

PRIORIDADES DE NEU 6000 SA / RAMI-SYSTEM®

CALIDAD – SERVICIO – PRECIO – PROFESIONALIDAD – ÉTICA

En primer lugar, agradecerles su interés en abrir este documento que sin duda les ayudará para clarificar conceptos que les serán sumamente beneficiosos para los intereses de su empresa.

Les animamos a que lo lean atentamente hasta el final, porque como viene siendo habitual en todas nuestras informaciones, le aportaran datos de relevante importancia que le serán de gran ayuda.

Con referencia a la calidad de los diferentes sistemas, marcas y modelos de uniones para conductos rectangulares existentes hoy en día en el mercado, les aconsejamos que sean prudentes y aparte de cuidar con esmero la parte de fabricación, siempre exijan los **CERTIFICADOS DE CALIDAD** de los materiales. Para ello, presten especial atención en los siguientes puntos:

- **El sistema de “unión integrada”** es el que se utiliza mayoritariamente en España en contraposición de lo que existe en el resto de Europa que es utilizado de forma residual. Si se analizan los posibles motivos, podemos intuir que son por los **costes totales de la fabricación y el montaje**, por la rigidez resultante en la unión (escuadras planas más débiles y las partidas que se mueven o se caen), por unos porcentajes de incremento que oscilan entre un 8% y un 11% (s/sistema FIRMAC o WAMMES), más de uniones que realizar en obra (con todos sus costes derivados en su montaje), por incrementos de coste en el transporte por el volumen, porque condiciona un incremento de peso (y coste) en el espesor de la chapa de todo el conducto para alcanzar la rigidez requerida en la unión, etc... Las máquinas que utilizan el sistema de “cosido” tienen otro problema añadido provocado por las fugas de aire en las muescas si no se tienen en cuenta los espesores de la chapa utilizada. Para las empresas fabricantes o instaladoras, cada caso a considerar es diferente, pero antes de tomar la mejor decisión, ¿se ha realizado un estudio económico a fondo del sistema más adecuado y rentable?
- **Un buen diseño de la unión** ofrece una mejor estabilidad mecánica que contribuirá a garantizar una mejor estanqueidad de los conductos.

Un perfil que forma un hueco en figura de triangulo rectángulo siempre ofrecerá más resistencia a la torsión que otro con forma de rectángulo con los lados mayores muy próximos.

Las escuadras con volumen de embutición siempre serán mucho más fuertes que las planas.

- **Calidad del acero galvanizado** con procedencia desde un proveedor de garantía contrastada (con Certificado de Calidad).
- **Micraje del recubrimiento de Zn** (que tiene que corresponder como mínimo con el especificado en la Memoria de los Ensayos E-600).
- **Cincado final de las escuadras, grapas, etc...** Si no se ha realizado, se oxidan en todo su perímetro de corte. Es lo que ocurre cuando las piezas han sido fabricadas a partir de chapa cincada.
- **Certificados de Ensayos en cumplimiento de las Normas vigentes**, que solo pueden ofrecer las empresas serias que respaldan a sus clientes y se comprometen para su satisfacción permanente.

ACERCA DEL CINCAO DE RECUBRIMIENTO DE LA CHAPA DE ACERO

Nuestra experiencia de más de 45 años en el sector de la fabricación y montaje de conductos nos ha demostrado que un valor de Z275 (equivalente a 19,10 μm de Zn. por cada cara), es un buen recubrimiento, pero no asegura una buena soldadura por puntos, ya que no permite un buen paso de la corriente y la soldadura queda en falso. Se soluciona regulando significativamente a una mayor potencia, pero la mayoría de los fabricantes de conductos no disponen de máquinas de soldar con tanta potencia.

Por contra, un recubrimiento de Z140 (equivalente a 9,72 μm de Zn. por cada cara), es insuficiente para garantizar una buena protección del conducto frente a la oxidación.

Como conclusión podemos afirmar que para garantizar una fiable soldadura a la vez que una buena protección frente a la oxidación de los conductos en su conjunto (con sus perfiles, escuadras, grapas, soportes, etc...), el cincado de recubrimiento tiene que tener un valor cercano a Z200 (equivalente a 13,89 μm de Zn. por cada cara),

Tenemos a su disposición un instrumento de medición de recubrimiento de Zn. marca FISCHER, modelo PERMASCOPE® MPOR, con nº de serie: 140001176, por si

necesita realizar alguna verificación con la finalidad de asegurar la calidad en sus instalaciones.

SERVICIO DE ENTREGA DE PEDIDOS

Disponemos de una gran fábrica ubicada en Martorell (a tan solo 30 Km de Barcelona en un emplazamiento logístico estratégico con conexiones directas hacia todas las direcciones) con 4.500 m² de superficie para las máquinas de fabricación, almacenes, zona de expediciones con espacios de carga y descarga de tráileres y muelle para contenedores, oficinas, 3 bancos de pruebas permanentes para ensayos de conductos y accesorios, aparcamiento privado para el personal y clientes, etc...

Nuestro almacén dispone de forma habitual de un gran stock para poder facilitar un servicio de entrega rápido y eficaz.

Las entregas para toda Catalunya las realizamos mediante nuestro propio camión con capacidad para los bultos largos de perfil de 5 metros. Para el resto de destinos mediante agencias especializadas en material paletizado, de carga volumétrica compartida o por contenedor para transporte marítimo.

PRECIO DE LOS PRODUCTOS RAMI-SYSTEM®

Anteponiendo la calidad de nuestros productos por encima de todo, nuestro afán es poderlos ofrecer al mínimo precio posible con las mejores prestaciones y homologaciones en cumplimiento de la normativa vigente.

