, poniéndola en condiciones competitivas ante los productos importados.

¿Crecieron, decrecieron, cambios?

Nuestro volumen de producción y ventas tuvo un incremento durante el corriente año, alcanzando un crecimiento superior al 300% con relación al año 2002.

¿Cómo adecuan su línea para competir con el dólar a \$2.85?

Se está trabajando en costos y mejorando la productividad global de nuestra planta.

¿Hubo cambios en el personal? ¿Extendieron los turnos?

Ante las exigencias de la demanda, la empresa respondió con una rápida adecuación, con la consecuente incorporación de personal. No hubo extensión de los turnos.

¿Qué proyectan y esperan del 2004?

Proyectamos trabajar en la mejora de disponibilidad de los productos tradicionales y performance de su rendimiento.

Todos coinciden en afirmar que la devaluación, luego del obligado reacomodamiento inicial, tuvo un impacto positivo en el crecimiento del sector.

ENTRE LINEAS



La devaluación sirvió para poder ubicar los productos de fabricación nacional como una mejor y tentadora opción para el mercado interno y externo.

No todos los fabricantes de bombas pueden extenderse a la exportación ya sea o por tipo, por costos o por capacidad. Los que pudieron lograrlo lo han hecho con un éxito rotundo.

Algunas empresas han llegado a duplicar su personal comparado con valores de comienzos del 2002.

Los productos importados tuvieron algunas mejoras en los costos aunque de la mano del euro hacia fin de año no pudieron mantenerlas. Comienza una etapa de decantación en la que el mercado elegirá por precio o por calidad cuales se quedan y cuales se reemplazan.

Varias empresas extranjeras han optado por armar o fabricar productos en el país, como por ejemplo Grundfos que arma su línea de sumergibles de 4" y 6"; o Salmson que decidió mandar a fabricar productos en el país que se comercializan con su marca. Esto es una excelente señal ya que estas empresas saben que el mercado argentino es rentable hoy y por un tiempo más.

Igualmente la gran incógnita sigue estando en lo que deparará el 2004, tal vez por fin arranquen las grandes inversiones que nunca llegan.

Lo cierto es que todos son positivos y hay muchos proyectos que lo avalan. Esperamos que este año haya marcado un piso, y que la reactivación llegue por completo para darse.

BE > THINK > INNOVATE >



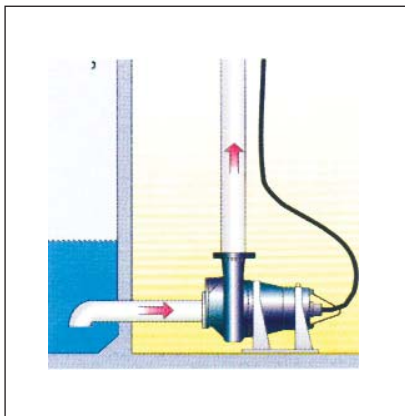
**Una bomba calidad Grundfos
para cada requerimiento**

GRUNDFOS

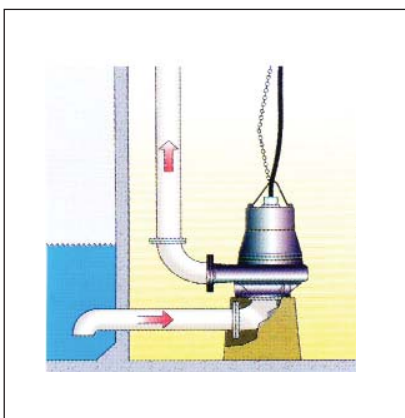


PESO PESADO

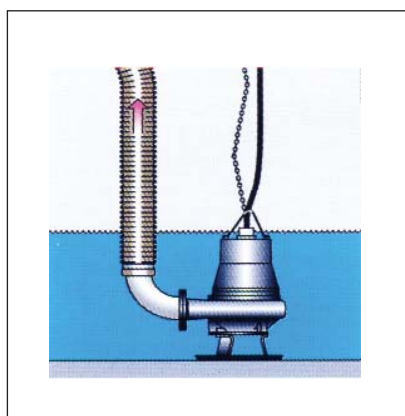
GRUNDFOS SIGUE APOSTANDO FUERTE EN NUESTRO PAÍS, A SU LÍNEA DE BOMBAS CLOACALES AGREGA UNA NUEVA GAMA CUYOS TOPES SON 600 KW., 8000 M³/H (8.000.000 LITROS POR HORA) Y 100 MCA (METROS DE ELEVACIÓN). CUBRIENDO ASÍ TODO EL ABANICO DE NECESIDADES.



cámara seca



cámara húmeda



instalación sumergida

LO NUEVO

Con un minucioso diseño ofrecen soluciones para cada uno de los inconvenientes habituales en este tipo de bombas. Mínimas y notorias como: la boquilla de entrada del cable de alimentación para evitar la rotura por desgaste o fricción; la manija con un diseño único que permite izar o arriar el equipo y tome la posición correcta de enganche ya sea horizontal o vertical; sello mecánico tipo cartucho; nuevo sistema de cuchillas en la línea de trituradoras; o el SmartSeal que es una junta entre las bridas de la bomba y el codo base que evita la pérdida de fluido bombeado.

Las grandes diferencias las logran con dos innovadoras mejorías: el SmartTrim y el impulsor Supervortex.

SmartTrim es un sistema de ajuste de la luz entre, el cuello del impulsor y el cuerpo de la bomba. El desgaste de estas partes, muchas veces acelerado por el pasaje de sedimentos, arena u otros abrasivos, hacen que la eficiencia de la bomba decaiga en un porcentaje importante, por lo que para el traslado de la misma cantidad de fluido se consume más tiempo y más energía eléctrica, un punto extremadamente crítico en equipos de gran envergadura. Con esta herramienta se mantiene la eficiencia inicial, se evita el cambio prematuro de piezas y se achican los tiempos fuera de servicio por mantenimiento.

