

# El futuro está aquí

## Conéctate con nosotros

La búsqueda de soluciones útiles para la protección de los recursos, en particular del agua, es el eje de la estrategia de WATTS, que en los próximos cuatro años se centrará en la innovación de productos y estrategias de digitalización y sostenibilidad, colocando la relación con el cliente en el centro.



Foto Emanuele Agosti



**FABRIZIO FEDRIZZI**  
Director Gerente Fluid Solutions  
Sud Europa de Watts

**E**l "desafío" está contenido en el proyecto "Conectar - Controlar - Conservar", es decir, "conectar, controlar, preservar". Esta visión lleva a la compañía a dirigir sus recursos y su conocimiento técnico hacia el desarrollo de soluciones y oportunidades asociadas con aplicaciones digitales, como lo explica Fabrizio Fedrizzi, Gerente de Soluciones de Fluidos del Sur de Europa de Watts.

### 'Connect Control Conserve': ¿cómo se traduce esta estrategia en términos operativos?

En lo que respecta a "Connect", el plan WATTS prevé alcanzar el 25% de los productos conectados para finales de 2023. Esto significa que cada nuevo producto debe caracterizarse por la conectividad, en ausencia de lo cual no es posible hablar de innovación.

Cada producto que se presta a una evolución digital, a un uso "inteligente", por lo tanto, también los productos termohidráulicos innovadores que adquieren inteligencia gracias al hecho de poder comunicar datos sobre sí mismos y acceder a información agregada de otros, son principalmente innovadores. adquiriendo un rol activo gracias a la red. El concepto de "conectar" no solo se expresa en términos de productos, sino también de procesos relacionados con la gestión empresarial: algunos ejemplos ahora de uso común son la implementación de los diseños EDI en la gestión del ciclo de pedidos y la fabricación 4.0 que Watts es implementando en sus sitios de producción. El "control" es un requisito previo fundamental para hacer que los procesos sean medibles e identificar soluciones de ahorro de energía. El desarrollo de herramientas que permiten el control tiene el objetivo de desarrollar productos altamente eficientes en línea con las políticas de sostenibilidad de la compañía. Finalmente, "Conservar" es un tema indispensable para el agua, un recurso que aún está sujeto a desperdicio en las redes de agua y que está destinado a ser cada vez más valioso para nuestro planeta.



**Learn & Earn: la elección de una interfaz diversificada con rutas simplificadas favorece una curva de aprendizaje permitiendo al usuario navegar de un módulo a otro con velocidad ( training.watts.com)**

**Además, el ahorro de energía y la sostenibilidad son "imperativos" para la industria: ¿la situación actual los hará aún más estrictos?**

Estos temas siempre han estado en el centro de las estrategias de Watts, y su evolución continuará independientemente de los escenarios que está dibujando la pandemia de Covid-19. Una parte importante de los proyectos en curso en el Centro de Innovación de Watts en Rovereto apunta precisamente al ahorro de energía, mientras que la sucursal de Watts activa en Alemania se dedica al desarrollo de componentes para bombas de calor, con el fin de proporcionar productos aún más eficientes a los socios OEM. En cuanto a la sostenibilidad ambiental, hace dos años, Watts Corporate lanzó un plan de sostenibilidad global que establece procedimientos y objetivos para el control prudente de los recursos en la empresa. La persona a cargo de este proyecto, con sede en los Estados Unidos, interactúa con los directores de las plantas de todo el mundo para monitorear su progreso. Según los primeros datos disponibles, relacionados con el período 2018-2019, Watts ha reducido significativamente el consumo de agua, electricidad y gas obteniendo mejoras porcentuales de más del 10%: estos ahorros, que son el resultado de la implementación específica de procedimientos a nivel mundial, Italia contribuyó con sus dos plantas, que representan el 25% del volumen europeo. Además, no podemos

dejar de mencionar el compromiso de la compañía con la sostenibilidad social, que considera a Watts como uno de los principales socios de Planet Water Foundation, que es responsable de traer y garantizar el agua potable en los países más desfavorecidos del mundo.

