



AUNA

distribución

“La revista del instalador de climatización, calefacción, fontanería y electricidad”



Nº 9 • JULIO '23

“El sensor de energía más pequeño del mundo, ahora para el sector residencial”

Wiser by SE app y PowerTag monitorizan en tiempo real y en euros el consumo energético del hogar

se.com/es



LA REFERENCIA.



R290
NATURAL
PERFORMANCE




 **Vaillant**

aroTHERM plus

R290

**NATURAL
PERFORMANCE**

La referencia en eficiencia, sostenibilidad y confort. aroTHERM plus de Vaillant

-  La primera del mercado en utilizar tecnología de refrigerante natural con un PCA muy bajo
-  Clase A+++ y el mejor rendimiento en ACS del mercado
-  La más silenciosa de su categoría

www.vaillant.es
Calefacción. Energías renovables. Hogares inteligentes.

 **Vaillant**

Confort para mi hogar

LA INSTALACIÓN, PROTAGONISTA

Desde sus orígenes, Revista AÚNA siempre ha dedicado una especial atención al profesional de la instalación, pero en esta edición es protagonista absoluto. Tratamos algo que les afecta de forma muy directa como profesionales y empresas, así como al resto del sector de la construcción. Se trata de la escasez de personal cualificado, que se agrava con el problema del relevo generacional en nuestro país.

Hemos procurado que una mayoría de entrevistas y artículos de opinión abordan este tema desde ópticas muy diversas, abarcando al máximo la cadena de valor de nuestros sectores, tanto el eléctrico como el de fontanería, calefacción, climatización y energías renovables.

El resultado es un debate extraordinariamente rico en matices y propuestas con algunos puntos de coincidencia. Por ejemplo, la idea de que los instaladores de la 'vieja guardia' y los aspirantes a incorporarse a la profesión tienen problemas comunes y, en consecuencia, un gran potencial de colaboración mutua.

Pero el problema persiste más allá de la crisis poblacional de nuestro país. Ni la baja conciencia social sobre la esencialidad de las personas que trabajan en la instalación, ni la urgencia pública del reto demográfico parecen por sí solos explicar la escasez de mano de obra cualificada. Más bien parece que los problemas de relevo generacional son responsabilidad en gran medida de todo el sistema en su conjunto y de cada uno de sus eslabones individualmente.

Dada esta situación, ¿qué atractivo tiene este contexto sectorial para cualquier persona que se plantee vivir de la instalación?

Desde una perspectiva socioeconómica, se trata de una actividad desarrollada eminentemente por economías familiares o autónomos, los cuales son una pieza fundamental de nuestro sector productivo. Sin embargo,

se hace necesario que estos primeros actores recalculen sus modelos de negocio si no quieren fracasar. Las claves del éxito residen en una actualización constante de sus conocimientos técnicos, pero también en absorber la experiencia que atesoran los viejos instaladores.

Acercar el instalador al usuario final es otra propuesta que también responde a las necesidades del sector y de la sociedad para no dejar que el

gran valor que generan estos profesionales en España se escape o se pierda.

Pero plantear objetivos de renovación en el sector de la instalación es ocioso si no nos aseguramos de que hay valor suficiente para todos. Área esta última en la que sin duda la sociedad, fabricantes y distribuidores tienen mucho que decir.

Le invito cordialmente, querido lector, a reflexionar sobre las propuestas y alternativas que se vierten en estas páginas.

¡Feliz verano!

Equipo de Dirección
de Revista AÚNA



"La revista del instalador de climatización, calefacción, fontanería, electricidad y energías renovables"

Editor: Rafael Gallego

Maquetación: Manuel Beviá

Publicidad: AÚNA Distribución

Depósito Legal: B-40.515-2011

ISSN: 1887-9659

Edita:



Distribución gratuita.

Revista AÚNA es una publicación plural que no se hace responsable ni tiene por qué asumir las opiniones de sus colaboradores.

Las claves del éxito residen en la actualización constante de conocimientos técnicos, pero también en absorber la experiencia que atesoran los viejos instaladores



Lee las últimas ediciones de **Revista AÚNA**.



REVISTA AÚNA NÚMERO 9 JULIO 2023

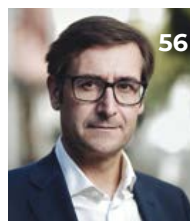
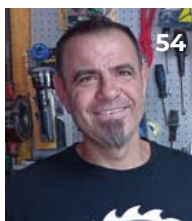
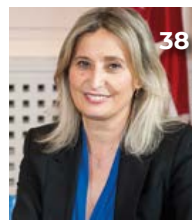


ÍNDICE DE ANUNCIANTES

| | |
|--------------------|-----------------------|
| Cables RCT | 19 |
| Collak | 99 |
| Eurofred | 103 |
| Hager | 11 |
| Interflex | 23 |
| Junkers | 143 |
| Obo Bettermann | 63 |
| AÚNA Cabel | 151 |
| Plasson | 37 |
| Ramon Soler | 9 |
| Resideo | 53 |
| Roth Ibérica | 157 |
| Saunier Duval | Contraportada |
| Schneider Electric | Portada |
| Schneider Electric | 157 |
| Socomec | 83 |
| Temper | 113 |
| Orkli | 27 |
| Toscano | Int. de contraportada |
| Vaillant | Interior de portada |
| Watts | 99 |



Premios AÚNA 2023



AÚNAVERSO

03 – Editorial

06 – Noticias de nuestras empresas

12 – Premios AÚNA 2023: ¿Has votado ya por tus favoritos?

14 – AÚNA Partner Days: Cita profesional con la excelencia

EL PUNTO DE VISTA DE...

22 – **Javier Arbues**, Distribution Director Iberian Zone en Schneider Electric

26 – **Juan Antonio Yanes**, Product business Developer Home and Building Automation en ABB Electrification Spain

20 – **Prilux**: La sinergia entre fabricantes, distribuidores e instaladores

24 – **Santiago Perera**, Iberia & LATAM Business Director en Eurofred

REUNIÓN CON...

60 – **Antoni Ruiz**, Consultor especializado en el sector de Instalaciones

50 – **Beñat Zudaire**, Director General en Orkli Confort & Salud

28 – **Christopher Guérin**, CEO en Nexans

34 – **David Albertín**, Director del Canal Profesional en Signify Iberia

38 – **Inmaculada Peiró**, Directora General en Agremia

31 – **Jordi Soler**, Director General en Ramón Soler

44 – **José Francisco Llanos**, Gerente en Instalaciones Llanos

54 – **José Gómez**, Youtuber en Aquilino Manitas Fontanería

46 – **Juanjo López**, Vicepresidente en Greintec

48 – **Luis y Carlos Toscano**, Desarrollo e Innovación en Toscano

- 41 – **Nuria Farreras**, Electrician Program Manager en Schneider Electric
 64 – **Paco Álvarez**, Business Development Manager en Niessen (ABB)
 56 – **Sebastián Molinero**, Director en Andimac

ARTÍCULOS TÉCNICOS

- 79 – **ABB SmartTouch 10"**, alto rendimiento y diseño
 100 – **Aiscan**: Bandejas portacables de alta resistencia
 104 – **Beneito Faure**: Wech, nueva lámpara portátil
 86 – **Cables RCT**: Eficacia de las instalaciones solares
 85 – **Circuitor**: Disparos del interruptor diferencial
 101 – **Delta Dore** facilita el hogar conectado
 78 – **Fluidra** impulsa la sostenibilidad en piscinas
 80 – **Fondital**: Nuevos colores para radiadores
 87 – **Geberit**: Elegancia y funcionalidad en mate
 84 – **Genebre** y su gama de conexiones flexibles
 88 – **Hager**: Movilidad eléctrica sin complicaciones
 108 – **Hisense**: Guía para elegir aire acondicionado
 71 – **IDE Electric**: Soluciones completas y seguras
 90 – **Interflex**: SolarFix
 73 – **Jung**: Jung Home, la domótica fácil.
 75 – **LedsC4**: Architectural Systems
 66 – **Molecor** revoluciona la evacuación en construcciones
 77 – **Nexans**: Dimensionamiento gratis de cables
 92 – **Normagrup**: Saluz Eassy, conectada a las personas
 94 – **Novolux** incorpora Canaled
 110 – **Obo Bettermann** preparado para la futura ITC BT 23
 68 – **Orbis**: Referente en asistencia técnica
 72 – **Panasonic**: Bombas de calor aquarea I
 74 – **Plasson**: Nuevos collarines y tomas en carga
 89 – **Polytherm** : Suelo radiante para obra nueva
 91 – **Potermic**: Válvulas motorizadas con Soft Torque
 69 – **Prysmian** : Solución para plantas fotovoltaicas
 76 – **ramonsoler®**: Acabados Quality Finishing
 93 – **Resideo** frente al desafío de la eficiencia
 70 – **Schneider Electric**: Monitorizar el consumo es esencial
 67 – **SFA** evoluciona la evacuación de residuales
 97 – **Simon**: Nuevos configuradores intuitivos
 81 – **Sodeca**: Ventilación mecánica y recuperación de calor
 112 – **Sunfer**: Innovación sostenible en energía solar
 102 – **Temper**: Un futuro prometedor con la fotovoltaica
 111 – **Thermor** renueva su gama de termos Concept
 106 – **Toscano**: Cómo funciona un sistema backup
 98 – **Tres**: La ducha del futuro
 105 – **Uponor**: Ecosistema de climatización invisible
 96 – **Vaillant** renueva y amplía su termo eloSTOR
 82 – **Watts**: Soluciones para bomba de calor
 95 – **Zemper** amplía su reconocida gama Alya



MUNDO SECTORIAL

- 114 – **Noticias de empresa**
 124 – **Novedades de productos**
 140 – **Casos de éxito**
 154 – **Formación**

APUNTES DE...

- 156 – **Autoconsumo**
 158 – **Electricidad**

RINCÓN DEL OCIO

- 160 – **Motor**. Range Rover Sport
 Edition One
 161 – **Gadgets**
 162 – **Escapadas**. Galería de
 Colecciones Reales

GRUPO RÍAS ENTRA EN CLIMATIZACIÓN DE LA MANO DE PEDRO DÍAZ



Con 23 años de experiencia en el sector, Pedro Díaz se encargará de la creación del nuevo departamento de Climatización de Grupo Rías, empresa que se ha consolidado como líder en distribución de material eléctrico y que ahora busca afianzarse también en esta nueva área de negocio.

Díaz convertirá el nuevo departamento en un referente para los instaladores a la vanguardia en tecnología, eficiencia y sostenibilidad. Para lograrlo, se apoyará en un trato cercano y honesto, y en sus contagiosas ganas de trabajar y avanzar.

Dentro de la preocupación por la sostenibilidad y la eficiencia presente en Grupo Rías, el nuevo departamento promoverá la



ARMASUL ABRE SU OCTAVA TIENDA EN LISBOA

El distribuidor portugués de material eléctrico Armasul, ha inaugurado recientemente una nueva tienda en la zona industrial al norte de Lisboa, en la R. Fernando Vicente 1, 2560-677 Torres Vedras. El local, octavo punto de venta en la red de la empresa, tiene una superficie comercial de más de 80 m² y cuenta con una almacén de más de 600 m² con más de 30.000 referencias.



Siguiendo el diseño de sus últimas aperturas, el establecimiento cuenta con un showroom dividido en varios ambientes según la tipología de producto: iluminación, aparenta modular, sistemas de pared, videoporteros, soluciones de conectividad global, sistemas de detección, LAN, cables, aire acondicionado, soluciones de energía solar y sistemas de carga de vehículos eléctricos.



ARAMBURU GUZMÁN, NUEVO ASOCIADO DE AÚNA DISTRIBUCIÓN



AÚNA Distribución continúa ampliando su red de puntos de venta de fontanería, calefacción, climatización, electricidad y energías renovables, con la que alcanza ya una cuota global de mercado de más del 20%. Desde el pasado 1 de enero se ha incorporado Aramburu Guzmán, reconocido distribuidor sevillano, que cuenta con un total de siete puntos de venta repartidos por Sevilla, Huelva y Cádiz, así como otros dos más en Badajoz y Mérida.

Al servicio del profesional durante más de 51 años, su porfolio se ha centrado en los materiales de construcción, obra civil, fontanería y edificación. Aramburu Guzmán ofrece una amplia variedad de marcas y productos y recientemente ha implementado un Sistema de Gestión de Calidad basado en la norma ISO 9001:2008 como herramienta para el análisis, definición y mejora de sus procesos básicos de negocio. Con esta incorporación, AÚNA Distribución alcanza un total de 93 distribuidores y más de 467 puntos de venta dirigidos al canal profesional.



NAVASOLA CELEBRA 50 AÑOS

El pasado mes de junio, Navasola celebró su 50 Aniversario en sus propias instalaciones con un acto inicial conducido por los hermanos Patricia y Lorenzo Otín, que dirigen la empresa familiar. Seguidamente, se dio paso a una entretenida



y participativa actuación del actor y guionista Alfonso Palomares. Para finalizar el evento, los asistentes pudieron disfrutar de un concierto, con música en directo y baile. La familia Otín quiso celebrar junto a su familia, amigos, compañeros y fabricantes de confianza estos 50 años de trayectoria, y lo lograron con un evento cargado de buena energía y momentos entrañables.



Vídeo 50 Aniversario de **Navasola**.

ÉXITO DE MAFONSA EN SU FERIA PROFESIONAL

Nuestro asociado, Mafonsa, organizó el pasado mes de abril, en Girona, una feria profesional a la que han acudido las principales marcas nacionales de fontanería, calefacción, clima y electricidad.

El evento puso a disposición de sus clientes un gran escaparate con una amplia gama de productos, dando la oportunidad a los visitantes de apreciar sus acabados y consultar sobre sus prestaciones a los expertos representantes de cada marca.

Cabe destacar que, entre las dos jornadas que duró la feria, se congregaron a más de 600 profesionales instaladores del sector.



VUELVE LA FERIA DE LA FONTANERÍA DE TUBESAN



La novena edición de la Feria de Fontanería de Tubesan reapareció el pasado mes de abril después de un receso a causa de la pandemia. Un total de cincuenta proveedores mostraron sus productos y novedades a las aproximadamente 2.000 personas que visitaron las instalaciones de la empresa en el jerezano Polígono Industrial El Portal. Rafael Pérez, gerente de Tubesan, acompañó a la alcaldesa de Jerez, Mamen Sánchez y al delegado de Urbanismo, José Antonio Díaz, en la visita que los representantes municipales efectuaron en la jornada inaugural. En este año, Tubesan celebra 35 años de apertura al público. Para conmemorar el aniversario y el éxito de esta nueva edición de la feria, se organizó una cena en las Bodegas Estévez.



FERRETERÍA UBETENSE CUMPLE 50 AÑOS



En Ferretería Ubetense están de aniversario y qué mejor forma de celebrarlo que con una nueva edición de su Feria Multiproducto en sus propias instalaciones de Úbeda, Jaén. En esta su cuarta edición, la Feria contó con una exposición de más de 4.000 m² y más de 50 expositores que dieron a conocer las novedades del sector para la próxima temporada. En esta ocasión y con motivo del 50 aniversario de Ferretería Ubetense, los visitantes pudieron disfrutar de descuentos extraordinarios y ofertas especiales, además, de sorteos y un apasionante torneo de fútbol a favor de la Asociación Síndrome de Down de Jaén.



SANITARIS MARESME ABRE TIENDA EN BARCELONA

Sanitaris Maresme ha inaugurado, el pasado mes de julio, un nuevo punto de venta con una extensión de 1.500 m² en la barcelonesa Avinguda dels Quinze, 62. Con más de 35 años de historia en el sector, es un reconocido distribuidor de material eléctrico, gas, fontanería, sanitarios, grifería y climatización, entre otros productos. Cuenta con un equipo de más de 50 profesionales que atienden los cuatro puntos de venta ubicados en diversos municipios de la provincia de Barcelona. En Mataró se encuentra su almacén central de 3.500 m² y las restantes tiendas se sitúan en Premià de Dalt (1.000 m²), Pineda de Mar (1.500 m²) y Malgrat de Mar (3.000 m²). Recientemente, en Malgrat de Mar, Sanitaris Maresme ha inaugurado un espacio de exhibición de 200 m² dedicado a soluciones para cocinas y baños.





ramonsoler.

grifería / **Adagio**
nueva colección
accesorios de baño ramonsoler / **Ergos**



reddot winner 2022



DESIGN
AWARD
2023



GERMAN
DESIGN
AWARD
2023

SEGUÍ CLIMA SE ESTRENA EN CAMBRILS



El pasado 12 de junio, Seguí Clima inauguró un nuevo punto de venta en la Avenida de la Independencia, 32, en Cambrils, Tarragona. La instalación, que tiene una superficie de 200 m², proveerá a los profesionales instaladores con soluciones en fotovoltaica, fontanería, baños, climatización y cocina. Con esta ubicación, Seguí Clima busca atender su creciente cartera de clientes en el área de Reus, con la ayuda adicional de un representante comercial local. Marta Pont, del departamento comercial de Seguí, comenta que es “un lugar de enorme potencial”.

Cabe mencionar que Seguí Clima mantiene un almacén y tienda en Tàrraga, que sirve como sede central, así como un establecimiento en Lleida.



LA FERIA DE CALYGAS BRILLA EN PERALADA



Los días 17 y 18 del pasado mes de mayo, Calygas, llevó a cabo su tradicional feria anual en el imponente Castillo de Peralada de Girona. En este evento se dieron cita más de 26 marcas especializadas en calefacción, fontanería, climatización y electricidad, presentando sus productos más innovadores a los más de 800 profesionales que asistieron durante las dos jornadas.

Calygas, ubicado en Vilamall, Girona, cuenta con profesionales de vasta experiencia en la distribución de calefacción y aire acondicionado. Con más de 35 años de trayectoria en el sector, el distribuidor se posiciona como uno de los líderes en el mercado, proporcionando un servicio de alta calidad a su clientela.



SILVER SANZ REFUERZA SU COLABORACIÓN CON AÚNA DISTRIBUCIÓN

Dentro de su marco estratégico y de compromiso con AÚNA Distribución, Silver Sanz ha incorporado tres nuevas gamas de productos. Cabe destacar una extensa gama de iluminación de la marca Silver Electronics, incluyendo las últimas innovaciones en CCT (Correlated Color Temperature), que se caracterizan por optimizar el espacio en tiendas y almacenes.



Asimismo, cabe mencionar las baterías de plomo DSK, incluyendo baterías de plomo AGM selladas, gel selladas y de gel de Ciclo Profundo. Finalmente, se han incorporado los productos de la prestigiosa marca alemana Varta, referente en el sector de linternas y pilas.



witty start

La energía que te mueve.

Entra en el mundo de la movilidad eléctrica con witty start, el punto de recarga de hasta 22kW. Adaptado para instalaciones residenciales.

hager.com/es



:hager

Premios
AÚNA
2023



Foto de familia de los ganadores de los Premios AÚNA 2022.

Se puede participar en los Premios AÚNA 2023 hasta el 19 de octubre

“ABIERTA LA VOTACIÓN PARA ELEGIR LO MEJOR DE 2023”

Los Premios AÚNA 2023, que reconocen a los “Mejores productos” en los sectores de Electricidad y FCC (Fontanería, Climatización y Calefacción), se encuentran en plena fase de votación. Hasta el 19 de octubre, los profesionales pueden elegir a sus favoritos entre 110 candidaturas. Los ganadores serán anunciados en la gala prevista para el 26 de octubre en Madrid, en un evento que promete ser la gran celebración del sector.

Como ya es tradición, los Premios AÚNA galardonan a los “Mejores productos” de dos sectores sobresalientes en AÚNA Distribución: Electricidad y FCC (Fontanería, Climatización y Calefacción), a través del reconocimiento de los profesionales de dichos sectores.


Desde el 22 de mayo hasta el 19 de octubre, los productos de fontanería, climatización, calefacción y electricidad están disponibles para ser votados en la página web de los Premios AÚNA 2023. Los lectores de la Revista AÚNA pueden participar mediante el código QR dispuesto en las páginas de este artículo. El número total de candidaturas presentadas este año asciende a 110 (55 de Electricidad y un número igual de FCC), las cuales se enfrentarán a un proceso de tres rondas de votaciones. La primera ronda con-


cluyó el pasado 29 de junio, mientras que la segunda se extenderá hasta el 28 de septiembre. La ronda final de votaciones se llevará a cabo del 29 de septiembre al 19 de octubre.

Una vez contabilizados los votos, daremos a conocer los ganadores el día 26 de octubre durante la celebración de la gala de entrega de premios en cada sector, FCC y Electricidad, junto con los galardonados en las tres subcategorías que destacan la sostenibilidad, el diseño estético y la innovación en ambos sectores.

REGALOS PARA LOS VOTANTES

En señal de agradecimiento por la confianza y el apoyo a los Premios AÚNA 2023, premiaremos a los votantes con la participación en un sorteo en cada

|  | MEJOR PRODUCTO DEL AÑO - FONTANERÍA, CALEFACCIÓN Y CLIMA |
|---|---|
| Ariston | Aeroterminia para agua caliente <u>Nuos Plus S2 WIFI</u> . |
| ATH | Aspirador inalámbrico para piscinas <u>BWT BC50</u> . |
| Carrier | Bomba de calor <u>30AWH-P</u> . |
| Daikin | Aire acondicionado con bomba de calor <u>Emura - FTXJ-AW</u> . |
| Ferrol | Bomba de calor para climatización y ACS <u>Omnia SW-T 3.2</u> . |
| Fischer | Sistema de fijación <u>Duo-Line</u> . |
| Genebre | <u>Llave de paso</u> empotrada de montaje regulable. |
| Giacomini | Colectores modulares <u>DB</u> con equilibrado dinámico de caudal. |
| Grohe | Filtro de agua con grifo extraíble <u>Blue Pure Minta Starter Kit</u> . |
| Hidro Water | Ósmosis inversa doméstica de flujo directo <u>Ecus</u> . |
| Jimten | Sifones serie <u>EcoTraps</u> . |
| Lasian | Estufa de pellets <u>Eriste</u> . |
| Mitsubishi | Aeroterminia <u>Ecodan Multisplit PXZ R32</u> . |
| Orkli | Sistema de zonificación del clima <u>iDomus</u> . |
| Panasonic | Bomba de calor <u>Aquarea All-In-One Compact</u> Generación L. |
| Sodeca | Sistema de ventilación <u>Airhome-150</u> . |
| Toscano | Equipo TSG para ahorro eléctrico con Smart Grid <u>Powerpal</u> . |
| Tres | Grifo monomando de maneta lateral <u>Fuji</u> . |
| Wirquin | Canaleta de ducha <u>Venisio Slim +</u> . |
| Zehnder | Climatización interior y ventilación <u>ComfoClima</u> . |

|  | MEJOR PRODUCTO DEL AÑO - ELECTRICIDAD |
|---|---|
| ABB | Interruptores automáticos <u>S300P</u> . |
| Basor | Bandeja de chapa <u>Basortray NR2E</u> . |
| Beneito & Faure | Luminaria circular <u>Zero Design</u> . |
| Circutor | Gestor doméstico para recarga de VE con autoconsumo <u>Genion One</u> . |
| Efibat | Auditor energético integral fotovoltaica <u>MPI-540-PV</u> . |
| Finder | Relés lógicos programables <u>Opta</u> . |
| Fonestar | Kit de sonido 'todo en uno' <u>KS-Wall</u> . |
| Gaestopas | Armario cargador para dispositivos móviles <u>DCUSB30</u> . |
| Gewiss | Sistema de iluminación arquitectural empotrable en suelo <u>Groove 2I</u> . |
| Hager | Punto de carga para VE <u>Witty Start</u> . |
| Jung | Sistema domótico inalámbrico por bluetooth <u>Jung Home</u> . |
| Legrand | Luminarias de emergencia y seguridad <u>Ura Next</u> . |
| Normagrup | Control bluetooth para regulación de luminarias <u>BT-Z Saluz Easy</u> . |
| Prysmian | Cables para fotovoltaica <u>Prysolar H1Z2Z2-K</u> . |
| Roblan | Downlights empotrables "Human Centric Lighting" <u>Troco</u> . |
| Schneider Electric | Sensor de energía <u>PowerTag Resi9</u> con Wiser. |
| Sunfer | Estructura de aluminio para paneles <u>FV 6IH</u> . |
| Toscano | Protector de instalación con backup total o de carga crítica <u>Combi-Max</u> . |
| Unex | Bandeja de escalera 67 en <u>U48X</u> libre de halógenos. |
| Zemper | Iluminación de emergencia <u>Alya</u> . |

ronda de votaciones. Las dos primeras rondas otorgarán como premio tarjetas de débito AÚNA por valor de 250 euros cada una. El tercer sorteo, ligado a la última ronda, ofrecerá como premio una tarjeta de débito AÚNA con un saldo de 1.000 euros. Participar en una ronda de votación no restringe la posibilidad de votar en las siguientes, lo que significa que un votante puede ser incluido en todos los sorteos. Todo lo que necesita hacer es votar. Por lo tanto, cada voto emitido tiene una oportunidad de ganar uno de los tres premios sorteados en cada ronda. Este año, un total de 110 productos de las principales marcas del sector de Electricidad y FCC (Fontanería, Climatización y Calefacción) competirán por los galardones en cada categoría. Los detalles de cada producto están disponibles en la página web de los premios.

La gala de entrega de premios se celebra en Madrid el día 26 de octubre. Históricamente, este evento ha brindado a sus invitados un ambiente lúdico propicio para el encuentro y el *networking* de forma natural y distendida. Se trata de la gran celebración del sector de la distribución de electricidad, fontanería, calefacción y climatización.

En estas páginas puedes acceder a todas las candidaturas al premio al "Mejor Producto". Solo pulsa sobre el nombre de tu favorito.



Entra y vota por tus productos favoritos.



Celebradas las dos primeras convocatorias de 2023 de los AÚNA Partner Days

LOS **APD** SE CONVIERTEN EN LA **CITA PROFESIONAL** POR **EXCELENCIA**

Solo de “éxito absoluto” pueden calificarse las dos primeras ediciones de los AÚNA Partner Days (APD) que se han celebrado hasta el momento, de las tres convocatorias previstas para este 2023. Paseamos y disfrutamos de un magnífico ambiente de participación, preguntando en algunos stands por las novedades expuestas y, por supuesto, recabando, también, opiniones con respecto al evento que estábamos viviendo.

Nada más llegar al estadio del RCD Español, donde se celebra el AÚNA Partner Day de Barcelona, llama la atención el enorme camión verde de Schneider Electric aparcado junto a la entrada principal. Nos recibe **Sergio Merchán**, quien rápidamente nos relata la enorme cantidad de productos y novedades que pueden verse y tocarse en el interior del habitáculo, desde el área dedicada a las soluciones para la industria hasta las del hogar.

Sergio nos habla primero de Wiser: “Es nuestra oferta para el hogar del futuro, con todas las soluciones para una vivienda inteligente en todos los aspectos, como el control de persianas, iluminación, protecciones y control por voz o a través de nuestra aplicación, todo enfocado a la gestión del edificio. También controlamos los consumos, lo cual es muy importante dado el coste actual de la energía”, subraya Merchán.



Destaca un colorido panel con varias muestras de la nueva gama Unica Deco de marcos para mecanismos eléctricos. “Hay una amplia variedad de colores y acabados para adaptarse a diferentes gustos y decoraciones, con mecanismos que se conectan de forma muy simple”, afirma nuestro guía.

Sergio Merchán, de Schneider Electric, relata la enorme cantidad de productos y novedades que pueden verse y tocarse en el interior del habitáculo

“Aquí tenemos la parte del coche eléctrico —continúa Merchán—, un área muy importante en la que también estamos invirtiendo para innovar en soluciones. Desde la aplicación Wiser se controla también la carga del vehículo”.

Habíamos decidido hacer una pequeña encuesta informal sobre las sensaciones que estaba produciendo la feria entre sus participantes, por lo que preguntamos a Sergio: “La respuesta que estamos teniendo es bestial. Aquí, con mi compañero **Javier Garbayo**, especialista en la parte industrial, estamos llegando al cliente que queremos, atendiendo sobre todo nuestro foco de canales de distribución, nuestra distribución oficial y arrastramos a todo el ecosistema, ya sean instaladores pequeños o grandes y también a algunos usuarios finales”.

Nuria Farreras, de Schneider Electric en Madrid, nos confirma por email las buenas sensaciones de Sergio en Barcelona. “En las convocatorias celebradas ha habido una gran cantidad de profesionales y una buena organización. El objetivo logrado más importante ha sido poder comunicar en un solo día a un número importante de clientes nuestras novedades de soluciones y productos”.

Ha sido un vistazo rápido pero muy informativo. Continuamos nuestro camino y encontramos a **Juanjo López**, de **Greintec** (miembro de Conficat), que nos da su opinión sobre la feria. “Es muy positivo intercambiar experiencias e inquietudes de una manera amena y directa —afirma—, así como conocer las últimas novedades del sector, lo que nos da a los instaladores una confianza que es de gran ayuda a la hora de comprar materiales. La verdad es que me he sentido muy cómodo al participar”, concluye.

Unos pasos más allá encontramos la carpa de **Vaillant** y, junto a esta, una furgoneta decorada con los vistosos colores de la marca. **Manuel Domínguez** nos explica que este vehículo “es una manera de dar a conocer y acercar nuestro producto aroTherm a aquellos que aún no lo conocen. Se trata de tecnología con gas refrigerante R290 que proporciona impulsiones de hasta 75 grados sin necesidad de resistencias ni dobles compresores. Una peculiaridad de esta máquina —afirma—, es su funcionamiento silencioso de solo 26 decibelios, lo cual nos permite hacer todo tipo de instalación de aerotermia, ya sean centralizadas o individuales. Al impulsar directamente a los radiadores —continúa—, puedes reemplazar tu vieja caldera con esta máquina que proporciona, además, ACS, calefacción y frío”.



