



VILLANUEVA

DISTRIBUIDORA DE ARTICULOS SANITARIOS

EDICIÓN N°24

AÑO V - OCTUBRE 2017



Nuevos productos

**Válvula Dos
Uniones Con
Traba Mecánica**

Información técnica

**Controles de
Nivel de Líquidos
TI HERMÉTICO**

Nota de interés

**Enfocándonos
en todo lo que
podemos hacer**



Latynflex
CONEXIONES FLEXIBLES



AF-2080

La más completa línea de conexiones flexibles para conducción de agua, con la garantía y calidad de Grupo Latyn.
Una solución a la medida de sus necesidades



VALFORTE
BRONCERÍA SANITARIA

RF-PLUS

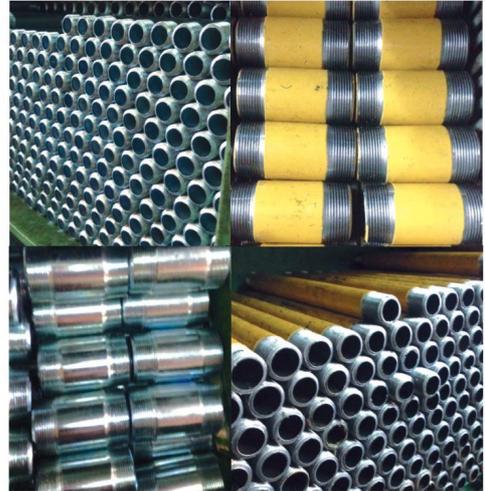


Las válvulas Valforte para agua con cierre esférico garantizan alta performance y estanqueidad total.
Versatilidad y eficiencia todo terreno.

LATYN
GRUPO

La Central

Fábrica de Niples - Importación



Spadaccini 1541 - Escobar
Tel: 03484-424157 / Cel: 156-116-3630

lacentraldelniple@hotmail.com



Diferro

FÁBRICA DE CABEZALES
EN BRONCE PARA GRIFERÍA



CONTACTO

Dirección

Chubut 1339 - Bella Vista
Buenos Aires

Teléfono

011-46662462

En la Web

www.diferroargentina.com.ar

E-mail

info@diferroargentina.com.ar
diferro-arg@hotmail.com



SUMARIO

Pág. 3

Nota editorial

Volviendo a la sana costumbre de vernos y escucharnos

Pág. 5

Información Técnica

Recorriendo las instalaciones de Ferrum junto a Sanitarios Tirreno

Pág. 7

Nuevos productos

**Válvula Dos Uniones Con Traba Mecánica
Nuevos O´rings - Repuestos para griferías**

Pág. 8

Información Técnica

**Controles de Nivel de Líquidos
TI HERMÉTICO**

Pág. 9

Las Inferiores

Felipe I, el rey de los Heizenreider

Pág. 10

Nota Comercio

**José Luis Challiol de Sanitarios Patagonia
Hizo camino al andar**

Pág. 12

Tu Pasión

**"Me gustaría recorrer el mundo
pinchando música"**

Pág. 13

Nota de Interés

**Enfocándonos en todo lo que
podemos hacer**

STAFF

DIRECCIÓN
Marcelo Villanueva

IDEA Y REALIZACIÓN
Alejandro R. Bogado
Servicios de Capacitación y
Asesoramiento Comercial

COORDINACIÓN GENERAL
Lic. Paola Verón
Lic. Carla Grimaldi

ARMADO E IMPRESIÓN
Editorial Tobel

REDACCIÓN
Miguel Armaleo



EDICIÓN Nº24
AÑO V
OCTUBRE 2017

Adhesivos - Selladores - Masillas - Pinturas

Química Gali S.A.

33 AÑOS AL SERVICIO DEL INSTALADOR

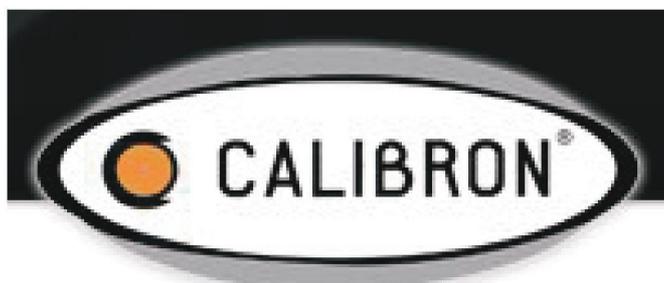
Industria Argentina
aerosol
Gali
Lubricante
Antiadherente
Desmoldante
A Base de Siliconas
NO contiene Solventes
Contenido Neto 440cc

Industria Argentina
Gali Sil
SELLADOR DE SILICONAS TRANSPARENTE
Cont. Neto: 500cc

