



Asociación KNX España

Documento de posición

Información necesaria para preparar un presupuesto KNX



Todos los Profesionales bajo
un solo paraguas

Aviso legal / Declinación de responsabilidad

La información publicada en este documento se ha creado a nuestro leal saber y entender. KNX España no es responsable por posibles errores y cambios técnicos y/o administrativos.

KNX España no es responsable por ningún daño que pueda ser causado por la aplicación de esta publicación. Cualquier responsabilidad por daños que resulten directa o indirectamente del uso de la información contenida en este documento será rechazada.

Todos los derechos, incluida la reimpresión, la reproducción total o parcial (fotocopia, copia, CD-ROM, etc.), el almacenamiento en sistemas de procesamiento de datos y la traducción sin el permiso expreso y por escrito por parte de KNX España no están permitidos.

EL PAPEL DE KNX España

KNX España, es una asociación sin ánimo de lucro, formada por empresas en España relacionadas con KNX. KNX España es la agrupación nacional de España, dependiente de KNX Association que es quien ha creado el estándar KNX y lo regula a nivel mundial.

El objetivo de KNX España es doble, por una parte, ayudar a KNX a crecer en cuota de mercado, y la otra es ayudar a los asociados a conseguirlo en España.

KNX España pretende facilitar el trabajo a las empresas que trabajen con KNX en España. KNX España no vende módulos KNX, ni realiza formaciones, ni realiza integraciones... Ayuda que el mercado potencial interesado en domótica elija KNX y se convierte en un altavoz para sus asociados.

Pero para conseguir clientes KNX, primero es necesario conseguir clientes interesados con la domótica. Independientemente del sistema elegido, hay una serie de puntos en común en todo proyecto de integración con domótica, independiente de fabricantes, marcas, sistemas e integradores.

Mediante los documentos de posición, divulgación, de contenidos y recomendaciones, pretendemos llegar al cliente final, de forma pedagógica, sencilla y neutral, para que entiendan mejor todo lo que implica optar por domotizar su proyecto y puedan interactuar mejor con los actores.

Gracias a conceptos estandarizados, es posible establecer unos contenidos claros que sirvan y ayuden mejor al entendimiento de la domótica, sus implicaciones, sus beneficios y como interactuar con el sector profesional, en todas las etapas. Estos conceptos sirven para todos los sistemas domóticos disponibles en el mercado. KNX, como sistemas nº1 a nivel mundial, tiene muchas más ventajas competitivas que la competencia, y parte en primera posición para ser el sistema elegido por el mercado potencial.

INFORMACIÓN NECESARIA PARA SOLICITAR UN PRESUPUESTO KNX

El sentido común dice que cuando un cliente piensa en incluir domótica a su proyecto, contacta con un integrador para que prepare un presupuesto. No siempre el cliente tiene claro lo que quiere, lo que necesita y más aún en las etapas iniciales de cualquier proyecto que se está definiendo.

Hay que tener claro que solicitar un presupuesto implica invertir tiempo en explicaciones, necesidades, propuestas, evaluar opciones... tanto para el cliente como para el integrador. Si el cliente quiere solicitar más de un presupuesto para poder evaluar diferentes opciones, el mismo proceso se repetirá varias veces. Si no tiene claro lo que quiere, recibirá propuestas diferentes, poco comparables e incluso contradictorias.

Por este motivo, KNX España ha preparado una serie de contenidos y recomendaciones para ayudar al cliente potencial a decidir lo que realmente quiere o en lo que está interesado. También para que pueda entender como debe ser un proyecto de integración domótica KNX, que le dé todas las garantías de éxito y satisfacción cuando este finalice.

Desde KNX España queremos ayudar al cliente potencial a entender bien qué puede ofrecer la domótica KNX, cómo funciona un proyecto de integración y qué debe esperar y exigir a los integradores, pero también cómo debe ayudar al integrador para que la integración sea lo más eficiente, económica y segura.

