

**sikla**

# LA REVISTA

EDICIÓN 2016/2017

## **Directrices Simotec para el usuario**

Rápido diseño

## **Herramientas de planificación Sikla**

Soluciones de software fáciles de usar

## **Orientación al cliente gracias a nuestra presencia a nivel internacional**

en conversación con Eugenio Barco

## **Gestión de conflictos**

Tema guía de Dale Carnegie

## **La naturaleza como modelo:**

Garra de sujeción 5P



## Una imagen más fresca para Sikla

El avance en el desarrollo de nuestra empresa se refleja también en nuestro nuevo diseño corporativo, que respalda nuestra orientación estratégica como especialistas en técnicas de fijación innovadoras, así como nuestra capacidad de fabricación de productos y prestación de servicios. La modernización se debe al deseo de ofrecer una imagen más fresca y acorde con los tiempos del logotipo de nuestra empresa, que hemos aligerado en su conjunto.

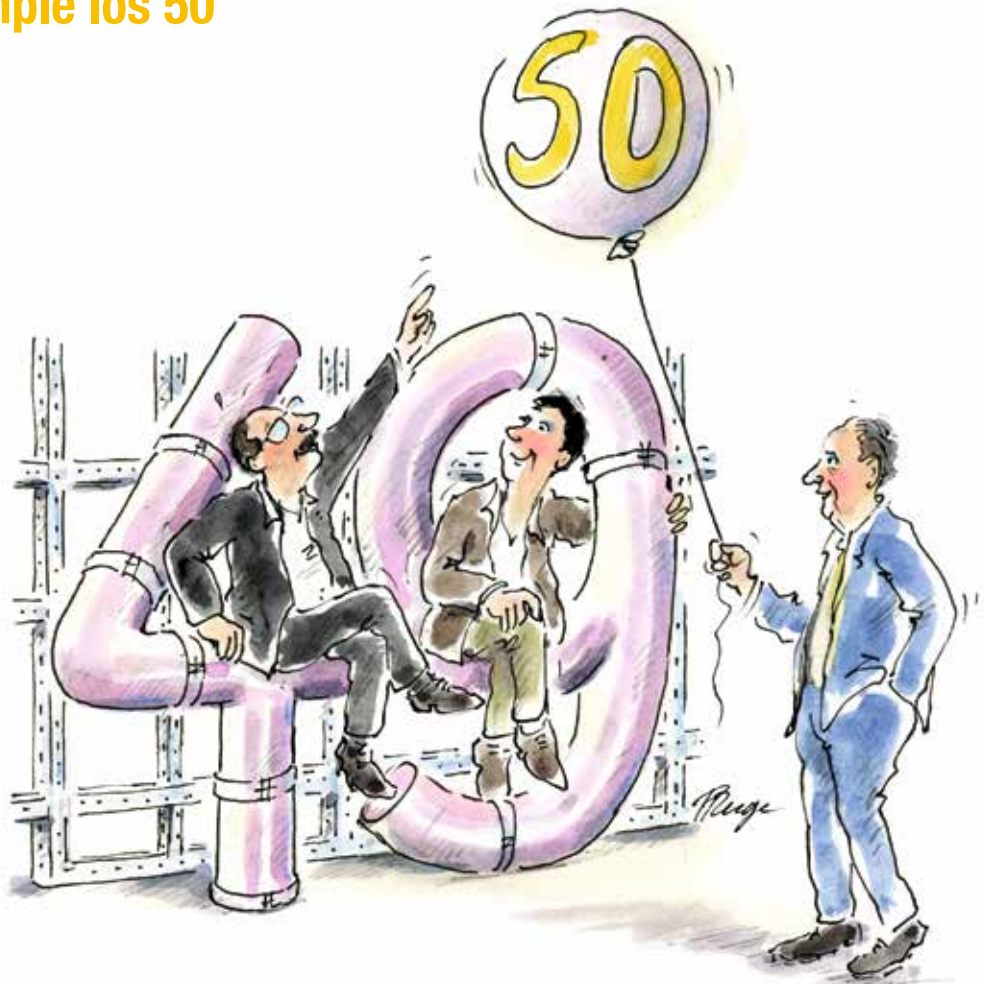
El nuevo diseño corporativo se ha ido introduciendo gradualmente en todos los niveles de comunicación desde principios de año. Uno de los primeros pasos al respecto fue su introducción en nuestra página web, que se ha optimizado con un nuevo diseño que permite una mejor visualización en todos los dispositivos.