El impulsor SuperVortex es un impulsor tipo remolino, con alabes semicerrados cuyo diseño permite mayor altura de elevación, normalmente baja en los de este tipo. Y que la eficiencia (n %) sea más alta obteniendo un menor consumo de energía, con el mismo punto de caudal y altura. Todo esto sin perder pasaje de sólidos.

EN EL RING

Grundfos compite con esta gama sólo con otros dos gigantes Flygt y KSB. Abre así el juego y amplía la oferta, ahora no tan limitada. La pelea no será fácil para ninguno de los tres, pero en la competencia todos ganan, ya que el comprador puede tener mejores costos, e incentiva a que cada fabricante mejore sus equipos y estrategias.

HL

SMARTSEAL, SMARTTRIM Y SUPERVORTEX SON MARCAS REGISTRADAS POR GRUNDFOS.

K funtome
FABRICA DE IMPULSORES HIDRAULICOS
EN BRONCE PARA BOMBAS CENTRIFUGAS



Provisión a fabricantes



Trabajos especiales sobre plano o muestra



Stock permanente

PILCOMAYO 326 • LANÚS • PROV. DE BUENOS AIRES • 1824

Tel./Fax: 4208-1195

Esta sección está pensada para que todos aporten su grano de arena y compartamos nuestros conocimientos, saber un poco más de cómo funcionan distintos tipos de bombas, sus mañas o detalles de instalación. Este espacio (como todos los contenidos de la revista), no es pago, todos tienen acceso a ella, sin compromiso alguno, siempre bajo nuestro criterio y límites de capacidad.

Luego de muchos progresos en los diseños y eficiencias de las bombas se les agregó electrónica. De esta manera tenemos bombas que "piensan" y nos entregan exactamente lo que necesitamos, sin gastos de energía innecesarios y alargando la vida útil de los equipos. Salmson Argentina se ofreció a ser el primero en esta sección.

VARIACION ELECTRÓNICA DE VELOCIDAD "VEV"

LA PRÓXIMA GENERACIÓN

LA NOTA CENTRA SU ATENCIÓN EN LOS EQUIPOS DE PRESURIZACIÓN Y CLIMATIZACIÓN, PERO ESTE PRINCIPIO ES APLICABLE A TODO TIPO DE BOMBAS, YA SEA PARA EQUIPOS CUYO FIN SEA POR EJEMPLO ENVASAR O DOSIFICAR. LAS APLICACIONES POSIBLES SON MUCHÍSIMAS.

LA CONCLUSIÓN ES OBVIA: los equipos clásicos no proporcionan una respuesta, perfectamente adaptada, a la variación del consumo de la red. Mientras en climatización, como en presurización, los consumos evolucionan, considerablemente, según la clase de uso, las circuladoras y bombas tradicionales, entregan una respuesta fija. Ahora bien, para una instalación de presurización estimamos el tiempo en el cual el consumo es máximo, en aproximadamente, un 20% de la duración del funcionamiento total. Dicho de otra forma, durante el 80% del tiempo de marcha, el equipo trabaja a pleno régimen, mientras que una fracción de su potencia sería suficiente para cubrir la presión y caudal requeridos realmente por la red.

CONSECUENCIAS: un importante derroche de energía, así también, efectos secundarios nefastos, tales como sobre dimensionamiento de las bombas, necesidad de sistemas de regulación complementarios, aumento del ruido, desgaste prematuro de los equipos y desigual calidad del servicio entregado a los usuarios. Son los grandes inconvenientes que, de ahora en más elimina la VEV. Gracias al aporte de la electrónica, los motores equipa-

dos con variadores de velocidad, permiten a la bomba adaptarse automáticamente, a cambios instantáneos de su punto de funcionamiento, con la variación de consumo de la red. La variación de rotación de los motores varía continuamente para asegurar la entrega de potencia requerida para un funcionamiento óptimo de la instalación.

Porque ésta, genera múltiples ventajas económicas y de confort, la VEV representa un considerable progreso, que ningún profesional competente puede ignorar.

CÓMO FUNCIONA LA VEV

Consta de tres protagonistas principales sensor, variador y motor (de la electrobomba).

El sensor según el uso puede ser por ejemplo un termotato en un equipo de climatización o un transductor de presión en un presurizador. Este es el que constantemente envía una señal de estado al variador. Según los parámetros predeterminados, la calidad de esa señal hace que el variador acelere o desacelere la velocidad de rotación del motor, logrando de esta manera que adecuar el rendimiento del equipo según el requerimiento en tiempo real.

EL PRINCIPIO DE LA VEV

Consiste en regular la velocidad del motor de corriente alterna, convirtiendo la tensión y frecuencia de la red (380 V o 400 V, de 50 Hz o 60 Hz) en un sistema de tensión trifásica de frecuencia y amplitud variables.

Esta acción simultánea sobre la frecuencia y la tensión se realiza gracias a dos elementos principales:

Un rectificador: la tensión alterna que lo atraviesa, se transforma en una tensión continua, es decir rectificada.

Un modulador: que regula la tensión de salida del variador. Los transistores que lo componen, son comandados por la información de un captor de presión, de forma de hacer variar la frecuencia de salida en función de los consumos detectados.

Conexión: alternativa monofásica 230 V

Rectificador de corriente alterna: Continua

Recrea una tensión alterna: Variable

La velocidad del motor varía en función de la corriente (ley U/F) de 15 a 60 Hz, aprox.

REDUCCIÓN DEL CONSUMO ELÉCTRICO

El consumo de energía de una circuladora con variación de velocidad, es claramente inferior a la consumida por un equipo tradicional girando a pleno régimen con una válvula de regulación.