Sin datos e información detallada un integrador no puede preparar un presupuesto económico, pero sí que se puede negociar la forma de trabajar, las necesidades del cliente que la domótica debe satisfacer, la estética, la forma de controlar y accionar los elementos domotizados, las funciones a implementar.... En esta fase inicial se debe ganar confianza mutua entre las partes, para evitar desagradables sorpresas a posteriori.

Una vez que el integrador conoce lo que el cliente potencial espera de la integración, es el momento de conocer el detalle del proyecto, con planos, elementos a controlar y la manera como se quieren controlar.

El cliente deberá preparar toda esta información para que el integrador o integradores puedan valorar y cuantificar económicamente en un presupuesto claro, detallado, contrastable y comparable, y que responda a lo que el cliente espera de incluir domótica KNX a su proyecto.

- Planos de instalación eléctrica, motores y climatización. LOCALIZACIÓN DE LA VIVIENDA. TIPO DE OBRA: nueva, rehabilitación o existente

- Número de encendidos ON/OFF
- Número de encendidos REGULADOS y tipo de la luminaria de cada encendido
- Número de motores de persianas, cortinas, toldos, etc. ubicados en los planos
- Calefacción radiante: tipo, zonas independientes, número de colectores, número de circuitos por colector
- Climatización por aire: tipo, número de máquinas interiores, marca y tipo de los equipos interiores
- Número de termostatos para controlar zonas independientes
- Elección de sensores:
 - Número de sensores de movimiento de movimiento interiores o exteriores
 - Número de sensores de humo, de inundación, magnéticos para ventanas y puertas
 - Número de sensores de humedad, de calidad del aire,
 - Número de contadores energéticos y consumos de agua
- Elección de mecanismos: pulsadores convencionales, botoneras multi pulsador domóticas, pantallas táctiles
- Elección de otras tecnologías necesarias:
 - Video portero IP: número de placas exteriores, número de pantallas interiores
 - Video vigilancia IP: número de cámaras exteriores, número de cámaras interiores
 - Red WIFI: número de puntos para asegurar cobertura (numero de plantas y zonas por planta, exteriores)
 - Control de accesos número de puertas donde controlar el acceso exteriores e interiores
- Integraciones de KNX con otros sistemas domóticos y no domóticos:
- En caso de tener claras las funciones:
 - Funciones manuales de uso sencillo e intuitivo
 - Funciones remotas
 - Funciones básicas
 - Funciones Smart
 - Funciones Smart Avanzadas
 - Otra información personalizada de redacción libre:
 - Necesidades para cubrir por parte del cliente
 - Intereses del cliente
 - Condicionantes del proyecto

Cualquier otra información que el cliente crea relevante para tener en cuenta en el presupuesto.

ASPECTOS IMPORTANTES PARA PODER VALORAR Y COMPARAR UN PRESUPUESTO

La integración domótica requiere de especialistas experimentados que sepan lidiar con la complejidad de las instalaciones, coordinándolas y asegurando que se podrán controlar correcta y coordinadamente, para que el resultado sea una domótica funcional que dé respuesta a las necesidades del cliente.

Todo cliente que se precie solicitará más de un presupuesto y los querrá comparar. Los integradores pueden seguir las recomendaciones de KNX España o el cliente puede forzar que se sigan.

En todo caso, un potencial cliente que quiera una integración exitosa no solo debe mirar el precio final de cada presupuesto, coger el menor y usarlo para renegociar con el resto, queriendo reducirlo aún más.

Puede parecer una victoria para el potencial cliente, pero pasará lo siguiente... nadie quiere perder dinero trabajando y una integración domótica requiere de mucho trabajo y variado. Si el precio negociado está por debajo de lo que un integrador espera, esperará a las modificaciones para incrementarlo, o buscará cualquier grieta para pedir más, o peor, dejará de realizar trabajos importantes como la documentación, la supervisión o una programación detallada, integrando las gamas más económicas en los materiales a instalar.