## Vista previa: Sikla cumple los 50

Muchas empresas de éxito han iniciado su andadura en un garaje, desde donde han llegado a ser líderes a nivel internacional; ese es el caso también de Sikla. En 1967 Sighart Klauß fundaba la empresa Sikla, iniciándose en la distribución de abrazaderas de tubo para puntas y cadenas. En 1968 había popularizado ya los productos Sikla en distribución directa más allá de las fronteras alemanas.

Actualmente, esta empresa familiar la dirigen sus hijos, Dieter y Reiner Klauß. En este tiempo se ha convertido en un grupo empresarial internacional formado por 16 empresas nacionales en 13 países que colabora con 29 distribuidores internacionales.



## Estimado lector, estimada lectora:

Apariencia de armonía o deseo de tener razón: ¿Cómo reacciona ante los conflictos?

Existen temas que nos afectan prácticamente a todos como, p. ej., la resolución de conflictos tanto en el ámbito privado como en el profesional. En las empresas, los conflictos son causa de elevados costes anualmente. Los directivos, muy especialmente, necesitan para ello capacidades profesionales de resolución de conflictos, para poder hacer frente a estos de forma que no perjudiquen económicamente a la empresa. Susanne Martin de Dale Carnegie Training® nos muestra gráficamente que todo conflicto esconde una oportunidad y cómo manejar las situaciones conflictivas de forma constructiva y respetuosa. Lea al respecto el artículo de la página 7.

Ya se habrá dado cuenta. También el diseño de nuestra revista es ahora más fresco y brilla como nunca. Nuestro objetivo sigue siendo el mismo: proporcionarle información relevante y actual del ámbito de la técnica de la fijación. No dude en hacernos saber de qué temas le gustaría que nos ocupáramos en las próximas ediciones. Escriba a [es.clientes@sikla.com](mailto:es.clientes@sikla.com) con el asunto "Temas para la revista de Sikla".

Atentamente,  
Manuela Maurer  
Directora de Marketing Communications



### AVISO LEGAL **sikla**

Redacción y responsable del contenido:  
Sikla GmbH · In der Lache 17 · D-78056 VS-Schwenningen  
Teléfono: +49 (0) 7720 948 0  
[www.sikla.de](http://www.sikla.de)

Solicite autorización para la impresión de este documento (incluso de extractos). Exigiremos mención de la autoría conforme al apartado 13 de la ley de propiedad intelectual alemana.

**Estamos a su disposición. ¡Póngase en contacto con nosotros!**

#### Atención al Cliente Madrid

Sikla Sistemas de  
Soportación S.L.  
Calle Camelia, 14  
28970 Humanes de Madrid  
Teléfono: 91 615 57 85

#### Atención al Cliente Barcelona

Sikla  
Calle Arquitectura, 20, Local 1  
08908 L'Hospitalet de Llobregat  
(Barcelona)  
Teléfono: 93 431 60 32

## Sikla, el mejor aliado para las ingenierías.

El departamento técnico de Sikla España está llevando a cabo una iniciativa a nivel nacional para la fidelización de las ingenierías y departamentos técnicos, colaborando en el desarrollo de los proyectos y dando a conocer las ventajas de utilizar las herramientas que Sikla pone a su disposición mediante visitas personalizadas por medio de los nuevos técnicos de prescripción.



Departamento técnico Sikla

Tanto las ingenierías como departamentos técnicos tienen a su disposición herramientas de cálculo y diseño para la realización de los proyectos. Para su correcta utilización, nuestros técnicos de prescripción realizan formaciones a medida de cada ingeniería.