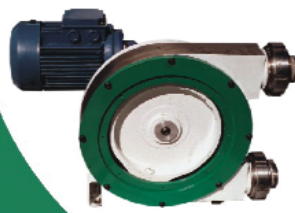
Sabemos que la potencia absorbida por una bomba cen-



INDUSTRIAS FBP

BOMBAS PERISTALTICAS

- Presion hasta 15 kg/cm²
- Temp. maxima hasta 130 grados centigrados
- Visc. hasta 1.000.000 cps Autocebantes
- No hay contaminación con el producto abompear
- Caudales desde 0.10 lts/hs hasta 34.000 lts/hs



BOMBAS NEUMATICAS A PISTON Y TURBINA

BOMBAS ELECTRICAS A TURBINA • Hasta 12.000 lts/hs

CONSULTAS 4624-7193 ind.fbp@infovia.com.ar

Fábrica: Rivera 1460 - Ituzaingo - Bs. As.

trífuga varía con el cubo de la variación de velocidad de rotación, si reducimos la velocidad a la mitad, la potencia y el consumo son divididos por ocho...

La adaptación de la velocidad de la bomba a los consumos instantáneos de la red permite, en consecuencia, reducir, notablemente, el gasto de electricidad.

SIMPLIFICACIÓN DEL DISEÑO DE LA INSTALACIÓN

La VEV, simplifica, considerablemente, el trabajo de diseño de la instalación.

Por un lado, la multifuncionalidad de las bombas de nuestros equipos de VEV, simplifica su selección. Una misma circuladora o una misma bomba pueden, en efecto, responder a bandas de uso mucho más amplias.

Por otro lado, numerosas funcionalidades están, ahora, directamente integradas a la bomba y no son, en consecuencia, a definir independientemente.

Finalmente, los equipos están dotados, de un nuevo diseño y de funciones suplementarias que aumentan el rendimiento de la instalación.

Es posible, por lo tanto, diseñar de manera más rápida, más fácil y más segura una instalación perfectamente adaptada.

INSTALACIÓN MENOS COSTOSA Y PUESTA EN SERVICIO MÁS RÁPIDA

El aporte de la electrónica permite disminuir, considerablemente, el tamaño del tablero eléctrico y la complejidad del cableado: sin la necesidad, entre otras, de protección térmica ni de reloj de permutación externo.

Los tiempos de regulación y de puesta en servicio son igualmente reducidos, debido a que numerosas funciones son cargadas automáticamente por el variador, la VEV, disminuye la inversión, porque ellas permiten, con frecuencia, definir una instalación de diámetro de cañería

LA GENERACION SUPERIOR

inferior, para un mismo nivel de servicio.

Finalmente, según la instalación, algunos accesorios son superfluos (válvulas de regulación, by pass) y otros, como los tanques ven su tamaño minimizado.

CONFORT Y SILENCIO INCOMPARABLES

Porque ellas son capaces de garantizar, eficaz e instantáneamente la constancia de la presión seteadas, porque ellas arrancan siempre a velocidad reducida, las bombas equipadas con VEV proporcionan un gran confort de servicio: los picos y caídas de presión son prácticamente eliminados. Cualquiera que sea la variación de la demanda de la red, la calidad del servicio permanece en excelente nivel.

La mejoría del confort acústico es significativa. Una bomba girando a régimen limitado, es menos ruidosa que aquella que lo hace a pleno régimen, pero sobre todo las bombas y circuladoras de velocidad variable limitan automáticamente su potencia cuando esto es necesario. Las consecuencias sobre el nivel de ruido hidráulico son espectaculares: los silbidos y golpes de ariete son eliminados.

PROTECCIÓN DE LOS EQUIPOS

Con la VEV, los motores no tienen riesgo de sobre intensidades debidas a sobrepasar el valor nominal y no son sometidos a innecesarios golpes de arranques a pleno

régimen. Las bombas arrancan con suavidad, sus partes hidráulicas, rodamientos y guarniciones son igualmente protegidas de marchas/paradas demasiado violentas. De la misma forma las diferentes partes de la instalación (válvulas, clapetas, juntas elásticas, tanques y cañerías) no sufren presurizaciones frecuentes. De esto resulta un notable aumento de la vida útil de los equipos, una fiabilidad acrecentada de las instalaciones, una simplificación y una reducción del mantenimiento. Consecuentemente una reducción de los gastos de mantenimiento.

A LA HORA DE LOS NÚMEROS

La tecnología que se le agrega a un equipo standart para ser uno de velocidad variable hace que el costo inicial sea mayor, de la misma manera que lo es comprar un automóvil diesel o una cámara de fotos digital, pero dado los puntos expuestos anteriormente el gasto que genera el equipo es notoriamente inferior ya sea por consumo eléctrico o vida útil, como diferencia más notoria, también se reducen otros gastos como ser estructuras, gastos de materiales (tanques) y tiempos de obra, entre otras cosas. Obteniendo resultados notoriamente superiores.

Como resultado: la inversión queda más que amortizada.

Esta nota es gentileza de:



PRODUCTO

Consultas : equitecrg@yahoo.com.ar

HIDROSONDA - CONTROL DE NIVEL ELECTRÓNICO - MODELO EQH-S3

La función de este equipo es el control de nivel en fluidos conductores. Producido en nuestro país, a través del esfuerzo de la empresa EQUITEC, un producto que hasta el momento en función a prestaciones, calidad y confiabilidad, es sólo comparable a similares de fabricación foránea.