Industria Argentina
Gali POR
ADHESIVO PARA TELGOPOR®
Cont. Neto: 500cc

PINTURA EPOXI
Gali
ADHESIVO
Gali PVC
ADHESIVO

f quimicagali - info@quimicagali.com - www.quimicagali.com



CONDUCCIÓN
DE FLUIDOS

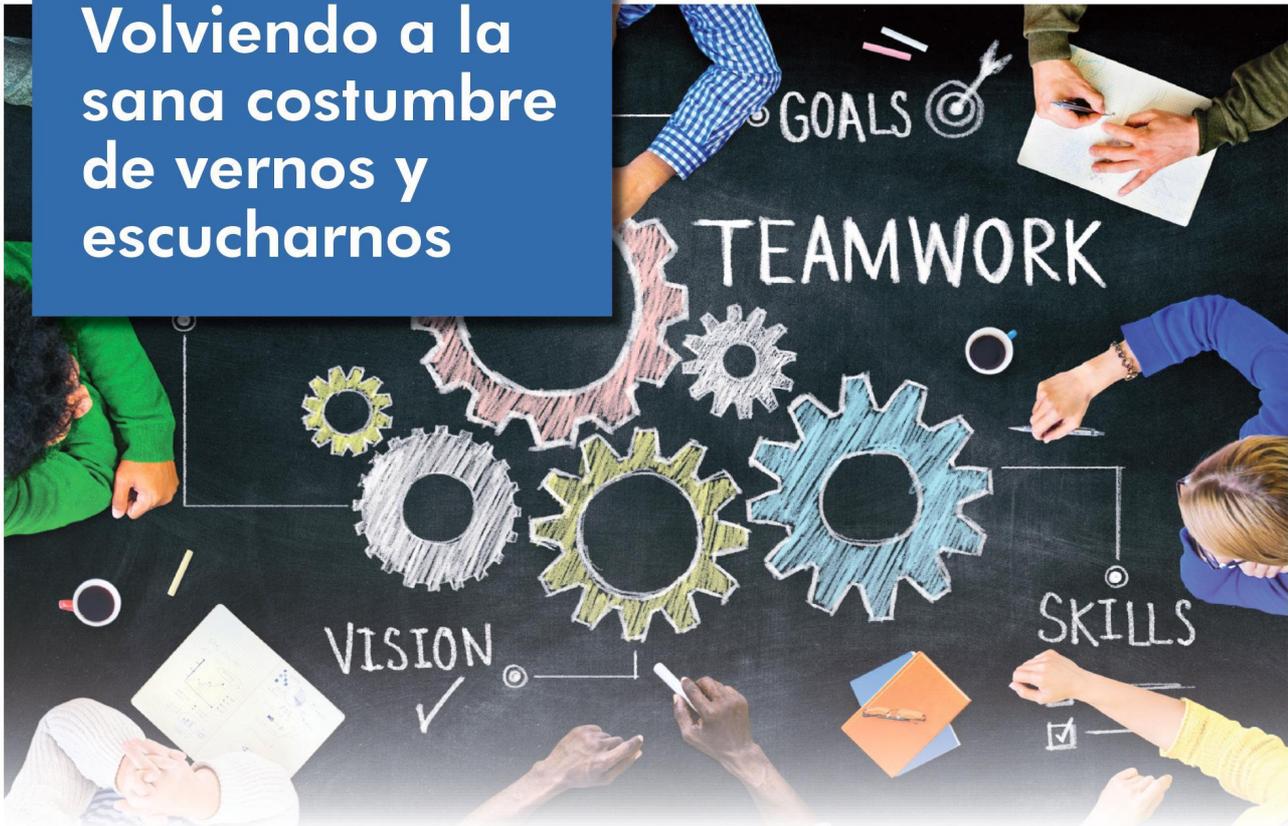


Junin 375 - Villa Madero
Rotativas: 4652-2200 Fax: 4652-2244
ventas@calibronargentina.com
www.calibron.com.ar





Volviendo a la sana costumbre de vernos y escucharnos



Nadie puede dudar a esta altura que las formas de comunicarnos han cambiado, o mejor dicho, se han diversificado...

Y en lo que refiere exclusivamente al plano comercial hemos delegado convenientemente la comunicación para que, de manera organizada podamos informarnos de las novedades de todos los clientes.

No obstante, les recordamos a todos que nos encanta escucharlos, que por supuesto podemos atenderlos al teléfono y que baja ninguna circunstancia nos olvidamos que nuestra historia comenzó, en algunos casos, mate de por medio, conversando, escuchándonos y viéndonos a los ojos... en otras palabras, está perfecto el Facebook, el WhatsApp, los emoticones... pero todavía nos da una gran alegría hablar con nuestros clientes.