Con estas actuaciones, y el asesoramiento in situ que se viene realizando, se consigue que el flujo de información en ambas direcciones sea más rápido y dinámico, consiguiendo finalizar los proyectos con éxito, con el consiguiente ahorro de tiempo.



## Rápido diseño gracias a las directrices Simotec para el usuario

Las directrices Simotec para el usuario proporcionan de un vistazo las cargas máximas para las diversas variantes constructivas de forma que puedan abreviarse los procesos de planificación.

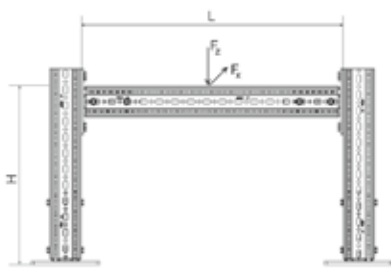
"¡Tenemos un proyecto fast-track!". Se empieza a abusar de esta frase en la industria. Los gestores de proyecto están sometidos a cada vez más presión para que recorten la duración de los procesos. Mientras que el tiempo de ejecución de un proyecto no permite apenas ahorrar tiempo, las directrices Simotec para el usuario pueden condensar considerablemente el proceso de planificación.

Permiten que el usuario (el inversor, el planificador o la empresa ejecutora, p. ej.) deduzca de un vistazo las cargas permisibles de las construcciones de soporte más habituales. Consultando la altura y longitud deseadas de la construcción se obtiene la carga máxima admisible.

En las tablas pueden consultarse los valores de:

- ◆ las cargas estáticas verticales admisibles y
- ◆ la combinación de esfuerzos de cargas verticales y esfuerzos longitudinales debido al rozamiento.

### Rahmen F 100



Extracto de las directrices para el usuario Framo 100



Beate Görtz  
Directora de Ventas  
Construcción industrial / de instalaciones

Mientras que cada vez es más habitual encontrar oportunidades para los tipos de sistemas modulares, la ventaja de Sikla para los usuarios, esencialmente, se diferencia por tres características de ahorro de tiempo:

- ◆ Es compacta, porque una gama suele incluir diversas variantes.
- ◆ Verificación hasta la interfaz de conexión a la edificación.
- ◆ No se contempla únicamente la carga vertical, sino también la fuerza axial superpuesta.

$H_{\max}$	$L_{\max}$	$F_{z, \text{zul}}$ für	
		$F_x = 0$	$F_x = \mu_0 \cdot F_z$
[mm]	[mm]	[kN]	[kN]
1500	1000	<b>27,09</b>	<b>12,59</b>
	1500	<b>25,28</b>	<b>12,26</b>
	2000	<b>19,48</b>	<b>11,85</b>
	2500	<b>15,83</b>	<b>11,10</b>
	3000	<b>12,00</b>	<b>10,22</b>
	3500	<b>9,26</b>	<b>8,70</b>
	4000	<b>7,38</b>	<b>6,94</b>
	1000	<b>27,09</b>	<b>8,83</b>
	1500	<b>25,28</b>	<b>8,70</b>



Las directrices Simotec para el usuario están disponibles en alemán e inglés.



versión en alemán



versión en inglés

## Herramientas de planificación SiCAD

**Herramientas de planificación sencillas, inteligentes y con control de calidad que ofrecen importantes ahorros potenciales. En las planificaciones en detalle 2D / 3D, le ofrecemos nuestro apoyo con las siguientes herramientas de software de la familia SiCAD.**

Las herramientas de planificación inteligentes trabajan con valores típicos predefinidos. Con la introducción de unos pocos datos pueden crearse construcciones complejas directamente a un modelo 3D. El trasvase del modelo para la creación de los planos, incluyendo MTO-Report y listas de piezas, está parcialmente automatizado.