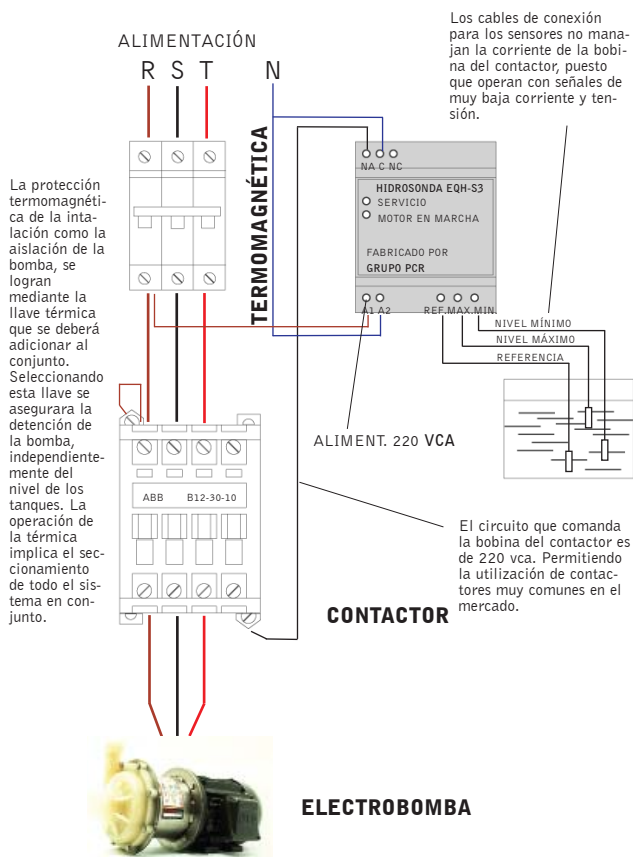
De muy simple instalación, detecta niveles mediante su sistema de tres sondas perfectamente encapsuladas, como así también libres de toda corrosión al poseer electrodos contruidos en acero inoxidable.

Su lectura con nivel máximo y mínimo, ligados a un tercer electrodo de referencia, nos permite determinar un diferencial regulable de funcionamiento, como así también su enclavamiento.

Este nuevo componente condice con las nuevas reglamentaciones eléctricas vigentes, ya que provee una perfecta aislación con respecto a la red, por operar con tensión reducida en sus detectores de nivel, evitando los peligros de electrocución con fluidos conductores.

De esta manera podemos comandar un contactor de potencia, a través de su salida por relay con una tensión de hasta 220 Vca y una corriente de 5 Amp. (1100va), manejando solamente un voltaje de sondas de 6 Vp +/- 10% y una frecuencia de 100 Hz. Posee indicación lumínica por leed de Servicio y Motor en marcha. Su alimentación es con 220 Vca +/- 10%; el consumo 6va-2w; Aislación 2 Kv y el montaje es para Riel Din EN50022.

HIDROSONDA - CONTROL DE NIVEL ELECTRÓNICO - MODELO EQH-S3



OJO DEL CONSUMIDOR

Es uno de los automáticos de nivel más confiables, ya que no hay elementos mecánicos que puedan desgastarse. Ideal cuando la diferencia de altura entre encendido y corte es muy próxima, se puede regular hasta con una diferencia de milímetros si fuera necesario. Un equipo que no le enviaba en nada a los importados, a un costo más bajo y al ser producido en el país, posee una mejor cobertura y posibilidad de adaptación a circunstancias especiales.

ELECTROBOMBAS SUMERGIBLES



Gobernador Oliden 2768
(B1824GJL) Lanús - Buenos Aires - Argentina
Tel: (54 11) 4208-7717 y líneas rotativas
Fax: (54 11) 4208-1080
Fax Ventas: (54 11) 4228-2561
e-mail: motorarg@motorarg.com.ar
página web: www.motorarg.com.ar



ENTREVISTA | Lic. Victoria Ferro

ESPA ARGENTINA: COLOR ESPERANZA

A POCO DE DESEMBARCAR EN LA ARGENTINA, EL GRUPO ESPA DEBIÓ ENFRENTAR LOS AVATARES DE UNA ECONOMÍA EN PLENO DERRUMBE. CASI DOS AÑOS DESPUÉS SE PERFILA COMO UNA DE LAS EMPRESAS CON MAYOR PENETRACIÓN EN EL MERCADO DE BOMBAS DE USO DOMÉSTICO. PABLO MUSZKAT, DIRECTOR COMERCIAL DE ESPA ARGENTINA, NOS CUENTA CÓMO ATRAVESARON ESA CRISIS, QUÉ EXPECTATIVAS TIENEN PARA EL FUTURO Y SUS PROYECTOS PARA HACER GRANDE A UNA "EMPRESA DE PEQUEÑOS ACTOS".



¿CÓMO SURGIÓ ESPA ARGENTINA?

ESPA Argentina surgió a través de una consulta realizada por la misma fábrica sobre qué había que hacer para desarrollarse en lo que respecta a bombas en la República Argentina. Yo estaba en una empresa distribuidora de bombas ESPA, que era la firma Charito, que tenía por supuesto sus limitaciones porque no era la única línea que trabajaba. ESPA era una de las tantas, y por ende, una de los tantos esfuerzos que se hacían para la venta. ¿Qué había que hacer? Armar una empresa en forma directa que sea la misma casa matriz aquí en la Argentina, para tener una empresa que esté pensando 100% en el producto. La penetración en el mercado iba a ser mucho más precisa, mucho más controlada. Desarrollar el proyecto demoró un año y medio. Las primeras consultas fueron hechas a fines de 1999 y el 1º de julio de 2001 comenzó a trabajar Interbombas, que es la filial de ESPA en la República Argentina.

¿QUÉ PROYECTOS TENÍAN Y QUÉ ESPERABAN EN ESE MOMENTO?