**Las regulaciones a menudo allanan el camino para la innovación: ¿la prevención también comenzará hoy?**

Las regulaciones se basan en principios que es importante poder anticipar. Quien fabrica productos que se ajustan a ellos primero adquiere cuotas de mercado. Las regulaciones europeas están frecuentemente detrás de las de los Estados Unidos. Por ejemplo, la legislación relativa al contenido de plomo y sustancias cancerígenas en el latón, comúnmente conocida como la regulación de 'Agua Potable', se está recibiendo y aplicando actualmente en muchos países de la Unión Europea, unos años después de la entró en vigor en los Estados Unidos. En cuanto a la prevención, los temas de prevención y control relacionados con la transmisión de virus y bacterias son muy actuales y, por lo tanto, en el campo termohidráulico, los productos y soluciones anti-legionella tienen como objetivo mejorar y garantizar el nivel de purificación de agua, siendo esto un vehículo potencial para la transferencia de patógenos. También tenemos en cuenta que la escasez de agua será uno de los principales problemas a abordar. El uso de sistemas inteligentes integrados en soluciones termohidráulicas destinadas a identificar pérdidas y desperdicios durante la fase de distribución es un aspecto innovador que será cada vez más importante para la prevención de este problema. Además, me gustaría subrayar cómo la innovación es esencialmente estimulada por cualquier factor de cambio: no solo las regulaciones o la situación que estamos viviendo, sino también y sobre todo las necesidades de los clientes, que están en constante evolución. Solo aquellos que puedan interpretar y anticipar todos estos elementos darán un paso por delante de la competencia.



**E-ULTRAMIX - SISTEMA ANTILEGIONELLA**

La prevención de la legionella se basa esencialmente en el diseño y construcción correctos de las plantas que implican calentar el agua y / o su nebulización y en la adopción de medidas preventivas (mantenimiento y desinfección). Para garantizar los ciclos de desinfección térmica, con control remoto de temperatura en redes de agua sanitaria, WATTS ofrece el sistema completo con válvula mezcladora electrónica anti-legionella e-ULTRAMIX, instalable en todos los sistemas centralizados de estructuras públicas donde su uso es obligatorio, tales como hospitales, hoteles, campin-

gs, escuelas, centros de salud, piscinas, spas, centros comerciales, centros deportivos. La válvula mezcladora permite el control de la temperatura del agua que se enviará a los usuarios, mezclando el agua caliente producida por el generador y el agua fría de la red de recirculación o del maquillaje. El sistema electrónico está equipado con una unidad de control inteligente (el controlador inteligente) en la que es posible programar los ciclos de desinfección térmica para prevenir de forma segura los riesgos relacionados con la legionella en el sistema de ACS.



**IVAN MANZALINI**  
Country Sales Manager Italia, Ibérica y Sudeste de Europa en Watts.

**LA INNOVACIÓN QUE NACE EN ITALIA WATTS**

Está presente en Italia con una sede en Biassono, dos plantas de producción y dos centros de investigación. El centro de investigación Rovereto, operativo desde 2016, se dedica al desarrollo de algunas tecnologías para la integración entre la termohidráulica y el mundo digital dentro del Polo Mecatrónico. "Hace dos años separamos las actividades de investigación de las de desarrollo con el objetivo de crear un equipo centrado exclusivamente en investigación innovadora", explica Fabrizio Fedrizzi. "Muchas actividades de rutina requieren mucho

tiempo y le quitan tiempo al personal del área técnica, desviándolos de las actividades de investigación que, por definición, tienden a tener un rendimiento inferior: no se puede esperar que todas las ideas se materialicen en un producto. Pero si pudiéramos presentar un producto verdaderamente innovador cada dos años, el esfuerzo hubiera valido la pena. La clave radica en no repetir lo que se ha hecho en el pasado, de lo contrario el resultado no cambiaría, sino en pensar fuera de la caja consciente de traer también a casa un número significativo

de fallas en caso de que las ideas innovadoras no se materialicen en los proyectos ". El proyecto BIC tiene como objetivo promover la innovación y la investigación, mediante la sinergia de la excelencia de producción italiana y las habilidades científicas con la contribución de jóvenes profesionales. WATTS también participa en el ADI Compasso d'Oro Award, el premio de diseño mundial más antiguo y autorizado, que ha desarrollado un proyecto de diseño en colaboración con el Politécnico de Milán.