Preguntamos a Domínguez si están llegando a su público objetivo mediante su participación en los AÚNA Partner Days. “Muchísimo —afirma—, a veces una imagen vale más que mil palabras. Como fabricantes de calderas, somos una empresa con muy buenas referencias y prestamos mucha atención a este tipo de eventos porque es muy importante llegar a donde está el público que nos interesa”.

En el APD de Madrid charlamos con un instalador profesional, **José Fco. Llanos**, de **Instalaciones Llanos**, sobre sus impresiones de la feria. “Estuve el año pasado, pero esta edición me gusta mucho más. Podemos decir que se ha mejorado”.

— ¿Has logrado los objetivos que te habías planteado? — Sí, claro que sí y, si tengo un hueco, creo que iré también a la de San Sebastián en septiembre”.

PROPUESTAS DE NEGOCIO

Charlamos ahora con **Beñat Zudaire**, de **Orkli**. La empresa vasca ha sorprendido con su última novedad, **iDomus**, que también es candidata a Producto del Año en los Premios AÚNA 2023.

— ¿Por qué es tan importante iDomus?

— Venimos del área de la fontanería y hemos visto cómo estos profesionales se quedan fuera de las instalaciones más complejas, que incluyen sistemas de regulación y control domótico, por su falta de conocimientos en electricidad. Así que hemos diseñado esta solución que cualquier profesional de la fontanería puede instalar y manejar. La clave es la sencillez



de la propuesta, pero lo más importante es que también puede ayudar a expandir el modelo de negocio tradicional de la fontanería. Se trata de una instalación de dos hilos y el sistema viene ya preconfigurado para controlar desde suelo radiante hasta ventilación mecánica, radiadores, fancoils...

Sin duda, es una propuesta interesante que encaja bien en un evento como este AÚNA Partner Day. Por eso preguntamos a Zudaire: ¿Es rentable para vosotros asistir a este tipo de ferias?

— La idea que siempre he tenido de las ferias, tanto grandes como pequeñas, locales o a través de grandes grupos, es que la rentabilidad depende siempre de nosotros. Hacerlas rentables significa no quedarse sentado en el stand, sino atraer a la gente e invitarla para explicarle tu producto. Y eso es lo que hacemos. Por lo tanto, sí, la feria es rentable para nosotros. Aunque por lo general suelo ser bastante crítico con las ferias, esta me parece muy bien, sobre todo por la alta participación tanto de distribuidores como de profesionales del sector de la fontanería, calefacción y electricidad. Enhorabuena.

También preguntamos a **Luis y Carlos Toscano**, ¿cuál es la valoración que pueden hacer de estos APD desde **Toscano**?

“Los AÚNA Partner Days son eventos valiosos que fomentan la colaboración y el intercambio de ideas en nuestro sector —afirman—. Hemos tenido experiencias positivas en las convocatorias en las que hemos participado, logrando expandir nuestra red de contactos y aprender de otros líderes en el sector. El objetivo más importante alcanzado ha sido el fortalecimiento de nuestras relaciones comerciales y la oportunidad de compartir y aprender sobre las mejores prácticas y las tendencias del mercado.

— ¿Algo que mejorar?

— Aunque la organización y el espacio suelen ser los adecuados, siempre hay margen para mejorar. Tal vez se podrían incorporar más sesiones de *networking* o paneles de discusión sobre temas emergentes en nuestra industria. En general, valoramos muy positivamente nuestra participación en estos eventos y esperamos continuar haciéndolo en el futuro.

Seguidamente nos acercamos al stand de otro fabricante español especializado en iluminación, **Roblan**, en el que amablemente nos atiende **Pablo**.

“Hemos traído a este APD una muestra de nuestros productos, pero haciendo hincapié en los sistemas de gestión y control de iluminación, desde el control por telegestión para luminarias viales, el PLC, hasta la gama residencial con Casambi. Este último —subraya Pablo—, no solo puede aplicarse a la iluminación, sino que sirve también para realizar una domótica completa tanto en viviendas, oficinas, colegios, etc., ya que es un método de regulación y control inalámbrico que emplea múltiples tipos de sensores, relés, actuadores, etc., permitiendo una ampliación bastante grande del propio sistema”.



APD 2023, LA GRAN CITA ANUAL DE NUESTROS SECTORES

En 2022, las tres convocatorias de los APD se llevaron a cabo en Madrid, Barcelona y Granada entre los meses de mayo y septiembre, cosechando un extraordinario éxito de participación por parte de las principales y más punteras marcas del sector (con 114 expositores), y de asistencia (con más de 6.000 profesionales participantes).

Este año, la primera jornada se realizó el pasado 18 de mayo en el Gran Casino de Aranjuez, Madrid, mientras que el 15 de junio tuvo lugar la segunda edición en Barcelona, en el RCDE Stadium.

Durante ambas jornadas, 120 de las principales marcas de nuestros sectores expusieron sus últimos lanzamientos y novedades de producto. Y, como ya es habitual en los Partner Days de AÚNA, también hubo tiempo para el ocio y el *networking* con actividades deportivas con fines

solidarios, simuladores profesionales de Fórmula 1 y actividades de *team-building*. Los asistentes pudieron disfrutar de una amplia oferta de restauración durante ambas jornadas y participaron en numerosos sorteos.

Hoy en día, los AÚNA Partner Days se reconocen como una de las principales convocatorias anuales para los profesionales de nuestros sectores. Es un evento en el que se presentan los productos más novedosos, se proporciona información de utilidad e interés para todos los visitantes. A su vez, incentivamos el *networking* de manera amena y distendida a través de diversas actividades lúdicas y de *team-building*, en un ambiente familiar y cercano, en consonancia con la esencia de las empresas distribuidoras que conforman nuestro Grupo.

HACIENDO SECTOR

Más tarde, durante un descanso en nuestro recorrido por el AÚNA Partner Day de Barcelona, nos encontramos con **Sebastián Molinero** de **Andimac**, quien nos proporciona una perspectiva más global de lo que representa esta feria. “Es una experiencia muy poderosa para fomentar el espíritu del sector, para que el instalador se sienta integrado en un entorno que le ayuda a crecer y desarrollarse, y que se compromete a mejorar su prestigio también. Al fin y al cabo, somos un sector y una profesión de personas que interactuamos con personas. En cualquier caso, los APD son una organización enorme en todos los sentidos”.

Efectivamente, “hacer sector” es un objetivo transversal de todo evento profesional, pero no es menos importante la presencia de la industria local. Hemos visto ya algunos buenos ejemplos hasta ahora, pero todavía quedan muchos más. El siguiente que visitamos es **Circutor**, donde conversamos un buen rato con **Xavi Aloy**, quien nos recuerda que están celebrando el 50 aniversario. “Estamos orgullosos de ser una empresa totalmente local y contar con seis divisiones de productos que diseñamos y producimos íntegramente en Vila de Caballs”, afirma.

“Además de puntos de carga para vehículos eléctricos, que cubren desde uso doméstico hasta carga rápida, en esta feria estamos mostrando nuestra gama de protección diferencial que, por cierto, fue el producto con el que Circutor inició su trayectoria hace 50 años. También hemos traído analizadores de redes, por los que nos están preguntando mucho en la feria”.

— Entonces, ¿estáis satisfechos con la actividad que tenéis en vuestros stands?

— Sí, estamos muy satisfechos con los clientes que nos están llegando. Creemos que nuestra presencia en estos eventos es muy importante, ya que nos permite un contacto directo con el cliente final y el instalador. Y cuando se llevan a cabo eventos de divulgación bien organizados como este, realmente se nota un aumento en la afluencia y el interés.

Charlamos con Xavi un buen rato más, abusando de su amabilidad, sobre temas más de actualidad como



el vehículo eléctrico, la evolución de las instalaciones de recarga, el avance de la transición energética, la preocupación por la sostenibilidad, las estrategias de la empresa... pero sin duda, esto daría para otro extenso artículo. Así que dejamos Circutor con ganas de saber más, de conocer más a estas personas que dedican tanto esfuerzo al bienestar de tanta gente.

Por tanto, cruzamos la calle y, literalmente, “cazamos” a **Joaquín Beltrán** de **Válvulas Arco**, que nos sorprende diciendo que “hemos venido aquí un poco a mostrar novedades de todo nuestro porfolio”. Teniendo en cuenta que este consta de más de 2.000 productos, es para echarse a temblar...

“Nos estamos centrando en cosas que puedan llamar la atención al instalador, como nuestro sistema Vita Antical o el grifo Life, este último, ganador el año pasado de un Premio AÚNA. En la edición de este 2023 presentamos a los premios un flexible que lleva un casquillo en color y textura a juego con la válvula y que, además, es muy fácil de instalar. Y no, no hemos traído ‘todo’ el porfolio”, concluye Beltrán sonriendo.

— Pero sí una novedad de especial interés para los instaladores...

— Sí, se trata de una válvula de seguridad antigoteo para termos eléctricos. Está pensada para solucionar un problema que se produce en algunos de los equipos más modernos que calientan el agua muy rápido. Esto aumenta la presión y puede dar lugar a goteos. Para solucionarlo, ideamos un sistema que compensa la presión de tal manera que, a medida que esta sube, la válvula cede y retorna el exceso a la red, evitando la fuga de agua.

— Para finalizar, ¿cuál es vuestra impresión de estos APD? ¿Estáis satisfechos con la cantidad y, sobre todo, con el tipo de clientes que os llegan?

— Sí, mucho. Diría también que no me esperaba que vinieran tantos y de casi todas las tipologías. Además, es un cliente que no se queda solo en la información técnica o las novedades, sino que consulta y aporta ideas muy interesantes, lo que siempre es fundamental para nosotros. Son problemas que tienen en su día a día y de los que nosotros tomamos nota para ver cómo podemos resolver.



Una opinión similar expresa **David Albertín**, de **Signify**, a quien consultamos por correo electrónico aprovechando un pequeño descanso a resguardo del sol abrasador de Barcelona. “La presencia en eventos como los AÚNA Partner Days supone un escaparate para la innovación y una oportunidad de entrar en contacto con los diferentes actores del sector. En definitiva, los APD representan un foro para atraer a nuevos talentos y divulgar las últimas soluciones y conocimientos al sector”, afirma Albertín, “así como alimentarnos de los comentarios que recibimos de colegas, clientes y potenciales clientes para seguir avanzando en la dirección correcta”.

EL INSTALADOR EN EL CENTRO

Dejamos la hospitalidad de Válvulas Arco y nos encontramos con **Paco Álvarez** de **ABB**, quien me alienta a visitar los tres espacios que su compañía ha preparado para la ocasión. “Invertimos mucha ilusión en los AÚNA Partner Day, de los que ya nos consideramos una parte. Nos entusiasma estar junto a nuestros asociados en este evento, ya que no dudan en invitar a sus clientes, algo que no observamos en otras ferias locales”, afirma. “Es muy emocionante para nosotros que el próximo evento sea en San Sebastián, muy cerca de nuestra fábrica de Niessen, ya que pronto celebraremos los 110 años de historia”, concluye Álvarez.

Obedientes, nos dirigimos a uno de los stands de ABB, donde nos recibe **Pedro Viguera**. Señalando cada zona de la carpa, comenta: “Aquí hacemos demostraciones de digitalización de la energía con el objetivo de evidenciar la capacidad de ahorro en su consumo. En esta otra parte —indica—, tenemos un robot colaborativo de los colegas de ABB Robótica, y la sección de protección de cables, donde contamos con un catálogo inmenso de bridas y tubos”.

Avanzamos unos metros hasta otra carpa instalada por la empresa. “En este otro stand presentamos la parte del coche eléctrico. ABB, como patrocinadora oficial de la Fórmula E, posee algunas de las tecnologías más potentes para la carga de vehículos eléctricos. Pero aquí, lo que estamos mostrando —afirma—, es el cargador doméstico Terra AC para comunidades de vecinos, viviendas unifamiliares, etc.”.

Al preguntarle sobre su participación en los APD, responde: “Para nosotros, AÚNA es muy importante. Tenemos una relación muy buena, pero hay clientes a los que no llegamos a pesar de tener una gran red comercial. Son clientes de AÚNA y para nosotros es muy interesante que nos vean y nos contacten”.

Continuamos nuestra visita y nos encontramos con el consultor especializado **Antoni Ruiz**, quien nos confiesa la dificultad de valorar un evento de la envergadura de los APD. Sin embargo, se moja: “Es admirable la capacidad de trabajo y pasión que tienen los responsables de estos eventos de AÚNA. Solo mencionaré a sus dos cabezas visibles, sin que nadie se enfade: **Mariana Barrado** y **Nerea Orduña**. Detrás de ellas, hay un gran equipo que felicito, desde aquí, por su motivación excepcional”, apunta.

“Por lo que he podido hablar con expositores y visitantes —continúa Ruiz—, la combinación es perfecta y se ajusta a lo que cada parte espera. Es necesario valorar estos eventos que unen al sector, establecen mejores relaciones si cabe e impulsan nuevos sistemas junto a los tradicionales en la forma de conocer o consumir productos y servicios”.

Inmaculada Peiró, de **Agremia**, coincide en estos comentarios vía email. Tras asistir a varias convocatorias anteriores, comenta que “siempre me ha sorprendido gratamente la gran capacidad de convocatoria que tienen los AÚNA Partner Days. El objetivo de atraer a un gran número de visitantes, en su mayoría empresas instaladoras, se cumple con creces”, afirma Peiró, “y quiero felicitar al equipo de AÚNA y a sus órganos de gobierno por la excelente organización”.

Al caer la tarde y antes de comenzar la parte más lúdica de la convocatoria, nos acercamos a la caravana de **Saunier Duval**, donde nos recibe **Luis Gallego**. “Aquí estamos mostrando nuestra aerotermia de alta temperatura Genia, que alcanza los 75 grados y es perfecta para instalaciones en reforma, ya que permite trabajar con todo tipo de radiadores de aluminio o de hierro. Además, presentamos nuestras calderas de gas de nueva generación, MiConnect, que ofrecen un ahorro del 35% en consumo de gas”.

Al preguntarle su valoración de la feria, responde: “Estamos teniendo una buena participación del público. La gente va y viene para ver la bomba en marcha, entender su funcionamiento y oír si hace ruido. Por eso, este tipo de eventos nos resulta beneficioso, ya que permite llegar a clientes que, aunque conocen la tecnología, están empezando y no tienen un conocimiento práctico de cómo funciona y se instala”.



Es hora de retirarnos para redactar esta crónica. Todo indica que el próximo 14 de septiembre se repetirá el éxito de convocatoria en el tercer y último AÚNA Partner Day del año, que tendrá lugar en el Recinto Ferial de Gipuzkoa (FICOBA), donde también veremos reunirse a miles de profesionales de los sectores de fontanería, calefacción, climatización, material eléctrico y energías renovables.

¡Nos vemos en Donostia!

Rafael Gallego



Solar.226™

Ready for Sun



◁HAR▷



RCT - SOLAR.226 H1Z2Z2-K



Rollos de
25 metros!

 **RCT**
cablesrct.com

Cables para todos los días,
cables para toda la vida.

“EL INSTALADOR ELÉCTRICO ES CLAVE EN LA IMPLEMENTACIÓN DE SOLUCIONES LUMÍNICAS EFICIENTES Y SOSTENIBLES”

En un mundo en constante evolución de la iluminación, la eficiencia y la sostenibilidad se han vuelto aspectos cada vez más relevantes. Para lograr instalaciones lumínicas que cumplan con estos criterios, es fundamental considerar el papel crucial que desempeñan el fabricante, el distribuidor y el instalador eléctrico. En este artículo, exploraremos la importancia de estos actores clave y destacaremos el futuro prometedor del instalador eléctrico en la industria de la iluminación.

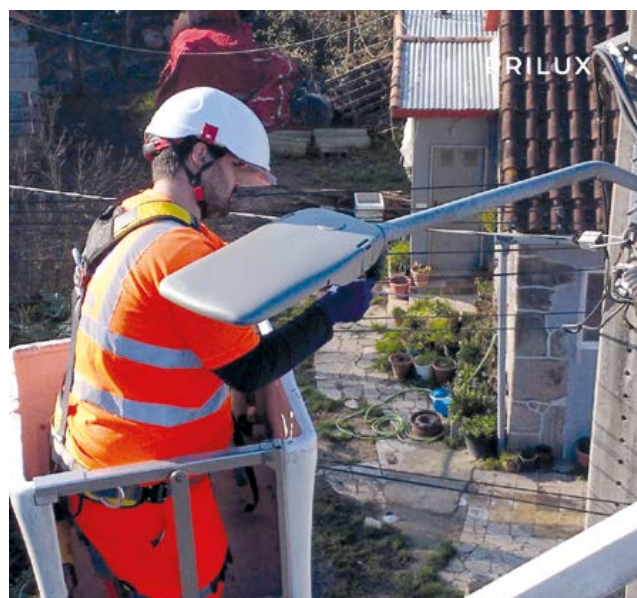
El fabricante es fundamental en el desarrollo de tecnologías y productos de iluminación eficientes y sostenibles. Es responsabilidad del fabricante diseñar luminarias y lámparas que minimicen el consumo de energía sin comprometer la calidad de la luz. Además, el fabricante debe garantizar el uso de materiales y componentes de alta calidad que aseguren una larga vida útil de los productos. Elegir un fabricante confiable y comprometido con la eficiencia energética y la sostenibilidad hace que las instalaciones lumínicas estén respaldadas por tecnologías avanzadas y duraderas.

EL PAPEL DEL DISTRIBUIDOR

El distribuidor es el enlace entre el fabricante y el instalador eléctrico. Su conocimiento y experiencia en productos y soluciones de iluminación son fundamentales para proporcionar a los instaladores la información necesaria para seleccionar las mejores opciones para cada proyecto. El distribuidor debe estar actualizado con las últimas tendencias y avances tecnológicos en iluminación para asesorar adecuadamente sobre productos eficientes y sostenibles. Al colaborar estrechamente con el fabricante y el instalador, el distribuidor contribuye a la optimización de las instalaciones lumínicas y a la selección de productos adecuados para cada aplicación específica.

LA LABOR DEL INSTALADOR ELÉCTRICO

El instalador eléctrico es un elemento clave en el proceso de implementación de instalaciones lumínicas eficientes y sostenibles. Se encarga de instalar y poner en marcha los sistemas de iluminación, asegurando que se cumplan las normativas y estándares de seguridad. Además, el instalador tiene el conocimiento técnico necesario para garantizar un uso adecuado de los productos y sistemas de iluminación, maximizando su eficiencia energética y minimizando su impacto ambiental.



EL FUTURO DE LA INSTALACIÓN ELÉCTRICA

En un contexto de creciente conciencia sobre la importancia de la eficiencia energética y la sostenibilidad, el papel del instalador eléctrico adquiere una relevancia aún mayor. Con el avance de las tecnologías de iluminación, como la iluminación LED y los sistemas de control inteligente, los instaladores eléctricos deben mantenerse actualizados y capacitados para adaptarse a los cambios en el sector. Se espera que, en el futuro, los instaladores eléctricos desempeñen un papel muy demandado en la integración de soluciones lumínicas eficientes en los edificios y espacios públicos, contribuyendo a reducir el consumo de energía y la huella de carbono.

“Prilux es tu partner estratégico: te acompañamos en tus proyectos de principio a fin”

LA APORTACIÓN DEL FABRICANTE

El fabricante de iluminación juega un rol fundamental en la cadena de valor del sector de la iluminación, ya que es el encargado de desarrollar soluciones e innovar para crear productos eficientes que reduzcan el impacto medioambiental y generen un mayor ahorro energético.

- **I+D+i:** Los fabricantes están constantemente investigando y desarrollando nuevas tecnologías, sistemas y soluciones en el campo de la iluminación. Ofrecen a la distribución y a los instaladores acceso a las últimas innovaciones, sistemas de control inteligente y tecnologías de gestión energética. Estas soluciones avanzadas permiten ofrecer al mercado soluciones de iluminación más eficientes y sostenibles. Al mantenerse al día con las últimas tendencias y avances en la industria de la iluminación, los fabricantes proporcionan acceso a productos y tecnologías de vanguardia. Esto permite al instalador diferenciarse en el mercado al ofrecer soluciones de iluminación de última generación.

- **Asesoramiento técnico:** Los fabricantes proporcionan un asesoramiento técnico especializado al instalador. Informan de forma detallada sobre los productos más adecuados para cada aplicación específica, teniendo en cuenta las necesidades de iluminación, el diseño arquitectónico y los requisitos normativos.

- **Formación y capacitación:** Muchos fabricantes ofrecen programas de formación y capacitación para los instaladores. Estos programas abarcan temas como la instalación adecuada de los productos, el mantenimiento, la resolución de problemas técnicos y las mejores prácticas para maximizar la eficiencia energética. La formación proporcionada por los fabricantes ayuda a los instaladores a adquirir los conocimientos necesarios para implementar y mantener instalaciones lumínicas eficientes y sostenibles.

- **Garantía de calidad:** Los fabricantes de renombre suelen ofrecer garantías de calidad en sus productos. Esto brinda confianza al instalador y a sus clientes, ya que saben que están utilizando productos confiables y duraderos. Las garantías respaldadas por el fabricante aseguran que los productos cumplen con los estándares de calidad y rendimiento, lo que contribuye a la satisfacción del cliente a largo plazo.

En resumen, el fabricante aporta un valor significativo al instalador al proporcionar innovación tecnológica, asesoramiento técnico, formación, garantías de calidad y acceso a productos y soluciones lumínicas eficientes y sostenibles. Al colaborar estrechamente con los fabricantes, los instaladores ofrecen a sus clientes instalaciones de iluminación de alta calidad que cumplen con los estándares de eficiencia energética y sostenibilidad, ayudando a crear entornos más eficientes y respetuosos con el medio ambiente. En Prilux acompañamos y asesoramos en todas las fases del proyecto a nuestros clientes para forjar una relación sólida, conseguir sus objetivos y afrontar



“El compromiso de Prilux con el presente y el futuro: profesionales de la distribución, instaladores, formación, desarrollo e innovación”

nuevos retos. Nuestro compromiso con la sociedad y el desarrollo de la industria se basa en ofrecer soluciones de iluminación inteligente mediante el uso de sistemas de control y regulación que permiten a las instalaciones una gestión óptima del consumo y del ahorro energético.

De esta manera, es crucial realizar formaciones técnicas constantes para llevar los nuevos desarrollos tecnológicos y el propio avance de la tecnología y los sistemas de control a los profesionales de la instalación eléctrica y de la distribución para que dichas soluciones estén al alcance de todos y puedan reciclar los conocimientos que les ayudarán a estar a la última en su profesión. Así, fortalecemos los puntos de unión entre nosotros: apostando por el futuro e invirtiendo en él.

Nuestra red comercial y personal técnico, a través de los almacenes de material eléctrico, brinda cobertura en todo el territorio nacional, ofreciendo asesoramiento técnico y formaciones en soluciones que aportan valor a nuestros clientes y les permiten generar nuevas oportunidades de negocio.

COMPAÑEROS ESTRATÉGICOS

La mejora en la formación y la cualificación de los instaladores en tecnologías de última generación les permite no solo poseer un conocimiento aplicable e innovador, sino también generar nuevas oportunidades de negocio y una mayor rentabilidad al ofrecer soluciones óptimas a sus clientes.



Para más información sobre **Prilux** escanee el código QR o pulse en la imagen.

TENDENCIAS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO DE LA DISTRIBUCIÓN ELÉCTRICA

La digitalización ha transformado el panorama de la distribución eléctrica, revolucionando las reglas del juego para fabricantes, distribuidores, electricistas y usuarios finales. Según Javier Arbues, la creciente tendencia hacia la distribución en línea ha generado cambios en los modelos de negocio. Además, factores como la concentración del mercado, la transparencia de precios y la demanda de nuevas tecnologías están moldeando el sector.

En los últimos años, los distribuidores de material eléctrico han tenido que adaptarse a las tendencias y cambios del entorno para mantener su competitividad, a pesar de los ciclos de mercado y las disrupciones tecnológicas.

Sin duda, la digitalización ha revolucionado la distribución eléctrica y ha cambiado las reglas del juego para todos los actores involucrados, desde fabricantes y distribuidores hasta electricistas y usuarios finales. Cada vez más, la distribución de material eléctrico se realiza en línea, una tendencia que seguirá en aumento y que requiere cambiar los modelos de negocio.

Pero también hay otros factores que están moldeando el panorama del sector:

- **Concentración del mercado:** Las fusiones y adquisiciones están reconfigurando la distribución, permitiendo a las principales empresas consolidar su posición, ampliar su oferta de servicios de valor añadido y adquirir conocimientos técnicos especializados.

- **Transparencia de precios:** La convergencia de precios entre los canales en línea y físicos está impulsando una mayor transparencia en el mercado. El comercio electrónico, o eCommerce, está presionando los márgenes de los distribuidores tradicionales, ya que los consumidores pueden investigar y comparar productos, explorando múltiples alternativas con un simple clic.

- **Nuevas tecnologías e IoT:** Crece la demanda de soluciones eléctricas más sofisticadas y complejas. Esto implica que los distribuidores y electricistas deben desarrollar nuevas competencias y adoptar nuevas tecnologías para satisfacer las nuevas necesidades de los clientes.

En este contexto, los distribuidores han sabido ampliar sus soluciones para reforzar su propuesta de valor y, al mismo tiempo, han buscado nuevas formas de reducir la importancia del precio como factor decisivo de compra.

SOSTENIBILIDAD, LA CLAVE PARA EL FUTURO

Siguiendo una tendencia global, los productos sostenibles despiertan cada vez más interés, tanto entre los usuarios finales como entre los profesionales del sector. Un ejemplo claro es el vehículo eléctrico, que sin duda se alza como un segmento emergente y con un gran potencial de negocio para los distribuidores. Se prevé



JAVIER ARBUES

*Distribution Director Iberian Zone
en Schneider Electric*

que en 2040 habrá 530 millones de vehículos eléctricos en funcionamiento, en comparación con los 10 millones de 2023, y 560 millones de puntos de recarga para 2040, en comparación con los 3,1 millones de este año.

Algo similar ocurre con el segmento de soluciones solares y de almacenamiento en el ámbito residencial. La crisis energética está impulsando aún más este mercado, convirtiéndolo en una oportunidad muy interesante para distribuidores e instaladores.

Muy pronto, la demanda de productos sostenibles y eficientes se convertirá en la nueva normalidad y aquellas empresas que se adelanten en ofrecer soluciones y conocimiento expertos en estos segmentos, aprovechando

su potencial de crecimiento, conseguirán sin duda una ventaja competitiva en el sector.



Para más información sobre **Schneider Electric** escanee el código QR o pulse en la imagen.

Gama de soportes **SOLARFIX**



Instala
**CON UN
CLICK**

INSTAFIX 

Dos modelos
de soporte a elegir

Max

Para bandejas de hasta
400mm de ancho y hasta
2 tubos (flexibles y rígidos)

Basic

Para bandejas de hasta
200mm de ancho

- Especialmente diseñados para la **instalación en techos tipo deck o de chapa sin necesidad de perforar**
- Su **innovador diseño** permite el **montaje simultáneo de bandejas y tubos** en un mismo soporte

- Resistentes a los rayos UV
- Sistema de **fijación rápida** sin herramientas **INSTAFIX**
- Peso incorporado (>1kg) **resistencia al viento certificada**
- **Sistema escalable** para alojar bandejas de hasta 600mm*

*solo modelos Max

Solidarios

Una parte del importe de la compra de cada soporte SOLARFIX se destina a fines benéficos

Sostenibles

Fabricados en un 80% con material reciclado y libre de halógenos

**GARANTÍA
15 AÑOS**

INSTALADOR, LA SOSTENIBILIDAD TE NECESITA

Son tiempos complicados para el colectivo de la instalación. Tras superar recientemente una importante crisis logística y de suministros, sus profesionales enfrentan ahora nuevos retos. El principal es la falta de profesionales cualificados.

Sorprendentemente, no se trata de una problemática nueva en nuestro país. El primer indicio se observó al inicio del curso 2020-2021, cuando solo se matricularon 2,259 estudiantes en la rama de instalación y mantenimiento de los ciclos de grado medio de Formación Profesional. Dicha cifra supuso la inscripción de un 27% menos de profesionales respecto a los 5 años anteriores, según el Ministerio de Educación y Formación Profesional. Sin embargo, la crisis llega ahora, en un momento en el que, debido al cambio climático y la necesidad de ahorro energético, crece el interés de los consumidores por equipos de climatización más eficientes y sostenibles. En 2022, el mercado residencial de estas soluciones aumentó más de un 24% (AFEC).

“El principal reto es la falta de profesionales cualificados”

“Debemos incrementar el número de instaladores cualificados para garantizar el relevo generacional”

Para responder a esta demanda de talento, evitar retrasos en los proyectos y luchar contra la competencia desleal que perjudica la calidad del servicio y, por ende, la imagen del sector, es necesario incrementar el número de instaladores cualificados. Debemos tener en cuenta que el 45.7% de los profesionales actuales tienen más de 45 años (INE) y urge garantizar el relevo generacional. ¿El camino a seguir? Prestigiar la profesión para que más jóvenes quieran apostar por ella y garantizar así la transición sostenible que vivimos.

UN ACOMPAÑAMIENTO INTEGRAL

En este sentido, las instituciones y grandes compañías de la industria tenemos un papel fundamental. Así lo creemos en Eurofred, donde mantenemos la voluntad de acompañar al profesional de la instalación de manera integral y personalizada a través de nuestro partner distribuidor desde hace más de 50 años.



SANTIAGO PERERA

Iberia & LATAM Business Director en Eurofred

“Nuestro apoyo al instalador empieza con la formación a través de nuestra Eurofred Academy”

“Ofrecemos a nuestros clientes cursos adaptados a todos los niveles de experiencia para asegurar el éxito de cada proyecto”

Nuestro apoyo empieza con la formación, a través de nuestra Eurofred Academy, que cubre la necesidad de conocimiento que hay en el sector. Así lo indican el 78.6% de los profesionales en nuestro primer Barómetro de Sostenibilidad del sector de la climatización. Ofrecemos cursos adaptados a todos los niveles de experiencia, que facilitan las herramientas necesarias y acercan la última tecnología de nuestras marcas y las tendencias del mercado para asegurar el éxito de cada proyecto.