Los primeros 5 meses, de julio a diciembre, éramos una empresa que pensaba exclusivamente en sus productos, en cómo desarrollarlos y en qué mercados o nichos de mercado ir posicionándolos. Habíamos logrado muy buenos resultados con la paridad cambiaria de ese momento, que era de 1 a 1. Nuestros productos estaban competitivamente en excelente performance con respecto a los nacionales, hasta que llegó lo que probablemente se venía previendo, que en algún momento tenía que suceder, pero nos vino antes de lo pensado. A partir de ahí nuestros productos, siendo importados, fabricados en España, sufrieron un incremento en forma considerable en relación al dólar. Los productos nacionales tuvieron una mejor performance en lo que respecta al precio. Después de dejar pasar 4 o 5 meses lógicos para ver como venía todo esto de la devaluación, en julio de 2002 acordamos hacer los esfuerzos que fueran necesarios porque ESPA cada vez que pisa un mercado no lo deja, a pesar de las hecatombes. Esto lo ha demostrado estando más fuerte que antes en lo que va de 2003. Esperemos, ahora que arrancó la temporada, mejorar todavía más. Se han hecho esfuerzos en lo que respecta a márgenes de utilidad y beneficios, y se ha puesto mucha voluntad por parte de la fábrica para intentar apaciguar —y sin duda lo hemos logrado— el impacto de la devaluación sobre los productos importados.



"EN JULIO DE 2002 ACORDAMOS HACER LOS ESFUERZOS QUE FUERAN NECESARIOS PORQUE ESPA CADA VEZ QUE PISA UN MERCADO NO LO DEJA".



"PARECE QUE LOS ARGENTINOS HEMOS PERDIDO LA CAPACIDAD DE ASOMBRO. SE ASOMBRAN MÁS LOS EXTRANJEROS, NOSOTROS ESTAMOS COMO SI TODO HUBIERA PASADO HACE 10 AÑOS".



"ESPA ESPAÑA FACTURA AL AÑO 300 MILLONES DE EUROS, ES UN GRUPO FUERTEMENTE CONSOLIDADO CON UNA PENETRACIÓN EN EL MERCADO ESPAÑOL, EN TODA SU GAMA, DE MÁS DEL 52%, POR LO CUAL PRETENDER TENER MÁS CADA VEZ SE HACE MÁS DIFÍCIL".

¿CÓMO ESTÁ ESPA ARGENTINA HOY?

En base a mucho trabajo, de 2001 a 2003 hemos logrado estar prácticamente entre un 35 y 40% por abajo a valor dólar. No es que se ganaba mucho dinero antes, sin duda las utilidades eran un poco mayores, pero hemos apostado a penetrar más el mercado y confiamos en nuestra calidad de producto. Nos agradecería que algún día hubiera competencia nacional en lo que respecta a calidad y prestación de nuestros productos. Por el momento no la hay. Creemos que como empresa, como filial de un grupo, estamos bastante bien posicionados. Por el momento solo comercializamos, pero ya hay proyectos de comenzar en los próximos años a fabricar en el país algunas líneas de productos. En unidades se está facturando prácticamente 3 veces y $\frac{1}{2}$ más respecto al año pasado. Hay que estar preparado. Afortunadamente estamos abasteciendo en un 95% en tiempo y forma a nuestros clientes.

EN EL MOMENTO DE LA FUNDACIÓN, ¿HABÍA ALGÚN PROYECTO CONCRETO?

Nuestro promedio de edad en la empresa no supera los 35 años. Si no tenemos proyectos, si no tenemos empuje, creo que ya nos habiéramos ido. Es importante destacar que después de la debacle de 2001 hasta ahora hemos incorporado a 3 personas. Nos hemos esforzado por no cerrar ningún puesto de trabajo, nos hemos cobijado los unos a los otros. Felizmente, las proyecciones que teníamos eran muy buenas y todos teníamos ideas y proyectos que se han postergado, pero un tropezón no es caída.

¿CUÁL ES EL POSICIONAMIENTO BUSCADO?



Tenemos un pro y una contra. El pro es que tenemos todos nuestros productos bajo una misma marca, ESPA. Si alguien compra una bomba de hidromasajes ESPA y le resulta buena, cuando tenga que comprar otra igual, o de presurización o sumergible, con seguridad va a comprar ESPA. Al mismo tiempo, esto es nuestra principal desventaja. Somos la única empresa en el país con tanta variedad de bombas para uso doméstico. Si un producto no funciona se piensa que todo producto de esa marca es malo, con lo cual tratamos de cuidar mucho la calidad. En eso venimos bastante bien.

Respecto del mercado, estamos buscando nuestro lugarcito, que entendemos nos merecemos, que nos estamos ganando y que nos ganaremos día a día con nuestra atención, nuestros productos, y fundamentalmente nuestra forma de llegar a los clientes. Con algunas líneas podemos pelearla mejor, con algunas sólo pelearla y con otros sabemos que estamos en desventaja pero igual seguimos luchando, no bajamos los brazos. En el rubro de piscinas e hidromasajes apuntamos a tener el 50.1% del mercado y de hecho lo vamos logrando. Hay otras empresas, pero productos de calidad no hay muchos.

¿CUÁL ES EL BALANCE DE ESTOS 2 AÑOS?

Partiendo desde cero en julio de 2001 (teníamos algo muy pequeño que había logrado nuestro distribuidor) hemos logrado consolidar en el mercado de hidromasajes con más del 30% de penetración. Es una bomba de agua que apunta pura y exclusivamente al fabricante. Nos hemos afianzado muy bien en lo que respecta al tema de piscinas, tenemos una de las mejores bombas de piscina del mercado, esto no dicho por nosotros sino por nuestros propios clientes y la compe-



"EN 2004/2005 EN LA REGIÓN SE ESTÁ ELABORANDO UN PROYECTO PARA COMENZAR LA FABRICACIÓN DE ALGUNA DE NUESTRAS LÍNEAS DE PRODUCTO".



