



"Existe una solución de telegestión adecuada para cada estructura del ciclo integral del agua"



SOFREL BOX
control via radio

energética

Entrevista con Catherine Failliet, directora general de Lacroix Sofrel

"El objetivo de Lacroix Sofrel es acelerar su desarrollo internacional, ya que el agua es un importante desafío global y la telegestión, embarcada en la ola del mundo digital, va a conocer un gran impulso"

Departamento de Redacción de Tecnoaqua

Desde principios de septiembre de 2013, la empresa Lacroix Sofrel, especializada en telegestión y telecontrol de instalaciones técnicas, entre ellas las relacionadas con el agua, cuenta con Catherine Failliet como nueva directora general. Aprovechando su presencia en España durante el certamen Smagua, la revista *Tecnoaqua* tuvo la oportunidad de charlar con ella y descubrir no solo su visión del mercado del agua, sino también los objetivos y retos que tiene para Sofrel España.



Sofrel está presente directamente en España desde 1997, durante estos 17 años, la empresa ha ido posicionándose hasta alcanzar alrededor de un 20% del negocio internacional de la compañía. ¿Cuáles son, por tanto, los objetivos que Sofrel se marca a corto y medio plazo en nuestro país bajo su nueva dirección: continuidad, crecimiento...?

Sofrel es una empresa familiar de magnitud internacional que concibe y comercializa desde hace más de 30 años productos de telegestión en el mercado del agua. Nuestra presencia en España es de las más antiguas e importantes: elegimos implantar aquí una filial para acompañar mejor a nuestros clientes y colaboradores. Disponemos, hoy en día, de un equipo comercial que cubre el conjunto del territorio, apoyado por un equipo técnico y logístico en Madrid.

El objetivo de Lacroix Sofrel es acelerar su desarrollo internacional, ya que el agua es un importante desafío global y la telegestión, embarcada en la ola del mundo digital, va a conocer un gran impulso. Nuestra fuerza reside en la calidad de los productos y en ofrecer una solución específica para el conjunto de las instalaciones presentes en el ciclo integral del agua, pero también en la capacidad de aportar un soporte técnico completo que permita al cliente ganar en autonomía y en eficacia.

El mercado español de la telegestión ha madurado poco a poco y de forma diferente a Francia, país con mayor tradición en la gestión del agua y del que es originario Sofrel. ¿Qué diferencias de evolución observa entre España, Francia y el resto de países en los que Sofrel está presente en cuanto a telegestión y telecontrol del agua?

Las diferencias son numerosas entre los países, pero siempre encontramos en todos ellos un denominador común: el ciclo integral del agua y explotadores activos para suministrar agua de calidad al mejor coste, ya sea económico o medioambiental. Dicho esto, las tres principales diferencias entre los mercados que observo son:

- La organización de los actores, con tres protagonistas privados en Francia, pero numerosos actores públicos y privados en España.

- La regulación, es decir, la evolución de las exigencias de la explotación, como por ejemplo la calidad del agua o el control de las crecidas, y los tipos de los contratos (concesiones, servicios...).

- Y la atención política. El agua se convierte en un reto de la sociedad en todos los países, particularmente en aquellos en los cuales los recursos se reducen por el cambio climático y el aumento de la población y para los cuales el reparto de los recursos se convierte en un factor clave para el desarrollo económico de ciertas zonas.

Catherine Failliet: gestión, estrategia, marketing y ventas para la multinacional Sofrel



Catherine Failliet (1 de abril de 1968, Chaumont, Francia) realizó su formación en la Escuela Superior de Comercio de Grenoble en Francia (DESCAF) y en la Universidad de Bremen en Alemania (Diplom Kauffrau FH). Ha trabajado en diferentes puestos de responsabilidad, en las áreas de proyectos, comercial y marketing, tanto a nivel nacional como internacional, en empresas tan importantes como EDF o Energie Baden Württemberg. Desde septiembre de 2013 es la nueva directora general de Lacroix Sofrel, empresa en la que quiere aportar sus principales cualidades: gestión, estrategia, marketing y ventas. En la foto aparece con los responsables de marketing, en concreto Roland Crambert, director de Marketing y Comunicación del grupo Lacroix Sofrel; y Sonia Contreras, responsable de Preventa & Marketing en Sofrel España.

Más allá de estos elementos, España tiene una tradición industrial de autómatas con productos programables y dispone de una alta competencia mundial en riego. Ya hemos comprobamos el interés creciente en la telegestión y nuestro crecimiento ilustra el hecho de que los clientes confían en nosotros.

Revisadas esas diferencias, ¿qué tendencias observa en el campo de la telegestión y el telecontrol de las instalaciones de agua a nivel mundial y para el caso concreto de España?