El integrador es el último profesional en salir de una instalación, y es quien garantiza que todo lo instalado por otros funciona, ya que todo lo que se controle con la domótica dependerá de él y su trabajo.

Partiendo de la base que todo trabajo necesario debe remunerarse, el cliente debe estar seguro de que todos los trabajos necesarios se realizarán, y para ello deben estar en el presupuesto, detallados y valorados económicamente. Pagar lo justo y correcto es la mejor manera de establecer una relación de confianza y profesional con un integrador, que garantice una correcta instalación e integración.

Hay que desconfiar de presupuestos muy económicos, de presupuestos incompletos o poco detallados. Lo que puede parecer una suerte puede convertirse en una pesadilla. Nadie regala nada.

Hay partidas que se pueden negociar en precio y otras mejor que no.

POR ÚLTIMO Y NO MENOS IMPORTANTE...

El presupuesto cerrado entre CLIENTE e INTEGRADOR en esta fase inicial será modificado muy probablemente varias veces durante la ejecución del proyecto. Porque siempre hay cambios, modificaciones, ampliaciones, retardos y problemas que habrá que solucionar...

Un presupuesto debe plantear como se reevaluará ante los cambios que vayan surgiendo, y las dos partes deberán estar de acuerdo y dejarlo por escrito y firmado, para evitar futuros e importantes problemas.

Si un proyecto no sufre cambios y todo se ejecuta como está planteado inicialmente, el presupuesto inicial se mantendrá hasta el final.

Es evidente que, si pasamos de 20 a 25 encendidos, por ejemplo, el presupuesto se incrementará, porque probablemente requerirá de nuevos módulos KNX, tanto de actuadores como de mecanismos, rediseño de los planos, más cable bus, más coordinación, más trabajo de programación y puesta en marcha.

En función del momento que los cambios aparezcan, los sobrecostes serán diferentes... en una fase inicial, no hay trabajo realizado en obra, ni módulos KNX comprados, o programación realizada... en cambio, en una fase de EJECUCIÓN o INSTALACIÓN, ya se ha realizado gran parte del trabajo previsto y deberá repetirse, o cambiar módulos KNX ya comprados y que no se utilizarán...

Es muy importante definir bien el proyecto en su fase inicial y procurar no realizar cambios, y si hay que cambiar, intentarlo hacer en las primeras etapas, porque los sobrecostes se irán multiplicando cuanto más avanzado esté el proyecto. Evidentemente estamos hablando de cambios no imputables al integrador, sino al cliente o al resto de profesionales que intervienen en el proyecto.

A cada cambio en el proyecto, este deberá documentarse y el integrador deberá modificar el último presupuesto, justificando los cambios y deberá ser aceptado por el cliente. Esta es la base para que no haya sorpresas ni malentendidos a la finalización de este. ES MUY IMPORTANTE tener esto en cuenta y hacerlo.

La Asociación KNX España es una asociación sin ánimo de lucro que aglutina a empresas y entidades, e incluso a personas individuales, que fabrican, distribuyen, integran, instalan o de cualquier otra forma promueven productos, soluciones y/o servicios basados en el estándar mundial KNX.

Los principales objetivos de la Asociación KNX España son:

- Difundir en el territorio nacional las ventajas y bondades del estándar KNX, mediante la participación en ferias, congresos y charlas, la publicación de newsletters y revistas propias, la inserción de artículos técnicos en los medios de comunicación especializados, y muchas otras actividades más.
- Fomentar el intercambio de información entre todos los Asociados, para que todos los agentes involucrados en el control y la automatización de viviendas y edificios puedan aprovecharse de la experiencia y los conocimientos de los demás Asociados.
- Defender los derechos de los Asociados ante terceros.

¡Aprovéchese de ser Asociado de KNX España!



Contáctenos

Asociación KNX España
Telf.: (+34) 934 050 725
Mail: info@knx.es