Conscientes de las necesidades únicas que tiene el colectivo de la instalación, hemos trabajado un amplio abanico de servicios que brindan valor a sus negocios y velan por su tranquilidad. Ponemos nuestro equipo a disposición en la Visita de Obra, que incluye asesoramiento personalizado sobre la selección de las unidades, su ubicación, instalación, conexión y aplicación para garantizar un funcionamiento perfecto, y en la Puesta en Marcha, en la cual ejecutamos el encendido del sistema de climatización tras comprobar la correcta instalación y ajustamos los parámetros de configuración en base a los requisitos correspondientes. Esta última puede complementarse, además, con revisiones de las conexiones frigoríficas y eléctricas.

Nuestro portfolio se completa con la Ampliación de Garantía, la Revisión Técnica Oficial, el Mantenimiento Preventivo y la Asistencia Técnica de Proximidad, como soluciones para apoyar al profesional. En cuanto al usuario final, en proyectos industriales y de aerotermia y en promociones de más de 15 viviendas, ofrecemos la Visita de Cortesía, en la que explicamos personalmente el funcionamiento de los equipos para optimizar su uso, maximizando el confort y minimizando el consumo.

PRODUCTOS EFICIENTES Y ATRACTIVOS

Podemos decir que nuestro apoyo es integral porque, además, de aportar valor a su negocio, facilitamos equipos de máxima calidad y eficiencia para todo tipo de proyecto doméstico, comercial e industrial, poniendo el foco en energías renovables como la aerotermia. En este sentido, destaca especialmente la serie Waterstage de Fujitsu, que incluye Splits y Splits

ACS de diseño integrado que, además, de cubrir las necesidades de climatización y ACS de forma limpia, segura, eficiente y ecológica, cuentan con sistemas de control que permiten un ajuste más cómodo de las unidades y una gran variedad de accesorios aptos para todo tipo de aplicaciones.

O las nuevas bombas de calor aerotérmicas HT Pro y Monobloc Active, ambas de Daitsu. La primera se consolida como la solución perfecta para instalaciones comerciales e industriales que requieren de un gran volumen de agua caliente sanitaria. Con una estructura robusta y plug & play, utiliza gas refrigerante R744 (CO2), facilita la instalación e incluye diferentes posibilidades de control. Además, su funcionamiento es silencioso y cuenta con ventiladores de velocidad variable y una lógica de funcionamiento dedicada a la optimización del COP. Por su parte, la Monobloc Active ofrece una elevada eficiencia energética (A+++), y valores COP entre 3 y 6.4, gracias a su motor de ventilador DC Inverter, el gas refrigerante R290 y funciones como el desescarche automático o el apagado parcial o total de los indicadores luminosos. Se ha consolidado como la opción a elegir para proyectos de reforma y Planes Renove de calderas que requieren llegar a los 70°C de impulsión para los radiadores.

“Ponemos nuestro equipo a disposición en la visita de obra y la puesta en marcha para garantizar un funcionamiento perfecto”

“Ofrecemos equipos de máxima calidad y eficiencia, poniendo el foco en energías renovables como la aerotermia”

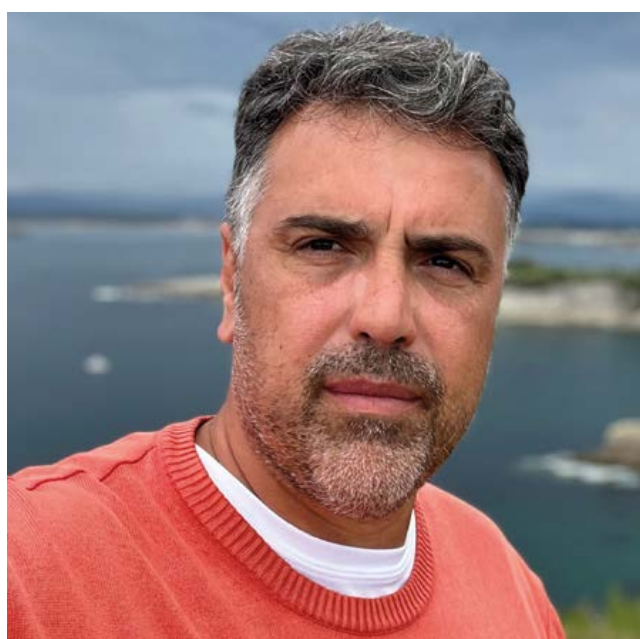
Para los instaladores, diferenciarse es la forma de asegurar el futuro de la profesión. En Eurofred lo sabemos y estamos comprometidos con ofrecer siempre los mejores productos y un servicio especializado a través de la cadena de valor, ayudando así a impulsar sus negocios y hacerles llegar lo más lejos posible.



Para más información sobre **Eurofred** escanee el código QR o pulse en la imagen.

“LA AUTOMATIZACIÓN DEL HOGAR PERMITE UNA MAYOR SEGURIDAD Y CONFORT EN LAS VIVIENDAS INTELIGENTES”

Las casas inteligentes han revolucionado la forma en que vivimos, brindándonos mayor seguridad, comodidad y eficiencia energética. Como señala Juan Antonio Yanes, es gracias a la automatización y la domótica que los dispositivos conectados se adaptan a nuestras necesidades y preferencias. Además, fortalece la seguridad y la privacidad, garantizando que los datos recopilados se utilicen de manera responsable.



JUAN ANTONIO YANES PÉREZ

Product business Developer Home and Building Automation in ABB Electrification Spain

En los últimos años, hemos sido testigos de la creciente adopción de las casas inteligentes gracias a los sistemas de automatización, donde los dispositivos conectados y la domótica han transformado la forma en la que interactuamos con nuestros hogares. Desde asistentes de voz hasta sistemas de seguridad y eficiencia energética, las casas inteligentes han cambiado radicalmente nuestro estilo de vida. A continuación, se presentan algunas de las innovaciones más recientes:

- **Máxima interconectividad:** desde ABB nos centramos en lograr una interconectividad sin fisuras entre los dispositivos. Esto significa que los electrodomésticos, la iluminación, el sistema de seguridad y otros componentes del hogar trabajarán en conjunto de

manera más inteligente y eficiente. A través de los propios móviles se realiza la conexión con el hogar, permitiendo el control remoto incluso fuera del hogar.

- **Aprendizaje automático y adaptación:** La domótica se adapta a nuestras necesidades y preferencias. Estos sistemas inteligentes aprenden de nuestros patrones y ajustan automáticamente las configuraciones para brindar una experiencia personalizada. Por ejemplo, con el nuevo sensor ABB Tenton, se puede programar el encendido de la calefacción en determinadas horas y a partir de una temperatura concreta. El propio sistema puede recomendar futuras programaciones y anticiparse a ellas.

- **Seguridad y privacidad mejoradas:** A medida que las viviendas inteligentes requieren una mayor tecnología, seguridad y privacidad, la nueva pantalla ABB SmartTouch de 10" ofrece la automatización con ABB i-Bus KNX o el control doméstico de ABB-free@home, y las funciones totalmente integradas del videoportero Welcome de Niessen en un único dispositivo. Las futuras actualizaciones de la automatización del hogar se centrarán en fortalecer las medidas de seguridad, como el cifrado mejorado, la autenticación de múltiples factores y la protección contra intrusiones. La privacidad es una preocupación importante, y garantizar que los datos recopilados se utilicen de manera responsable y segura es una prioridad.

Las casas inteligentes han transformado la forma en la que vivimos, brindándonos mayor comodidad, seguridad y eficiencia energética. Sin embargo, la automatización en el hogar promete llevar esta revolución aún más lejos.

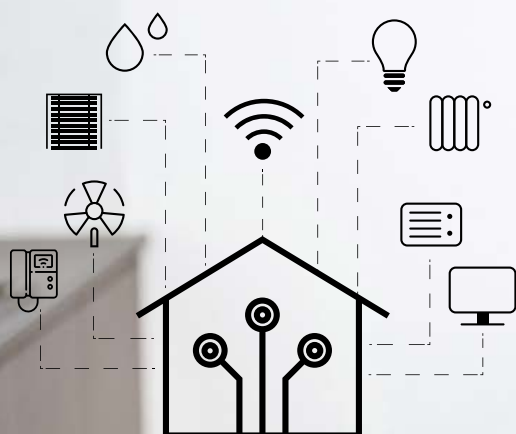
Las posibilidades son emocionantes y nos esperan hogares aún más inteligentes en un futuro muy cercano.



Para más información sobre ABB escanee el código QR o pulse en la imagen.

Instala iDomus

La solución de control más inteligente
para tus proyectos.



**CONEXIÓN DE TERMOSTATOS Y
MÓDULOS DE CLIMA** con dos hilos
sin polaridad.



**CONTROL INTEGRADO DE LA
CLIMATIZACIÓN Y
VENTILACIÓN.**



**FACILITA EL AHORRO DE
INSTALACIÓN** del
depósito de inercia
de la aerotermia.



CONTROL DEL PUNTO DE ROCÍO
por estancia (evita la
condensación del suelo
refrescante)



**CONTROL DEL SUELO RADIANTE
REFRESCANTE** en baños sin
necesidad de termostatos.



Integración con
DOMÓTICA DOMÉSTICA



Descúbrelo aquí

“LA DEMANDA ELÉCTRICA AUMENTARÁ DRÁSTICAMENTE, MÁS RÁPIDO QUE NUNCA”

La electrificación se presenta como la piedra angular de la transición energética, esencial para descarbonizar el sistema energético a nivel mundial. Según señala Christopher Guérin en esta entrevista, la demanda de electricidad aumentará drásticamente en los próximos años impulsada por la sustitución de las fuentes de energía tradicionales, por eso, “la misión de Nexans consiste en electrificar el futuro”.



Christopher Guérin

CEO en Nexans

¿Por qué es tan importante la electrificación?

La electrificación es la piedra angular de la transición energética y es esencial para descarbonizar el sistema energético a nivel internacional. Las redes y la generación renovable experimentarán un aumento sin precedentes durante los próximos 20 años, lo que requerirá una inversión global de aproximadamente 23 billones de euros. Estimular el consumo de electricidad es una

parte fundamental de la transición. Los consumidores de las economías emergentes y la sustitución del uso serán agentes clave en la demanda de energía con emisiones de carbono reducidas. La electrificación debe ser inclusiva. Actualmente, el 11 % de la población mundial todavía no tiene acceso a la electricidad. Para evitar las consecuencias catastróficas del cambio climático y cumplir con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas, el 100 % de la población mundial deberá tener acceso a suministros eléctricos fiables en los próximos diez años. Debemos conectar a casi 1800 millones de personas para alcanzar el objetivo de cobertura total en 2030. La electricidad es la forma de energía más sostenible cuando es renovable y se optimizan los sistemas conectados. En este contexto, podrá satisfacer las necesidades de la humanidad en los próximos años. El futuro del planeta depende de una electrificación sostenible.

¿Cómo está evolucionando la demanda de electricidad?

La demanda aumentará drásticamente, más rápido que nunca. La sustitución será el motor principal: casi todo lo que ahora funciona con petróleo, gas o carbón deberá cambiar a electricidad en los próximos años. Los edificios, la industria y el transporte experimentarán los niveles de sustitución de uso más elevados.

En los edificios, la demanda de electricidad se verá impulsada por la electrificación de la calefacción.

“La electrificación es la piedra angular de la transición energética y es esencial para descarbonizar el sistema energético a nivel internacional”

Los “edificios inteligentes” integrarán tecnología de gestión de activos para optimizar el consumo. Hay margen para usar más la electricidad en la industria; por ejemplo, los sectores del hierro y el acero ahora dependen del carbón para producir tres cuartas partes de su energía. En el transporte, el cambio de los vehículos de gasolina y diésel a la electricidad impulsará la demanda de electricidad. Se espera que los coches eléctricos representen alrededor del 10 % del consumo de electricidad europeo en 2050. Actualmente, no llegan al 1 %.

Además, se espera una demanda significativa de refrigeración, especialmente desde los centros de datos. Los pronósticos sugieren que la demanda, según dichos centros, podría superar los 1900 TWh anuales en 2030, que es diez veces el nivel actual. Para poner esto en contexto, 1900 TWh equivale a toda la generación de electricidad de Francia, Alemania, Canadá y el Reino Unido.

Es fundamental que nos centremos en la fiabilidad de los suministros. El acoplamiento sectorial reducirá los impactos de la intermitencia, lo que implica permitir los flujos de energía entre sistemas que se habían aislado anteriormente y eliminar los silos de energía. Al mismo tiempo, existe la necesidad de integrar el almacenamiento (baterías, calor e hidrógeno) para garantizar que no se generen residuos.

No debemos perder de vista la necesidad de eficiencia. Las señales son positivas; por ejemplo, existe una tendencia a equipar motores eléctricos industriales con accionamientos de velocidad variable, lo que reduce el consumo de energía entre un 30 y un 50 %. Por su parte, los medidores y sensores inteligentes hacen que sea más fácil ajustar el consumo de electricidad en cualquier lugar.

¿Qué impacto tendrá la transición energética en los modelos de negocio?

Creo que aquí hay tres motores. El primero es la generación renovable, el segundo es la digitalización y el tercero son los circuitos de transporte cortos en los procesos industriales. En conjunto, estas fuerzas ya han creado nuevos tipos de negocio; por ejemplo, distribuidores de generación, distribuidores de flexibilidad y agentes peer-to-peer (P2P). Dichos tipos de negocio reflejan cambios estructurales en el ecosistema eléctrico, particularmente la necesidad de igualar la oferta y la demanda en un mundo donde la generación es menos predecible y centralizada.

Esto plantea otro punto clave sobre el sistema energético, ya que se basarán cada vez más en datos. Las tecnologías digitales, como la nube o el Internet de las cosas,

cambiarán la forma en que se genera, distribuye y consume la electricidad. La tecnología digital también cambiará la forma de pagar la energía. Una muestra de ello es el crecimiento del modelo energy-as-a-service (EaaS), donde los consumidores pagan por servicios derivados de la energía en lugar de por la energía en sí. Ya hemos visto este modelo en los vehículos eléctricos y la iluminación comercial. La digitalización también crea servicios innovadores para los gestores de redes de transmisión y distribución de electricidad. Entre ellos se encuentran las soluciones de software que transforman la manera en que se diseñan, mantienen y actualizan las redes. Una muestra de ello es la tecnología del “gemelo digital”, donde las soluciones de gestión de activos permiten simular cualquier escenario y encontrar el equilibrio adecuado entre el rendimiento de la red, el capital y los gastos operativos.

Por último, pero no menos importante, nuestro modelo de gestión ha cambiado para alinearse con el principio de las tres “P”: “People, Planet, Profit”. He decidido vincular estrechamente los tres elementos, lo que implica supervisar y recompensar a la organización y al equipo de administración por comprender y respetar las tres “P”. Esto cambia totalmente nuestra visión común y el proceso de toma de decisiones e influye en las elecciones estratégicas.

¿Cuál es la función de Nexans en la transición energética?

El objetivo de Nexans es electrificar el futuro. Hemos desempeñado una función esencial en la electrificación del mundo durante más de un siglo. Queremos dar un paso más allá, por lo que hemos creado posiciones de liderazgo en servicios digitales y gestión de datos. Estas capacidades se basan en nuestra amplia experiencia en cableado y sistemas eléctricos. Nuestros equipos han diseñado respuestas digitales para los requisitos específicos de cada cliente. Estamos presentes en toda la cadena de valor, desde la producción de energía y la distribución hasta la transmisión y el uso. Nuestras soluciones de elec-

trificación innovadoras generan beneficios sostenibles para todos los grupos de interés y fomentan el progreso de las personas y el planeta. Como ciudadanos responsables, debemos hacer todo lo que esté en nuestra mano para crear un sistema energético más seguro, sostenible, descarbonizado y renovable. Las amenazas a las que se enfrenta el planeta son enormes, pero también lo son las oportunidades. Queremos lograr un mundo en el que la electrificación nos conecte a todos para vivir un futuro más limpio y próspero. Ese futuro está a nuestro alcance. La electrificación con energías renovables será la herramienta principal para lograr cero emisiones netas en 2050. Se deben considerar dos aspectos. El primero es que el hidrógeno ecológico deberá representar entre un 10 y un 20 % de la demanda energética final en 2050 para alcanzar cero emisiones netas, para lo que se debe utilizar electricidad renovable. Por lo tanto, el hidrógeno verde se trata de una energía renovable, ya sea de forma directa o indirecta. El segundo aspecto es que los vehículos eléctricos serán totalmente esenciales. Los vehículos eléctricos confrontan directamente las moléculas de petróleo y los electrones solares y eólicos, lo que cambia por completo las reglas del juego para las petroleras. El consumo de vehículos eléctricos va a aumentar mucho más rápido de lo que la gente pensaba hace apenas dos años. Se necesitarán tres décadas para descarbonizar el sistema energético europeo. Sin embargo, los precios de los mercados cambian tan pronto como se observan pruebas creíbles, que es realmente lo que ha sucedido durante los últimos 12 meses. De repente, las petroleras se han visto atrapadas por el auge de los vehículos eléctricos.

Las cosas han cambiado muy rápido. ¿Por qué ahora?

El factor más importante es que la economía de las energías renovables se ha convertido en tendencia. Una vez que las energías renovables puedan competir sin necesidad de financiación, como sucede ahora, solo faltará que los costos de adquisición de un vehículo eléctrico se equiparen a los de un vehículo estándar de gasolina o diésel. Utilizar un vehículo eléctrico es mucho más económico que utilizar un vehículo de gasolina. También se están produciendo cambios sociales más amplios. Los millenials y la generación Z muestran actitudes muy diferentes, y creo que esto tendrá consecuencias muy importantes a medida que alcancen posiciones de influencia en las organizaciones o la política.

El consumo de electricidad en Europa no ha variado durante años. ¿Espera que la demanda comience a subir de nuevo?

Por supuesto. Observaremos un aumento de la electrificación en la movilidad y una revolución ecológica del hidrógeno, por lo que harán falta más infraestructuras y electricidad. Gran parte se producirá mediante energía eólica marina, por lo que se requerirán cableado y activos de respaldo. También será necesaria la coordinación de la red. En el caso de los electrolizadores de hidrógeno, algunos se construirán en el punto de producción de electricidad,

pero otros se construirán en el punto de consumo de hidrógeno. Por ello, se deberá obtener electricidad desde el punto donde se genera hasta el punto de uso. Una vez más, las redes y los sistemas de distribución desempeñan una función esencial.

¿Qué implica esto para los gestores de redes?

Debemos recordar que, hasta ahora, la red en general en Europa ha demostrado ser mucho más resistente y adaptable de lo que se pensaba hace diez años. En la actualidad, Alemania obtiene en torno al 40 % de su electricidad de energía solar y eólica intermitente, aunque el país tenga la red eléctrica más fiable de prácticamente todo el mundo. Para uno de los mayores exportadores de productos industriales manufacturados a nivel internacional, es algo notable. Sin embargo, todavía existe la necesidad de mejorar la industria eléctrica europea. Según una estimación, el gasto de capital total deberá ser de 4,8 billones de euros para alcanzar cero emisiones netas en 2050. La mitad de esto debe seguir reforzando la red. Claramente, existe una gran oportunidad para los inversores. Esta infraestructura es atractiva porque genera unas tasas de rendimiento decentes sobre una base ajustada al riesgo, por lo que es un negocio seguro y tiene potencial de crecimiento. Los inversores se han dado cuenta de esto. Por ello, se observan esos tipos de valoraciones en el mercado para los elementos renovables o asociados a la transición energética. Es una combinación poco común de perspectivas de crecimiento elevado y riesgo bajo. Ese tipo de oportunidades de inversión no se presentan con mucha frecuencia.



Para más información sobre Nexans escanee el código QR o pulse en la imagen.

“HEMOS DEMOSTRADO QUE ES POSIBLE AUNAR CALIDAD Y SOSTENIBILIDAD”

El fabricante de grifería, ramonsoler, se destaca por su constante búsqueda de innovación, mejora en la experiencia del baño y sostenibilidad medioambiental. Según señala Jordi Soler en esta entrevista, “estamos implementando importantes mejoras para reducir de forma continua nuestra huella de carbono” mediante el uso de materiales ecoeficientes, generación de energías renovables y tecnologías que permiten un consumo responsable de agua”.



Jordi Soler

Director General en ramonsoler

¿Cuáles son las principales novedades de ramonsoler en baño?

En ramonsoler siempre estamos buscando formas de innovar y mejorar la experiencia en el baño. En los últimos 5 años hemos renovado el 90% de nuestro catálogo tanto en las gamas de lujo como en distribución. Ello ha conducido a ramonsoler a conseguir una posición altamente competitiva en todos los segmentos del mercado.

En nuestro catálogo 2023 hemos seguido con este intenso trabajo de lanzar numerosas novedades tanto en griferías de baño, cocina, sistemas de ducha e hidroterapia, y además, ofrecemos nuevas colecciones de accesorios de baño Ergos, como toalleros, jaboneras, portapapeles o colgadores.

Una de nuestras colecciones estrella de este año es la serie Odisea, una completa colección de griferías que evoca la elegancia de diseños minimalistas contemporáneos, con un cuerpo estilizado que ofrece la salida del agua más precisa y controlada. Hemos ampliado la colección Odisea con la versión Joya, emulando nuestra legendaria serie Joya que en los años 70 y 80 presentaba nuestra innovación de corte de diamante en la grifería.

Por otro lado, la colección Adagio, premiada con el German Design Award 2022 y con el reciente premio IF Design Award 2023, amplía su gama y este año presenta el grifo de bidet.

También queremos destacar la novedad en la serie Blautherm con la columna de ducha en oro cepillado, que ha apostado por este acabado sin perder la esencia de la serie.

No podemos olvidar que todas nuestras referencias cumplen con los requisitos de calidad, certificaciones y homologaciones más exigentes.

¿La nueva imagen corporativa responde a una nueva era en vuestros productos?

Por supuesto. La nueva imagen corporativa de ramonsoler refleja la evolución de la marca hacia una

nueva era con productos más sofisticados y de alta calidad. Este cambio refleja el compromiso de la compañía con las ODS y las políticas RSC.

¿Qué diferencia los productos de ramonsoler de los de la competencia?

En ramonsoler, estamos implementando importantes mejoras para reducir de forma continua nuestra huella de carbono: optimización de materiales, menor consumo de energía y generación de energías renovables, eliminación de plásticos de un solo uso, reparabilidad garantizada, uso de materiales reciclados y potencialmente reciclables, etc. Y sobre todo, ampliar el ciclo de vida de nuestros productos.

Hemos invertido significativamente en investigación y desarrollo para producir grifos que no solo sean estéticamente atractivos, sino también funcionales y sostenibles con el medio ambiente. Nuestros productos, por ejemplo, incorporan tecnologías avanzadas como el sistema de apertura en frío y ahorro de agua C3/S3 o el limitador de caudal, que permite determinar qué caudal máximo se desea, reduciendo el consumo de agua y manteniendo el confort de uso.

¿Qué habéis aprendido en estos más de 130 años de vida?

Durante todo este tiempo, hemos aprendido lecciones importantes que nos han permitido seguir avanzando como empresa y superar periodos históricos muy complicados.

Los valores generados por nuestros fundadores han calado profundamente en la familia Soler, valores como la seriedad, la calidad, el trato con las personas, la honorabilidad y, ante todo, que nuestros clientes se sientan orgullosos de disfrutar de un producto ramonsoler en su baño, cocina, hotel, ...

La importancia de la innovación nos ha permitido adaptarnos a los cambios y tendencias del mercado, invirtiendo en investigación y desarrollo para crear productos que sean eficientes, duraderos y estéticamente atractivos. Esto ha permitido a la empresa mantenerse a la vanguardia del sector, y continuar creciendo y expandiéndose en cualquier mercado internacional.

También hemos aprendido la importancia de la satisfacción del cliente. ramonsoler ha mantenido una estrecha relación con sus clientes, escuchando sus necesidades y sugerencias para mejorar. Un claro ejemplo es nuestro producto RS Smart, la ducha inteligente. Se trata de un empotrado termostático que se adapta en todo momento a las necesidades del usuario, pudiendo regular y controlar las diversas salidas de agua, intensidad y temperatura gracias a su control inteligente y sus botones de doble función.

¿Qué lugar ocupa la sostenibilidad en ramonsoler? ¿De qué manera se compromete la marca con esta necesidad?

Uno de los aspectos más importantes en los que ramonsoler se enfoca es el ahorro de agua. La empresa

ha desarrollado tecnologías innovadoras para reducir el consumo de agua en sus productos. Uno de ellos es el sistema de ahorro de agua C2/S2, que permite un flujo constante y uniforme de agua, mientras reduce el consumo de agua hasta en un 50%. Además, la marca ofrece grifos termostáticos que permiten reducir el consumo innecesario de energía y controlar la temperatura del agua gracias a sistemas como el Termostop, el cual dispone de un sistema limitador de temperatura eficiente de 38° a 42°.

Además, este 2023 estamos cambiando todos los embalajes y convirtiéndolos en 100% de materiales de celulosa (cartones, papel), eliminando por tanto todos los plásticos de un solo uso y usando materiales reciclados, así como tintas vegetales. Otras acciones son la implantación de placas solares que suponen un 80% de nuestro consumo energético, etc.

¿De qué manera es posible aunar calidad y sostenibilidad?

Hemos demostrado que es posible aunar calidad y sostenibilidad porque hemos logrado establecer un equilibrio entre la producción de grifería de alta calidad y el cuidado del medio ambiente, ofreciendo productos duraderos y, a su vez, respetuosos con el entorno. Para nosotros, nunca es un pretexto un alto costo para no implementar mejoras en sostenibilidad y medioambiente.

¿Qué papel posee el diseño en ramonsoler?

Una de las características distintivas de ramonsoler desde sus inicios es su compromiso con el diseño. La atención al detalle, su funcionalidad, sus acabados, materiales y prestaciones de confort (acústica, ergonomía, mecanismos, suavidad, ajustes, ...).

Un claro ejemplo es una de nuestras novedades de este año, la colección Odisea Joya. Precisamente destaca por su diseño excepcional, ya que se trata de una adaptación inspirada en la serie Joya de 1968, creada por

“En ramonsoler siempre estamos buscando formas de innovar y mejorar la experiencia en el baño”

el mismo Ramon Soler Roger, fundador de ramonsoler. El cuerpo de Odisea Joya expresa movimiento y dinamismo, cualidades propias de la arquitectura contemporánea que recuerda a obras como el “Edificio Chrysler” en Manhattan, de William Van Alen.

¿De qué manera es posible integrar la alta tecnología en griferías con prestaciones de confort, innovación y ecoeficiencia?

Nuestras griferías disponen de múltiples sistemas y dispositivos que afectan al ahorro, confort, salud y seguridad del usuario, sin comprometer el rendimiento y la eficacia.

Algunos ejemplos de la integración de la tecnología en nuestros productos son el Cooltouch, un sistema termostático que permanece siempre templado al tacto para evitar el riesgo de quemaduras. Otros ejemplos, más centrados en el confort, son el sistema Tourbillon, un circuito de agua único y excepcional que controla la fuerza y tensión del agua, o el Ánodo de sacrificio, el cual protege de la corrosión las superficies de todas nuestras griferías.

¿Cómo serán ‘los baños del futuro’?

La tecnología tendrá un papel crucial en esta evolución, por ejemplo, los grifos serán cada vez más inteligentes y conectados. Además, los baños del futuro serán más sostenibles y respetuosos con el medio ambiente, e integrarán sistemas que permitirán ahorrar agua y energía. La buena noticia es que nosotros ya estamos trabajando en este avance y seguimos desarrollando nuevas técnicas que permiten mejorar la experiencia del usuario en el baño y seguir siendo un referente en diseño, calidad y sostenibilidad en el mercado de la grifería.

¿Cuáles son los principales retos del sector en la actualidad?

Cada vez hay una mayor demanda por parte de los consumidores de productos y soluciones más sostenibles. Los fabricantes de grifería debemos asegurarnos de que nuestros productos sean respetuosos con el medio ambiente y minimicen el consumo de agua.

Por otra parte, nos encontramos en un mercado cada vez más competitivo, y la innovación es clave para diferenciarse de la competencia. Es necesario estar al día de la tecnología y el diseño, creando productos que sean más eficientes y fáciles de usar.

En ramonsoler valoramos siempre las demandas de los usuarios y por eso creamos sistemas únicos para asegurar la máxima resistencia y durabilidad de nuestras griferías con nuestros exclusivos acabados Quality Finishing, diez veces más resistentes que el cromado

certificado en la prueba de niebla salina. Este sistema utiliza técnicas avanzadas para asegurar que cada pieza tenga un acabado uniforme y de la máxima calidad. Ofrecen una protección duradera contra la oxidación y el desgaste, lo que significa que su grifo seguirá luciendo como nuevo durante muchos años. Los acabados son en níquel cepillado, oro cepillado, cobre y negro mate, y, como mencionamos, están diseñados para resistir el paso del tiempo y el uso diario.

¿Quiere añadir algo más?

Estamos orgullosos del último reconocimiento recibido por nuestra grifería Adagio, el premio iF DESIGN AWARD 2023, reconocido internacionalmente como sello de excelencia en el diseño.

La serie premiada ha sido Adagio, dentro de la categoría de baño, y otorgado por un jurado internacional formado por prestigiosos expertos del mundo del diseño.

Adagio de ramonsoler ha sido diseñado para satisfacer las necesidades de los clientes más exigentes en términos de estética, funcionalidad y rendimiento. Su diseño elegante y minimalista, combinado con su construcción duradera, hace que este grifo sea la elección perfecta para cualquier baño.