ECOTERMO

El especialista en agua caliente

Fabrica y distribuye: **HORACIO DANIEL FERRARI S.A.**
Administración y Fábrica: Centenera 450 (B1686GUB) Hurlingham
Bs. As. - Argentina - Tel-Fax: (0054-11) 4662-4105 (Lineas rotativas)
ventas@ecotermo.com - www.ecotermo.com

@ecotermo ecotermoweb ecotermoweb



FABRICACIÓN DE TUBOS LATÓN, GRIFERÍA Y REPUESTOS PARA GAS Y SANITARIOS

Desde el año 1978
atendiendo a
distribuidores mayoristas
de todo el país.

- AMPLIO STOCK DE PRODUCTOS
- CONFIANZA
- CALIDAD
- LA ELECCIÓN SEGURA



ROS METAL S.R.L.

Ventas e Informes: Pilcomayo 2215 - (1870) Avellaneda - Buenos Aires - Argentina - Telfax (011) 4208-9136 / 4218-0243 / 4
rosmetalsrl@gmail.com | ventas@rosmetal.com.ar - Web: www.rosmetal.com.ar



sanitarios & deco

ASIENTOS | ACCESORIOS | ORGANIZADORES
DUCHADORES | AGARRADERAS | BACHAS



WWW.DACCORD.COM.AR

/daccordsanitarios

@DaccordSA

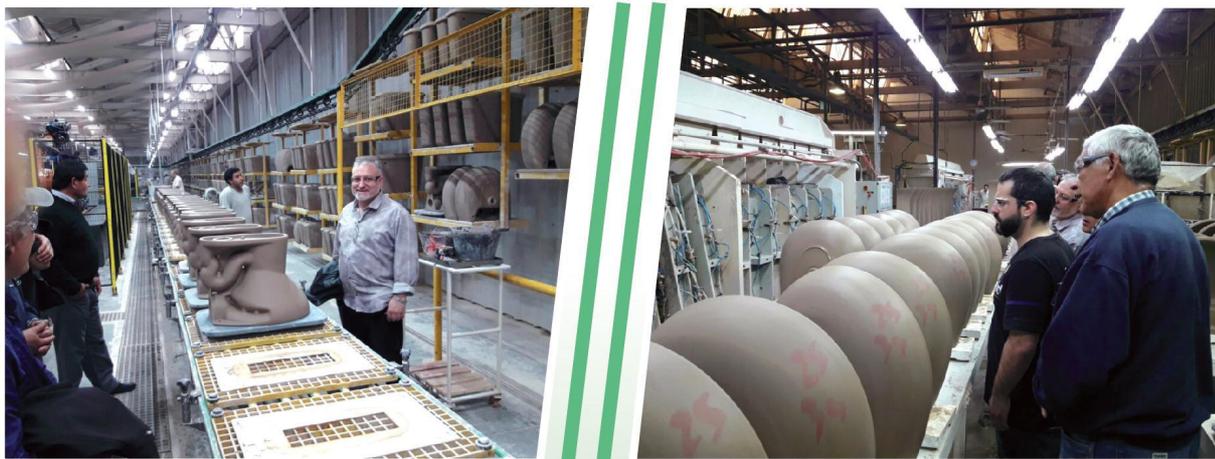


D' ACCORD S.A. Calle 34 (ex J. Godoy) N° 4852. San Martín - Bs. As. - Argentina
Tel. / Fax: (54-11) 4753-8129 / 4755-3979. Fax: 0800-888-8129. info@daccord.com.ar

Recorriendo las instalaciones de Ferrum junto a Sanitarios Tirreno



■ Visitas a fábricas



Visitas guiadas y de capacitación

Nuevamente la planta de Ferrum en Pilar nos dio una cálida bienvenida para recorrer sus instalaciones, Distribuidora Villanueva junto a Sanitarios Tirreno disfrutaron de una visita guiada donde pudieron observar los distintos procesos de producción. Ferrum ha tenido la mejor predisposición para que nuestro encuentro sea un momento de interés y aprendizaje.



duke®

UN NOBLE PRODUCTO

EL DOMINIO DEL AGUA



(54) 11.4746.4921

Nuevas Manufacturas S.A. - Ayacucho 406
San Fernando - B1646GJJ - Pcia de Buenos Aires



info@dukeargentina.com



miembro de:



Válvula Dos Uniones Con Traba Mecánica

duke[®]
UN NOBLE PRODUCTO



Nuevos Productos



Válvula dos uniones con traba mecánica (Junta Dresser) para reparar o conectar en forma rápida y sencilla todo tipo de caños, ya sean plásticos o de otros materiales. Cuerpo: PP Conexión: 1/2" a 3/4" pulgadas Sello: Termoplástico Apto Agua Fría y Caliente 80^a