La telegestión se utiliza desde hace más de 30 años para vigilar, controlar y gestionar las instalaciones aisladas o no. Es un factor de mejora de la seguridad del abastecimiento y de la eficacia de los explotadores. Hoy en día observamos una atención fuerte de nuestros clientes en la mejora de los rendimientos de red y en la eficiencia energética.

En relación a las redes, el objetivo es reducir las pérdidas, que pueden ir del 5 al 60% según los países. El agua se vuelve más escasa y la producción de agua potable cada vez es más costosa (la calidad de las aguas se degrada y exige más tratamientos para hacerle potable), por lo

"La telegestión es un factor de mejora de la seguridad del abastecimiento y de la eficacia de los explotadores. Por eso, en España hay una tendencia creciente hacia la gestión inteligente y el rendimiento de las redes de aguas"

tanto hay que evitar que este agua se pierda. Sobre este asunto tenemos un producto que ha conseguido varios premios internacionales por su carácter innovador y su calidad y que permite seguir el rendimiento de las redes de distribución. En el caso de la eficiencia energética, lo que se intenta conseguir es disminuir el consumo de electricidad que se utiliza, especialmente en las bombas. Aquí también proponemos una solución de gestión inteligente. Estas tendencias se encuentran en España con una atención creciente en el rendimiento de las redes, en particular en las zonas en las que el agua es cada vez más insuficiente.

En efecto, son muchos los proyectos en lo que Sofrel ya ha actuado en nuestro país. ¿Podría detallarnos algunos ejemplos de buenas actuaciones así como los proyectos futuros en España?

Teniendo en cuenta que son muchos los proyectos que hemos realizado a lo largo de todos estos años, podríamos destacar los últimos que estamos realizando, como el proyecto de la Mancomunidad de Canales del Tabilla, importante por su magnitud, características técnicas e innovadoras. Otro del que estamos inmersos actualmente es el proyecto de *smart cities* en Santander, pues se trata de un proyecto piloto e innovador realizado por Aqualia, que está recibiendo números elogios, en el que actuamos como su principal socio tecnológico. Este proyecto podrá ser exportable para el resto de ciudades de España o del mundo. Otras compañías explotadoras importantes que confían en nuestros productos son Aqualia, el Grupo Agbar, Gestagua, Acciona, Emasesa, el Consorcio de Aguas de Bilbao, AMAEN de Alicante, Aguas de Cádiz, la Empresa Municipal de Aguas de Gijón, Emalsa en Gran Canaria, Entemanser en Tenerife, etc.

Como objetivos para el futuro estamos trabajando en numerosos proyectos ligados al telecontrol de redes de saneamiento, un sector que la empresa considera estratégico de cara al futuro, sin olvidar nuestros nuevos desarrollos en nuestros mercados tradicionales: abastecimiento y sectorización.



La telegestión va de la mano de las tecnologías de la información y comunicación (TIC). En este sentido, ¿en qué situación cree que está España y si nuestro país está preparado para nuevos retos, como las *smart cities* que citaba antes?

Desde Sofrel proponemos productos de telegestión desde hace más de 30 años, siempre de la mano y conducidos por la irrupción y avance de las TIC. El desarrollo de la comunicación M2M (*machine to machine*) y la disminución en los costes de transmisión de datos abre un nuevo mundo. Comprobamos en España un entusiasmo y un nivel excelente de competencia sobre estos temas. La crisis económica tocó de lleno a las actividades tradicionales y empujó a los empresarios hacia las tecnologías del futuro y la conquista de mercado más allá del nacional. El desafío consiste en que esta innovación también se utilice en un sector como el agua para que la inversión esté orientada al rendimiento a largo plazo.

Y ya que hablamos de tecnologías, Sofrel tiene un amplio portfolio de soluciones para el negocio del agua. ¿En qué campos se aplican más y cómo repercuten en la gestión diaria de una instalación?

Efectivamente, desde hace más de 40 años Sofrel diseña y comercializa una amplia gama de productos de telegestión y sectorización, pensados para ayudar al explotador



de la red de agua. Esto ha hecho que durante todo este tiempo se disponga de una solución de telegestión adecuada para cada estructura del ciclo integral del agua para controlar y optimizar su funcionamiento: depósitos, sondeos, arquetas de contadores, estaciones de bombeo de aguas residuales, aliviaderos de tormentas, etc.

Las principales funciones de la telegestión son vigilar las instalaciones las 24 horas del día, alertar en caso de anomalía y gestionar y automatizar las instalaciones técnicas presentes en las redes de agua. Así, gracias a la telegestión, los explotadores son capaces de controlar a distancia sus instalaciones, actuar en los equipos e incluso automatizar los procesos sin tener que intervenir directamente. Las estaciones remotas y *data loggers* realizan cálculos, registran y crean históricos regularmente con los datos de las instalaciones y los comunican a los puestos centrales. El análisis y la optimización del funcionamiento de la red favorecen el ahorro de los recursos de agua y reducen los costes de explotación de las estructuras.