**SALUD EN EL CENTRO**

"Los distribuidores tienen una necesidad creciente de capacitar a su personal de ventas. Durante el bloqueo, pudimos comunicarnos de manera efectiva con nuestros clientes, muchos de los cuales se vieron obligados a la inactividad, a través de seminarios web y cursos en línea de nuestra plataforma de aprendizaje electrónico. Una gran cantidad de empleados y vendedores se han unido a nuestra plataforma de aprendizaje electrónico. Es una señal excelente: además de los instaladores, también hemos logrado crear valor agregado para estas cifras. Esta experiencia ha confirmado cuán alta es la demanda de capacitación en nuestra cadena de suministro ", dice Ivan Manzalini, Country Sales Manager Italia, Ibérica y Sudeste de Europa en Watts.

**El cierre prolongado de alojamiento y locales públicos después del cierre trae el problema de Legionella nuevamente a la moda.**

La situación actual ha puesto de relieve la salud. La transmisión de agentes patógenos a través del agua implica el riesgo de enfermarse en situaciones exageradas y, de hecho, el cierre prolongado de las estructuras antes mencionadas podría determinar, en presencia de agua estancada, la proliferación de la bacteria legionella. Este tema se encuentra entre los "más populares" para los clientes que asisten a nuestra plataforma de aprendizaje electrónico: los cursos dedicados al tema siguen siendo los más seguidos y apreciados. Todo esto también se ha traducido en un gran interés en las soluciones anti-legionella de Watts. Además de las soluciones anti-legionella, WATTS tiene una amplia gama de productos y cursos en línea para sistemas de equilibrio, gestión de domótica en edificios y tratamiento de agua.

**¿Cómo se han remodelado las relaciones con el canal de distribución?**

Estamos hablando de un mercado bastante "tradicional" que opera siguiendo hábitos bastante consolidados, que no responden particularmente a las novedades. Sin embargo, en los últimos años ha habido una mayor propensión a invertir en nuevos métodos de trabajo. Es probable que la pandemia resalte la necesidad de prestar más atención a soluciones innovadoras. Más allá de los programas de capacitación, que en los últimos meses han encontrado continuidad en las modalidades descritas anteriormente, estamos tratando de estimular la demanda a través de nuestras soluciones más innovadoras. La eficiencia energética sigue siendo un problema fundamental y hoy con los mayoristas también estamos desarrollando la salud, a través de proyectos conjuntos que nos permiten gestionar mejor el reinicio, con promociones de promoción específicas. Teniendo en cuenta las críticas financieras que enfrentan muchos clientes, estamos planeando iniciativas para tratar de mitigar el impacto negativo que causará esta emergencia. A través de la plataforma Learn & Earn, confirme esto. Desde el primer mes, hemos contado a miles de usuarios registrados, incluidos el personal de ventas de instaladores, diseñadores y mayoristas.

**OneFlowplus los gránulos contenidos en el cartucho fijan los minerales de calcio y magnesio presentes en el agua dura y los transforman en cristales microscópicos**



**¿Las necesidades emergentes del mercado impulsarán cada vez más hacia la planificación ninguno integrado?**

En Italia, Watts ofrece a los diseñadores un equipo dedicado. En vista de la generación de demanda y, conscientes de los problemas de interoperabilidad que todavía se encuentran en el campo, creemos que herramientas como BIM ahora son indispensables. Estamos trabajando duro para que esté disponible cada vez más recursos en esta área, para facilitar el trabajo de diseñadores.