Nuevos O´rings Repuestos para griferías

- Art 736 14x2 Unimix Ducha
- Art 737 20x2.5 Unimix Cocina Pared
- Art 738 42x3.5 Unimix Cocina Mesada
- Art 739 47.2 x 3.5 Unimix Cocina Pico Movil
- Art 741 6.86x1.78 Vivace Bide
- Art 742 9.25 x 1.78 Swing Cocina
- Art 743 20.35 x 1.78 Temple Cocina
- Art 744 37.82 x 1.78 Temple lavatorio
- Art 745 53.7 x 1.78 Jeannette Cocina Mesada
- Art 746 36.17 x 2.62 Swing Kansas Alabama Areco
- Art 747 39.34 x 2.62 Swing Areco Unimix 2 Genebre
- Art 748 42.52 x 2.62 Unimix 2 Temple
- Art 749 44.12 x 2.62 Smile Eclipse Bide
- Art 750 45.69 x 2.62 Temple lavatorio Embutir
- Art 751 55.25 x 2.62 Areco Liberty
- Art 752 32 x 4 importado Cocina
- Art 753 35 x 2 Swing Temple Vivace
- Art 754 O´ring para monocomando diam 35 Varias Marcas
- Art 756 Junta media luna 2 agujeros para monocomando





Controles de Nivel de Líquidos TI HERMÉTICO



Control de nivel hermético tipo boya diseñado y fabricado por Viyilant, en polipropileno PP. Por sus características es apto para uso en líquidos no corrosivos ni combustibles, pudiendo utilizarse en tanques de agua, aceites poco densos y aguas servidas.

Viyilant garantiza, su hermeticidad total a través del proceso de reinyectado a presión y de la prueba de hermeticidad unitaria.

De funcionamiento mecánico, posee un microswitch Honeywell 16 amp.

La regulación del nivel se obtiene desplazando el contrapeso a través del cable y fijándolo al mismo con la traba provista a tal fin.

No se ve afectado por al turbulencia del agua, debido a su diseño interno.

El mismo modelo es apto para tanque elevado o cisterna. NO contiene MERCURIO.

Temperatura de trabajo de 0/60°C.

Grado de protección: IP 68.

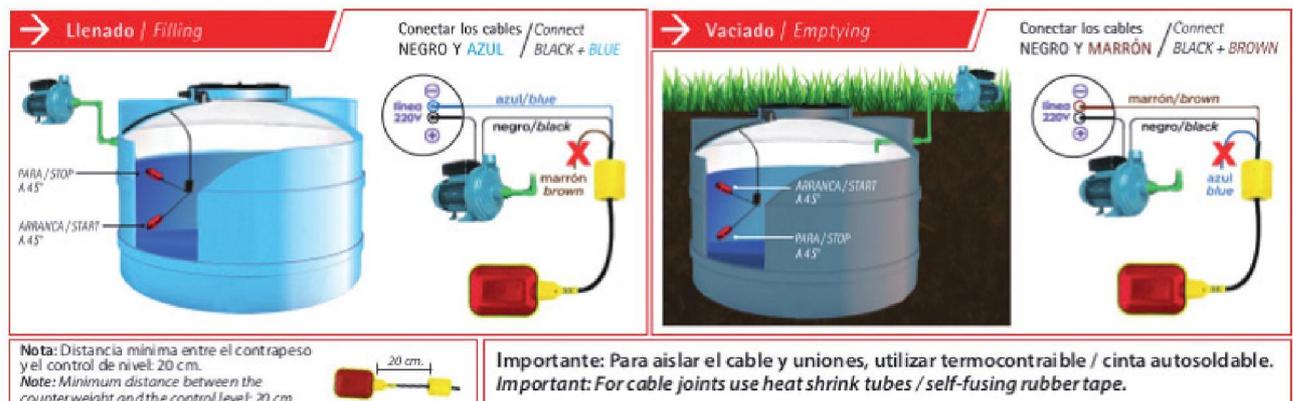
Uso directo en Bombas de 1/2 HP 110/250 V, para mayores potencias realizar su conexión a través de contactor.

Características eléctricas del microswitch: 16(4) a 250 V.

Ensayos: Según norma IEC 60730-1 (08-2003) + IEC 60730-2-16 (08-2001).

Marcado: CE.

Importante: Debe ser instalado por un electricista matriculado | Desconectar la energía eléctrica al instalar el interruptor.



Felipe I, el rey de los Heizenreider

No hacen falta títulos nobiliarios para ser rey. Bastaría con ser hijo, más precisamente niño, para tener como súbditos a sus padres. Aún cuando las criaturas no lo sepan, ellos o ellas, siempre serán los reyes de la casa. Tal es el caso de Felipe, que al decir de su padre Esteban Heizenreider (37), “es el rey de la casa, es Felipe I”, asegura con la lógica sonrisa del caso; es el primogénito y único que tiene junto a su mujer Mariela.