"EN EL RUBRO DE PISCINAS E HIDROMASAJES APUNTAMOS A TENER EL 50.1% DEL MERCADO".

tencia. En los últimos tiempos estamos pisando muy fuerte en el mercado de la construcción, ya que si bien la bomba pasa desapercibida, en una piscina es el corazón, si no hay bomba el agua se echa a perder y si esto sucede hay que volverla a cambiar, entonces se requiere un sistema que funcione y un producto confiable. Este año nos estamos abocando fuertemente a la reposición, porque en ese mercado la gente quiere generalmente la bomba que tenía. Normalmente lo que importa ahí es el precio. Nuestra bomba vale entre 5 y 10 puntos más que un producto nacional o que otro producto importado de menor calidad, pero en el mercado de la reposición parece que eso no se paga. Estamos tratando de revertirlo con presentación en ferias y exposiciones para que la gente pueda apreciar la calidad de nuestros productos.

¿Y ESPA ESPAÑA?

ESPA España factura al año 300 millones de euros, es un grupo fuertemente consolidado con una penetración en el mercado español, en toda su gama, de más del 52%, por lo cual pretender tener más cada vez se hace más difícil. Exporta a 80 países en el mundo, entre ellos Argentina, a sus filiales y también a distribuidores en distintos países. En Francia tienen el 80% del mercado de la piscina, pura y exclusivamente con 11 fabricantes, porque sólo hay veces que no se puede, hay que tener ayuda. La sede está en un pueblo a 120 km. al noroeste de Barcelona, a 40 km. de la frontera con Francia. En la ciudad viven 18.000 habitantes, de los cuales 1.600 trabajan en ESPA de forma directa o indirecta.

¿CÓMO TOMARON LOS ESPAÑOLES EL CAMBIO DE ESCENARIO EN ARGENTINA?

Argentina es una inversión muy fuerte para este grupo, y

si hemos tropezado no fue como empresa, ha tropezado el país. Sin embargo, fueron los primeros que han venido a poner el hombro y decir "Argentina es el único país donde se puede caer tan rápidamente y que se puede recuperar tan rápidamente". Vienen cada dos años, el año pasado se realizó una reunión en Iguazú con 30 filiales y distribuidores de toda Latinoamérica. Este era un país bastante difícil en septiembre de 2002. Han venido este año y lo han visto totalmente diferente. Parece que los argentinos hemos perdido la capacidad de asombro. Se asombran más los extranjeros, nosotros estamos como si todo hubiera pasado hace 10 años. Creo que los próximos 2 o 3 años, de continuar la política como está, van a ser buenos para quien trabaje, para quien tenga empuje, para quien quedó en pie luego de los serios inconvenientes 2001/2002. Si uno tiene las energías necesarias para quedarse creo que van a ser años buenos. Hay que tratar de consolidarse y mantenerse. A nosotros nos agarró en pleno inicio, así que nos tocó bailar con la más fea.



"CREO QUE FUE LA MEJOR FEMATEC DE LOS ÚLTIMOS TIEMPOS, HABÍA MUCHA NECESIDAD DE EXPOSICIÓN YA QUE DURANTE 1 AÑO Y MEDIO PRÁCTICAMENTE NO HUBO NADA. HACE 5 Ó 6 MESES, CUANDO CONTRATAMOS LA EXPOSICIÓN, ERA UNA AVENTURA".

ESPA MANEJA UNA AMPLIA VARIEDAD DE PRODUCTOS. ¿CÓMO HACEN PARA NO PERDER FUERZA?

No es fácil. Hay productos, como por ejemplo el hidromasaje, que va directamente al fabricante, no va al mercado común o a una casa de sanitarios porque una bomba de hidromasaje ESPA, como todas nuestras bombas, es confiable y es la que normalmente menos se utiliza, al menos en una casa. Eso va directamente al fabricante, prácticamente no tiene servicio, no tiene mercado de reposición. En lo que es la gama de piscinas va fundamentalmente a los constructores a lo largo y a lo ancho del país y también se pueden encontrar en algunas casas de sanitarios y profesionales de bombas. Nuestras bombas no van a estar en supermercados, en productos de consumo masivo. A veces ahí se malvende o se presenta mal el producto. Esa es la seguridad que le damos a nuestro cliente. Nuestra línea de bombas es fundamentalmente de uso doméstico, aunque en fábrica ya hay bombas de tipo industriales que abarcan pozos profundos, de drenaje, de hidromasaje, de piscina, para presurización, para riego, y bombas centrífugas de agua en general.

Habitualmente, todo aquel que vende bombas vende toda la línea, salvo lugares específicos, como el constructor de piscinas o el fabricante de hidromasajes. El resto prácticamente vende todos los modelos de todas las líneas. Sin duda hay líneas más mimadas y líneas menos mimadas. Hemos incorporado los grupos de presión, que partiendo de nuestra bomba centrífuga serie prima ha acoplado un elemento que la hace funcionar en forma automática. A eso lo llamamos un grupito de presión. El primer mes que hemos salido al mercado prácticamente hemos vendido el 15% de lo que vende el más grande fabricante de grupos de presurización que exclusivamente comercializa eso. Hemos tenido una muy buena acogida con el producto. En la Argentina se comercializan varias decenas de miles de bombas, sin duda lo más fuerte son las bombas para elevar agua, bombas de piscina y el muy importante mercado de bombas de hidromasaje. Hay otros mercados, como el de drenaje, que son más pequeños. El de la presurización es muy grande, es un mercado que continúa en crecimiento y este año hemos tratado de hacer allí los máximos esfuerzos para poder entrar. Todo está saliendo de acuerdo a lo previsto.

Estamos seguros de que nuestro crecimiento va a ir dándose por pequeñas cositas. Yo siempre digo que somos una empresa de pequeños actos. A pesar de que la empresa es grande, somos chiquitos. Hay que hacer pequeñas cosas todos los días. Las grandes cosas se pierden con el tiempo.

¿CÓMO SE ABREN PASO ENTRE LA COMPETENCIA?