### SiCAD 4 S3D

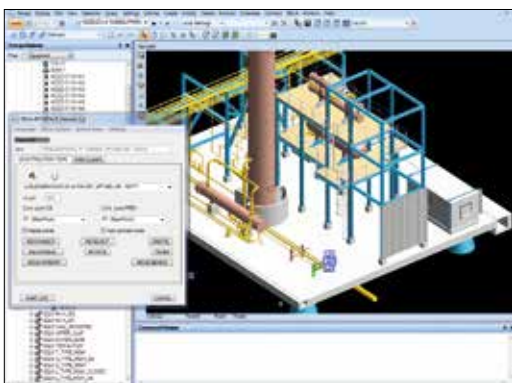
Para la planificación en 3D tipo Smart3D de Intergraph están disponibles librerías de componentes de todos los elementos relacionados con los tubos, así como elementos de construcción del sistema Framo o del sistema de perfiles Simotec. A destacar la posibilidad de planificar los soportes especiales, además de mediante el método pieza a pieza, con Typical Templates.

### SiCAD 4 PDS

Como base del Plant Design System de la empresa Intergraph puede realizarse la fijación de tubos mediante soportes Sikla RDB en todos los sistemas Sikla y en las estructuras de acero existentes. Para la planificación de los soportes especiales está disponible un plugin para usuarios de SUCad+ que puede instalarse a través de la empresa IKN GmbH.

### SiCAD 4 PDMS

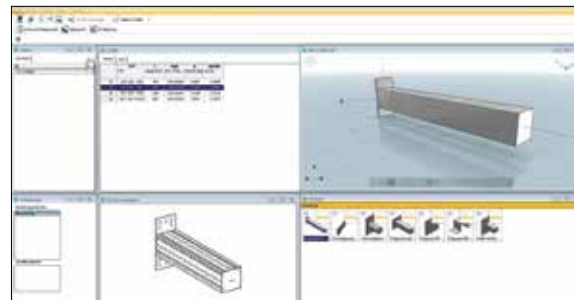
Para el software de planificación PDMS de la empresa AVEVA GmbH (todas las versiones a partir de 11.6) está disponible Sikla Interface en la versión 4.5. De esta forma pueden planificarse todos los productos del ámbito industrial.



SiCAD4PDMS: Pantalla principal Sikla y vista 3D

### SiCAD 4 AutoCAD

Con la biblioteca CAD de Sikla dispone de toda nuestra gama de productos como geometrías 3D o 2D independientes de CAD. Independientes significa que los datos pueden transmitirse en cualquier sistema CAD de los comercializados.



Representación de modelos de muestra del sistema Framo

### SiCAD 4 MicroStation

Los sencillos bloques de componentes, reducidos a la información esencial, pueden emplearse en diversas versiones de MicroStation (del fabricante Bentley Systems), leyendo archivos DWG y guardándolos posteriormente como archivos DGN. Los grupos de construcción se agrupan por unidades, reduciéndose así el tiempo de planificación a un mínimo.

## Siplan4Customer (S4C)

Con el sistema de planificación S4C puede calcular fácilmente voladizos, travesaños y la fuerza de puntos fijos en curvas L. Ponemos a su disposición la herramienta de planificación en la versión para clientes S4C.

## Orientación al cliente gracias a nuestra presencia a nivel internacional

Con nuestra red de sucursales y filiales en Europa garantizamos un completo asesoramiento sobre el mercado europeo y una rápida disponibilidad de nuestros productos.

En conversación con Eugenio Barco, Director General de Sikla Sistemas de Soportación S.L. en Madrid.



Manuela Maurer y Eugenio Barco

**Sr. Barco, ¿Cómo se distingue nuestro servicio de los demás?**

**E. Barco:** Resulta esencial conocer bien las necesidades de nuestros clientes y tener la suficiente flexibilidad como para ofrecerles soluciones individuales, a su medida.

**¿Qué puede hacerse para tener éxito en este sentido?**

**E. Barco:** No esperar a que el cliente se ponga en contacto con nosotros, sino ser nosotros quienes acudamos a él, de forma proactiva y escucharle. Debemos analizar toda la valiosa información que obtengamos en las conversaciones e incorporarla como mejora permanente a través de nuestros servicios.

Sikla España se ha convertido en poco tiempo en una de las empresas líderes especializadas en la soportación de instalaciones y diseño de estructuras a nivel nacional. ¿Cuál es el secreto de su éxito?