Con sus radiantes y espléndidos tres años -nació un 28 de junio de 2014-, nuestro Felipe continúa siendo el rey de la casa gracias al amor y corriente afectiva que allí recibe. Bastaría verlos, a los tres, para confirmar lo relatado.

al principio se volvían locos, el gordo un divino total, obvio como toda criatura tuvo y tiene lo suyo”, expresa el Papá.

Esteban asegura que el hijo es un mamerito terrible, no obstante la pasión por River pareciera calar en la criatura, por lo menos es lo que intenta “infiltrarle” el padre: la pasión por el “Gran River Plate”. “Cuando miro los partidos se engancha, grita gol, no sabe si fue fuera o comer pero él grita, y obvio por River”, añade. También detalla que cuando van con Mariela a verlo jugar al fútbol, Felipe se quiere meter en la cancha. Como padres activos y presentes, son de compartir mucho con la criatura, desde mimos y arrumacos, a la lectura, dibujos, juegos de autitos y las consabidas salidas a la plaza. “Tiene pilas



“En realidad con mi mujer pensábamos tener al gordo un poco más adelante”, dice amable Esteban para explicar que “Felipe nace en junio y en noviembre abrimos el local, nuestra idea era abrir primero el comercio, acomodarnos, y sí, después adelante con agrandar la familia. Pero no, la vida da gratas sorpresas, Felipe llegó antes, sin querer queriendo”, abona nuestro entrevistado.

Como todos los padres primerizos, los primeros meses fueron de “reconocimiento”, de adecuarse a horarios, desvelos, llantos, alegrías, y demás yerbas.

Desde el primer momento Felipe hizo valer su reinado. “Al principio -comenta Esteban- con mi señora nos turnábamos para atenderlo, ahora que ya tiene más “autonomía” que va al jardín, nos libera un poco. En realidad nunca fue un chico que nos enloqueció con berrinches, tengo amigos que

inagotables, muchas veces con mi señora estamos muertos y él no, nada, dale que dale, es divino”, asegura el Padre.

La ventaja de tener el jardín de infantes a pocas cuadras del negocio permite que muchas veces Felipe haga una parada “técnica”. “Imagínate, agarra los caños y meta jugar como si fueran autitos, encima acá estamos con mi hermano y mi viejo, lo gastan”, comenta con el grato placer de poder disfrutar esos instantes impagables e inigualables, para él, para el abuelo y el tío.

Así son los reyes de la casa, bajan, imparten bendiciones, alegrías y continúan viaje. Un viaje que tiene a dos magistrales pilotos que guían a Felipe al mejor aeropuerto: el del amor.

Sanitarios Lede

Av. Pte Juan Domingo Perón 3854, San Martín

Teléfono: 011 4724-3980



Libre es aquel que crea y recrea los caminos a elegir **para transitar la vida**, reza un viejo dicho popular. Dicho que bien puede aplicársele a **José Luis Challiol** (56) quien a poco de haberse recibido de Maestro Mayor de Obras, junto a unos amigos -sentados en el umbral de la puerta, en aquellos años era frecuente-, soñaban y pergeñaban cómo modelar el futuro. **“Éramos pibes recién salidos de la escuela”**, rememora con el placer de recrear lo que sería una bella partida. Surgió **Bariloche**. **“Sí, me largué solo a la aventura de armar mi propia historia, de hacer camino al andar, y no me arrepiento”**, comenta cuando aún veinteañero, arma las valijas para recalar en bellísimas tierras patagónicas.

“Me acuerdo como si fuera ayer”, comenta **José Luis**, para agregar que **“tenía 24 años, me vine sin nada, y**

José Luis Challiol de
Sanitarios Patagonia

Hizo camino al andar

cuando digo nada es menos 10”. Además de los años que jugaban a su favor, **José contaba con el oficio de plomero** que fue aprendiendo mientras finalizaba su carrera de **Maestro Mayor de Obra (MMO)**. **“Uno llega solo con su alma creyendo que todo sería sencillo, nada que ver, fue durísimo empezar de cero sin conocer a nadie”**, resume aquellos primeros meses en San Carlos de Bariloche. **“Al principio -explica- pagar el alquiler del departamento era una travesía, fue durísimo, arranqué de cero”**.

No obstante aquellas lógicas vicisitudes de quien comienza a desandar nuevos caminos, José tenía, además de la vitalidad juvenil, seriedad laboral cuestión que le permitió consolidarse en materia de trabajos sanitarios. El título de **MMO**, sumado a su capacidad laboral, le fue generando, tal cual asegura nuestro entrevistado, una cartera de clientes ►

RAO®

FABRICACIÓN DE BRONCERÍA SANITARIA

www.raosrl.com



◀ por demás atractiva.