Servicio, muy buena atención, muy buen apoyo técnico a nuestros clientes, y fundamentalmente, la convicción de que el producto es la estrella. Se puede tener la mejor gente, pero si el producto no acompaña, no se llega a ningún lado. En 2002 hemos sido una de las empresas que más se movió, nuestros clientes estaban sorprendidos. Ya hemos viajado 5 veces a Mendoza, 5 veces a Córdoba y 4 a Santa Fe cuando las grandes empresas que trabajan hace muchos años, prácticamente –dicho por los clientes– los habían recluido en cuarteles de invierno. Nosotros no.

¿CÓMO SE PROYECTAN EN EL FUTURO?

Como una empresa líder en calidad de producto, marca-dora de pasos. Hoy estamos notando que algunas empresas nos están siguiendo y eso nos parece muy bueno porque nos encanta la competencia. Es bueno competir para mejorar. Nos vemos en constante expansión, porque se van incorporando todos los años productos nuevos o completando gamas de líneas de producto o en segmentos de líneas de productos que no teníamos. Nos vemos creciendo, creciendo y creciendo.

¿TIENEN PENSANDO FABRICAR O ARMAR ALGO EN EL PAÍS APROVECHANDO EL TIPO DE CAMBIO?

En 2004/2005 en la región se está elaborando un proyecto para comenzar la fabricación de alguna de nuestras gamas de líneas de producto, no sólo para abastecer la Argentina sino para todo el MERCOSUR. Eso indica la confianza de la casa matriz. ESPA tiene filial en Chile y distribuidores en Paraguay, Uruguay y Brasil, que son países que también han vivido, han sufrido y seguirán sufriendo como la Argentina los avatares cambiarios.

EL GRUPO ESPAÑOL ¿TIENE GANAS DE SEGUIR INVIRTIENDO O ESTÁ MUY CAUTELOSO?

Sabe lo que es el país, sabe lo que se pasó. Ir de blanco a negro no es algo de un día para el otro. Ahora estamos transitando el gris, cerca del blanco. A una empresa grande no se la asusta, y menos a una empresa europea, tal vez a una norteamericana hay que mostrarle los números o dibujarlos. Acá hay una evaluación mensual de toda nuestra gente. La inversión se hace a través de la incorporación de productos.

FUERON A FEMATEC POR PRIMERA VEZ, ¿QUÉ LOS DECIDIÓ A HACERLO Y QUE EXPECTATIVAS TENÍAN? ¿QUÉ BALANCE HACEN DE ESA PARTICIPACIÓN?

Nuestra idea era presentarnos en forma institucional porque siempre hemos estado en estas exposiciones apoyando a clientes con nuestros productos y nuestra gente. Nunca antes habíamos participado en forma directa. Teníamos que estar en esa exposición, los clientes ya conocen nuestros productos pero no conocen todos porque para poder mantenernos en el año 2002 hubo que bajar stock, y eso implica bajar modelos y cantidades, por lo cual no todo el mundo pudo tener todos los modelos. Una feria es volver a abrir los ojos a los clientes y volver a recordarles toda nuestra gama de producto. La idea partió fundamentalmente de pensar que ya teníamos un piso, nuestro producto está en 400 clientes a lo largo y ancho del país, entonces debíamos buscar una exposición en la que pudiéramos estar en contacto con arquitectos y con ingenieros para que, cuando vayan a esos clientes y les den las diferentes alternativas, opten por ESPA. Tuvimos un buen stand, con muy buena atención, hemos entregado más de 20 mil catálogos, 6 mil bolsas, hubo en algunos momentos más de 8 personas atendiendo el stand. Para nosotros fue una exposición excelente. En general, creo que fue la mejor Fematec de los últimos tiempos, había mucha necesidad de exposición ya que durante 1 año y medio prácticamente no hubo nada. Hace 5 ó 6 meses, cuando contratamos la exposición, era una aventura.



Rondeau 4159
(C1262ACK) Ciudad de Buenos Aires
Tel./Fax: (54-11) 4922-6736 / 4921-6573 / 4921-1797
E-mail: arsoluciones@speedy.com.ar

AR
Soluciones gráficas

noticias

MUDANZA 1

Wilden Argentina ha trasladado sus oficinas a: Av. Mitre 3690, Munro, Provincia de Buenos Aires, su teléfono nuevo es 4721-0402.

MUDANZA 2

Salmson Argentina también cambio de domicilio, ahora se encuentra en: Av. Montes de Oca 1771, Capital Federal, su teléfono: 4301-5955.

FALLECIÓ ANGEL VILLA

Lamentamos informar que a los 96 años de edad, ha fallecido Don Angel Villa quien fuera, en el año 1938, uno de los socios fundadores de la empresa que

luego dio origen a lo que es hoy VILLA

HNOS. y CIA. S.A.

"Tuvo una inquebrantable voluntad para llevar adelante y concretar proyectos en los que volcó su inteligencia, capacidad, rectitud y una enorme vocación al trabajo que nos transmitió hasta hace pocos días cuando todavía, a pesar de sus años, lo veíamos diaramente en su oficina trabajando como uno más del equipo", nos contaba en la circular la familia Villa. Desde aquí enviamos nuestras condolencias.

LISTAS DE PRECIOS

En el mes de octubre se han actualizado las listas de Motorarg e Ind. Rotor Pump.

gracias

Queremos agradecer todo el apoyo y el recibimiento que nos dieron.

Empezamos con muchas expectativas, fuimos confirmando que el sector necesita un espacio donde pueda comunicar e informar.

Creamos este medio, que está a disposición de todos. Les recuerdo que figurar en los contenidos de la revista no tiene costo alguno y es una excelente manera de llegar a todos los consumidores y al gremio en general.