**E. Barco:** El precio es siempre un tema importante, pero hemos invertido mucho en nuestros valores añadidos y podemos ofrecer los siguientes servicios a nuestros clientes, al igual que el resto del Grupo Sikla:

1. Apoyo técnico durante la ejecución de proyectos, por ejemplo, la elaboración de soluciones de fijación para elementos determinados.
2. Servicios orientados al cliente.
3. Nuestra capacidad logística garantiza que los productos Sikla estén disponibles en 24-48 horas.
4. Damos apoyo a nuestros clientes in situ, gracias a una gran red de distribuidores.
5. La comunicación con nuestros clientes. Me gustaría destacar nuestra nueva página web, ahora más fácil de usar y con un funcionamiento óptimo en cualquier dispositivo.
6. También desarrollamos y suministramos productos especiales y específicos para cada cliente, si así se nos solicita. De esa forma, nuestros clientes reciben soluciones integrales con la calidad probada por Sikla.

**Sikla presta a sus clientes apoyo tanto nacional como internacional según requerimiento del proyecto. ¿Cómo funciona eso exactamente?**

**E. Barco:** Eso implica, que un cliente en España que tenga un proyecto en Francia o en Alemania se le suministrará desde la ubicación de Sikla más cercana, pero todas sus gestiones se desarrollarán a través de la sociedad Sikla correspondiente a su país. Pretendemos que nuestros clientes no tengan por qué renunciar cuando trabajan en el extranjero a los servicios a los que están acostumbrados.

**Una última pregunta. ¿Les gusta Framo a los clientes españoles?**

**E. Barco:** Nuestros clientes están fascinados por las ilimitadas posibilidades de aplicación, así como por un montaje rápido y sencillo. Pueden realizarse modificaciones constructivas de forma inmediata, sin pérdida de tiempo, en la obra. Los productos Framo son compatibles con todos los sistemas de soportación Sikla y se trata de un producto estandarizados.

## Aceptar las críticas en lugar de reprobarlas

### Mostrar respeto por los demás y por uno mismo ayuda en la gestión de conflictos

Ya sea en la empresa o entre socios: Cuando surgen conflictos, hay que pensar que algo va por mal camino. Por ello, las personas evitan los enfrentamientos y aparentan una armonía ficticia. O, por el contrario, lanzan puntos de vista divergentes sin ninguna contención. En ambos casos, se pasa por alto lo que es realmente un conflicto; es decir, una oportunidad de entendernos mejor los unos a los otros, de evolucionar y de llegar a una solución entre todos.

¿Cómo se gestiona, entonces, una controversia, aprovechando la oportunidad que representa? Para ello, debemos cambiar el enfoque de la cuestión y ver los conflictos como algo inevitable y positivo para todos. Ese punto de vista simplemente requiere una mirada objetiva a los demás y a uno mismo. Nadie lo sabe todo, nadie es perfecto. La verdad suele hallarse en la síntesis de diversas opiniones. Por lo tanto, lo coherente es desear que haya críticas a nuestras posiciones y no temerlas.

Suena fácil, pero no lo es tanto llevarlo a cabo. Deseamos tener razón para ganar una supuesta competición con los demás; por ello, las críticas generan un rechazo casi automático. A la hora de mostrar oposición, se recomienda una estrategia de amortiguación. Ni daremos la razón a los demás ni ofreceremos una opinión propia que refute la de los demás. Más bien nos limitaremos a confirmar que hemos escuchado la opinión de nuestro interlocutor y que nos parece importante utilizando, p. ej., una frase de este tipo: "Ese es un punto importante. Vamos a hablar de ello."

Amortiguar significa aceptar en lugar de reprobar, o simplemente valorar. La brecha frente a los demás se reduce y se señala la buena disposición para entenderse y trabajar juntos. El respeto mostrado así por los demás debe asociarse, sin embargo, en la siguiente fase, al respeto por uno mismo. De no ser así, el conflicto se torna en huida, renunciando a la posición propia o llegando al final a un compromiso dudoso. Por lo tanto: A la "amortiguación" debe seguirle una declaración de la opinión propia al respecto que sea clara pero formulada de manera suave para no ofender a nadie.