Sin embargo, los años y las ganas de hacer algo más tranquilo, que no le exija tanto trajín al cuerpo, terminó de convencerlo de buscar otro escenario; siempre dentro del rubro. **“El físico te pasa factura, no es lo mismo a los 20 ó 30 que a los cincuenta y pico; abrir zanjas en medio de la nieve es un tema”**, asegura con una sonrisa **Challioli** en torno a la necesidad de abrir otros frentes laborales. Sus vinculaciones y el respeto ganado y cosechado en una ciudad compleja a la hora de recibir nuevos vecinos, desembocaron en lo que hoy es **Sanitarios Patagonia**.

“En realidad, el negocio venía de vieja data, sucede que el dueño se muere y sus hijos que se dedican a otra



cosa, lo cierran”, relata para añadir que **“estuvo poco más de una año cerrado, en ese momento un amigo me dice si me interesa hacerme cargo, comprar el fondo de comercio, lo pensé y dije es lo que necesito, listo, nos pusimos de acuerdo y acá estamos”**. Aquella apertura se remonta a poco más de dos años.

El cambio de vida le resultó beneficioso. **“Es un negocio chico, bien abastecido, que cubre todas las necesidades de nuestros clientes, tenemos de todo; todos los días vamos creciendo un poco más”**, se muestra entusiasmado **José** al momento de describir la nueva realidad laboral. La prosperidad comercial se puede observar en la necesidad de **incluir a una persona más** para atender toda la parte administrativa. Al respecto, evalúa que su mujer se encargue de ordenar la administración de **Sanitarios Patagonia**, organizar el negocio. Como todo crecimiento comercial, las listas se van incrementando al mismo ritmo que el mostrador va fagocitando productos, por lo que requiere una ingeniería comercial más profesionalizada.

Como era de imaginar los comienzos de José Luis Challioli al frente del comercio no fueron un lecho de rosas. **“Era -dice- estar todos los días, sábados incluidos; atendiendo**

a particulares e instaladores, muchos de ellos colegas”. En medio de tanto trajín, José se da tiempo para la enseñanza en la escuela; es profesor de taller técnico. **“Lo más fuerte fueron los primeros meses, veía pasar gente y nada, el estar cerrado tanto tiempo fue terrible, así y todo lo fuimos levantando día a día”**, describe.

Consultado **quién calienta el mostrador**, José dice: las mayores ventas son a particulares, atendemos obras, pero todavía no es relevante. Mediante vehículo propio, **Sanitarios Patagonia** garantiza la entrega en puerta.

En medio de la amena charla y mientras intercala respuesta con las ventas, José no deja pasar por alto el acompañamiento de los proveedores. **“Al principio es como todo, pero una vez que generas confianza, sos buen pagador, el proveedor te va acompañando cada vez más”**, expresa sin dejar de destacar el rol de Distribuidora Villanueva que a través de Ernesto (responsable de ventas en toda el área patagónica) le facilita las cosas. **“No sólo por las compras que podés hacer, que te orienten, aconsejen eso es impagable”**, confía. Buena **calidad de productos, servicio y asesoramiento técnico, y buenos precios** son parte del menú que priorizan en Patagonia; **“sembramos para cosechar”**, define con resultados positivos sobre el mostrador.

Con sus 56 años a cuestas, **Challioli** prefiere el bajo perfil. **“Mi vida no es el comercio, ahora que uno está más tranquilo, que dejé de lado la ansiedad del comienzo, uno quiere disfrutar de la vida”**, afirma como quien con sabiduría gobierna su propio destino. ■

Sanitarios Patagonia

Onelli 1380, San Carlos de Bariloche

Tel 0294-463-1626

Elegí una sola vez la grifería de cocina que vas a usar 14.600 veces al año.

Hydros
Diseñadas para gustar,
Creadas para durar

Belleza, calidad y durabilidad.

Cualidades de toda nuestra línea, creada para hacerte la vida más simple.

SAENZ PEÑA 1143, SAN MARTÍN (1650) BUENOS AIRES - ARGENTINA (5411) 4006-4700 • hydros.com.ar



Martín Zuliani (29) “Me gustaría recorrer el mundo pinchando música”

Nunca más acertado aquello de que la pasión tiene ritmo, fuerza musical, para comprender a nuestro entrevistado **Martín Zuliani (29): Disc Jockey (DJ) profesional**. Como suele suceder con todas las pasiones, **Martín** nos confía que “**siempre me gustó el género, desde chico, pero no tuve la suerte de ir a eventos de música electrónica hasta el año 2006 que conocí a mi amigo Daniel Rojo, y me hizo conocer el ciclo de fiestas Fussion Electrónica**”.