**ONEFLOW PARA EL ACTIVO MÁS PRECIADO: EL AGUA**

Watts ciertamente incorpora la visión de sostenibilidad de Watts que tiene como objetivo controlar los desechos y la calidad del agua que ingresa a nuestros hogares. Así es como nacen productos como OneFlow®, el innovador sistema ecológico anti cal, también en la versión Plus con carbón activado, que elimina los depósitos de cal, manteniendo libres tanto las tuberías como los sistemas y evitando su forma-

ción. Utiliza la innovadora tecnología TAC (Template Assisted Crystallization) que garantiza la calidad del agua potable al neutralizar la cal. El sistema favorece una vida más larga de grifos y electrodomésticos y hace que el sistema de agua sea más eficiente. No requiere ninguna adición de sales o productos químicos, todos los minerales esenciales, calcio y magnesio, permanecen en el agua.

**Una plataforma de entrenamiento gratis**

Desde abril de 2020, WATTS también ha implementado la plataforma de capacitación gratuita Learn & Earn en Italia, que toma prestada la experiencia hecha en los EE. UU. Y su conocimiento", donde miles de clientes han completado más de 50,000 sesiones en los últimos seis meses. - explica Erminia Lamperti, VER Gerente de Marketing de Watts Industries Italia. Tomar cursos es muy simple y rápido gracias a las bibliotecas de contenido, imágenes, personajes, fondos e íconos que guían el aprendizaje de los profesionales. Con unos pocos pasos simples, los usuarios pueden ver las aplicaciones y características de los productos de Watts. La interfaz de usuario es muy simple de usar, solo unos pocos clics son suficientes para acceder al video y al audio de las lecciones sobre tecnologías específicas. En cada lección, el usuario acumula tokens y tiene la oportunidad de elegir objetos útiles para su actividad.

**¿Las actividades de capacitación se convirtieron en algo diferente de lo que eran hace solo unos años?**

Sin duda, la atención a la calidad del contenido y los temas ha crecido en los últimos años, y el delicado momento por el que estamos pasando ha acelerado esta tendencia. Los comentarios recopilados a través de la plataforma Learn & Earn lo confirman. Desde el primer mes, hemos contado a miles de usuarios registrados, incluidos el personal de ventas de instaladores, diseñadores y mayoristas. La fortaleza de esta plataforma es la capacidad de aprender los conceptos clave relacionados con los productos y tecnologías de Watts a través de cursos gratuitos, que se basan en contenido multimedia dividido en módulos, con una duración de entre 5 y 10 minutos, fácilmente accesible desde la PC, tableta o teléfono inteligente. Al final de cada sesión, una encuesta permite al usuario evaluar su experiencia: esto nos permite refinar los contenidos, con el fin de hacerlos cada vez más técnicos y de calidad.

**¿De qué otras maneras el enfoque en la digitalización respalda la cadena de suministro actual?**

Watts está cada vez más orientado a escuchar el mercado y promover una cultura que mejore las necesidades de los clientes y la innovación tecnológica, ofreciéndoles una experiencia digital completa. Además de la publicidad digital y la publicidad en línea, planeamos enriquecer nuestra aplicación con contenido centrado en las necesidades de quienes venden y usan nuestros productos y desarrollar proyectos de marketing digital: por ejemplo, campañas de automatización de marketing para llegar a un público específico en el momento adecuado y luego continuar creando compromiso con contenido convincente y propuestas de valor. Esto nos permite apoyar actividades específicas para el canal de usuario profesional y la visibilidad en las redes sociales. El IOT (Internet de las cosas) también nos ha permitido transformar componentes en dispositivos inteligentes y conectados. Sabemos que los clientes necesitan métodos y contenidos eficientes para seleccionar, obtener, instalar y mantener sistemas. Sistemas inteligentes y conectados para hacer la vida más cómoda, administrar la información de su interés en cualquier lugar y en cualquier momento.



**ERMINIA LAMPERTI**  
Gerente de Marketing y Comunicación SEE (Italia, Iberica y Exportación) de la división Watts Fluid Solutions Europe