Prueba de ello es que disponemos del mejor y más competitivo ensayo **E-600/120** para conducto de sección máxima 1.250×1.000 mm y de 6/10 mm de espesor con unión RAMI-20 de 5/10 mm en tramos de 1.500 mm de longitud, sin refuerzos interiores, máxima separación entre soportes "C" (fabricados por el propio taller) y **CLASE A** de estanqueidad, que es la mínima exigida por la norma **UNE-EN-1507** para los conductos de extracción de humos del **MARCADO CE**, lo que determina un considerable ahorro de costes por el sellado más básico del conducto (**NO** se tienen que sellar las costuras Pittsburgh ni los perfiles de unión). Este ensayo ahorra hasta un 35% en peso del acero empleado frente a los que emplean espesor de 8/10 mm.

PROFESIONALIDAD Y CONOCIMIENTO DEL SECTOR

Desde antes del año 1.986 en que fue fundada NEU-6000, S.A. ya acumulábamos más de una década adicional en el sector actuando como fabricantes y montadores de conductos metálicos, de fibra de vidrio, aislamientos térmicos, recubrimientos de aluminio, aislamientos acústicos, etc...

Por tanto, nuestra experiencia suma ya cerca de los 50 años manteniendo el conocimiento desde esa época mediante la habitual dirección de la empresa.

ÉTICA EN COMPORTAMIENTO Y RELACIÓN CON LOS CLIENTES

En NEU-6000, S.A. / RAMI-SYSTEM® tratamos siempre a nuestros clientes como nos gusta que nos traten nuestros proveedores e intentamos empatizar con sus problemas y preferencias.

Mostramos entusiasmo cuando nos presentan problemas en las instalaciones para que les ayudemos a adoptar soluciones y todo ello nos lo tomamos como un reto a superar. Muchos de nuestros proyectos se han gestado a partir de estas situaciones que valoramos en gran manera y que afortunadamente han derivado en otro producto innovador que podemos añadir a nuestro ya amplio portfolio.

En nuestra web: www.rami-system.es disponen de nuestro **CATÁLOGO / TARIFA DE PRECIOS** en abierto para que todo el mundo pueda saber nuestros **precios PVP**. Cada año se realiza una nueva actualización con los nuevos productos.

Además, nuestro sistema de documentación de pedidos con sus acuses de recepción, los albaranes y facturas con total claridad y transparencia, para que nuestros clientes no tengan dificultad en verificar los **precios PVP**, los **descuentos** que les son aplicados con sus **sumas parciales** y, luego, abajo la **SUMA TOTAL**, transporte (si corresponde), **BASE IMPONIBLE**, el IVA aplicado y el importe Total de la Factura.

Actualmente y de forma sorprendente, se están dando casos de proveedores españoles que en sus facturas hacen constar unos cuantiosos descuentos que realmente **NO SE APLICAN**.

Por ejemplo, hay facturas que al final figura un importante descuento de un 25%, pero que si se verifican los cálculos verán con asombro que **NO SE APLICA** y luego – para justificar la situación – no es tan sencillo como poner la excusa de un “fallo informático puntual”, sino que lo practican deliberadamente de forma habitual desde

hace muchos años y les sigue funcionando con los clientes que no comprueban los precios ofertados respecto a los que luego tienen que pagar en las facturas, por omisión de realizar todas las comprobaciones de las cuentas de principio a fin.

Otros factores que pueden influir son la falta de comunicación de la persona que paga las facturas con desconocimiento de los precios aceptados por la persona que compra a los proveedores y por otro lado, la no revisión (por comodidad o exceso de confianza) de todas las cuentas de las facturas.

Esto lo saben y ponen en práctica esta retorcida estrategia de engaño: **“ESTAFAR A SU PROPIO CLIENTE”** ... es realmente alucinante.

Con esta trampa el cliente acaba pagando mucho más que el precio habitual de mercado sin enterarse de su error y además pensando que lo gestiona perfecto ¿?

Este comportamiento nos recuerda al **“juego de trileros”**.

Parece mentira que un detalle tan pequeño pueda comportar tanto quebranto.

Hemos hecho especial hincapié en este asunto porque nos parece lamentable que actualmente se sigan utilizando este tipo de engaños y queremos contribuir – en la medida de lo posible – en erradicar estas malas prácticas en beneficio de las empresas fabricantes de conductos de España.

Por lo tanto, **“ES IMPRESCINDIBLE QUE DE FORMA GENERAL, ANTES DE DAR POR VÁLIDA UNA FACTURA, REVISEN LOS PRECIOS PACTADOS Y LA CORRECTA APLICACIÓN DE LOS DESCUENTOS EN TODAS LAS FACTURAS DE SUS PROVEEDORES”**.

NUESTRO COMPROMISO DE FUTURO

En NEU 6000 SA – RAMI-SYSTEM® priorizamos siempre la **calidad**, el **servicio**, el **precio**, una **atención técnica profesional** y una **ética** en el trato con nuestros clientes. Es por ello que seguimos acumulando argumentos que nos refuerzan en seguir esta línea del buen hacer:

- La satisfacción de nuestros clientes nos avala.
- La fidelización de los que llevan muchos años con nosotros.
- La cobertura técnica que tienen todos ellos en todo momento.
- La gran cantidad de nuevos clientes que se suman por las buenas referencias que tenemos en el mercado.

- La gran oferta de productos que disponemos para mejor comodidad de nuestros clientes.
- La simplicidad y transparencia en nuestros albaranes y facturas.
- La constante innovación en nuevos productos que nuestro departamento de I+D viene realizando año tras año...

Muchas gracias por su confianza

Gerencia de NEU 6000, S.A. / RAMI-SYSTEM®

Julio 2.024