En aquellos años y con una juventud que comenzaba a modelar su pasión, conoce al reconocido **DJ Emanuel Bustos**, que al decir de **Martín** es un “**gran artista y amigo**”. Aquel acercamiento actuó como una suerte de disparador para despertarle la pasión. Así fue como influenciado por los sonidos grooveros (sensaciones rítmicas) de Ema y “**el techno, de la mano del maestro y amigo Carlos Ruiz, uno de los artistas nacionales de mejor nivel del país, empecé a descubrir nuevos artistas profundizando más en la búsqueda de nuevos sonidos**”.

En el 2012, a partir de un amigo, toma contacto con unas compacteras “denon 1000”, “ese fue mi primer contacto con equipos, él me instruyó para dar mis primeros pasos en la mezcla”. Todo un desafío, que solo la pasión y amor que despierta mezclar sonidos para convertirlos en armonía musical. **Martín**, a los 25 decide comprar su propio equipo: **compacteras pioneer cdj-850**. □**Todavía la tengo en uso**□, aclara con el lógico orgullo de quien sabe que va subiendo peldaños.

Llevar adelante su pasión no es tarea sencilla en tanto y en cuanto el trabajo en **Sanitarios Maral** le demanda todo el día. “**No me queda otra que utilizar mis ratos libres para dedicarle al djing, al cual lo tengo en segundo lugar**”, explica y añade lo siguiente: **ojo, cuando necesito alguna horita para preparar algún evento en alguna oportunidad, tengo la suerte de que el jefe me la dé**.

Producto de su capacidad como **DJ**, **Martín** es estimulado por sus amigos a participar de espectáculos. “**Me -dice- insistieron mucho mis amigos hasta que un día se organizó un evento privado en Hurlingham llamado Private**

Room en el cual fue mi debut ante el público, me fue muy bien. Siempre lo hago como un hobby, no lo tomo como un laburo”, manifiesta nuestro joven entrevistado y aclara que le gusta organizar eventos privados con amigos de no más de 300 personas y fiestas del tipo pool party.

“**Cada tanto recibo invitaciones de ciclos de fiestas que organizan amigos que dan mucho que hablar y manejan dj’s nacionales de primer nivel**”, explica **Martín** para confiar que no se mueve para buscar lugares o fechas “**para pinchar mi música, tampoco tengo mánager, soy hobbista, “por ahora**”, aclara.

Dentro de su pasión logró tener el placer de compartir cabina con dj’s muy reconocidos como **Diego Cid, Carlos Ruiz, Emma Bustos, Davista, Jp Sgalia, Matías Granato**, entre otros. “Mi última fecha fue en uno de los clubes más importantes de Bs As, Groove Palermo”, exhibe con orgullo.

Consultado por “los secretos” si es que los hay, para le-



vantar una fiesta, no duda en decir que “**cada fiesta es un escenario distinto, ya sea por el lugar, la ambientación, las condiciones de luz, y el subgénero que están buscando**”.

Como buen Disc Jockey, es un buen lector de la realidad que le depara cada fiesta: siempre me concentro en ver la reacción del público respecto al estilo de música que estoy pinchando; si la gente te pide le tenés que dar más y más Groove, siempre respetando el género o la línea musical, para esto no hay edad.

A modo de despedida, **Martín Zuliani** comparte su sueño: **si se llega a dar la oportunidad, me encantaría conocer y recorrer el mundo pinchando mi música en clubes de todos lados**.

Sanitarios Maral

Av Gaspar Campos 2349, Muñiz
4451-3059 | ferreteriamaral@hotmail.com



Enfocándonos en todo lo que podemos hacer



Cuando no aparecen señales claras de cómo será el futuro, cuando acumulamos algún enojo en relación a como se resuelven algunos temas, cuando tenemos la sensación de que hay cuestiones a las que no se le encuentran solución, en síntesis, cuando todo esto se convierte en una variable incontrolable, debemos concentrar todas nuestras energías y ponerlas al servicio de liderar las variables controlables.

Porque al fin y al cabo, de cómo gestione esas variables dependerá, en gran parte, el éxito de nuestro comercio.

Palabras más o menos le recomendaría no poner energías en replicar esa sensación de incertidumbre, y en cambio, aprovechar esas energías en chequear qué y cómo lo estamos haciendo, por ejemplo:

¿Somos profesionales a la hora de la venta o sólo somos amables?

Realmente ¿conocemos los productos que vendemos?

¿Sabemos qué está haciendo la competencia?

¿Estamos haciendo un buen seguimiento a los presupuestos?

¿Tenemos faltantes en los pedidos?

¿Entregamos en tiempo y forma?

¿Existe en el comercio actualmente alguna oferta o promoción?

¿La exhibición está actualizada?