Si la situación se ha relajado gracias a esta táctica, se estará ya en camino hacia un intercambio de opiniones constructivo. En este sentido, resulta importante: Apreciar la opinión contraria y no únicamente tolerarla por mantener las formas. Por último, se trata de transmitir un mensaje positivo a los demás, de no acusar recibo de su opinión sin más. Según el punto de partida concreto, puede haber cuatro posibilidades: Rectificación, asentimiento, inversión y declaración. La primera variante surtirá efecto en casos como p. ej. un rumor basado en conjeturas erróneas. En caso de haber cometido un error uno mismo, se reconoce y se compromete a corregirlo.



Susanne Martin  
Dale Carnegie Training®  
[www.dalecarnegie.de](http://www.dalecarnegie.de)



Resulta más complejo cuando debe cambiarse la opinión del interlocutor. Una vía prometedora es darle la razón a grandes rasgos, pero dándoles la vuelta en positivo a continuación. Por ejemplo, si hay una queja sobre el tiempo dedicado a un proyecto, ese reproche puede reconducirse para establecer el objetivo de ganar tiempo posteriormente. Puede procederse de forma similar para hacer una declaración en forma de respuesta: Explicar el trasfondo, los hechos, dar datos del por qué la decisión que se debate es la correcta.

No hay que pasar por alto, además de los contenidos que se transmiten, la forma de hablar al hacerlo. Dado que, al fin y al cabo, para la resolución de conflictos se requiere la habilidad de ponerse en la piel de los demás, ayuda recurrir a la fantasía y la creatividad. Resultarán útiles imágenes y metáforas que ayuden además a imaginarse analogías en lugar de la fórmula "o esto o lo otro". Las metáforas resultan especialmente útiles para facilitar el hablar de temas que suscitan controversia. Deberá evitar ser excesivamente directo. Recorra al humor, deje hablar a su inconsciente e intente que sus palabras tengan un efecto duradero. Para evitar entrar rápidamente en conflicto, no deben destacarse aspectos decisivos y deberá dejarse de lado todo lo accesorio que no vaya a contribuir a una solución. ¡Y eso contribuye enormemente al éxito en la gestión de conflictos!

## La naturaleza como modelo: Garra de sujeción 5P

Los requisitos para las uniones a presión, cada vez más estrictos por establecer mayores fuerzas de pretensado y, al mismo tiempo, mejores comportamientos de los materiales, han dado como resultado el desarrollo de la garra de sujeción 5P. Gracias al diseño innovador con curvas tangenciales, se absorben fuerzas elevadas de pretensado de forma óptima y se desvían a través del componente. Como su propio nombre indica, las nuevas garras de sujeción presentan 5 puntos de contacto: uno en el perfil y dos en cada pata.



*Garra de sujeción 5P con placa de contacto*

### Aproveche estas ventajas:

- ◆ Un contacto más seguro y la mejor desviación posible de la fuerza de tensado incluso en superficies de contacto de tamaño reducido (p. ej. el lado protegido de los carriles de montaje)
- ◆ Un aumento significativo de las fuerzas de tensión absolutas admisibles
- ◆ Resistencia, mantenimiento de la forma y de las propiedades técnicas incluso en caso de requisitos elevados
- ◆ El material mantiene su resistencia, lo que impide que se formen grietas o se rompa
- ◆ La rosca no se dobla aunque se apriete en exceso

Para garantizar que se dirija de forma ideal y continua la fuerza de pretensado, la garra de sujeción 5P desarrollada en forma de pieza forjada existe también en combinación con una placa de contacto. Esta se adapta en la parte inferior de la garra de sujeción y proporciona, gracias a su lado superior plano, un contacto adecuado del tornillo de apriete.

Encontrará información detallada sobre el producto en nuestro catálogo Siconnect en el capítulo "Mordazas" en [www.sikla.es](http://www.sikla.es)