Con todo, las aportaciones de la telegestión se pueden resumir en cuatro puntos fundamentales:

- Seguridad de las instalaciones. Estar alertado en todo momento de un fallo en cualquiera de las instalaciones, tener una visión permanente de todas las instalaciones, incluso de las más aisladas, controlar y proteger el acceso a las instalaciones, etc.

- Protección de los recursos. Reducción de las fugas, reducción del agua no facturada, optimización de la gestión del recurso hidráulico y respeto de las normas medioambientales.

- Eficiencia energética. Optimización de los tiempos de bombeo, gestión del bombeo según la necesidad de agua, gestión del bombeo según los períodos tarifarios de electricidad, reducción de las pérdidas y, por lo tanto, menos agua que bombear y tratar, control del rendimiento de las bombas...

- Ahorro de explotación. Reducción y optimización de las intervenciones de los técnicos sobre el terreno, reducción de los tiempos de corte en el servicio, mejora del rendimiento de las redes, respeto de los compromisos contractuales, etc.

[Dentro de esas soluciones, en Smagua han presentado dos novedades: Sofrel LT-US y Sofrel LT-V. ¿Podría darnos más detalles?](#)

La verdad es que no solo las hemos presentado sino que, además, han sido seleccionadas como innovación técnica oficial en Smagua 2014, sumándose así a otros premios internacionales conseguidos



LT-US es una solución innovadora económica, sencilla de instalar y configurar, fiable (comunicaciones, sensor de ultrasonidos...), robusta (IP68, antena GSM/GPRS integrada especialmente diseñada para lugares enterrados) y adaptada al entorno, en el que se ha primado la autonomía con consumos optimizados, que nos permitirá conocer la red de saneamiento: la altura de los efluentes, los caudales y volúmenes que transitan y estar avisado de cualquier anomalía (desbordamientos, vertidos, etc.). Es una solución integrada (*data logger* + sensor de ultrasonidos) que transmite por GPRS medidas de nivel, registro de caudales, umbrales de alerta y otros, aportando una solución innovadora a los explotadores de redes de agua residual o pluvial.

Por su parte, LT-V es un producto innovador que permite de medir el caudal y la presión en las redes de agua potable, pero también actuar sobre una válvula de regulación de presión (válvula PRV). LT-V es un *data logger* autónomo (1 pila de litio), robusto y estanco (IP 68), que transmite en GSM/GPRS y está equipado de una salida para accionar la válvula vía un solenoide. Esta solución permite actuar en la red para: limitar las fugas (presión más débil durante la noche); mejorar la duración de la vida de la red (presión más débil durante la noche); aislar las subredes para controlar la circulación del agua (nivel



Las aportaciones de la telegestión se pueden resumir en cuatro puntos fundamentales: seguridad de las instalaciones; protección de los recursos hídricos; eficiencia energética; y ahorro de explotación. Para conseguir que los productos de Lacroix Sofrel obtengan esos beneficios la empresa invierte más del 10% de su volumen de negocios en investigación y desarrollo

de cloro); y aislar las subredes para medir de manera precisa el caudal nocturno en un punto de la red. Permite medir con un solo producto 2 presiones (aguas arriba y aguas abajo), medir el caudal, leer los contactos de final de carrera y de actuar sobre un solenoide de 3 vías. Puede accionar sobre un periodo horario (día/noche), pero también en función de la demanda/consumo (caudal medido). En el caso de una aplicación en la que existe una elevada presión durante el día/presión débil durante la noche, si el caudal es importante durante la noche entonces el LT-V puede cambiar automáticamente hacia la presión más elevada. Además, se puede generar una alarma si la presión es muy débil durante el día.

Por último, ¿qué les diría a aquellas empresas que todavía no confían en los equipos Sofrel?

Lacroix Sofrel invierte más de 10% de su volumen de

negocios en investigación y desarrollo. Estamos en España desde hace más de 20 años: nuestros equipos son competentes y motivados para ayudar a los clientes que encontrarán en nosotros productos de calidad pensados y desarrollados para ellos. Sofrel España es una empresa que propone un acompañamiento local y productos probados por profesionales del agua en más de 30 países en el mundo. Es cierto que en España, las primeras instalaciones de telegestión se hicieron con equipos del tipo autómatas, y esto ha creado unas costumbres de funcionamiento que pueden perdurar en el tiempo, pero estas soluciones poco a poco van dejando más espacio a las RTU, más adaptadas a las necesidades de las redes de agua. Sofrel cuenta además con una red de *partners*, empresas integradoras convencidas de nuestras soluciones que desarrollan perfectamente estas ideas en el terreno. 🌱