Este premio es un reconocimiento a la excelencia en el diseño de productos y es una satisfacción haber sido seleccionados entre los numerosos participantes de todo el mundo. Quiero agradecer a todo el equipo de ramonsoler por su trabajo y dedicación para hacer posible este logro. También quiero agradecer a nuestros clientes y colaboradores por su confianza y apoyo continuo, lo que nos impulsa a seguir mejorando cada día.



Para más información sobre **Ramón Soler** escanee el código QR o pulse en la imagen.

“EL SECTOR DE LA ILUMINACIÓN ESTÁ EN PLENA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA Y LLENO DE OPORTUNIDADES”

David Albertín destaca en esta entrevista las oportunidades de negocio que surgen para toda la cadena de valor en el campo de la iluminación, y propone medidas regulatorias y fiscales para atraer nuevas generaciones. Además, enfatiza en la importancia de la formación, la divulgación y la integración de nuevas tecnologías como la inteligencia artificial para garantizar el futuro del sector.

“Desde hace años estamos viviendo una gran transformación en el mundo de la iluminación, tanto a nivel de eficiencia energética como de digitalización —afirma David Albertín—. En esta línea, las oportunidades de negocio que surgen para toda la cadena de valor, desde el fabricante al instalador, son una apuesta segura, lo que debería hacer atractivo al sector para las nuevas generaciones.

En un contexto ideal, nos libraríamos de los prejuicios sobre la Formación Profesional frente a las carreras universitarias y, además, adecuaríamos la formación a la demanda laboral real. De esta forma, los jóvenes se verían respaldados a la hora de decidir sobre su futuro.

Paralelamente, contamos con los fondos europeos para la transición verde y digital de Europa. De cara a avanzar hacia un continente neutro en carbono en 2050, necesitamos incrementar el conocimiento de estas ayudas en toda la cadena, simplificar los procesos burocráticos para la obtención de dichas ayudas y comunicar a los usuarios finales las posibilidades para la renovación de las instalaciones. En estas circunstancias, la figura del instalador cobra una gran importancia y es necesario definir adecuadamente desde el sector qué se espera de su perfil para permitirles adaptarse a los cambios.

¿Por qué la falta de interés de los jóvenes?

El sector de la iluminación está en plena revolución tecnológica y lleno de oportunidades. Sin embargo, poco se ha hablado de ello para hacerlo atractivo de cara a nuevos talentos, frente a otros sectores del entorno tecnológico, como las energías renovables o el vehículo eléctrico. Por ello, debemos seguir abogando desde todos los estamentos de la cadena de valor en divulgar la situación presente y el futuro prometedor para las próximas décadas.

Los esfuerzos en comunicación tienen que mostrar todas las nuevas innovaciones disponibles, así como poner en valor la labor que se realiza en materia de sostenibilidad. Gracias a los instaladores conseguiremos instalaciones más eficientes energéticamente y

preparadas para el futuro digital, siendo motivo de orgullo dejar un planeta mejor para las generaciones futuras.

¿Qué acciones concretas propone para promover la formación y capacitación de trabajadores?

A principios del siglo XXI, con la llegada del LED, vivimos la mayor revolución en el sector de la iluminación desde la invención de la bombilla eléctrica a finales del siglo XIX. El ritmo de incorporación de nuevas soluciones en los últimos 15 años ha sido exponencial, con tecnologías de iluminación que ahorran energía, se pueden controlar, transmiten datos o mejoran nuestro bienestar. En este contexto, la formación tiene un papel vital para estar al día de las últimas novedades.

Desde Signify hemos reforzado nuestra estrategia de formación y divulgación, incorporando nuevos formatos digitales, desde webinarios hasta comunicación a través de las redes sociales. Además, contamos con líderes de influencia del sector en las redes sociales que nos ayudan a llegar a las generaciones más jóvenes, transmitiéndoles la importancia del perfil del instalador y haciendo que el sector de la iluminación sea atractivo para ellos.

¿Qué habilidades y conocimientos considera clave?

Las nuevas tecnologías implican nuevas habilidades. El presente de las instalaciones ya conlleva ta-



David Albertín

Director Canal Profesional Iberia en Signify

reas de programación para los sistemas de control de los LED. Esa digitalización de las instalaciones sigue avanzando día tras día, con la integración de diferentes verticales en una única infraestructura. Estamos empezando a ver cómo la captación de datos, análisis y toma de decisiones, a través de los sensores, es el siguiente paso en la industria de la iluminación. Para mantener al día a toda la cadena de valor, todos los implicados debemos trabajar en labores de formación. Esto no solo incluye a los fabricantes, que debemos liderar el despliegue tecnológico, sino también a distribuidores, que deben amplificar entre sus clientes, y asociaciones que son un pilar clave para conseguir la visibilidad sectorial y demostrar el impacto que podemos llegar a tener.

Sin duda, entre las habilidades necesarias se encuentra la integración de nuevas tecnologías...

La formación y divulgación son la clave para la supervivencia del sector. El producto de iluminación (lámpara o luminaria) pierde importancia frente a todos los servicios digitales que podemos ofrecer asociados a esta infraestructura, presente tanto en espacios interiores como exteriores. La innovación es constante y prometedora, por lo que tenemos que adaptar también los canales de comunicación. Aplicaciones móviles, redes sociales, influencers, webina-

rios, catálogos digitales, comercio electrónico, son herramientas que ya usamos y seguirán evolucionando en los próximos años.

El uso de la inteligencia artificial en el sector de la iluminación será una de las claves del futuro próximo. El análisis de datos para la toma de decisiones automatizadas no es algo nuevo (por ejemplo, regular los niveles de intensidad de la iluminación en función del número de personas en una sala y el aporte de luz natural). Sin embargo, la complejidad de las decisiones y la cantidad de datos a analizar requerirán incrementar el uso de soluciones basadas en la inteligencia artificial.

La empresa familiar es un colectivo clave en el sector de las instalaciones. ¿Cuál es su visión sobre su realidad actual?

En España existen miles de empresas y profesionales instaladores, que cubren diferentes tama-

“Las oportunidades de negocio que surgen para toda la cadena de valor son una apuesta segura, lo que debería hacer atractivo al sector para las nuevas generaciones”

ños (desde grandes empresas hasta autónomos) y niveles de integración de diferentes soluciones. En este contexto, la empresa familiar tiene un peso relevante dentro del sector. Sin embargo, el relevo generacional suele ser una de las principales causas de cierre de este tipo de empresas. Entender el negocio, ver su proyección a futuro, las áreas de crecimiento, junto con una cultura corporativa sólida, son la base del futuro de cualquier empresa.

Uno de los retos a los que nos enfrentamos en el sector es la mano de obra especializada que se requiere para la instalación de las nuevas soluciones, cada vez más digitales. No solo en el sector de la iluminación, sino también en el de material eléctrico, las oportunidades que se presentan en materia de energías renovables, vehículo eléctrico, desarrollo de ciudades y edificios inteligentes, hogar conectado, deben suponer un gran atractivo para los profesionales del futuro.

¿Cuáles son los beneficios clave de esta continuidad empresarial?

La innovación es la clave del futuro, no solo en soluciones o tecnologías a comercializar, sino también en los modelos de negocio y la adaptación a las tendencias del mercado. Actualmente, estamos inmersos en un proceso de digitalización y sostenibilidad, lo que nos hace pensar en una proyección de negocio positiva para los próximos años. En esta línea, la formación y el desarrollo de habilidades empresariales son fundamentales para asegurar una continuidad exitosa en las empresas familiares. A los jóvenes que asumirán esta responsabilidad, les recomendaría que estén abiertos al cambio, se mantengan actualizados sobre las tendencias del mercado y busquen oportunidades de colaboración y aprendizaje en el sector.

¿Es realista buscar ‘herederos’ fuera de la familia?

En nuestro sector, igual que en muchos otros, hay ejemplos de sucesión interna o externa, con finales felices y otros no tan felices. Muchas de las empresas tienen sus orígenes en los entornos familiares y, con el paso del tiempo y el crecimiento del negocio, requieren de inversiones de capital o de gestión a nivel externo. Otras, permanecen en el entorno familiar durante varias generaciones. No existe una única fórmula de éxito.

En el caso de Signify, decimos que somos una startup con 130 años de historia. Comenzamos en 1891 como una empresa familiar. Los hermanos Anton y

Gerard Philips iniciaron la fabricación de bombillas con su apellido. Con el transcurso de los años, el crecimiento económico y la creación de nuevos negocios como el afeitado, la radio, la televisión o la salud, Philips dejó de ser una empresa familiar para convertirse en una multinacional cotizada en bolsa. En 2016, se anunció la separación del negocio original de Philips, la iluminación, en una empresa independiente, también cotizada, que mantiene la marca en sus productos, a la vez que sigue innovando e introduciendo en el mercado diferentes marcas de iluminación según la solución.

¿Cuáles son las claves para un relevo generacional de éxito?

No solo en nuestro sector, sino como práctica habitual en las empresas, hay que tener un propósito y unos valores corporativos sólidos. Las empresas con esa visión, ya sea transmitida familiarmente entre generaciones o con la incorporación de directivos externos, ofrecen solidez de futuro. Dicha cultura empresarial debe integrarse en la estrategia de negocio y tiene que ser la hoja de ruta de las decisiones que se toman, tanto en el presente como con perspectiva de futuro.

En el caso de Signify, tenemos el propósito de “poner en valor el extraordinario potencial de la luz para unas vidas más iluminadas y un mundo mejor”. Dicho propósito integra nuestros dos pilares corporativos, la innovación y la sostenibilidad, que son la base del crecimiento y el desarrollo empresarial desde su fundación. A su vez, la estrategia y los valores de la empresa se integran en dicho propósito, constituyendo la cultura de la empresa.



Para más información sobre **Signify** escanee el código QR o pulse en la imagen.

LA ÚLTIMA REVOLUCIÓN



PLASSADOLE

**LA NUEVA GENERACIÓN
DE COLLARINES Y TOMAS
EN CARGA MECÁNICAS**

Sin tornillos

Sin oxidación

Sistema de apriete rápido e innovador

Sello integral

Para tuberías de PE y PVC 16 bar

Creando soluciones

 **PLASSON**®

SPAIN

93 680 27 78 | plasson@plasson.es | www.plasson.es

“LA FALTA DE MANO DE OBRA ES UN DESAFÍO PREOCUPANTE PARA LAS ASOCIACIONES PROFESIONALES”

La escasez de profesionales cualificados en el sector de instalaciones preocupa a asociaciones como Agremia, cuya directora general, Inmaculada Peiró, propone en esta entrevista diversas acciones para fomentar la empleabilidad y la formación de jóvenes en el sector, así como medidas regulatorias y fiscales. La meta es afrontar con éxito la transición energética y garantizar un futuro sólido para la industria.



Inmaculada Peiró Gómez

Directora General en Agremia

¿Cómo se puede abordar la escasez de profesionales en el sector de instalaciones?

Actualmente nos encontramos en una situación compleja, donde las empresas instaladoras, por un lado, no están teniendo un relevo generacional y, por otro, no están llegando nuevos técnicos cualificados al sector. Esta falta de mano de obra es un hecho que desde las asociaciones profesionales vivimos con preocupación y

para la que estamos llevando a cabo diversas acciones, siempre en la medida de nuestras posibilidades. Estas acciones incluyen la difusión de las posibilidades de empleabilidad que ofrece el sector entre nuestros jóvenes, así como la realización de acciones formativas dirigidas a cualificar al mayor número posible de ellos o a reconvertir a personas desempleadas de otros sectores.

A la Administración le proponemos que no imponga trabas a la contratación, articulando modalidades contractuales que faciliten el acceso a jóvenes aprendices al sector. Además, sugerimos que apoye estas contrataciones con bonificaciones en las cuotas sociales u otro tipo de ayudas. También proponemos que se evite la regulación innecesaria que simplifique la burocracia asociada al inicio y la gestión de los negocios, y que se faciliten las condiciones de trabajo para pymes y autónomos. Asimismo, recomendamos que se apoye a los emprendedores con bonificaciones fiscales, facilitando su acceso a la financiación y brindando asesoramiento y tutorización para garantizar el éxito de sus proyectos. Por último, consideramos fundamental que se reconozca nuestro sector como esencial para afrontar la transición energética.

¿Por qué esa falta de interés de los jóvenes?

Existe un gran desconocimiento entre los jóvenes y la sociedad en general sobre la profesión de instalador y el sector de las instalaciones. Realizamos un estudio reciente en

colaboración con otras cuatro asociaciones, donde los resultados fueron claros: la mayoría de los encuestados había elegido la Formación Profesional (FP) del sector como segunda opción y tenía una opinión poco positiva del trabajo que se realiza al finalizar los estudios. Solo aquellos que tenían familiares o amigos en el sector tenían una imagen positiva del mismo.

Desde Agremia estamos tratando de cambiar la imagen que se tiene de las empresas instaladoras en la sociedad. Reforzamos la imagen de una profesión tecnificada, bien remunerada, con horarios que permiten la conciliación familiar y con valores como la sostenibilidad y el medio ambiente, que son clave en la transición energética. Si logramos transmitir estos mensajes a la sociedad, nuestros jóvenes y no tan jóvenes elegirán mejorar el mundo con sus propias manos.

¿Cómo se puede asegurar que los nuevos profesionales estén preparados para enfrentar los desafíos de la transición energética?

La Escuela Técnica de Agremia es un referente en la formación de instaladores desde hace más de 40 años, y hemos puesto en marcha muchas iniciativas y proyectos para promover y capacitar a los trabajadores del sector.

Destaco el lanzamiento en 2019 de la plataforma colaborativa Instalcampus en colaboración con otras asociaciones. Esta plataforma digitaliza e introduce recursos de aprendizaje en línea en los cursos de acreditación oficial de instalador y de reciclaje de profesionales ya habilitados.

En 2021, lanzamos la iniciativa “Creando Cantera”, que ha dado buenos resultados al fomentar los contratos de formación en alternancia, una gran herramienta para captar talento.

Además, en 2023, estableceremos la Fundación Agremia para potenciar nuestra actividad formativa y de responsabilidad social, enfocada en el colectivo joven y no tan joven que puede encontrar en nuestro sector una profesión de futuro asegurada.

¿Cuáles son las habilidades y conocimientos que considera clave?

Nuestra profesión evoluciona diariamente, por lo que los trabajadores deben estar cada vez más y mejor formados. El conocimiento en profundidad de la normativa, los equipos y materiales del mercado, las últimas técnicas de diseño y ejecución de instalaciones, la hibridación de tecnologías, la domótica, la inmótica y los mecanismos de regulación y control de instalaciones para optimizar su rendimiento energético son claves en la formación de los nuevos profesionales del sector.

Agremia ofrece una formación teórica y práctica de primer nivel a través de su escuela, en colaboración con fabricantes líderes y distribuidores de materiales. Además, complementamos la formación técnica con conocimientos adicionales sobre emprendimiento empresarial, ayudas públicas, trámites con la Admi-

“La falta de mano de obra es un hecho que desde las asociaciones profesionales vivimos con preocupación”

nistración y aspectos financieros y de recursos humanos. Así, nuestros alumnos adquieren una visión integral del sector.

¿Qué medidas propone para acelerar la integración efectiva de las nuevas tecnologías en las empresas instaladoras?

La formación técnica es solo una parte de lo que necesitan las empresas instaladoras. La digitalización es parte de nuestro ecosistema y muchas empresas ya la han adoptado. Sin embargo, aún queda camino por recorrer y las asociaciones empresariales deben ayudar y apoyar en la implantación efectiva de nuevas tecnologías. Ayudas como el kit digital y la demanda de los clientes están impulsando la evolución en la digitalización.

Además, estamos analizando el impacto de la Inteligencia Artificial en el sector. Recientemente, nuestro equipo profesional recibió formación y se creó un grupo de trabajo interno para evaluar y dar seguimiento al papel que la IA puede desempeñar.

¿Cuál es su visión sobre el momento del relevo generacional en España?

La mayoría de las empresas instaladoras en Agremia son pymes familiares que se enfrentan o se enfrentarán a un relevo generacional en los próximos años. Las nuevas generaciones están adaptando modelos de gestión diferentes y aportando su visión del negocio. La ventaja de las pymes es su cercanía con los clientes, lo que las diferencia y les aporta valor.

En Agremia difundimos casos de éxito de empresas familiares, cuyos gestores se han formado con nosotros, para atraer talento y concienciar sobre las oportunidades que ofrece el sector.

“Si logramos transmitir los mensajes adecuados a la sociedad, nuestros jóvenes y no tan jóvenes elegirán mejorar el mundo con sus propias manos”

“La transferencia de conocimiento intergeneracional es importante para aprovechar la experiencia y sabiduría de generaciones anteriores y transmitirla a las más jóvenes”

¿Cuáles son los beneficios clave de esta continuidad empresarial?

Incorporarse a un proyecto empresarial existente o dar continuidad a una empresa familiar es una forma de iniciar una nueva andadura profesional con menos riesgos. Las nuevas generaciones, tras una formación integral, deben modernizar el proyecto y aportar su propia visión, incorporando avances y novedades que garanticen la continuidad del negocio. Conocer la cultura empresarial, aprender de los mayores y comprender el mercado y la competencia son elementos esenciales para los jóvenes emprendedores que asumen el reto de dar continuidad a una empresa familiar. Además, es recomendable establecer un protocolo que regule detalladamente el proceso de transición en la titularidad y gestión de la empresa.

¿Es realista buscar “herederos” fuera de la familia?

Conscientes de la dificultad del relevo generacional en la empresa familiar, pusimos en marcha la Oficina de Transmisión de Empresas hace cinco años. Esta oficina tiene como objetivo acompañar, mediante la difusión y el asesoramiento especializado, la adecuada transmisión de la titularidad de empresas y negocios. De esta manera, buscamos evitar el cese de actividades al momento de la jubilación o incapacidad del fundador, y fomentamos la continuidad del negocio, salvaguardando los puestos de trabajo.

Es viable buscar “herederos” fuera de la familia, aunque encontrar personas con la capacidad y la voluntad de dar continuidad al proyecto empresarial puede ser un desafío dependiendo de las circunstancias.

¿Qué destacaría para llevar a cabo una transferencia de conocimiento intergeneracional dentro de la empresa?

La transferencia de conocimiento intergeneracional es importante para aprovechar la experiencia y sabiduría de generaciones anteriores y transmitirla a las más jóvenes. Algunas claves para llevar a cabo esta transferencia de manera efectiva son:

- Crear un ambiente de respeto y apertura donde las personas de diferentes generaciones se sientan cómodas compartiendo conocimientos y experiencias, valorando la diversidad generacional y reconociendo la importancia de cada perspectiva.
- Establecer programas de mentoría, donde los miembros más experimentados puedan transmitir su conocimiento a los más jóvenes.
- Utilizar métodos de comunicación efectivos para todas las generaciones involucradas, como reuniones presenciales, videoconferencias y plataformas en línea.
- Promover proyectos y actividades que involucren a personas de diferentes generaciones trabajando juntas, facilitando así el intercambio de conocimientos de manera natural.
- Reconocer y valorar públicamente las contribuciones de las personas de diferentes generaciones, fomentando un ambiente donde todos se sientan motivados y apreciados, fortaleciendo así el proceso de transferencia de conocimiento.
- Documentar y compartir el conocimiento a través de manuales, vídeos, plataformas en línea u otras herramientas para que esté disponible y pueda ser consultado y utilizado por las generaciones futuras.
- Estimular el aprendizaje continuo animando a las personas a mantenerse actualizadas en su campo, adquirir nuevas habilidades y estar abiertas a aprender de los demás, sin importar la edad.
- Es importante que todas las personas en la empresa sean conscientes de que la transferencia de conocimiento intergeneracional es un proceso bidireccional en el que todas las generaciones pueden aprender y beneficiarse mutuamente.



Para más información sobre **Agremia** escanee el código QR o pulse en la imagen.

“UN LIDERAZGO TRANSFORMADOR, INSPIRADOR Y HUMILDE ES CLAVE PARA RETENER EL TALENTO”

La escasez de talento y el interés de los jóvenes en el sector de las instalaciones eléctricas son desafíos que enfrentan las empresas en la transición energética. Como señala Nuria Farreras en esta entrevista, atraer nuevos profesionales requiere establecer un propósito claro y promover la conciencia sobre las oportunidades y ventajas del sector. Líderes comprometidos y una visión clara son clave para enfrentar estos desafíos.



Nuria Farreras

Electrician Program Manager en Schneider Electric

¿Cómo se puede abordar la escasez de profesionales cualificados?

La respuesta no es sencilla, ya que implica múltiples dimensiones y aspectos. Es cierto que la escasez de talento es uno de los grandes desafíos de las empresas en general, y de las pymes en particular. Pero también hay que tener en cuenta la propia ges-

ción del talento, que en ocasiones puede resultar poco atractiva e incluso anticuada. Lo que busca el talento joven en una compañía es un propósito claro. Una empresa sin propósito difícilmente logrará contar con el mejor talento.

El talento quiere desarrollar todo su potencial contigo y contribuir con su trabajo a una mejor sociedad. Ahí es donde la misión de la empresa se ha convertido en un eje central. En nuestro caso, por ejemplo, nuestro compromiso con la sostenibilidad y la posibilidad de ayudar a empresas a descarbonizarse se ha convertido en uno de los principales vectores por los que el talento quiere crecer con nosotros.

También es importante desarrollar un liderazgo transformador, capaz de inspirar y retar, siempre desde la humildad... Necesitamos líderes que continúen aprendiendo, que compartan sus aprendizajes y que hagan que las personas se sientan seguras y aceptadas tal y como son, para que puedan dar lo mejor de sí mismas. El manager se convierte en una pieza clave de la ecuación. Un mal 'jefe' y un entorno jerárquico, hoy en día, provocarán una huida del talento. Esta nueva realidad también cambia las relaciones dentro de la empresa, la jerarquía queda relegada por la colaboración, las estructuras necesariamente se aplanan y se trabaja para sumar.

¿Qué estrategias sugiere para atraer a nuevos profesionales en el sector?

Es esencial abordar esta situación y buscar estrategias efectivas para atraer a nuevos profesionales al sector. Es fundamental concienciar sobre las oportunidades y ventajas que ofrece el sector de las instalaciones eléctricas, por ejemplo, en centros educativos. También establecer asociaciones con instituciones educativas para promover programas de formación en instalaciones eléctricas. Destacar las posibilidades de crecimiento profesional, los salarios competitivos y los beneficios laborales puede atraer a más jóvenes. Además, es importante resaltar cómo las nuevas tecnologías, como la automatización, la energía renovable y la domótica, están transformando el sector y ofreciendo oportunidades increíbles. Mostrar cómo la electricidad desempeña un papel vital en la sostenibilidad y la eficiencia energética puede despertar el interés de los jóvenes preocupados por el medio ambiente.

Hay que cambiar la percepción que los jóvenes tienen hacia esta profesión. Los instaladores tradicionales están evolucionando y especializándose para adaptarse a las necesidades y tendencias del mercado (Hogar conectado, energía solar, vehículo eléctrico...). Desde Schneider, ya estamos trabajando en identificar y formar a nuestros partners hacia lo que consideramos el instalador del futuro, el Instalador 4.0.

“La escasez de talento es uno de los grandes desafíos de las empresas en general, y de las pymes en particular”

“El talento joven busca una compañía con un propósito claro que contribuya a una sociedad mejor”

“Es esencial concienciar sobre las oportunidades y ventajas del sector de las instalaciones eléctricas para atraer a más jóvenes”

¿Qué acciones concretas propone?

El entorno de aprendizaje es un aspecto importantísimo para atraer a nuevos profesionales. Me refiero al acceso a tecnologías punteras, a certificaciones y, sobre todo, a crear un entorno donde se favorezca el aprendizaje continuo, el reto y la innovación.

¿Cuáles son las habilidades clave para este sector?

El mercado ahora pide polivalencia, es decir, la capacidad de adaptarse y aprender rápido, y la especialización, es decir, que en un equipo haya personas que sean muy expertas en su campo. Creo que los profesionales deben contar también con habilidades soft como la adaptación al cambio, la efectividad y la planificación. Asimismo, deben estar orientados al aprendizaje y al cliente, y capaces de tomar decisiones basadas en datos, orientación al cliente y curiosidad digital. Todas ellas son capacidades para enfrentarse con mayor éxito a los retos que nos plantea este entorno.

Sin duda, entre las habilidades necesarias se encuentra el ‘expertise’ empresarial...

Toda transformación lleva implícita la intención de alcanzar objetivos ambiciosos, a nivel profesional y empresarial. Requiere tiempo, constancia y resiliencia, y apoyo por parte de la dirección que debe liderar con el ejemplo. Para que la digitalización se adopte de forma

efectiva en las empresas, hacen falta líderes comprometidos, tener muy clara la visión, saber hacia dónde queremos ir y poner a disposición de nuestras personas los recursos que necesitan para ello.

¿Cuál es su visión sobre la realidad actual del relevo generacional en España?

Es cierto que muchas empresas familiares desempeñan un papel crucial en este ámbito. Si las nuevas generaciones están interesadas y comprometidas con el negocio familiar, el relevo generacional puede garantizar la continuidad y preservación de la empresa. Pero si no se encuentra un sucesor adecuado dentro de la empresa familiar, se puede explorar el mercado de trabajo en busca de profesionales cualificados y con experiencia en el sector de las instalaciones eléctricas. Esto podría ser una solución realista para garantizar la continuidad del negocio y aprovechar el conocimiento externo.

¿Cuáles son los beneficios clave de la continuidad empresarial?

Los conocimientos y la experiencia transmitidos de generación en generación pueden ayudar a mantener la calidad y los estándares de excelencia, acumulando los conocimientos y las experiencias específicas del sector, y proporcionando estabilidad a largo plazo. Los jóvenes que asumen esta responsabilidad tienen la oportunidad de aprovechar estos beneficios y construir a partir del legado de la empresa familiar. También es cierto que el reto de la evolución y digitalización de las empresas es más complicado cuando existe una herencia de la compañía. Los hijos tienden a seguir los hábitos tradicionales que, muchas veces, están obsoletos y no tienen una visión externa y disruptiva del mercado que les empuje a innovarse y dar un giro de 360 grados a la empresa familiar. Nos referimos a la importancia de la digitalización: presencia en redes sociales, trabajar con software actualizados, automatización de procesos puramente operativos... A las nuevas generaciones, les recomendaría que aprovechen este legado y, al mismo tiempo, estén abiertos a la innovación y a las necesidades de adaptarse al mercado. También es importante fomentar la comunicación y la transparencia, tanto dentro de la familia como con los empleados.

¿Es realista buscar 'herederos' fuera de la familia?

Claro que sí. El mercado de trabajo puede ser una solución realista para las empresas familiares que no

“Para acelerar la integración de las nuevas tecnologías, se necesitan líderes comprometidos y una clara visión empresarial”

encuentran una sucesión adecuada dentro. Buscar herederos fuera puede ser una opción viable para garantizar la continuidad del negocio y aprovechar las habilidades y experiencia de profesionales cualificados en el sector. La clave está en encontrar personas comprometidas y alineadas con los valores y objetivos de la empresa familiar, que estén dispuestas a asumir la responsabilidad y contribuir al crecimiento y éxito de la compañía.

¿Cuáles son las claves para un relevo generacional de éxito?

La transferencia de conocimiento intergeneracional dentro de una empresa requiere planificación, comunicación, colaboración y un ambiente propicio para el aprendizaje continuo. Tanto si el sucesor es de la familia como si es externo, es fundamental establecer una estrategia clara. Recomendaría promover la colaboración y el trabajo en equipo entre los miembros de diferentes generaciones, implementar programas de formación y mentoría, y siempre valorar la diversidad generacional y estar abierto a nuevas perspectivas y enfoques.

“La polivalencia y la especialización son habilidades clave que se requieren en el sector de las instalaciones”



Para más información sobre **Schneider Electric** escanee el código QR o pulse en la imagen.

“LAS EMPRESAS SE RESIENTEN ANTE LA FALTA DE MANO DE OBRA ESPECIALIZADA”

La escasez de profesionales cualificados se presenta como un desafío importante en España. Es un problema que no solo afecta al sector de la instalación, sino a toda la construcción y áreas relacionadas, según afirma en esta entrevista Francisco Llanos, presidente de la rama de Climatización, Fontanería y Energías Asociadas de Aspremetal.



José Fco. Llanos
Gerente en Instalaciones Llanos

En el contexto de la transición energética y la consiguiente necesidad de sustituir centenares de miles de sistemas obsoletos, la escasez de profesionales cualificados es un problema que afecta no solo al sector de la instalación, sino a prácticamente toda la construcción...

Sí, eso es lo que está ocurriendo. No es solamente un problema de las instalaciones, sino también en otras muchas áreas. Se presenta en la construcción y en toda la industria auxiliar, pero los servicios están igual. Este problema se lo está encontrando prácticamente todo el mundo: no hay profesionales y nos estamos quedando sin personal cualificado.

¿Por qué este desinterés de los jóvenes por nuestros sectores?

Es un tema cultural también. Aquí, durante muchos años, se ha fomentado la creencia de que tienes que ser universitario para ser alguien. Si no eres titulado, es como si fueras inferior. Hoy, esto sigue siendo así en España y no hemos evolucionado. En otros países de Europa, la gente que tiene un oficio tiene la consideración que merece. Un país necesita todo tipo de personas, porque no solamente se sostiene con universitarios o trabajadores manuales. Debe haber de todo para que funcione y hay que buscar el equilibrio. En la Asociación, notamos que los padres están dispuestos a gastar dinero para que sus hijos se marchen a estudiar, incluso fuera de su ciudad, siempre que sea algo universitario. Pero nadie se plantea lo mismo para ser mecánico o electricista. Creo que eso ha desmotivado mucho a toda una generación.

En realidad, ser universitario o estudiar una FP Dual, no tiene por qué ser objeto de comparación pues son caminos diferentes de construir la carrera profesional. Uno quizás tenga más oportunidades en la administración y otro en la empresa privada, o como empresario o como asalariado, pero ambos tienen importantes carencias que cubrir en un sector que necesita personal especializado para garantizar el relevo generacional.