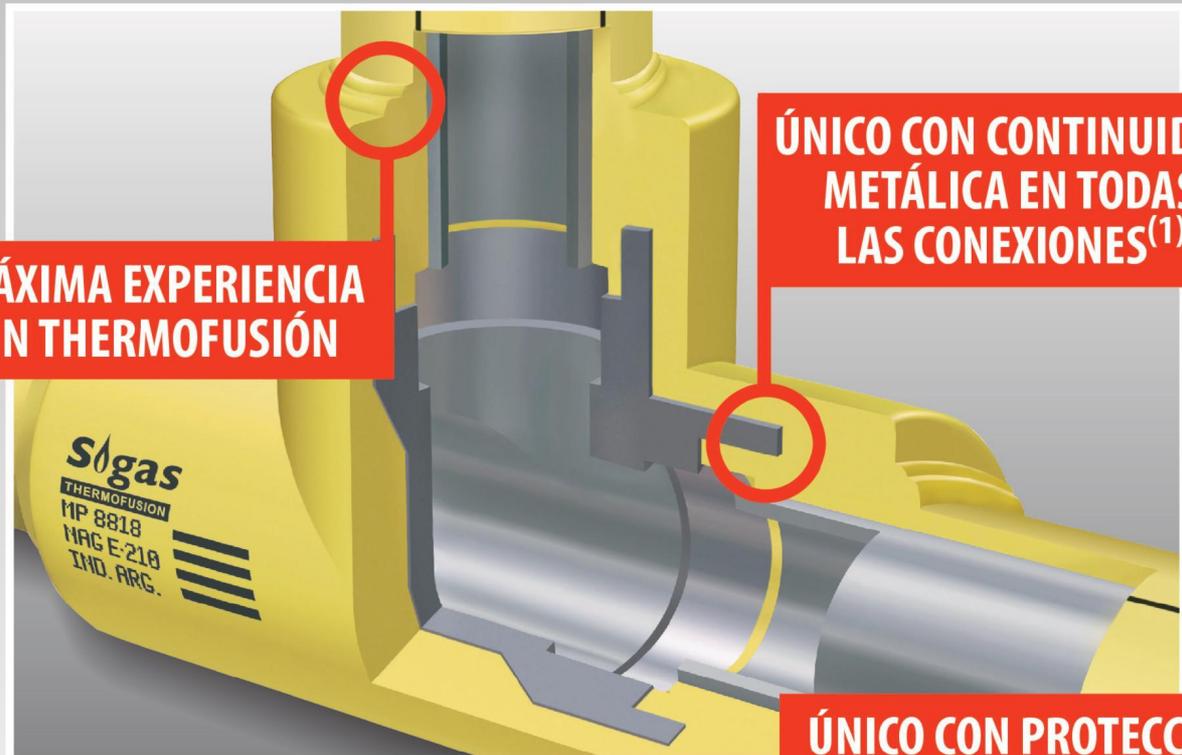
Etc., etc., etc.,

No le pido que abandone su visión estratégica, le pido en todo caso, que lidere el enfoque de todo lo que podemos hacer y que depende exclusivamente de nosotros!!!

Alejandro R. Bogado



ÚNICO con Triple Seguridad REAL



**MÁXIMA EXPERIENCIA
EN THERMOFUSIÓN**

**ÚNICO CON CONTINUIDAD
METÁLICA EN TODAS
LAS CONEXIONES⁽¹⁾**

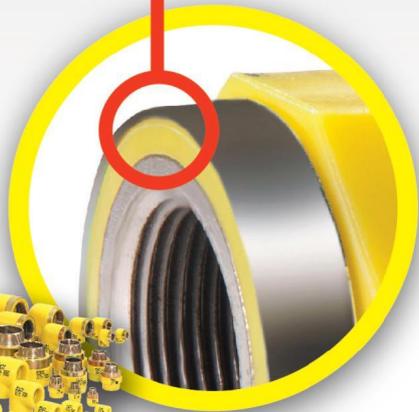
**ÚNICO CON PROTECCIÓN
ANTICORROSIVA
INTEGRAL⁽²⁾**

SIGAS es el único sistema para conducción de gas, en polietileno y metal, que cumple plenamente con los conceptos y especificaciones que le dieron origen.

(1) El solape del cuerpo metálico del caño y de TODAS las conexiones garantiza la resistencia al punzado, a lo largo de todo el sistema.

(2) El polietileno cubre íntegramente el alma metálica de la línea entera de conexiones, incluidas las transiciones roscadas

ÚNICO con 9 medidas de tubos y conexiones, 10 años de experiencia y más de 30.000.000 de metros instalados.



HORACIO SUAREZ

25 AÑOS DE EXPERIENCIA EN THERMOFUSIÓN



50 AÑOS DE GARANTÍA ESCRITA

www.grupodema.com.ar