Sabemos y sufrimos que hoy día tener un emprendimiento hecho a pulmón, no es nada fácil, pero tenemos claro nuestro objetivo y nos esforzamos por ir mejorándonos.

Nuestras puertas están abiertas.

Hernán Levy
Director

NUESTRA WEB YA ESTA ACTIVA

YA PUEDE ENCONTRARNOS EN INTERNET
www.emetreshache.com



BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE BOMBAS: COMENZAMOS A TRABAJAR EN LA BASE DE DATOS DE TODAS LAS BOMBAS QUE SE COMERCIALIZAN EN EL PAÍS. LAS BOMBAS SE CLASIFICAN POR TIPO, USO, MARCA Y MODELO. EN LA FICHA DE CADA TIPO SE DETALLA EL PRINCIPIO DE FUNCIONAMIENTO, CONSTRUCCIÓN Y CARACTERISTICAS HABITUALES.



INFORMACIÓN TÉCNICA: EQUIVALENCIAS DE UNIDADES, DATOS RELACIONADOS, TABLAS DE PÉRDIDA DE CARGAS Y UN LARGO ETCÉTERA .



NOTAS TÉCNICAS: SE AGREGAN OTRAS APARTE DE LAS PUBLICADAS EN M3H REVISTA.



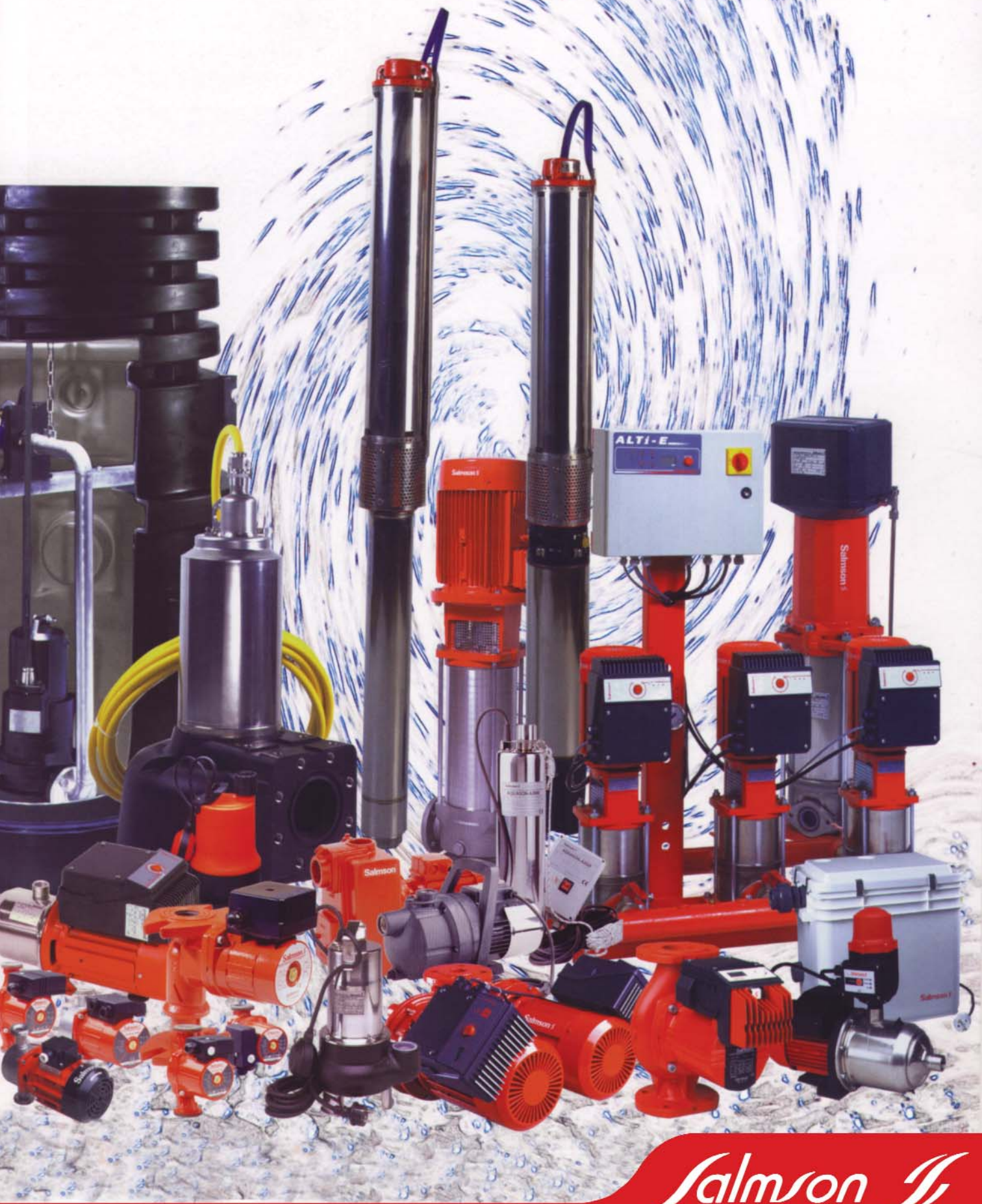
DIRECTORIO: CON LOS DATOS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR.

LINKS: A TODO LO QUE HAY EN INTERNET SOBRE BOMBAS.

PEQ

Suscribase a nuestro Periódico Electrónico Quincenal (PEQ) en el cual recibirá todas las novedades del mercado y pequeñas notas técnicas.

Envíen un mail vacío a **suscripcion@emetreshache.com** y en el renglón de asunto ponga **PEQ**.



Salmson Argentina S.A.

Av. Montes de Oca 1771/75 - C1270ABE - Buenos Aires - Argentina

Tel.: (54-11) 4301-5955 - Fax: (54-11) 4303-4944

www.salmson.com.ar - e-mail: info@salmson.com.ar

Salmson 
... da vida al agua