Es cierto que los jóvenes que terminan una carrera universitaria tardan mucho menos en encontrar un trabajo. El problema actual radica en que cada vez se demanda más gente especializada en algo, tanto universitarios como trabajadores manuales. Por ejemplo, la transición energética exige que la gente de nuestro sector esté más preparada que nunca. Incluso para construir una casa que cumpla con las últimas exigencias de eficiencia energética, ya es necesario tener conocimientos específicos.

Actualmente, aunque tengas una carrera universitaria relacionada con el sector, como por ejemplo ingeniería, tienes que haberte especializado en algo. Si no, es complicado que puedas encontrar trabajo porque se demandan perfiles muy concretos.

Es cierto que existe el aprendizaje, pero no hay suficientes oportunidades, porque lo que se necesita en estos momentos es gente cualificada. Pero por otro lado, si no se dan oportunidades, no se puede adquirir esa experiencia laboral. Es un poco como la pescadilla que se muerde la cola. Este problema pone de nuevo en evidencia la importancia de la FP Dual, dado que la formación debe ir alineada con lo que demandan las empresas y el mercado laboral. Además, debe actualizarse permanentemente para no quedar desfasada con respecto al avance de la técnica y la tecnología.

¿Qué habilidades o conocimientos específicos son los que más faltan ahora mismo?

En nuestro sector es muy difícil encontrar gente que sepa soldar, por poner un ejemplo. El problema es que la formación profesional se ha devaluado cada vez más. Ahora se están iniciando muchos programas que van por buen camino. Pero claro, es un camino largo y es una apuesta a largo plazo. En el momento en que tengamos una formación profesional dual relevante, las nuevas generaciones podrán plantearse una opción de futuro. Esto hará que con el tiempo se amplíe el abanico y puedas encontrar gente. Pero claro, eso requiere que pase un tiempo para que se empiecen a ver los resultados.

¿Vamos por el buen camino con la nueva formación profesional?

Vamos por el buen camino porque hay mucha gente que está empezando a demandarla y a hacer mucha divulgación. Desde las propias asociaciones se está empezando a visitar institutos. La verdad es que falta un poco más de apoyo por parte de la Administración en este sentido, pero bueno, imagino que todo llegará. Desde nuestra Asociación incidimos mucho en este tema. Hemos ido a hablar con varios institutos para dar información a los chicos. Es ahí donde hay que empezar, en la base, para que cambie todo un poco. Incluso habría que dar charlas a los padres muchas veces también. Como padre, lo comprendo también, pero es falta de información. No tenemos por qué enfocar solo a nuestro hijo a una carrera universitaria. Hay otros caminos que son tan válidos y ahí es donde hay que empezar a valorar la figura del especialista.

Falta formación empresarial también...

Sí, definitivamente, la formación empresarial es fundamental. Considera que, si se logra establecer un buen sistema de Formación Profesional dual, se podría incluir esa área. Pero no olvidemos que no todos los que cursen una FP desearán ser autónomos o empresarios. Eso está muy bien, pero hay muchas empresas que pueden contratarlos. No hay necesidad de encasillar la figura del instalador como autónomo o empresario.

¿Cuál es su visión sobre la realidad en este momento del relevo generacional en España?

La vivo muy de cerca porque estoy en la misma situación que muchos otros compañeros: no tengo un sucesor para mi empresa ya que mi hijo ha elegido otro camino. Como no puede ser de otra forma, respeto su elección, pero la desaparición de una empresa siempre es traumática. Siempre se pierde algo, aunque sea solo un elemento cultural. Conservar el tejido empresarial siempre es beneficioso, como hemos visto durante la pandemia con todos los esfuerzos realizados para mantenerlo a flote. Una vez que una empresa cierra, es muy difícil reabirla. Además, resulta complicado pensar en un relevo generacional fuera de la familia, pero podría ser factible en casos en los que dentro de la empresa haya un trabajador de confianza con una larga trayectoria. Si tienes un oficial que ha estado contigo durante muchos años y quiere quedarse, ¿por qué no? No necesariamente tiene que ser un miembro de la familia, pero sí debe ser alguien en quien confíes.

Pero, ¿en qué consiste exactamente un relevo generacional? ¿Hay alguna fórmula para el éxito?

Es complicado, porque para transmitir el espíritu de una marca necesitas convivir. Ese es el desafío. La persona que va a

tomar el control de la organización tiene que convivir dentro de la empresa durante un tiempo considerable antes de que se produzca ese cambio. De esta manera, puede comprender la línea de trabajo y la forma en que funciona la empresa. Porque si no, ¿cómo transmites eso? Si no hay convivencia, es imposible. En el caso de un autónomo o una pyme, si se transfiere a un empleado, es más fácil porque ya ha estado inmerso en ese ambiente, lo ha vivido. Pero si viene un recién graduado, es muy difícil para él heredar esa forma de trabajar si no ha pasado un tiempo considerable en la empresa, adaptándose a su forma habitual de trabajo.

Como ha dicho antes, formar una nueva generación de profesionales llevará tiempo, y eso es algo de lo que carece nuestro país si no quiere perder el tren de la transición energética...

Pensando en la adquisición de mano de obra especializada, hay innumerables profesionales en América Latina que poseen suficiente formación básica y están dispuestos a venir a trabajar a España. Nosotros ya lo estamos implementando aquí en un plan experimental. Existe un programa que se ha ofrecido como opción a los asociados. Hemos contactado con una empresa de recursos humanos que se encarga de hacer todos los contratos de trabajo, los permisos de residencia, todo. En unos meses tienen a alguien listo y viene con su contrato de trabajo y toda su documentación.

¿Y está funcionando?

Aún estamos en las primeras etapas. El programa está abierto a cualquier asociado que desee adherirse. Se proporcionan varios currículos de profesionales que en algunos casos son bastante especializados. No hablamos solo de formación básica, sino de gente con mucha experiencia. Está bastante bien porque es la solución más inmediata para cubrir las necesidades inmediatas. Hablaremos del éxito que pueda tener dentro de unos meses.



Para más información sobre Instalaciones Llanos escanee el código QR o pulse en la imagen.

“DEBEMOS FORTALECER LA FORMACIÓN Y ADOPTAR NUEVAS TECNOLOGÍAS EN EL SECTOR DE LAS INSTALACIONES”

Ante la transición energética y la obsolescencia de miles de sistemas, es imperativo abordar la escasez de profesionales cualificados en el sector de instalaciones. Como señala en esta entrevista Juan José López, se pueden fortalecer las habilidades requeridas a través de proyectos de formación robustos y la integración de nuevas tecnologías.



Juan José
López García

Vicepresidente en Greintec
(miembro de CONFICAT)

“Está claro que la transición energética nos llevará a realizar el cambio de muchísimas instalaciones que quedarán obsoletas —afirma Juan José López, del Gremi d'Instal·ladors de Terrassa—. Para tener un personal cualificado, debemos emprender proyectos de formación para las empresas y sus colaboradores, tanto en cantidad como en calidad. También deberíamos abordar la necesidad, ante la falta de personal autóctono, de contratar personas de otros países. En cuanto a medidas fiscales, una de ellas sería que el IVA se pagara cuando la factura estuviera ya cobrada y así la presión fiscal a las empresas se bajaría y se podría revertir en crear más empleo. La pequeña y mediana empresa, así como el autónomo, deberían tener procesos fáciles para poder contratar y gestionar ayudas al empleo.

¿Hay falta de interés de los jóvenes por el sector de las instalaciones?

No creo que haya una falta de interés por parte de los jóvenes solo en el sector de las instalaciones, creo que es en todos los sectores. Se debería fomentar en todos los niveles de la sociedad la cultura del esfuerzo, que últimamente parece que se ha perdido. A los jóvenes se les debería atraer explicándoles ya desde los centros de formación las virtudes que tiene nuestra profesión y los gremios deberíamos ir de la mano con los centros de formación para así poder orientar a esta juventud que parece que va un poco perdida.

¿Qué acciones concretas propone?

Es cierto que hoy en día la eficiencia energética es importantísima en todos los sectores de la sociedad, y aquí los gremios tenemos un papel muy importante a realizar, creando formaciones específicas y acompañando a las empresas ante estos nuevos desafíos, asesorándolas en todo aquello que necesiten para estar preparadas.

¿Qué habilidades y conocimientos son clave para los profesionales en este sector?

Los profesionales de este sector ahora no solo tienen que saber trabajar manualmente, ahora tienen que dominar la informática, la programación, en definitiva, las nuevas tecnologías, porque ahora hasta para instalar un grifo, dependiendo de cómo sea este grifo, se deben tener conocimientos muy diversos para hacer que del grifo salga agua. La manera de fomentar el desarrollo de estas competencias es la formación y la práctica, y muy importante, que los jóvenes y no tan jóvenes lleguen a las empresas con una buena base, con esto quiero decir que tengan comprensión lectora y matemática.

¿Y las nuevas tecnologías en las empresas instaladoras?

Cada vez más las empresas instaladoras tendrán que integrar en sus equipos de trabajo a personas que tengan la habilidad y el conocimiento en las nuevas tecnologías y en la digitalización, que es imprescindible para aplicar estas nuevas tecnologías. Sería positivo formar no solo en el campo normativo, sino también en el campo de las nuevas tecnologías al personal colaborador de las empresas. La inteligencia artificial estará presente a corto plazo en todas las actividades del mundo de las instalaciones y creo que, normalizada y llevada con la prudencia necesaria, puede ser muy útil para el diseño y control de las instalaciones.

¿Cuál es su visión sobre la realidad en este momento del relevo generacional en España?

La falta de relevo generacional es un hecho realmente preocupante, la mayoría de las empresas del sector son pymes o autónomos, por eso tenemos que buscar soluciones para que las pequeñas empresas familiares sean atractivas para los jóvenes, los cuales al ver la dedicación que sus progenitores tienen en el negocio optan por otros sectores donde les parece que es menos sacrificado. Esto hace que las empresas no tengan relevo, perdiéndose una gran oportunidad de continuidad. La mano de obra cualificada de las empresas que cierran en nuestro sector se recoloca rápidamente, pero se tiene que pensar en crecer y mantener empresas, nunca en cerrar y diseminar.

¿Cuáles son los beneficios de esta continuidad empresarial?

Los beneficios de la continuidad de la empresa familiar son muchos, principalmente que no empezamos

la empresa de cero, que ya hay una experiencia y un conocimiento de mercado, una calidad y profesionalidad, una estabilidad y la confianza que ofrece a los clientes, y muy importante, la capacidad de adaptación hacia los cambios tecnológicos, normativos y de mercado. El mejor consejo, creo que es que sigan con una trayectoria que sabemos que funciona, que le pongan su "firma", y que, si se equivocan o algo falla, siempre pueden empezar de nuevo.

¿Se pueden buscar 'herederos' fuera de la familia, en el mercado de trabajo?

Sí, creo que si no hay un relevo generacional en la empresa familiar, una de las soluciones es buscarlo fuera, no podemos perder una oportunidad de poder ayudar a la continuidad de las empresas. Desde Greintec (miembro de Conficat) lo tenemos muy claro y con la colaboración del proyecto de emprendimiento que es "Re-empresa" de la patronal Cecot, el cual hace años que se está aplicando con éxito, se ha conseguido que muchas empresas no cierren y que es beneficioso para el nuevo emprendedor y para el empresario vendedor al ver cómo capitaliza su empresa en su proceso de jubilación.

¿Cómo se lleva a cabo un relevo generacional exitoso?

La transmisión de la empresa, por pequeña que sea, puede ser compleja tanto si es desde el ámbito familiar o la transmisión es a terceros. Creo que tiene que haber una gran dosis de generosidad por parte del empresario hacia el nuevo relevo, colaborando en todos los sentidos para hacer dulce esta transición.



Para más información sobre **Greintec** escanee el código QR o pulse en la imagen.

Carlos (Izq.) y Luis Toscano.



Analista de Datos en Toscana

Luis: “Los profesionales en este sector deben dominar los conoci-

mientos técnicos sobre electricidad y electrónica, entender las regulaciones de seguridad, manejar herramientas digitales y tecnologías emergentes, y poseer habilidades de resolución de problemas y gestión de proyectos. Y para fomentar estas competencias, es esencial incorporarlas en programas de formación, promover la educación continua y establecer asociaciones con empresas para brindar experiencia práctica y aprendizaje en el trabajo”.

Carlos: “Solo añadiría que cualquier persona que quiera acceder a este mercado debe tener en cuenta que, aunque sea a su propio ritmo, este mercado va evolucionando, y hay que estar consciente para actualizarse con las nuevas tecnologías”.

¿Qué medidas proponen para acelerar la integración de las nuevas tecnologías en las empresas instaladoras?

Luis: “Para acelerar la integración de las nuevas tecnologías, se debería fomentar la inversión en infraestructura digital y en capacitación de personal en habilidades digitales. Y, por supuesto, también sería beneficioso establecer colaboraciones con empresas tecnológicas para facilitar la adopción de estas tecnologías”.

Carlos: “Respecto a la inteligencia artificial: definitivamente puede jugar un papel crucial. La IA puede mejorar la eficiencia de las operaciones, proporcionar análisis predictivos para el mantenimiento y permitir la automatización de ciertos procesos. Y en ese sentido, es esencial garantizar una capacitación adecuada para que los trabajadores puedan interactuar efectivamente con estas tecnologías”.

¿Cuál es su visión sobre la realidad actual del relevo generacional en España?

Luis: “Aunque un relevo generacional siempre constituya un reto, también puede ser una oportunidad para renovar y modernizar el sector, trayendo nuevas ideas y tecnologías”.

Carlos: “No lo hubiera expresado mejor. Yo añadiría que también debe ser un proceso cuidadoso que valore la tradición y la experiencia de las generaciones anteriores, que son las que nos han puesto donde estamos”.

¿Qué beneficios destacarían de la continuidad empresarial?

Ambos: “Reconocemos que la continuidad empresarial preserva el conocimiento y la red de contactos que nuestro padre y sus predecesores han construido. Los beneficios son innumerables, desde la reputación de la empresa hasta las relaciones con clientes y proveedores. Para aquellos en nuestra posición, recomendamos aprender tanto como sea posible de la generación anterior y, al mismo tiempo, estar dispuestos a adaptar e innovar la empresa en función de las tendencias emergentes y las nuevas tecnologías. Valoramos nuestro legado familiar y, además, estamos comprometidos con la evolución y crecimiento de nuestra empresa”.

“La escasez de profesionales cualificados solo se puede abordar fomentando la capacitación y formación técnica desde la formación reglada, pero también desde las propias empresas”

¿Se pueden encontrar ‘herederos’ fuera de la familia?

Ambos: “Consideramos que la continuidad familiar tiene un valor incalculable. Esta sucesión no solo proporciona una consistencia única en la visión y misión de la empresa, sino que también refuerza el compromiso personal con el éxito del negocio. Ahora bien, hablando de empresas que no tienen relevo, es obvio que se puede encontrar un relevo generacional fuera del seno de la familia. En ese caso, la dificultad estará en encontrar al candidato ideal y en que este asuma el vínculo con la empresa de una forma personal”.

¿Cuál es el secreto del éxito para un relevo generacional en la empresa familiar?

Carlos: “Es crucial mantener una comunicación clara, aprender de la experiencia pasada, fomentar la innovación, planificar la sucesión de manera muy detallada y establecer procesos de mentoría donde sea necesario”.

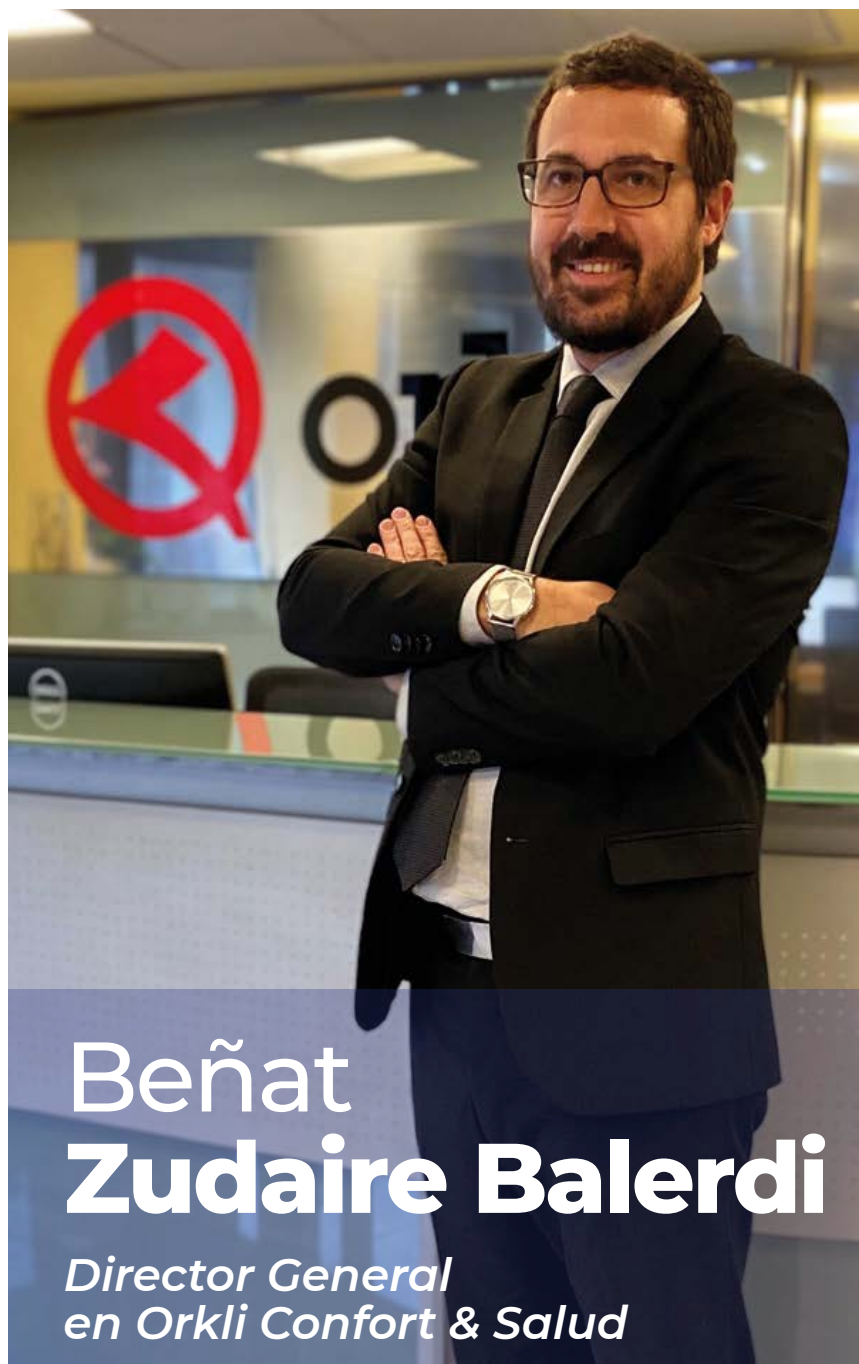
Luis: “Totalmente de acuerdo. Estos elementos ayudan a mantener vivos los valores y la cultura empresarial mientras se adapta y crece la empresa. Y no hay que olvidar que los valores y la cultura empresarial son factores que juegan un papel relevante en ser reconocidos en el sector”.



Para más información sobre **Toscano** escanee el código QR o pulse en la imagen.

“SE REQUIEREN INCENTIVOS FISCALES Y FORMACIÓN ACTUALIZADA PARA COMBATIR LA ESCASEZ DE PROFESIONALES CUALIFICADOS”

Ante la creciente demanda de soluciones energéticas eficientes, Beñat Zudaire resalta en esta entrevista la importancia de la formación y regulación para atraer y retener talento en el sector de las instalaciones. “El binomio de incentivos fiscales dentro de un marco regulatorio más exigente debe jugar un papel fundamental”, afirma, subrayando también la necesidad de hacer que la profesión de instalador sea “aspiracional y atractiva para los jóvenes”.



**Beñat
Zudaire Balerdi**

*Director General
en Orkli Confort & Salud*

¿Cómo cree que se puede abordar la escasez de profesionales cualificados en el sector de instalaciones?

Creo que la cuestión en sí tiene tres partes bien diferenciadas. Por un lado, la necesidad de estar al día en cuanto al conocimiento de nuevas tecnologías; por otro, la necesidad de personas en términos generales y, por último, la parte regulatoria.

Empezaría por el final, donde el binomio de incentivos fiscales dentro de un marco regulatorio más exigente debe jugar un papel fundamental. Al usuario final debe llegarle la información clara sobre los beneficios que supone actualizar sus instalaciones y, por otro lado, el proceso de petición de incentivos para dichos cambios debe ser mucho más sencillo. A esto debe acompañarle una exigencia al profesional para que actualice su conocimiento sobre estos sistemas, y una forma puede ser a través de carnets que certifiquen su capacitación y, por ende, les den acceso a estas instalaciones, minimizando el intrusismo ya existente. En todo esto, el papel de las instituciones es fundamental, un papel que a día de hoy no está a la altura.

La escasez de personas es relativa, el problema es la fama que tiene el sector en términos de reputación. Ante esto, creo que se debe hacer un plan muy profundo cuyo objetivo primordial debe ser hacerlo atractivo, donde ser fontanero sea digno de admiración y respeto social.

Es por eso que Orkli lleva colaborando desde su nacimiento con campañas como: "Comunidad Instalador" que promueve la plataforma Calor y Frío.

¿Qué opina sobre la falta de interés de los jóvenes por el sector de las instalaciones?

Para empezar, debemos hacerlo atractivo y, para ello, creo que la profesión tiene todos los elementos necesarios. Debemos fomentarlo desde las etapas de formación y saber promocionarlo mucho mejor. Es una carrera con pleno empleo, relacionada con nuevas tecnologías, donde el futuro de las nuevas edificaciones pasa por las manos del sector y donde saber sacarle el máximo rendimiento al trabajo diario aporta una remuneración muy atractiva. Son atributos que históricamente no hemos sabido valorar. Ser fontanero tiene que convertirse en un trabajo "cool".

¿Qué acciones concretas propone?

Las resumo en las cuatro ces: es un conjunto de Consciencia, Conocimiento, Control y Colaboración. La primera, Consciencia, debemos ponerla como bandera, ya que estamos en una situación de emergencia climática y por consiguiente, tenemos la necesidad de acelerar el plan de descarbonización previsto para el medio y largo plazo. Esta consciencia, bien trabajada a través de una comunicación efectiva, debe ayudar a que los profesionales del sector vean la capacitación, además, de como una oportunidad, como una necesidad.

En segundo lugar, el Conocimiento me preocupa menos, ya que creo que hoy en día hay más información que nunca a disposición de cualquiera que quiera formarse. En este caso, el que quiere, puede, pero el problema de raíz viene del "querer".

La tercera C, el Control, influye desde la obligación, como las señales de tráfico al conducir. Tenemos un sector donde la falta de control en el nivel de conocimiento en las instalaciones realizadas y en los permisos a la hora de abordar una instalación, son tan bajos que abren las puertas de par en par al intrusismo laboral. Eso debe acabar, y es relativamente fácil. Todo este contexto se debería de dar bajo la C de Colaboración, una colaboración público-privada con una participación mucho más activa desde el sector público.

¿Cuáles son las habilidades y conocimientos específicos que considera claves para los profesionales en este sector?

La competencia que considero que más se debe desarrollar es la actitud. Hay un ejemplo que Orkli lo representa muy bien con el desarrollo de la gama iDomus. Es una gama de regulación y control que, debido a su simplicidad al integrar procesos de programación, etc., abre la puerta a que nuestro cliente habitual, que es principalmente de fontanería y calefacción, pueda instalarla sin grandes barreras de conocimiento.

"El papel de las instituciones es fundamental en la modernización del sector de las instalaciones, un papel que a día de hoy no está a la altura"

Por lo tanto, el que quiera tiene una oportunidad única de ampliar su volumen de negocio abarcando otros segmentos, como puede ser el de instalaciones eléctricas. El desarrollo de sistemas tiene una clara tendencia a la simplicidad, reduciendo la necesidad de conocimientos específicos. Otras competencias a desarrollar serán las relacionadas con las habilidades digitales. La realidad virtual o aumentada, los contactos a través de comunicación digital o el uso de herramientas cotidianas como redes sociales, etc., se antojan indispensables.

Sin duda, entre las habilidades necesarias se encuentra el 'expertise' empresarial...

Las empresas se digitalizan y las personas se transforman. Implantar un proceso digital en una empresa solo cuesta dinero, pero que las personas que trabajan en ella hagan suyos estos procesos puede costar toda una vida. Lo más efectivo es que la digitalización ayuda a optimizar, eliminando las tareas de poco valor añadido.

El sector de la construcción es un sector muy poco optimizado en muchos de sus procesos, con desviaciones económicas muy relevantes en muchos casos, y eso irá cambiando de forma acelerada. Creo que veremos un avance muy significativo en la construcción industrializada, muchos procesos de cálculos de estructuras, instalaciones, etc., serán absorbidos por la inteligencia artificial y veremos cómo el trabajo de los profesionales será supeditado a la reputación digital.

No hay que abrazar la digitalización como un dogma, sino que, después de analizar los procesos, decidir si las nuevas tecnologías ayudan a mejorarlos.



“Un objetivo primordial debe ser hacer atractivo el sector de la instalación, donde ser fontanero sea digno de admiración y respeto social”

¿Cuál es su visión sobre la realidad en este momento del relevo generacional en España?

El relevo generacional no debe ser un problema en sí mismo, pero lo que ocurre en la realidad es preocupante. El sector de la construcción ha favorecido a lo largo de su historia la aparición de negocios familiares, por las ventajas que ofrece a empresas pequeñas y autónomas. Pero el escenario está cambiando y las empresas deben adaptarse rápidamente a las nuevas reglas. Creo que habrá una clara concentración de empresas por el problema que comentamos de falta de relevo. Creo también que se irán diferenciando segmentos; así como en la obra nueva tendrá un impacto relevante la industrialización y la digitalización, en la reforma se mantendrá la esencia más antigua de la concepción de la profesión, seguramente con un usuario más informado y con tendencia a comprar el producto vía plataformas de e-commerce.

¿Qué recomendaciones daría a los jóvenes que asumen el relevo generacional?

La primera y casi única recomendación es que confíen en que es una profesión de presente y de mucho futuro. Además, como mencionaba anteriormente, se está convirtiendo en un sector cada vez más atractivo, ya que asume en el día a día factores estratégicos de primer nivel. Es un sector al que le acompaña la digitalización, un ámbito de actividad que cada vez más abarca áreas transversales, alineándose con la transición ecológica, y esto deja espacio para poder ofrecer producto y servicio, generando una actividad cada vez más rentable. Como colofón, permite mantener una relación cercana y personal con el usuario final, creando un ámbito de

“La de instalador es una carrera con pleno empleo, relacionada con nuevas tecnologías y por cuyas manos pasa el futuro de las nuevas edificaciones”

confianza que se traduce en una fidelización que va a permitir al instalador guiar al usuario y poder adquirir clientes “para toda la vida” que, unido al efecto de recomendación boca a boca, tiene un efecto multiplicador. ¿Se puede pedir más?

¿Es realista buscar ‘herederos’ fuera de la familia?

Esa es una cuestión muy particular, depende de muchísimos factores y extraer una conclusión global es injusto. La reputación de la profesión, las facilidades fiscales y la transformación demográfica, desde luego, no ayudan a estas cuestiones.

¿Qué claves destacaría para una transferencia de conocimiento intergeneracional de manera efectiva dentro de la empresa?

La cultura de empresa es aquello que hacen los trabajadores cuando el jefe no está. Tener un plan definido del sentido del presente y futuro de la empresa, una comunicación clara y fluida, cuidar de verdad a las personas que trabajan en ellas y acompañar todo esto con la ejemplaridad de las personas que las lideran, son ingredientes indispensables, sea una empresa de 3 o de 300 trabajadores.



Más información sobre iDomus de Orkli.

Complejidad simplificada



Controlador de Suelo Radiante Multi-zona Honeywell Home HCC100

Cada hogar y cada sistema de calefacción es diferente, pero el controlador HCC100 con Bluetooth® integrado es compatible con varios productos Honeywell Home, lo que lo hace aplicable en prácticamente cualquier instalación. Consigue que las integraciones e instalaciones complejas sean más fáciles y rápidas con la aplicación Resideo Pro.

El HCC100 permite controlar muchos sistemas, incluyendo:



**CABLEADO
E INALÁMBRICO**



**CALEFACCIÓN
Y REFRIGERACIÓN**

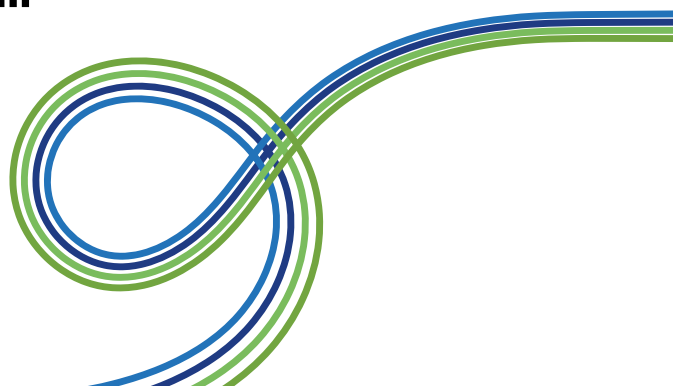


**CALDERAS
Y BOMBAS DE CALOR**



**MULTI-ZONA
FLEXIBLE**

**Obtén más información sobre el nuevo HCC100
en resideo.com**



“EL MUNDO DEL INSTALADOR ES MUY EXIGENTE Y CADA VEZ SE VALORA MENOS”

José Gómez Fernández, instalador de profesión, cuenta con una gran comunidad en su canal de YouTube (más de 50.000 suscriptores) en el que muestra su oficio y sirve de guía para usuarios y otros profesionales.



Acceso al canal
“Aquilino Manitas
Fontanería”.



José Gómez Fernández

Youtuber en Aquilino Manitas Fontanería

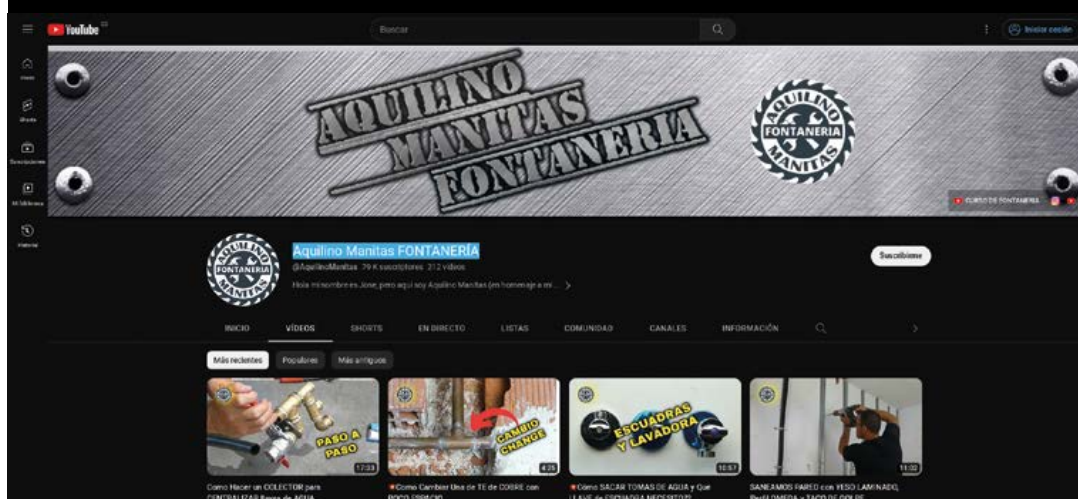
En su página web, además, de realizar instalaciones, también realiza reformas y ofrece productos artesanales. ¿Podría describirnos brevemente su trabajo?

Mi trabajo actualmente consiste en la instalación de fontanería, calefacción y gas, que es mi oficio principal. Además de esto, como llevo muchos años en la construcción, también realizo reformas integrales en colaboración con otros trabajadores autónomos de diferentes oficios, como albañiles, electricistas, etc. También me encargo de gestionar presupuestos, tiempos

de ejecución de obras y coordinación de los distintos oficios.

¿Qué parte de todo lo que hace le apasiona más?

Llevo 33 años dedicándome especialmente a la fontanería, ya que comencé como ayudante junto a mi padre. En la actualidad, lo que más me apasiona es



la gestión de obras y, sobre todo, esta nueva aventura en el canal de YouTube.

¿Cómo y por qué entró en el mundo de las redes sociales?

Entré en el mundo de las redes sociales un poco por casualidad. Tengo una faceta artesanal en la que creo objetos con materiales reciclados, como relojes, lámparas, robots y muebles. Para promocionar estos productos, decidí adentrarme en el mundo de las redes sociales y posteriormente comencé a promocionar también mi empresa.

El mundo del instalador es duro. ¿Cuál cree que será el papel del instalador en el futuro?

Sí, el mundo del instalador es muy exigente y creo que cada vez se valora menos en este país. Hoy en día, muchas personas son capaces de realizar múltiples tareas en obras. Antiguamente, había una figura específica para cada especialidad, pero ahora, con dos personas, pueden encargarse de realizar diferentes trabajos, como albañilería, carpintería, fontanería, electricidad, pintura, etc. Por esta razón, el instalador especializado está menos valorado, ya que parece que cualquiera puede hacer de todo, pero no es así. Cada oficio requiere años de experiencia, especialmente cuando surgen inconvenientes que deben ser solucionados de forma adecuada.

¿Qué le recomendaría a alguien que quiere iniciarse en esta profesión?

Le recomendaría que se especialice en todo lo posible y que obtenga todos los permisos y licencias de instalador autorizado. Es importante que se forme, ya que eso marcará la diferencia con respecto a la competencia.

¿Cuál es el objetivo de crear el canal de YouTube "Aquilino Manitas Fontanería"?

Creé el canal de YouTube para mostrar mi oficio. Quise hacer una guía que asesore a los instaladores en la realización de reparaciones y que permita a las personas que desconocen este sector saber si el servicio que están recibiendo es el adecuado. No pretendo que las personas realicen las reparaciones por sí mismas, ya que eso sería un error, pero sí quiero que sepan si la persona contratada es un buen profesional. Además, el canal está dirigido a profesionales que están comenzando y que pueden encontrarse con tareas que no han experimentado durante su formación en la FP.

“A quien desee entrar en el mundo de la instalación, le recomendaría que se especialice en todo lo posible y que obtenga todos los permisos y licencias de instalador autorizado”

En última instancia, comparto trucos y técnicas que se adquieren al trabajar diariamente en este oficio, ya que los estudios y las instrucciones de montaje de productos no lo cubren por completo.

En cuanto a productos de grifería, ¿qué características valora más?

Básicamente, valoro la relación calidad-precio y, sobre todo, el servicio de repuestos. Para mí, es fundamental recomendar productos que cumplan con estos criterios.

¿Qué ventajas tienen los productos de Tres por los que lleva años utilizándolos?

Las ventajas de los productos de Tres son básicamente las mismas que mencioné anteriormente: la relación calidad-precio y la disponibilidad de repuestos. Además, es una marca que rara vez presenta problemas de averías, lo cual me brinda garantía para ofrecer un buen servicio a mis clientes.



Para más información sobre **Aquilino** escanee el código QR o pulse en la imagen.

“LA INTEGRACIÓN DE TECNOLOGÍAS SON CLAVE PARA ENFRENTAR LOS DESAFÍOS DE LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA”

Para el director de la Asociación Nacional de Distribuidores de Cerámica y Materiales de Construcción, Sebastián Molinero, el envejecimiento de la población y la baja natalidad son factores que contribuyen a la escasez de mano de obra cualificada en el sector de las instalaciones. En esta entrevista destaca, además, la necesidad de mejorar la imagen social del sector y promoverlo como una opción atractiva para los jóvenes.

Por lo general, un problema es consecuencia de múltiples factores —afirma Molinero—. Por una parte, vemos que la industrialización de todo tipo de obras nuevas va a permitir “liberar” lentamente profesionales hacia la rehabilitación, la reforma y el mantenimiento. Desde la perspectiva del distribuidor profesional, esta tendencia hacia la industrialización es apenas perceptible hoy, pero es una parte del mercado de clima y fontanería que se va a ir retirando de forma paulatina. Como contrapeso y con mayor potencial sin duda tenemos la necesaria mejora y actualización a realizar en el parque edificado. Y este mercado es el que va a requerir, y ya requiere, más y mejores profesionales. Es una actividad no industrializable y con un creciente componente técnico. Y aquí, sin duda, hay una barrera creciente al desarrollo de la actividad.

Nuestro sector está integrado por hombres y mujeres que, al igual que la población española, estamos haciéndonos mayores. La edad media de la población española es de 45 años. Muchos de nosotros éramos jóvenes en los 90 y principios de los 2000, cuando la población era eminentemente joven y la media de edad era de 35 años. Nuestros clientes reflejan esta realidad porque también somos un sector asentado, con larga historia.

Este envejecimiento es fruto de la baja natalidad, ya que la tasa de fertilidad lleva varias décadas en torno al 1.2, lo que provoca una constante disminución de la población joven. Podemos decir que, como sociedad, tenemos casi la mitad de personas jóvenes que en los años 90 y principios de los 2000. Y todo ello con tasas de estudios superiores que duplican las anteriores, lo que conlleva también otras expectativas en los jóvenes. La proporción de personas de 25 a 34 años con nivel educativo superior era en torno al 20% en los años 90, del 34% en 2000 y ahora estamos en el 50%. Por otra parte, en el lado de baja formación, duplicamos la media de la OCDE con un 28% sin segunda etapa o similar.

Así pues, el problema que me planteas se da en un contexto de mucha menos gente joven, con unos niveles de estudios superiores muy elevados por un lado, y por otro, un enorme déficit en cualificaciones profesionales. Además, las expectativas laborales de los jóvenes han cambiado, y también se han multiplicado las posibles salidas profesionales en nuevas oportunidades laborales

ligadas al ámbito de la tecnología en todos sus frentes.

Quería dar todos estos datos porque el problema es que, a todo lo anterior, se suma que participamos de un sector que genera poco atractivo social. Y sin capacidad de seducción no es posible atraer nuevas generaciones que, como hemos visto, son mucho más escasas, tienen otras expectativas y están seducidas por nuevas oportunidades laborales. Por otro lado, tenemos algo que todos los que estamos en el sector sabemos, un buen profesional de nuestro ámbito vivirá muy bien con un trabajo cualificado que nada tiene que ver con lo que podría ser décadas atrás. Un instalador hoy —y también la distribución profesional— es una profesión de formación constante, con un fuerte componente de conocimiento y desarrollo tecnológico y una carrera profesional innegable. Pero esta no es la imagen social dominante.

Dadas las circunstancias anteriores, la solución a este problema en gran medida está fuera de nuestras fronteras. Y también en revisar nuestras zonas grises. Es decir, hay medidas de base interna y otras de base externa. Las medidas de base interna tienen que ver con dos puntos: la tasa de paro juvenil (47% hombres y 46% mujeres) y la tasa de paro general, y la economía sumergida, estimada en unos 300,000 trabajadores inmigrantes a quienes se podría generar el respaldo legal para que formaran parte del mercado, pudieran estar orientados a la mejora profesional —que es lo que necesitamos— y redu-



Sebastián Molinero

Director en Andimac

jeran la competencia desleal entre trabajadores y empresas. La tasa de paro juvenil y la elevadísima tasa de jóvenes de baja cualificación antes apuntada también son vectores sobre los que la administración debe poner el foco. La base externa pasa por atraer de forma organizada a trabajadores de fuera que desarrollen su profesión en nuestro país. Contar con los países de habla hispana como referencia es una oportunidad enorme para España. No olvidemos que lo que pasa aquí también sucede en el resto de Europa, y por tanto la competencia por atraer trabajadores del exterior es creciente. Tener un vehículo tan potente como compartir una misma lengua es un activo que no podemos desaprovechar.

A partir de ahí, por supuesto, es urgente desarrollar un buen modelo de Formación Profesional, con un sistema dual adaptado a la realidad de nuestro tejido empresarial. Pero esto ya es a largo plazo. Es urgente hacerlo desde ya, pero los frutos serán a largo plazo. Y la realidad que creo que todos compartimos es muy clara, ya en los años 90 se hablaba del fracaso de la formación profesional y la necesidad de proyectar esta formación, tanto por empleabilidad como por mejoras en la productividad agregada. No se ha hecho nada, o si se ha hecho, el resultado es igual a nada. Recuerdo cuando ya de niño era urgente mejorar la FP...

¿Qué estrategias sugiere para atraer a nuevos profesionales en el sector?

Creo que ya lo he apuntado. No es un problema del sector de instalaciones, se da en todos los sectores con arraigo, lo que los anglosajones llaman sectores incumbentes, los que tienen una larga tradición. Los jóvenes de hoy en día están seducidos por el mundo de la tecnología en todas

sus dimensiones. Es el tipo de ideal que les llega por sus medios de comunicación, que son las grandes plataformas sociales de base digital. Creo que tampoco nos hacemos un gran favor si solo miramos nuestro punto de dolor. La falta de instaladores es un punto de dolor, al igual que la falta de electricistas o la falta de escayolistas y otros gremios de la construcción. La seducción no puede partir de lo concreto, parte de lo general. De generar una cultura de la construcción en positivo entre familias y jóvenes. Es muy difícil lograrlo si cada uno solo mira por lo que le duele en primera instancia. Y esto parte de un modelo de educación orientado a la formación profesional, pero también de que los agentes del canal pongamos en valor nuestro trabajo e interioricemos el concepto de ecosistema productivo.

En el ámbito de la atracción de personas para incorporarse al ámbito laboral, todo esto no es menor. Hoy en día, cuando se habla de trabajar con personas y establecer metas, los conceptos han cambiado. Se habla cada vez más del propósito, y aquí tenemos mucho por hacer. Nuestro sector carece de atractivo porque no hemos definido un propósito y está limitado por una imagen social desfasada. El propósito de un instalador, si lo miramos bien, es ayudar a las personas a vivir mejor. Personas mayores, enfermas o sanas que buscan disfrutar al máximo de su vivienda, de su familia. Es un rol clave para impulsar la sostenibilidad de nuestra economía, empresas y hogares. Este propósito no se utiliza, y es lo que nos comprarían los jóvenes y las familias. Y, por supuesto, todo ello, además, ligado a una seguridad laboral y económica muy ventajosa en comparación con gran parte de las alternativas. Luego ya entraríamos en el cómo hacerlo, en el conocimiento aplicado. Cuando hablaba de expectativas, también me refería a esto.

La imagen tradicional del fontanero, del electricista o del manitas es algo de lo que todas las familias huyen, y no podemos obviar que esta imagen simbólica pesa sobre todos nosotros. Y eliminar esto es responsabilidad de todos.

¿Qué acciones concretas propone?

Más que acciones, creo en planificaciones. Una planificación responde a una visión a largo plazo. Una acción es a corto plazo. Y el corto plazo y la falta de planificación nos están llevando a una situación sin salida. El sector es tremendamente dinámico. El esfuerzo de fabricantes, distribuidores y organizaciones de instaladores por impulsar el conocimiento concreto en el terreno es constante. Faltan incentivos, falta planificación, falta que todo este esfuerzo que cada uno hace en una carrera por competir en la invisibilidad sea reconocido. Sucede en el ámbito de los materiales exactamente igual. Si este esfuerzo formara parte de un sistema de valor, de un sistema de reconocimiento institucional... Sobre un universo próximo a 200,000 profesionales de fontanería y climatización, ¿cuántos reciben formación de actualización de sistemas, normativa, etc.? Esta sería la primera pregunta a responder. Lo primero es construir un sector, algo que nunca se ha hecho.

En el ámbito concreto de la distribución profesional, hemos impulsado un modelo basado en competencias. Y el reto que tenemos es ver cómo se desarrolla el nuevo marco legal de la FP Dual para realizar un piloto. El producto está al alcance del distribuidor y del profesional. Lo importante es comprender el producto en su entorno, tener un conocimiento que permita ampliar el marco de relación con el profesional. La formación tradicional centrada en el producto no es suficiente hoy en día. Es un modelo desarrollado hace más de 50 años que se debe enriquecer. Y esta es nuestra propuesta. Hasta la fecha, las empresas que lo han probado, sus empleados, lo están valorando muy bien.

¿Cuáles son las habilidades y conocimientos específicos clave para los profesionales?

Hay dos marcos, la formación para quienes se incorporan al sector y la formación continua para quienes ya están en el sector. En el segundo caso, lo que debe existir es un sistema reglado de incentivos que premie

la preocupación por la mejora continua. Y a esto es a lo que me refería con construir un sector. Un profesional que apenas tiene tiempo, que bastante tiene con atender sus obligaciones en tiempo y forma y compaginar la vida profesional con la personal, requiere disponer de incentivos tangibles e intangibles que le inviten a dedicar 50 horas al año a formación. Pero hablamos de empresas pequeñas y muy pequeñas, cuando no autónomos. Esto también requiere una planificación clara y súper fácil de entender por parte del beneficiario.

Los contenidos serán muy diversos. Dominancia técnica, de producto, pero también normativa, habilidades comerciales y fundamentos básicos de gestión, tecnología básica aplicada y actualización de tendencias que vayan a influenciar en su profesión.

¿Qué medidas propone para acelerar la integración efectiva de las nuevas tecnologías en las empresas instaladoras?

Lo fácil sería decir que sí, porque, además, sería cierto. La tecnología solo puede avanzar y nosotros debemos adaptarnos. Pero la tecnología, una vez alcanzado un nivel de desarrollo determinado, pasa de ser un vector de innovación a convertirse en una commodity. Lo que quiero decir es que es estratégico para todos disponer de los mejores datos de producto y que estén organizados en sistemas normalizados como ETIM. Esto permite una conversación realmente efectiva entre el distribuidor y sus clientes profesionales. Pero el mercado y sus decisiones no las ejecutan máquinas. Hoy y mañana van a ser personas interactuando con personas las que tomen las decisiones. La decisión de a qué instalador contratar, la decisión de con qué distribuidor y qué comercial me siento realmente apoyado. Creo que nunca seremos los mejores en el ámbito tecnológico. Es decir, si Amazon, por poner un ejemplo, quiere entrar de lleno en nuestro sector, su liga tecnológica es simplemente otra. Nuestra fortaleza está en integrar de la manera más efectiva la

“Nuestro sector está integrado por hombres y mujeres que, como la población española, estamos haciéndonos mayores”



tecnología disponible y accesible, y la gasolina para obtener la máxima energía de esta tecnología, es decir, los datos, y acompañarla del factor humano.

Nuestro sector, en todos los sentidos, es un sector de personas que interactúan con personas. Y creo que esto cada vez va a cobrar más importancia. Pero esto último, como digo, es una creencia. Todo lo demás es objetivo. Y en un mundo donde la soledad empieza a ser una enfermedad creciente, un oficio de personas que trabajan con personas también es algo a poner en valor.

¿Cuál es su visión sobre la realidad en este momento del relevo generacional en España?

Creo que lo he apuntado en la primera respuesta. El hecho de que seamos una sociedad envejecida en un sector con largo arraigo implica que un porcentaje creciente de empresas estén ya en fase clara de relevo. El relevo y la necesidad de mano de obra especializada son dos cosas muy diferentes, aunque puede haber pequeños puentes entre ellos, el más evidente es el del atractivo sectorial. Si no es atractivo para un externo, a menudo tampoco lo es para un interno. El relevo generacional sería más fácil si fuéramos un sector con un claro componente de orgullo, orgullo que pasa de padres y madres a hijos e hijas. Si esto se da, y dado que un futuro de actividad razonablemente estable e ingresos recurrentes parece evidente, el relevo no debería ser un problema. Pero muchos hijos tienen otras expectativas, incluso muchas familias, aunque cada vez se es más consciente del valor de la profesión y su potencial en el seno de la familia.

¿Cuáles son los beneficios clave de esta continuidad empresarial?

Por una parte, están los beneficios emocionales, que son complejos pero debidamente gestionados son un claro beneficio. Tiene que ver con el orgullo del que hablaba antes. Y como recomendación, sin duda, el horizonte laboral y de ingresos creciente, en un entorno en el que la profesión va a ir ganando gran reconocimiento social. Hay que electrificar las viviendas, y esto implica instalaciones de bomba de calor y también energía fotovoltaica. Y luego habrá que mantener lo instalado y mejorarlo. Y todo ello a menudo con sistemas de gestión en plataformas digitales que permiten tener un contacto en el plano del servicio mucho más intenso con los clientes finales, como ya sucede.

Una empresa instaladora, hoy en día, es una empresa de servicios que acompaña a sus clientes para asegurar el mejor rendimiento posible de sus instalaciones. Y en un clima cada vez más extremo, como el que se está configurando en nuestro país, es una forma de ayudar a las personas a vivir mejor. He hablado del potencial de trabajo que implica la electrificación de la economía.

Pero todo el ámbito del agua y su gestión a todos los niveles también es un enorme campo de desarrollo en los próximos años que entra de lleno en el ámbito de la fontanería. Si lo vemos bien, tanto el ámbito de la electrificación como la gestión del agua tienen un componente evidente de ejecución, pero hablamos ya de sistemas y so-

luciones de alto componente técnico y de ingeniería. Todo esto también es relevante a la hora de la sucesión, y no me refiero a cursar ingenierías, puede ser con formación profesional de grado superior y cursos de profundización. Lo que quiero decir es que es una profesión con crecientes necesidades de conocimiento en los niveles de gestión y desarrollo de la empresa. Y mucho más cuando hablamos, como es en el 97% de los casos, de empresas pequeñas y, sobre todo, microempresas.

¿El mercado de trabajo puede ser una solución para aquellas empresas familiares que no encuentran una sucesión adecuada en su seno interno?

Es una decisión de la empresa, nunca mejor dicho. Y va a depender mucho del tamaño. Cuanto más pequeña sea, más difícil resulta esta vía por razones evidentes, y viceversa.

¿Qué claves destacaría para llevar a cabo esta transferencia de conocimiento?

Hay dos tipos de conocimiento, el que puede reglarse y el que forma parte del espíritu de las compañías. Este segundo se construye con el tiempo y se traslada entre generaciones, si bien cada generación aporta su propia visión. El problema del conocimiento reglado es que apenas existe en nuestro país y, entonces, la pérdida de maestría con las generaciones mayores se convierte en una pérdida de transmisión de una parte importante del saber. Si lo pensamos bien, hablamos en España de este tipo de transmisión como se hacía desde el Renacimiento cuando se fueron desarrollando los diferentes gremios. Esto no sucede en países donde la formación profesional está claramente asentada y la formación continua es reglada.



Para más información sobre **Andimac** escanee el código QR o pulse en la imagen.

“OPINO QUE RECOGEMOS LO QUE HEMOS SEMBRADO COMO SOCIEDAD DURANTE DÉCADAS”

Antoni Ruiz destaca en esta entrevista la importancia de unir talento y recursos para abordar el desafío de la transición energética y la escasez de profesionales cualificados en el sector de instalaciones. En sus palabras, las políticas de formación obsoletas deben quedar atrás y es necesario impulsar nuevos métodos basados en la experiencia y la formación académica. Además, se destaca la necesidad de atraer a los jóvenes hacia el sector y promover la integración de nuevas tecnologías, incluyendo la inteligencia artificial.

¿Qué medidas propone para abordar la escasez de profesionales cualificados en el sector de instalaciones?

La pregunta es muy relevante y, en mi opinión, tiene varias variantes. Estamos en medio de una transición que durará décadas, por lo tanto, considerando los cambios cíclicos en la historia, es necesario que las empresas y la administración trabajen juntas. Debe-

mos formar a nuevos profesionales basándonos en la experiencia combinada con una base académica que se ajuste a los avances sectoriales en constante evolución. Las políticas de formación obsoletas deben quedar atrás y solo avanzaremos si unimos talento y recursos.

¿Qué estrategias sugiere para atraer a nuevos profesionales en el sector?

Creo que estamos cosechando lo que hemos sembrado como sociedad durante décadas. Nos han vendido una falsa creencia sobre la universidad como el único camino para tener éxito en la vida laboral y social. Esto ha llevado a que muchos jóvenes no muestren interés en el sector de las instalaciones. Para abordar esta situación, es necesario implementar una amplia gama de estrategias basadas en la generosidad y la solidaridad. La atracción hacia nuestro sector no vendrá por sí sola, se requiere impulso, nuevas ideas y métodos innovadores. El enfoque fácil que se ha aplicado hasta ahora está agotado. Muchos de los que hablan hoy en día sobre la formación profesional en realidad no creen en ella y la han menospreciado. Esto es un tema que merecería una discusión más extensa.

¿Qué acciones concretas propone?

Es necesario hacer que las profesiones sean más visibles y que el público en general las conozca. Esto aplica tanto a los estudian-



Antoni Ruiz

Divulgador de Formación Profesional. Consultor especializado en el sector de instalaciones

“Las políticas desfasadas de formación quedan atrás y solo avanzamos si unimos talento y recursos”

tes de formación inicial como a los profesionales que buscan cambiar de sector. Se deben proporcionar ejemplos claros y efectivos de comunicación para demostrar los beneficios y ahorros energéticos que se obtienen al utilizar soluciones eficientes.

Es sorprendente que hasta 2023 no hayamos llegado a esta conclusión en un país como el nuestro, que se encuentra en una ubicación favorable para aprovechar el sol y su contribución energética. Durante décadas, los oligopolios han promovido la resistencia al cambio energético, mientras que en otros países la eficiencia energética está mucho más avanzada.

Como resultado, estamos rezagados y sin un plan claro, lo cual se evidencia en la falta de preparación y formación de perfiles y competencias para esta transición energética. Hasta ahora, hemos estado enseñando con tecnologías obsoletas y currículos que no se ajustan a las necesidades del sector. Si hay voluntad, los centros de formación y las empresas pueden adaptarse y ofrecer mucho más. Se trata de una revolución y aquellos que no lo entiendan seguirán lamentándose.

¿Cómo sugiere que se fomente el desarrollo de competencias entre los futuros trabajadores?

Las habilidades requeridas dependerán en gran medida del puesto de trabajo que los futuros trabajadores desempeñen. Hasta ahora, esto no siempre ha sido tenido en cuenta, por lo que es importante establecer las funciones específicas y, a partir de ahí, diseñar los planes de estudio. Por eso, la participación de las empresas en el proceso de formación es crucial.

Si queremos avanzar de verdad, debemos adoptar un modelo híbrido de formación y promover la colaboración público-privada en términos de competencias y conocimientos. La administración, por su propia naturaleza, suele ser lenta y a menudo va rezagada en relación con las necesidades del mercado. Por lo tanto, debemos dar un paso adelante y tomar parte activa desde el principio si queremos avanzar sin retrasos en un sector clave para la modernización del país y para cumplir con nuestras obligaciones con Europa en la lucha contra el desempleo.

¿Qué medidas propone para acelerar la integración efectiva de las nuevas tecnologías en las empresas instaladoras? ¿Cree que la inteligencia artificial puede jugar algún papel en esta área?

Por supuesto, las empresas instaladoras son fundamentales y muchas están preparadas para seguir el ritmo de la digitalización, ya están aplicando la tecnología en su metodología. Sin embargo, también hay empresas que no lo hacen ni se espera que lo hagan.

Esto es parte del proceso natural de cualquier modelo empresarial. Debemos entender que no somos diferentes de los demás sectores, pero estoy seguro de que hay talento y buenos empresarios y profesionales capaces de avanzar. Es necesario inspirar a otros para que se unan a este sector a través de la formación adecuada y fomentar el espíritu emprendedor.

La inteligencia artificial, en mi opinión, jugará un papel determinante y será indispensable. Además, en el sector de las instalaciones, somos punta de lanza en el ámbito de las telecomunicaciones y la IA está arraigada en el ADN del sector.

¿Cuál es su visión sobre la realidad actual del relevo generacional en España?

Yo provengo de una empresa familiar y en general, el proceso de sucesión ha funcionado bastante bien. Los conocimientos y la visión de competencias vinculadas al negocio se han transmitido de generación en generación, adaptándose al contexto en el que cada generación ha vivido. Sin embargo, en la actualidad, este proceso es menos común y son escasos los casos de continuidad en empresas familiares. Esto genera un problema que no se ha resuelto adecuadamente debido a la falta de apoyo institucional y a leyes poco claras que impulsen y faciliten la sucesión generacional dentro de las empresas familiares. Además, la falta de información y orientación en el ámbito académico y familiar contribuye a que muchos jóvenes no sigan los pasos de sus familias en el ámbito laboral, ya que se sienten atraídos por otros caminos que perciben como más atractivos, aunque no los conozcan en profundidad.

“Muchos de los que se llenan hoy día la boca de FP, no se la creen todavía y la han despreciado siempre”

“Hay capacidad de adaptación si se quiere. Con voluntad, los centros de formación y las empresas pueden dar mucho más de sí”

“Es necesario hacer que las profesiones sean más visibles y que el gran público las conozca”

¿Cuáles son los beneficios de esta continuidad empresarial?

En primer lugar, la continuidad empresarial permite aprovechar la experiencia, la cartera de clientes y el know-how transmitidos por las generaciones anteriores. Estos conocimientos aportan una gran implicación, conocimiento del sector y preferencias de los clientes a las nuevas generaciones. Contar con un mentor en los primeros pasos de una carrera empresarial es invaluable. Después de eso, cada uno tomará su propio rumbo, pero nunca se debe desperdiciar la experiencia acumulada.

En culturas más antiguas y avanzadas, esta combinación intergeneracional ha sido exitosa a lo largo de los siglos y nos ha permitido evolucionar de manera satisfactoria. Si tuviera que dar alguna recomendación a los jóvenes, sería que tengan paciencia, una mente abierta y ganas de aprender. Con estas actitudes y una aptitud positiva, se formarán como grandes profesionales en un sector clave y en constante evolución, lo que les brindará momentos gratificantes y ventajas competitivas tanto laborales como económicas.

¿Qué solución hay para aquellas empresas familiares que no encuentran una sucesión adecuada en su seno interno?

Sería pretencioso afirmar que el mercado de trabajo es la solución definitiva, pero sí creo que sería beneficioso que algunas personas tuvieran la oportunidad de “heredar” una empresa en el sentido en que se plantea la pregunta. Estamos acostumbrados a pensar que la sangre garantiza la continuidad de una empresa familiar, pero en mi opinión, esto ya no es válido en 2023.

Conozco muchos casos en los que, debido a las circunstancias que mencioné anteriormente, las empresas no tienen una sucesión generacional dentro de la familia. Estas empresas son viables, están bien establecidas y tienen una cartera de clientes, lo que las convierte en una situación ideal para que alguien más las continúe y las mejore durante muchos años. En mi opinión, debemos ampliar nuestra visión y ser más abiertos, no podemos permitir que las empresas mueran o

cierren, especialmente en nuestro sector. Debemos levantar la mirada y darnos cuenta de que el mundo es más amplio que nuestra realidad diaria, y seguramente hay personas esperando oportunidades en lugares que desconocemos.

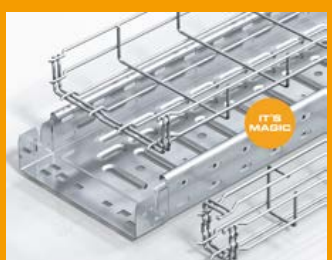
Existen proyectos empresariales relacionados con esta idea que conozco y valoro, pero aún no son ampliamente conocidos o adaptados a otras realidades. Insisto en que la generosidad y la mente abierta son clave en este proceso vital para muchas personas que han dado todo por una empresa y no tienen a quién transmitir el testigo.

¿Cuáles son las claves para llevar a cabo esta transferencia de conocimiento intergeneracional?

En primer lugar, el respeto hacia las decisiones tomadas anteriormente y hacia las condiciones en las que se tomaron. Es importante comprender dónde se encuentra la empresa en la actualidad, porque cada generación debe aportar nuevos valores. La implicación desde el principio es fundamental, y esto combinado con el conocimiento intergeneracional puede hacer que las empresas sean altamente competitivas. Es recomendable, especialmente cuando hay varios miembros de la familia involucrados, buscar un asesor externo que establezca la hoja de ruta y establezca estatutos para evitar falsas expectativas o compromisos que puedan afectar el buen clima que debe reinar en estos procesos, que suelen ser exitosos pero que en ocasiones fracasan debido al exceso de celo o la falta de confianza.



Para más información sobre **Antoni Ruiz** escanee el código QR o pulse en la imagen.

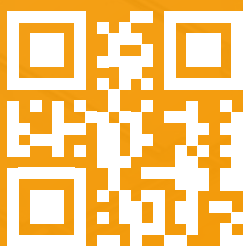


OBO

Diferénciate con MAGIC.

Nuestro sistema MAGIC® para bandejas portacable, también se aplica en todos sus accesorios incrementando la seguridad de los trabajos y disminuyendo los tiempos de ejecución.

MAGIC® de OBO Bettermann está avalado por más de cien años de experiencia en el diseño y fabricación de material eléctrico.



Más info en www.obo.es

OBO
BETTERMANN

“DEBEMOS MOSTRAR LA REALIDAD Y EL POTENCIAL DE NUESTRO SECTOR”

“Una de las pocas maneras de abordar la escasez de profesionales cualificados es a través de las Escuelas de Ingenieros y la Formación Profesional, además, de brindar apoyo a las empresas, para lo cual es crucial el papel de las Administraciones”. Así opina Paco Álvarez, Business Development Manager en Niessen, marca del grupo ABB, en esta entrevista en la que abordamos la problemática del relevo generacional y la falta de profesionales de la instalación.

Qué estrategias sugiere para atraer a nuevos profesionales al sector de las instalaciones?

En relación con esta pregunta, considero que las empresas tienen la responsabilidad de estar presentes en las escuelas. Tal vez sea necesario crear un grupo de trabajo con diversos actores del mercado para influir en las administraciones públicas y desarrollar programas de formación e ilusión impactantes para los estudiantes, mostrándoles la realidad y el potencial de nuestro sector. Muchos asocian a los instaladores con personas que arreglan averías en casas, sin comprender la verdadera dimensión de nuestro campo de trabajo. Debemos superar esta barrera.

¿Qué acciones propone para promover la formación y capacitación de los trabajadores actuales y futuros en el sector de soluciones energéticas eficientes?

Como mencioné anteriormente, considero que la clave está en llegar a los estudiantes a través de los centros y universidades donde estudian. Si logramos despertar su interés antes de que se incorporen al mercado laboral, daremos un gran paso adelante.

¿Cuáles son las habilidades y conocimientos clave en el sector y cómo fomentar su desarrollo en los futuros trabajadores?

Diría que los profesionales salen bastante preparados, pero falta experiencia práctica en situaciones reales, ya que a menudo se aprende a través de los errores. Las empresas buscan a los mejores, a aquellos con las mejores notas, aunque personalmente creo que el potencial se desarrolla con el tiempo y, en muchos casos, los mejores no son los de las mejores calificaciones, sino aquellos con la actitud de aprender y enfrentar desafíos.

¿Qué medidas sugiere para acelerar la integración de nuevas tecnologías en las empresas instaladoras? ¿Qué papel juega la inteligencia artificial?

Este es un aspecto en el que los fabricantes estamos invirtiendo muchos recursos. En nuestro caso, estamos colaborando con AÚNA para brindar formaciones técnicas a los clientes de nuestros asociados partners. Hemos llevado a cabo programas con JAB, ELECAM, Jarama y Electro Mercantil, y tenemos otros

planificados con diferentes asociados, ya que siempre estamos abiertos a compartir nuestro conocimiento. En cuanto a la inteligencia artificial, es muy probable que desempeñe un papel importante en el futuro, aunque aún no se ha desarrollado por completo. Será interesante vivir esta transformación, que seguramente nos ayudará a ser más eficientes.

La empresa familiar es un colectivo clave en el sector de las instalaciones. ¿Cuál es su visión sobre la realidad en este momento del relevo generacional en España? ¿Puede contribuir a solucionar la falta de mano de obra especializada en el sector?

Yo diría que la empresa familiar es clave en este sector, sin ellas no seríamos nadie. Creo que muchos de los hijos han visto el sacrificio y el tiempo que sus padres han dedicado a la empresa. En muchos casos, no han tenido la oportunidad de estar cerca de ellos, pero hay muchas empresas familiares reconocidas en el mercado. En nuestra sociedad actual, estamos brindando todo a la juventud sin requerir sacrificios, pero debemos ayudarles a comprender la importancia de este relevo generacional e involucrarlos en el sector. Animo a los asociados de AÚNA a crear un vídeo corporativo en el que se muestren todos los hijos de socios que han asumido este desafío, como Aelvasa, Gama, Aristos, Prodelec, Gobesa, Gabyl, Elecam, Calsi, Indasa, Morales, Muniello, Sesaelec, Sindel, Navasola, Diego Díaz López, Almacenes Eléctricos Madrileños, SYG, entre otros.



Paco Álvarez

Business Development Manager en Niessen

¿Cuáles son los beneficios clave de esta continuidad empresarial y qué recomendaciones podría dar a los jóvenes que asumirán esta responsabilidad?

De momento, los jóvenes que asumen la responsabilidad de una empresa familiar tienen una oportunidad invaluable. Tienen la responsabilidad social de dar continuidad a lo que sus familias o empresarios han puesto en sus manos, y también de cuidar a las familias que dependen de ellos. Creo que no hay nada más importante que ser generoso y enfrentar este desafío con determinación.

En su opinión, ¿es realista buscar “herederos” fuera de la familia?

Conozco varias empresas que ya han tomado la decisión de buscar personas de confianza fuera de la familia para asumir roles importantes dentro de la empresa. Creo que en muchos casos esta es una decisión acertada, especialmente cuando los empresarios tienen una mentalidad clara de continuidad y responsabilidad hacia sus equipos. En muchos casos, es una elección acertada. Tenemos el ejemplo del Grupo Rías, cuyos directivos tomaron el desafío de hacerse cargo de una empresa en la que ya trabajaban, sin tener lazos familiares.

¿Qué aspectos destacaría para llevar a cabo esta transferencia de conocimiento intergeneracional de manera efectiva dentro de la empresa?

Está claro que todo empresario tiene un espíritu emprendedor y ha tenido que buscar clientes para iniciar su negocio. Por lo tanto, es fundamental que el heredero reciba formación en este aspecto para evaluar sus habilidades comerciales, técnicas y, por supuesto, su capacidad de liderazgo.



Para más información sobre **Niessen** escanee el código QR o pulse en la imagen.

Innovador Sistema de Evacuación Insonorizada AR

MOLECOR REVOLUCIONA LA EVACUACIÓN EN CONSTRUCCIONES

Molecor, empresa especializada en la canalización y aprovechamiento del ciclo del agua, presenta su innovador Sistema de Evacuación Insonorizada AR®, una solución de alta calidad diseñada para satisfacer las exigencias más rigurosas en términos de reducción de niveles acústicos en edificios.



Dentro de su amplio portafolio de soluciones plásticas para la edificación, **Molecor** ofrece el Sistema de Evacuación Insonorizado AR®, que incluye una completa gama de tuberías y accesorios especialmente diseñados para garantizar una evacuación eficiente de fluidos en redes con altos estándares acústicos. Además, su versatilidad y amplia variedad de piezas permiten resolver cualquier tipo de requerimiento establecido por el Código Técnico de la Edificación (CTE). Este sistema de Molecor se destaca por su eficacia y beneficios en el mercado actual. Con diámetros que van desde 32 hasta 315 mm, proporciona soluciones tanto para pequeñas como para grandes evacuaciones de aguas residuales y pluviales. Además, ofrece una serie de ventajas clave:

- **Excelentes prestaciones de insonorización:** cuenta con el certificado de comportamiento frente al ruido de AENOR (UNE-EN 14366), garantizando los niveles más exigentes en términos de reducción acústica.
- **Máxima protección contra incendios:** posee el certificado de reacción al fuego de AENOR con clasificación B-s1, d0 (no inflamables) según la norma UNE-EN 13501-1, tanto para tubos como para accesorios. Esto brinda una seguridad adicional en caso de eventualidades relacionadas con el fuego.

- **Certificación de producto N de AENOR (UNE-EN 1453-1)** en tubos y certificación de producto **N de AENOR (UNE-EN 1329)** en accesorios, asegurando la calidad y el cumplimiento de los estándares establecidos.

- **Piezas especiales registrables** acordes con las especificaciones del Código Técnico de la Edificación (CTE), lo que facilita la integración del sistema en cualquier proyecto de construcción.

Además de sus destacadas características técnicas, el Sistema de Evacuación Insonorizado AR® de Molecor se distingue por su facilidad de instalación y su capacidad para resolver situaciones complejas en el montaje. Por ejemplo, en evacuaciones de menor envergadura, los tubos macho-macho y los accesorios hembra-hembra reducen el desperdicio de material durante la ejecución. Esto se traduce en un mayor aprovechamiento de los recursos y en un ahorro económico.

Certificado de insonorización y protección contra incendios: Molecor garantiza altos estándares de rendimiento

Asimismo, la versatilidad del sistema permite la adherencia de partes del tubo gracias a sus capas interior y exterior de PVC, algo que no es posible con otros materiales como el polipropileno y el polietileno. En estos casos, la única opción sería la soldadura, lo cual implica costos adicionales de maquinaria y mano de obra especializada.

En términos de trazabilidad, la amplia gama de accesorios fabricados por Molecor proporciona múltiples soluciones para superar cualquier obstáculo que pueda surgir durante la ejecución de obras y construcciones.



Para más información sobre **Molecor** escanee el código QR o pulse en la imagen.

El rol de los instaladores ante las innovaciones tecnológicas

SFA EVOLUCIONA LA EVACUACIÓN DE AGUAS RESIDUALES

El mundo de la evacuación de aguas residuales ha sido testigo de notables avances con la aparición de nuevas tecnologías y una nueva generación de instaladores. Dichos desarrollos han revolucionado la industria. En este artículo, se exploran los emocionantes avances tecnológicos, así como, el papel cambiante de los instaladores.

La gama de estaciones de bombeo SFA incorpora tecnologías de última generación. Incluyen sistemas de control inteligente que optimizan la eficiencia del bombeo y minimizan el consumo de energía. Estas tecnologías no solo garantizan un funcionamiento fiable, sino que también contribuyen al ahorro de costes y la sostenibilidad medioambiental.

En el ámbito de las instalaciones *plug-and-play*, SFA ofrece al mercado productos que permiten instalaciones simplificadas y optimizadas. Los sistemas *plug-and-play* eliminan la necesidad de grandes modificaciones en los sistemas de saneamiento, permitiendo a los instaladores situar las estaciones de bombeo de SFA de manera rápida y eficiente.

En cuanto al monitoreo y mantenimiento, la integración del cuadro de control *Smart Box* en las estaciones de bombeo de SFA permite el constante monitoreo *in situ* y en remoto. Esto facilita un mantenimiento proactivo y una oportuna resolución de problemas.

A medida que avanza la tecnología, el papel de los instaladores ha evolucionado para abarcar un mayor nivel de experiencia. SFA propone programas de capacitación especializados para equipar a los instaladores con habilidades y conocimientos necesarios para manejar la instalación y el mantenimiento adecuado de los productos.

Las soluciones sostenibles son un eje clave. La nueva generación de estaciones SFA enfatiza la sostenibilidad, tanto en términos de eficiencia operativa como de impacto ambiental, el nuevo Sanicubic 2 Pro Brushless, cuenta con una mejora de rendimiento energético de un 30%.

El futuro de las estaciones de bombeo SFA es prometedor gracias a la integración de nuevas tecnologías y la experiencia de los instaladores. Con el uso de tec-

El futuro de las estaciones de bombeo SFA es prometedor gracias a la integración de nuevas tecnologías y la experiencia de los instaladores



La gama de estaciones de bombeo SFA incorpora tecnologías de última generación, optimizando la eficiencia y contribuyendo a la sostenibilidad

nologías de vanguardia, instalaciones optimizadas, capacidades de monitoreo remoto y un enfoque en la sostenibilidad, las estaciones de bombeo SFA están preparadas para convertirse en la opción preferida de los instaladores.



Para más información sobre SFA escanee el código QR o pulse en la imagen.

ORBIS, REFERENTE EN SERVICIO DE ATENCIÓN TÉCNICA

ORBIS, reconocido por su enfoque vanguardista en el diseño y desarrollo de productos para un uso eficiente de la energía, se ha posicionado como un referente destacado en el Servicio de Atención Técnica (SAT), que mejora y facilita el trabajo de los instaladores y presta asistencia al usuario final.



La implementación exitosa de la gama completa de cargadores inteligentes VIARIS para vehículos eléctricos ha llevado a ORBIS a establecer un SAT reconocido por su atención personalizada, respuesta ágil y eficacia en la prevención y solución de problemas técnicos. Gracias a su entorno digital avanzado y la conectividad total (wifi, ethernet o módem) de los cargadores VIARIS, junto con su propio equipo de profesionales técnicos altamente capacitados, el SAT de ORBIS ha alcanzado niveles de satisfacción 5 estrellas por parte de sus clientes. El cuidadoso proceso de atención técnica consta de múltiples etapas, siempre supervisadas por expertos, que brindan soluciones eficientes tanto de forma remota como en visitas a domicilio. Asimismo, la conexión segura del ecosistema VIARIS de ORBIS facilita la supervisión del correcto funcionamiento de los dispositivos, permitiendo al equipo técnico acceder en línea cuando sea necesario. Además, se actualiza el software del cargador y se habilita su gestión a través de la aplicación e-VIARIS.

SOLUCIONES EFICIENTES A DISTANCIA

La rapidez que distingue al SAT de ORBIS en instalaciones públicas y privadas, tanto para profesionales como particulares, se debe a la capacidad de diagnóstico remoto que ofrece la conectividad total del universo VIARIS. Esta característica permite a los profesionales técnicos monitorear el funcionamiento de los cargadores VIARIS sin necesidad de desplazarse, realizar mantenimientos a distancia cuando sea necesario para asegurar un rendimiento óptimo en todo momento y resolver la mayoría de las incidencias detectadas.

El SAT de ORBIS ofrece atención personalizada y soluciones rápidas y eficaces para los problemas técnicos

En caso de ser necesario, el equipo técnico también está disponible para realizar desplazamientos físicos. El Servicio de Atención Técnica de ORBIS ofrece soporte en la implementación o actualización del firmware del cargador inteligente, brindando el acompañamiento telefónico necesario durante todo el proceso. Como parte de su enfoque en la atención al cliente, ORBIS ha ampliado sus puntos de contacto, permitiendo acceder al SAT a través de llamadas telefónicas, correos electrónicos, formularios web, perfiles en redes sociales y, por supuesto, a través de su departamento comercial para incidencias en grandes instalaciones.

El reconocido SAT de ORBIS, junto con la aplicación e-VIARIS y la plataforma web, forma parte de la solución integral de recarga de vehículos eléctricos diseñada para garantizar una vida prolongada y productiva de toda la gama de cargadores VIARIS.



SAT ORBIS:
 (+34) 91 970 10 26
servicio.tecnico@orbis.es

Para más información sobre **ORBIS** escanee el código QR o pulse en la imagen.

Prysmian Prysolar

SOLUCIÓN PARA PLANTAS FOTOVOLTAICAS EN CONDICIONES EXTREMAS

Las plantas fotovoltaicas a gran escala experimentan un crecimiento en tamaño, potencia y tensión de servicio, mientras las zonas geográficas donde se instalan se enfrentan cada vez más a episodios climáticos impredecibles como lluvias e inundaciones.



Más información sobre Prysmian Prysolar.



La combinación de estos factores puede causar deterioro en los cables, lo que conlleva consecuencias negativas para la generación eléctrica, la fiabilidad y la continuidad del suministro energético, y, por ende, para el retorno de la inversión de estas plantas.

Los cables de "string" que están directamente enterrados o colocados bajo tubos se ven sometidos a períodos de contacto con agua. Prysmian PRYSOLAR es una solución innovadora basada en la experiencia y el *know-how* de Prysmian Group, acumulados durante más de 20 años en el diseño y la producción de cables fotovoltaicos. Esta solución ha sido ideada para enfrentar los retos imprevisibles y resistir las condiciones climáticas reales a las que las instalaciones fotovoltaicas están expuestas.

Para la interconexión de diversos elementos en sistemas fotovoltaicos con una tensión de hasta 1,8 kV en CC, el nuevo diseño proporciona una resistencia óptima al agua a largo plazo y a los rayos ultravioleta (UV), con una vida térmica útil estimada de 30 años. Por tanto, Prysmian Prysolar se posiciona como la

solución idónea para la industria solar fotovoltaica, gracias a su alta fiabilidad que permite una mayor eficiencia operativa de los activos, maximizando el retorno de la inversión.

El protocolo WET-I 1500 garantiza la resistencia al agua a largo plazo de los cables en corriente continua

NUEVO PROTOCOLO DE PRUEBAS WET-I 1500

La industria solar fotovoltaica avanza rápidamente, superando los estándares del mercado que aún no incluyen ensayos de larga duración en corriente continua para evaluar la resistencia al agua de los cables, garantizando su rendimiento en estas condiciones.

Las condiciones de prueba actuales según las normativas (AD7 según la norma EN 50618 e IEC 62930) para los cables fotovoltaicos, así como los ensayos utilizados por algunos fabricantes basados en pruebas en corriente alterna (AD8) a 750V, no permiten asegurar un rendimiento adecuado en corriente continua a las tensiones a las que actualmente funcionan las plantas fotovoltaicas (1500V), y, por lo tanto, no son capaces de garantizar su vida útil a largo plazo.

Ante esta situación y respondiendo a las demandas de la industria solar fotovoltaica, Prysmian Group ha desarrollado un protocolo específico denominado WET-I 1500, el cual certifica la resistencia al agua a largo plazo de los cables en corriente continua. Dicho protocolo tiene como objetivo simular una situación equivalente a la exposición de los cables en una planta solar fotovoltaica, mediante la inmersión de los mismos a más

de 1.500 ciclos, 1.800 Vcc de tensión y una temperatura del agua de 70 °C.



Para más información sobre Prysmian Group escanee el código QR o pulse en la imagen.

Prysmian Prysolar ofrece resistencia ante condiciones climáticas extremas en plantas fotovoltaicas

Schneider Electric presenta PowerTag

MONITORIZAR EL CONSUMO ES ESENCIAL PARA LA EFICIENCIA ENERGÉTICA EN EL HOGAR

Schneider Electric ha lanzado PowerTag, un sensor de energía para cuadros eléctricos que, junto con el servicio Energy Center y la aplicación Wiser by SE, permite monitorizar con precisión el consumo eléctrico en tiempo real.

PowerTag de [Schneider Electric](#) permite monitorizar el consumo y tiene como objetivo obtener datos con los que los usuarios puedan tomar decisiones. Para poder optimizar los gastos es necesario saber qué equipos consumen más o cuáles son las horas en las que se necesita más energía, en definitiva, sus propios hábitos de consumo. Así, los hogares pueden lograr ahorros significativos en sus facturas de energía y, además, reducir su impacto ambiental. Con PowerTag y Wiser by SE, la monitorización adquiere otro nivel. PowerTag es el sensor de energía inalámbrico más pequeño del mundo y se instala fácilmente en el cuadro eléctrico. Con una precisión de clase 1 para la medición de energía y de clase 0,5 para la tensión, se encarga de recopilar información precisa sobre el consumo de energía. Los datos recopilados se envían a través de la nube y se pueden acceder y visualizar desde la aplicación Energy Center de Wiser by SE. De esta forma, los propietarios adquieren un control total y en tiempo real de su consumo de energía, lo que les permite identificar patrones, áreas de mejora y tomar medidas concretas para reducir el consumo.

Los propietarios también pueden establecer perfiles personalizados para su hogar. Al proporcionar información sobre el tamaño de la casa, el sistema de cale-



facción, el número de residentes y otros detalles relevantes, la aplicación les puede proporcionar consejos y recomendaciones energéticas específicas y adaptadas a las necesidades de cada hogar.

Otro aspecto muy útil para los usuarios son los avisos. Desde la aplicación, se pueden configurar las alertas para que, en caso de estar excediendo el consumo habitual, el

propietario pueda estar al corriente y tomar la decisión correspondiente.

La monitorización de consumos con PowerTag y Energy Center también permite un seguimiento continuo del consumo de energía a lo largo del tiempo. Esto permite a los propietarios evaluar el impacto de los cambios, compararlo en diferentes escalas de tiempo y obtener una previsión del coste de la factura eléctrica.

PowerTag de Schneider Electric permite monitorizar con precisión el consumo eléctrico en tiempo real

Este conjunto de funcionalidades permite comprender mejor cómo y cuándo se consume la energía en un hogar y, en última instancia, tomar decisiones más informadas sobre cómo optimizar su consumo y reducir los gastos energéticos, transformando una vivienda convencional en un hogar inteligente, eficiente y sostenible.



Para más información sobre **Schneider Electric** escanee el código QR o pulse en la imagen.

IDE Electric presenta soluciones completas y seguras para viviendas modernas

EL DESARROLLO RESIDENCIAL SE ORIENTA HACIA UNA NUEVA FORMA DE CONSTRUCCIÓN

El fabricante de soluciones para viviendas, IDE Electric, ofrece una solución completa que incluye la Caja de Distribución, con o sin ICP (Interruptor de Control de Potencia), y el Registro de Terminación de Red para Telecomunicaciones. Ambas cajas presentan una estética cuidada y se adaptan a las exigencias de arquitectos, decoradores y constructores, cumpliendo con las demandas de los clientes finales.



Estas soluciones están disponibles en versiones con o sin ICP, lo que permite aumentar la capacidad modular y liberar espacio para otros dispositivos como el IGA o un protector de sobretensiones. Además, IDE Electric ofrece opciones con ICP para viviendas antiguas o rehabilitaciones.

Los Registros de Terminación de Red cumplen con el Nuevo Reglamento establecido en el Real Decreto 346/2011. Las puertas de los registros cuentan con rejillas de ventilación natural, según las normativas, y las dimensiones se ajustan a los requisitos. Estos conjuntos son adecuados tanto para paredes prefabricadas tipo pladur como para paredes convencionales de ladrillo.

Para atender las necesidades de las viviendas Passivhaus, se han desarrollado cajas de derivación especialmente diseñadas, homologadas para este tipo de construcción. Estas cajas cuentan con entradas de cable que evitan la penetración de aire y polvo, cumpliendo así con los requisitos de certificación Passivhaus.

La tendencia hacia el uso de nuevos materiales, como las paredes prefabricadas tipo pladur, se está consolidando en el sector de la construcción. Estos materiales, que anteriormente se conside-



ran de baja calidad, ahora ofrecen resistencia, aislamiento y flexibilidad, convirtiéndose en los materiales del futuro.

Las cajas de distribución IP40 se adaptan perfectamente a estos materiales y cumplen con las normativas medioambientales. Están fabricadas con materiales libres de halógenos y con materiales V0, que evitan la propagación de llamas en caso de incendio. El proveedor se preocupa por todas las opciones y necesidades, incluyendo la rehabilitación de viviendas. Sus soluciones están disponibles para diferentes tipos de proyectos y se ofrecen cajas con capacidad modular adecuada para satisfacer las demandas actuales de instalaciones domóticas.

En un mundo cada vez más conectado, contar con una red de telecomunicaciones confiable en el hogar es fundamental. El fabricante se enorgullece de ofrecer la gama más completa y segura de soluciones para viviendas, garantizando una conectividad óptima y confiable.



Para más información sobre IDE Electric escanee el código QR o pulse en la imagen.

Combina eficiencia, un refrigerante natural y diseño elegante

NUEVA GENERACIÓN DE BOMBAS DE CALOR **PANASONIC AQUAREA L**

Panasonic optimiza su nueva generación de bombas de calor con opciones eficientes y ecológicas como Aquarea L, equipada con refrigerante natural R290 y capaz de alcanzar temperaturas de salida del agua de hasta 75° C, una solución que las hace ideales para reformas y rehabilitaciones.



Durante el desarrollo de la nueva generación L de Aquarea, se ha diseñado una opción orientada a garantizar una alta eficiencia energética y una mayor facilidad de instalación por parte de los ingenieros de Panasonic. Por este motivo, las bombas de calor aire-agua utilizan el refrigerante natural R290 para generar frío o calor a alta temperatura en la unidad exterior. Esto se logra mediante un rendimiento eficiente gracias a un avanzado compresor desarrollado y optimizado especialmente por Panasonic para garantizar el funcionamiento óptimo del R290.

De hecho, las nuevas unidades Aquarea pueden mantener temperaturas de salida del agua estables, sin apoyo auxiliar, de 75° C, incluso a temperaturas exteriores de hasta -10° C. Se establece en -25° C el límite de temperatura exterior para el funcionamiento en calefacción. Este alto rendimiento garantiza un suministro de calor fiable incluso en días extremadamente fríos. Al mismo tiempo, la generación L también proporciona agua caliente sanitaria de hasta 65° C sin apoyo eléctrico, lo que hace innecesarios los tratamientos de choque térmico para la esterilización de los depósitos.

Los equipos de la generación L de Aquarea tienen un impacto mucho más reducido sobre el medio ambiente en comparación con los refrigerantes sintéticos, con un GWP de solo 3. Además, estos equipos alcanzan valores de SCOPs de hasta 5,07, lo que proporciona una eficiencia sobresaliente y fiable incluso a bajas temperaturas.

El recubrimiento Bluefin protege el intercambiador exterior de la deposición de polvo y otras partículas, así como del daño causado por ambientes salinos y corrosivos, mejorando su durabilidad y asegurando al mismo tiempo una descongelación más rápida.

Además, las bombas de calor de la Generación L utilizan una conexión hidráulica entre los módulos interior y exterior que facilita la instalación, ya que el refrigerante se utiliza únicamente en la unidad exterior, que está herméticamente sellada. A nivel sonoro, las unidades son hasta 8 dB (A) más silenciosas que sus predecesoras.

Con el objetivo de mejorar la conectividad, las unidades de la Generación L incluyen Wi-Fi y un dispositivo de conexión LAN por cable. También está disponible Aquarea Service Cloud para instaladores y empresas de mantenimiento, que permite la supervisión remota en tiempo real de las unidades a través de Internet. De este modo, el instalador tiene acceso a las estadísticas, al historial y a la información del sistema para detectar posibles contratiempos o analizar el consumo de energía del equipo.

Adicionalmente, Aquarea Smart Cloud es compatible con las unidades y ofrece a los usuarios finales un control intuitivo de la bomba de calor y la programación remota de la calefacción y refrigeración a través de un smartphone, una tableta o un ordenador. Esto permite monitorizar la calidad en el rendimiento de los equipos.

En cuanto al diseño, la generación L de Aquarea ha sido reconocida con los reputados premios Good Design Awards por su elegancia y capacidad de integrarse en cualquier entorno. Concretamente, ofrece un diseño mejorado con una nueva unidad interior construida para adaptarse perfectamente al hogar, además de una renovada unidad exterior en Gris Antracita fina y delicada.



Para más información sobre **Panasonic** escanee el código QR o pulse en la imagen.

Para obra nueva, rehabilitaciones y reformas

JUNG HOME, LA DOMÓTICA FÁCIL

Jung Home es la apuesta del fabricante alemán por universalizar la inteligencia domótica en todo tipo de proyectos de obra nueva, rehabilitaciones o reformas, al tiempo que aporta un elevado valor añadido a la propiedad al garantizar el confort, la seguridad, la eficiencia energética y la reducción de emisiones de CO₂.



La digitalización de una vivienda puede ser tan sencilla como instalar enchufes e interruptores. En el caso de rehabilitaciones y reformas, todo lo que se necesita es cambiar los mecanismos por elementos de **Jung Home** para que la instalación eléctrica se conecte en red de manera inteligente. Se trata de un sistema **sencillo y económico** basado en el estándar **Bluetooth Mesh**, apto, además, para cualquier instalación eléctrica convencional.

En esencia, el nuevo sistema del fabricante alemán se compone de enchufes, interruptores y pulsadores, termostatos, detectores de movimiento y presencia. Todos estos dispositivos pueden ser controlados de forma individual o mediante la **app Jung Home**, el verdadero corazón del sistema, a través del cual se configura y controla la totalidad de la instalación.

La **app** ofrece acceso directo a todos los dispositivos sin necesidad de conexión a internet, **router WLAN** ni servidor. Guiado por menús claros e intuitivos, el sistema se instala y se implementa una configuración inicial básica, si bien el cliente final podrá añadir funciones o modificar las existentes en todo momento mediante la misma aplicación, **desde su móvil o tablet**.

MUCHO MÁS QUE ENCHUFES

Las nuevas tomas de corriente Schuko Jung Home **reducen el consumo eléctrico** y pueden encenderse, apagarse o configurarse gracias a la **app**, permitiendo la desconexión de aparatos incluso cuando estos entran en modo de espera o **stand-by**, cuando la carga de una batería está completa o

programando el encendido del dispositivo enchufado a una hora determinada. Asimismo, la variante "Energy" mide el consumo eléctrico posibilitando así una gestión selectiva de la energía, ya que el usuario final podrá consultar los datos mediante la **app**, desde donde también se podrán configurar los costes de la energía y analizar los valores de consumo del dispositivo.

Por otro lado, el porfolio de **pulsadores inteligentes** de Jung Home facilita el control y regulación de la luz, la protección solar o la temperatura. Esto proporciona al cliente final una mayor libertad de control de su entorno doméstico. Además, también se ofrece la opción de pulsadores alimentados por pilas, que podrán colocarse de manera independiente de la instalación si no es posible tender cableado, factor que aporta mucha más flexibilidad al sistema. Si se desea, el sistema puede enlazarse con el control por voz mediante **Amazon Alexa** o **Google Home**. Para ello, será necesario disponer del Jung Home Gateway, que conectará el sistema con internet, lo cual permitirá controlar la instalación en remoto o acceder a muchas otras funciones y servicios de distintos proveedores o **partners** como **Medio-ia** o **Samsung SmartThings**.



Para más información sobre **Jung** escanee el código QR o pulse en la imagen.

Plasson presenta Plassaddle

NUEVOS COLLARINES Y TOMAS EN CARGA MECÁNICAS

Plassaddle es la nueva gama de collarines y tomas en carga mecánicas de Plasson. Con un revolucionario sistema de apriete sin tornillos, estos accesorios transformarán por completo la forma de realizar conexiones y reparaciones en sistemas de tuberías, superando las expectativas de los usuarios más exigentes.



Los collarines y tomas en carga mecánicas de Plassaddle mantienen las excelentes características y calidad de los accesorios mecánicos de Plasson. Estos dispositivos, aptos para tuberías de PE y PVC 16 bar, se destacan por su sistema de apriete sin tornillos ni tuercas, lo que permite una instalación rápida y sencilla con un solo ajuste y apriete de racor.

Entre las principales características de Plassaddle, se encuentran:

- **Sin oxidación:** fabricados con plásticos fuertes y duraderos, estos accesorios son completamente libres de elementos metálicos.
- **Sello integral:** gracias a su diseño, no se necesitan selladores roscados para obtener una unión segura y resistente.

Plasson presenta Plassaddle, la nueva generación de collarines y tomas en carga mecánicas, con sistema de apriete sin tornillos



- **Banda metálica de acero inoxidable:** garantiza una fijación óptima y minimiza el movimiento.

- **Toma en carga y salida giratoria:** permite el servicio sin cortes y una mayor flexibilidad.

- **Cumplimiento de la norma ISO 7-1 en las roscas:**

La gama Plassaddle se convierte en la opción imprescindible para lograr conexiones seguras, resistentes y eficientes. Además de su rendimiento excepcional, estos accesorios se destacan por su durabilidad y sostenibilidad. Fabricados con los mejores materiales, contribuyen a la protección y preservación del medio ambiente y de nuestros recursos hídricos, fomentando un uso responsable del agua.



Para más información sobre Plasson escanee el código QR o pulse en la imagen.

ARCHITECTURAL SYSTEMS: SOLUCIÓN INTEGRADA A MEDIDA PARA TECHOS Y LUMINARIAS

El fabricante de luminarias y sistemas de iluminación, LedsC4, a través de su línea Architectural Systems, ha logrado resolver uno de los mayores desafíos en el diseño de interiores: la integración perfecta de iluminación, detectores de aire e incluso megafonía en un solo elemento.

Esta solución brinda una creatividad ilimitada y simplifica el proceso al proporcionar a los profesionales un único proveedor para todas las necesidades relacionadas. Ferran Pérez, *Manager* de Architectural Systems en LedsC4, destaca la importancia del techo en cualquier proyecto y señala que esta solución es un avance significativo en el desarrollo de proyectos de oficinas y retail.

• Techos metálicos: Durabilidad y estética minimalista

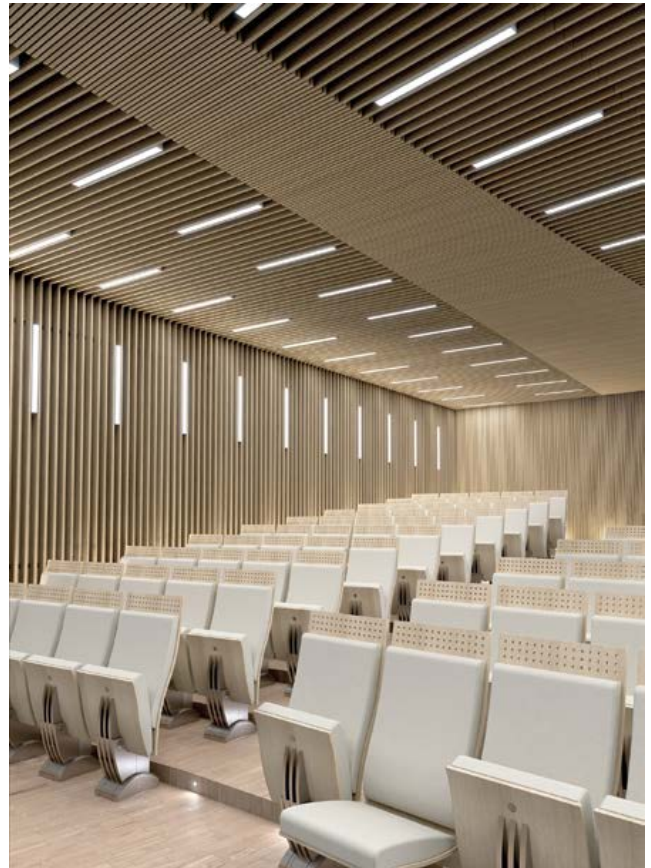
LedsC4 ha perfeccionado la integración minimalista de la iluminación en los techos metálicos para mejorar su durabilidad y facilitar su mantenimiento. El resultado es un diseño único, limpio y sin marcos visibles. Estos techos están fabricados con metales reciclados y son completamente reciclables al final de su vida útil. Gracias a la combinación de perforaciones y aislamientos disponibles, se logra una reducción adecuada de la reverberación del sonido ambiente, adaptándose a diversos usos sin comprometer su estética y limpieza iniciales.

• Techos de madera: Calidez y elegancia en el diseño interior

La inclusión de techos de madera aporta calidez y elegancia a cualquier proyecto de diseño de interiores. LedsC4 combina la belleza natural de la madera con la integración de sus sistemas de iluminación, creando conjuntos únicos que se adaptan al estilo y las necesidades de cada proyecto. La empresa tiene un fuerte compromiso con la gestión responsable de los recursos forestales y utiliza maderas certificadas por el FSC (Forest Stewardship Council).

• Sistemas fonoabsorbentes: Confort acústico y diseño arquitectónico

La combinación de paneles fonoabsorbentes y luminarias de LedsC4 ofrece una solución arquitectónica perfecta con un alto nivel de confort acústico. Estos paneles, fabricados con materiales reciclados, son to-



talmente reciclables al final de su vida útil. Recubiertos con una amplia gama de tejidos textiles o fieltros en diferentes colores, los paneles son fáciles de limpiar y su ligereza los hace sencillos de instalar y manipular. LedsC4 se enorgullece de ofrecer soluciones integrales de techos y luminarias que combinan funcionalidad, diseño y sostenibilidad. Con una amplia variedad de opciones y posibilidades de personalización, LedsC4 se posiciona como el proveedor líder en soluciones arquitectónicas para proyectos de cualquier envergadura.



Para más información sobre LedsC4 escanee el código QR o pulse en la imagen.

LedsC4 ofrece soluciones arquitectónicas personalizadas de techos y luminarias para cada proyecto

Máxima resistencia y durabilidad en griferías y accesorios de baño

RAMONSOLER® PRESENTA LOS ACABADOS **QUALITY FINISHING**

En un mundo en el que las griferías son sometidas a un uso constante, contar con acabados de alta resistencia y calidad se vuelve fundamental. Ramonsoler® ofrece la solución perfecta con su sistema exclusivo Quality Finishing.



Este innovador sistema garantiza una durabilidad y resistencia excepcionales, asegurando una solución confiable y duradera para el uso diario. Además, estos acabados son diez veces más resistentes que los cromados certificados en la prueba de niebla salina. Quality Finishing de Ramonsoler® es sinónimo de acabados de alta calidad que garantizan la máxima resistencia y durabilidad en griferías y accesorios de baño. Esta gama de acabados incluye níquel cepillado, oro cepillado, cobre y negro mate, todos diseñados para resistir el paso del tiempo y el uso diario. Estos acabados ofrecen una protección duradera contra la oxidación y el desgaste, asegurando que su grifo luzca como nuevo durante muchos años.

El sistema Quality Finishing de Ramonsoler® es único y exclusivo, utilizando técnicas avanzadas como PVD y electrostático sobre galvanizado, que aseguran un acabado uniforme y de máxima calidad. Estas técnicas de vanguardia son las responsables de la resistencia excepcional de estos acabados exclusivos.

El negro mate vuelve a ser protagonista en las tendencias de arquitectura e interiorismo, convirtiéndose en un elemento indispensable en los baños más contemporáneos. El negro siempre ha estado asociado a la elegancia, la sobriedad y al lujo sofisticado. Ahora, en acabado mate, es la última tendencia en los baños más vanguardistas. Destacamos el exclusivo acabado negro mate de Ramonsoler®, que destaca por su máxima resistencia en la prueba de niebla salina, siendo diez veces superior a los cromados convencionales. La firma ha cuidado hasta el más mínimo detalle, asegurando un acabado antihuellas y aterciopelado.



Estos acabados Quality Finishing, reconocidos por su máxima resistencia y durabilidad, se aplican tanto a las colecciones de griferías de baño y cocina como a los sistemas de hidroterapia y a los nuevos accesorios de baño Ergos de Ramonsoler®. Una completa gama de accesorios que incluye desde jaboneras y toalleros de distintas dimensiones hasta portarrollos y escobilleros.



Para más información sobre **Ramón Soler®** escanee el código QR o pulse en la imagen.

HERRAMIENTA GRATUITA DE DIMENSIONAMIENTO DE CABLES

Nexans ha lanzado al mercado su última innovación: EasyCalc, una herramienta gratuita diseñada específicamente para instaladores electricistas y usuarios finales, que tiene como objetivo principal ayudar a determinar la sección de cable más adecuada para cada instalación.



Enlace para acceder a la herramienta **EasyCalc** y probarla.



EasyCalc de Nexans es extremadamente fácil de utilizar y permite calcular la sección transversal de cables de instalación de 300/500V hasta 1 kV que cumplen con la normativa CPR. Esta herramienta, en solo cuatro sencillos pasos, solicita la información necesaria y aplica los factores de corrección pertinentes, garantizando un cálculo preciso y confiable.

A continuación, se describen los pasos para utilizar EasyCalc:

1. Especificar y completar los datos eléctricos generales, como el amperaje, la potencia en kVA o kilovatios, la longitud del cable, la tensión-AC y el número de fases.
2. Seleccionar el tipo de cable deseado de la lista desplegable.
3. Elegir el método de instalación, ya sea sobre el suelo o subterráneo, en paquete o suelto, teniendo en cuenta la temperatura ambiente, entre otros factores.
4. Observar los resultados y obtener una impresión del cálculo realizado.

EasyCalc simplifica el proceso de recopilación de datos, especialmente cuando no se cuenta con toda la información necesaria sobre los factores ambientales de una instalación. En tales casos, la herramienta utiliza los valores por defecto de la normativa vigente, proporcionando resultados confiables y detallando los valores utilizados en el cálculo.

El resultado obtenido es la sección teórica del cable capaz de transportar la corriente solicitada sin riesgo de sobrecarga o sobrecalentamiento. Es importante tener en cuenta que también se deben aplicar las disposiciones legales correspondientes, que pueden imponer condiciones más estrictas para los dispositivos de protección.

“El dimensionamiento adecuado de los cables es crucial para garantizar el funcionamiento seguro de cualquier instalación eléctrica. Con EasyCalc, todos los aspectos necesarios son considerados”, destacó un portavoz de Nexans.

Además de su versión web, EasyCalc está disponible en la aplicación móvil de Nexans, la cual se puede descargar de forma gratuita desde AppStore o Google Play.



Para más información sobre **Nexans** escanee el código QR o pulse en la imagen

Presenta soluciones para piscinas más respetuosas con el medioambiente

FLUIDRA IMPULSA LA SOSTENIBILIDAD EN PISCINAS



Más información sobre los packs "Soluciones Sostenibles" de Fluidra.

Una piscina más sostenible es aquella que incorpora el equipo y las características esenciales para lograr un menor impacto medioambiental debido a un consumo de recursos considerablemente menor y unos costes asequibles en mantenimiento y retorno de la inversión inicial.

Fluidra ofrece una amplia gama de soluciones que contribuyen a aumentar la sostenibilidad de las piscinas. Entre ellas, destacan las bombas de velocidad variable, los cloradores salinos y las cubiertas automáticas, que reducen el consumo de energía, sustancias químicas y evitan la evaporación del agua, respectivamente.

En esta línea, la empresa presenta "Soluciones Sostenibles", innovadores packs que incluyen una selección de equipos clave para ayudar a crear una experiencia de piscina más sostenible y respetuosa con el medioambiente.

Estos packs se componen de varios elementos esenciales. En primer lugar, la filtración. Las bombas de velocidad variable ajustan automáticamente su velocidad según las necesidades de la piscina, lo que reduce significativamente el consumo de energía y los costes de electricidad. Además, se logra un mejor rendimiento, una mayor durabilidad de los equipos y una mejor conservación del agua.

Otro elemento esencial es la climatización de piscinas y cubiertas. Las bombas de calor *full inverter* representan la última innovación en tecnología de climatización para piscinas. Estas bombas ajustan su capacidad de calentamiento de manera precisa y eficiente, lo que optimiza el consumo de energía.

Las bombas de calor *full inverter* de Astralpool y Zodiac permiten ahorrar hasta un 20% de energía y utilizan el gas refrigerante R32.

El tratamiento del agua es otro de los elementos esenciales de los packs de Fluidra. El tratamiento automatizado del agua reduce la necesidad de renovarla y minimiza el uso de productos químicos para la desinfección. La electrólisis salina utiliza sal como fuente principal de cloro, lo que elimina la necesidad de almacenar y manipular productos químicos agresivos.

Esta tecnología proporciona una desinfección eficaz y continua, y es más suave para la piel y los ojos, ofreciendo una experiencia más agradable y saludable en la piscina. Otra opción es el tratamiento UV, que también reduce la necesidad de productos químicos.



Finalmente, los limpiafondos eléctricos son también un elemento esencial. Los limpiafondos autónomos de Zodiac utilizan tecnología avanzada para limpiar eficientemente el fondo, las paredes y la línea de flotación de la piscina. Al utilizar electricidad como fuente de energía, eliminan la necesidad de consumir grandes cantidades de agua y energía para la limpieza manual, contribuyendo así a la conservación de los recursos naturales y reduciendo los costos de operación.

Con estas soluciones sostenibles, Fluidra impulsa la creación de piscinas más respetuosas con el medio ambiente, ofreciendo a los usuarios una experiencia placentera y sostenible.

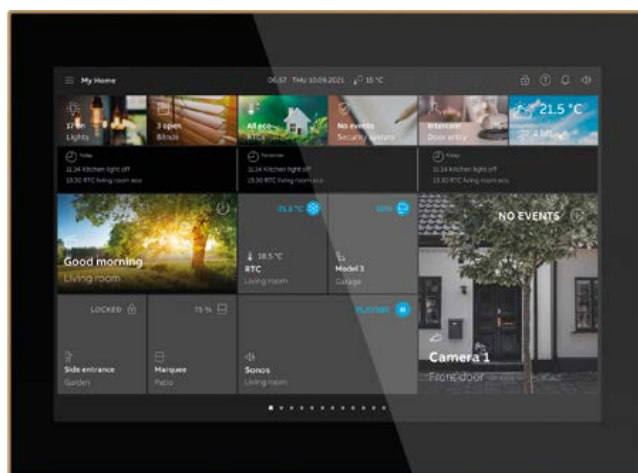
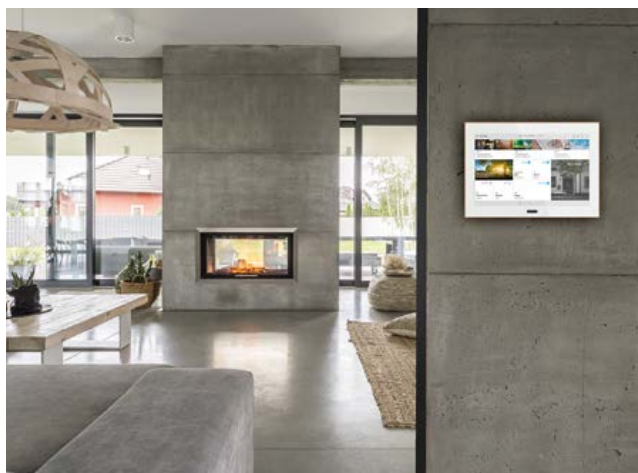


Para más información sobre Fluidra escanee el código QR o pulse en la imagen.

Nuevo panel de control ABB SmartTouch 10"

ALTO RENDIMIENTO PREMIADO EN EXCELENCIA Y DISEÑO

El nuevo panel de control SmartTouch 10" de **ABB**, ganador de varios premios a la excelencia y el diseño, presenta un panel táctil de alta gama que combina la automatización de edificios con ABB i-Bus KNX, el control doméstico de ABB-free@home, y las funciones totalmente integradas del videoportero Welcome de Niessen en un único dispositivo. Gracias a su diseño delgado y elegante, junto con sus variadas funcionalidades para el usuario, ABB SmartTouch 10" ha sido reconocido por diversos premios prestigiosos.



Concretamente, en el premio de diseño Red Dot, 48 jurados internacionales seleccionaron **ABB SmartTouch 10"** de entre los productos de 60 países. Todos ellos fueron evaluados de manera profesional e individual y solo aquellos reconocidos por demostrar una calidad de diseño excelente recibieron una distinción en la ceremonia en Essen, en junio. Los miembros del jurado informaron que "este panel táctil para el control inteligente del hogar convence tanto por la alta complejidad de su gama funcional como por un diseño que hace que estas características sean accesibles de manera inteligente".

ABB SmartTouch 10" también ha sido nombrado 'Ganador' en la categoría de Excelencia en la categoría Business to Consumer Smart Living de los German Innovation Awards de 2022, y ha ganado las categorías de diseño de producto e interfaz de usuario de los iF Design Awards de 2022. Los German Innovation Awards reconocen productos y soluciones que se distinguen principalmente por su enfoque en el usuario y su valor agregado en comparación con soluciones anteriores en todos los sectores industriales.

En cuanto a sus especificaciones, esta SmartTouch cuenta con una pantalla IPS de 10" con resolución de 1280 x 800 y un ángulo de visión de 75° en todas las direcciones, lo que permite un control óptimo con solo un vistazo. Está situada a solo 14 mm de la pa-

red y está disponible en 4 colores: acero inoxidable, grafito, oro y oro rosa, que junto con el vidrio blanco o negro de la pantalla, contribuyen a un diseño armonioso para cualquier pared.

Se trata de un sistema domótico que permitirá automatizar y controlar tanto el sector residencial como oficinas u hoteles con un diseño de lujo y sobre todo con la garantía de máxima eficiencia. Permite el control y la integración de todos los aspectos del hogar en un único sistema: iluminación, persianas, calefacción, refrigeración, sistema de videoporteros y bienvenida. Olaf Quittmann, Global Product Manager, explica: "Nos esforzamos por brindar a los residentes de edificios lo último en innovación, calidad y conveniencia. Creamos SmartTouch 10" para reunir funcionalidades de hogar inteligente como ABB-free@home, ABB i-bus KNX y la comunicación con el videoportero Welcome, en una pantalla elegante. Estamos orgullosos de que sus méritos estén siendo reconocidos a través de estos prestigiosos premios".



Para más información sobre **ABB** escanee el código QR o pulse en la imagen.

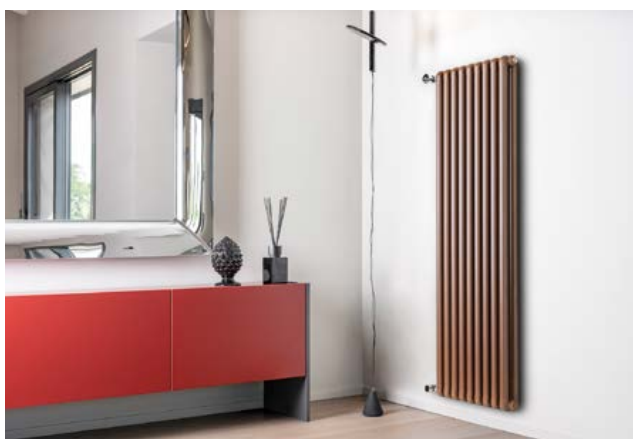
NUEVOS COLORES PARA LOS RADIADORES DE ALUMINIO *MADE IN ITALY* DE FONDITAL

Fondital presenta su nueva gama de colores para sus reconocidos radiadores. Con más de 50 años de experiencia, Fondital se destaca por ofrecer productos que optimizan el consumo y la eficiencia de las instalaciones.



Garda S90 Black Coffee.

La variedad de productos de **Fondital** ha crecido a lo largo de los años, desde radiadores de aluminio inyectado hasta radiadores decorativos, toalleros, radiadores de diseño y radiadores eléctricos. Todos ellos han sido desarrollados con el objetivo de satisfacer a los clientes y brindarles soluciones eficientes. El proceso de fabricación de los radiadores se mantiene constante para garantizar tanto el rendimiento como la estética del producto. Se lleva a cabo una serie de tratamientos previos para proteger el metal contra la corrosión y prepararlo para los tratamientos posteriores, que incluyen la aplicación de una doble capa de



Mood Cinnamon.

Fondital presenta una nueva gama de colores para sus radiadores de aluminio

pintura mediante el proceso de anaforesis y polvos. Estos procesos garantizan la durabilidad del radiador y le confieren un acabado estético limpio y elegante.

La última novedad de Fondital es la introducción de una paleta de 18 colores disponibles no solo para las gamas de diseño y decorativas, sino también para los radiadores de aluminio inyectado estándar. Estos colores se dividen en tres líneas: classic, style y special, ofreciendo una amplia variedad que va desde tonalidades cálidas otoñales hasta negros, grises, verdes, azules y rosa. Además, se mantiene el emblemático rojo Fondital, que utiliza el mismo RAL que el logo de la marca.

La calidad de siempre se mantiene en esta nueva gama de colores. Fondital garantiza la calidad y el rendimiento extraordinario de sus productos a través de rigurosas pruebas realizadas durante todo el proceso de producción.

Fondital busca combinar el estilo moderno con su amplio conocimiento y experiencia en el sector, ofreciendo un producto vintage con un toque único y llamativo. Los radiadores contarán con las patentes desarrolladas por el Departamento de Investigación y Desarrollo de Fondital, mientras que el proceso de pintura se realizará en su planta de producción de radiadores decorativos y de diseño. Esto permitirá una producción y suministro más rápidos, cumpliendo con los altos estándares de pintura y acabado de la marca.

¡Este próximo invierno, dale color al confort con Fondital!



Más información sobre los nuevos colores de la gama Comfort **Fondital**.

SODECA recomienda soluciones sostenibles eficientes para viviendas

VENTILACIÓN MECÁNICA CONTROLADA CON RECUPERACIÓN DE CALOR

El sector de la edificación desempeña un papel fundamental en la emisión de gases de efecto invernadero y la crisis climática actual. Los edificios son responsables del 36% de las emisiones de CO₂ a la atmósfera.



Además, casi el 42% de estas emisiones se derivan directamente de los procesos de climatización, como la calefacción y la refrigeración. A lo largo de su ciclo de vida, los edificios consumen el 40% de la energía total del país.

Conscientes de esta problemática, SODECA recuerda que las tendencias actuales en construcción se centran en minimizar el consumo y las pérdidas de energía mediante la construcción de viviendas más herméticas y aisladas, equipadas con ventanas y puertas de alto rendimiento. Sin embargo, si estas tendencias se imponen sin considerar otros factores, un mayor aislamiento puede ocasionar acumulación de humedad en los espacios interiores, propiciando la aparición de microorganismos patógenos como el moho.

En este contexto, la instalación de sistemas de ventilación mecánica controlada con recuperación de calor se presenta como la solución óptima para lograr viviendas sostenibles, eficientes y saludables. Estos sistemas tienen la capacidad de recuperar gran parte del calor o frío generado en el interior de los edificios y utilizarlo para mejorar los procesos de calefacción o refrigeración, al mismo tiempo que evitan la acumulación de humedades insalubres.

Al seleccionar un recuperador de calor para una vivienda, es fundamental tener en cuenta una serie de consideraciones que faciliten su instalación y garanticen un funcionamiento eficiente. Entre ellas se destacan:

- **Facilidad de instalación:** La falta de espacio puede ser un desafío, especialmente en proyectos de rehabilitación de viviendas existentes. Por ello, los equipos de recuperación de calor deben contar con dimensiones mínimas que les permitan ser instalados incluso en falsos techos, si es necesario.



Eficiencia y confort en viviendas: La ventilación mecánica controlada con recuperación de calor es una solución sostenible y saludable

- **Aislamiento térmico y acústico:** Es vital que estos equipos no se vean afectados por los cambios de temperatura, ya que su eficiencia depende de ello. Además, su diseño debe garantizar la ausencia de ruidos y molestias para los residentes.
- **Filtros mecánicos de alta eficiencia:** Como se mencionó anteriormente, estos equipos deben asegurar la salubridad en el interior de las viviendas al eliminar el aire viciado y reemplazarlo por aire fresco del exterior debidamente filtrado.
- **Control y programación sencilla:** Estos equipos deben funcionar 24 horas al día, ya que van a ser los pulmones de las viviendas. Por este motivo, resulta de vital importancia que cuenten una programación sencilla, que aumente la ventilación cuando más lle-

na este la casa y la mantenga al mínimo en los momentos en los que este vacía.



Para más información sobre SODECA escanee el código QR o pulse en la imagen.

WATTS PRESENTA SUS SOLUCIONES PARA SISTEMAS DE BOMBA DE CALOR

La empresa Watts se destaca por su experiencia y conocimiento técnico en eficiencia energética y el confort, ofreciendo componentes y soluciones innovadoras para sistemas de bomba de calor.



Watts ofrece soluciones técnicas para sistemas de bomba de calor que garantizan eficiencia energética y confort

La amplia gama de productos modulares de Watts se adapta a las necesidades específicas de los

clientes, reduciendo tiempos y costes de instalación

Con años de experiencia y conocimiento técnico, Watts ofrece una amplia gama de componentes especializados para sistemas de bomba de calor, contribuyendo a la eficiencia energética, el confort y el ahorro de energía. Las políticas energéticas y medioambientales han impulsado la demanda de sistemas HVAC eficientes y de bajo impacto ambiental, y Watts se posiciona como un referente en el desarrollo de soluciones tecnológicas avanzadas, adaptables e integradas en sistemas inteligentes.

El conocimiento y experiencia de los ingenieros de Watts, así como su colaboración con fabricantes, instaladores y diseñadores de proyectos en todo el mundo, han dado lugar a componentes y sistemas de alta calidad necesarios para la instalación y conexión de bombas de calor. Watts se destaca en el desarrollo de colectores hidráulicos, válvulas para tuberías, válvulas de seguridad, grupos de bombeo y sistemas de filtrado y eliminación de lodos, elementos esenciales para garantizar la fiabilidad y durabilidad de las bombas de calor compactas.

Además, Watts ofrece soluciones innovadoras que mejoran el confort climático y la eficiencia energética en todo el sistema. Destacan las válvulas de equilibrio estático iDROSET®, que aseguran una distribución adecuada del calor en cada área del edificio, y el sistema Vision® Wireless, que permite controlar de manera flexible la temperatura en cada ambiente, logrando un alto nivel de confort y un ahorro energético significativo.

La versatilidad de los productos de Watts, combinada con su compromiso con la eficiencia energética, les permite adaptarse a las necesidades específicas de los clientes y desarrollar soluciones innovadoras para cualquier tipo de instalación o sistema. Además, la fácil instalación de los productos de Watts, gracias a los módulos preinstalados de fábrica, reduce los tiempos y costos de instalación, así como los gastos de mantenimiento.

Estas características, respaldadas por la calidad del soporte técnico, han posicionado a Watts como un actor destacado en el mercado mundial de componentes termo-hidráulicos. Su presencia en el mercado español continúa creciendo, ganando reconocimiento entre profesionales y usuarios por su enfoque

en la eficiencia, el confort y el ahorro energético en los sistemas de bomba de calor.



Para más información sobre Watts escanee el código QR o pulse en la imagen.



When **energy** matters



Corte en carga, Medida y Conversión
Almacenamiento energético - Servicios especializados

Aseguramos el rendimiento de las instalaciones eléctricas allí donde es crítico.

Cuando la energía eléctrica es crucial, la iluminación es esencial o el proceso es crítico...

Allí donde la energía sea imprescindible, nuestros ingenieros, técnicos, equipos de producción y fuerza de ventas trabajan coordinadamente con nuestros clientes para garantizar la seguridad, disponibilidad y rendimiento energético de las instalaciones eléctricas.

CONEXIONES FLEXIBLES DE GENE BRE: CALIDAD CERTIFICADA Y VERSATILIDAD

Genebre dispone de una amplia gama de conexiones flexibles para agua y gas. Su línea Connectors cuenta con dos tipologías: trenzadas y corrugadas (fijas o extensibles).

Entre las primeras, se encuentra el modelo Geflex de Genebre, con versiones DN8 para instalaciones sanitarias, griferías, cisternas, maquinaria de hostelería, etc., y DN13, para calentadores, acumuladores, fancoils, termos, climatización, placas solares, etc. Además, está disponible Geflex Gran Diámetro, con versiones N19, DN25, DN30, DN40 y D50 para baterías de contadores, calentadores y grupos de presión.

Por otro lado, entre las corrugadas cabe destacar los modelos Geconnect (conexiones flexibles y extensibles para calderas y kits) y Geconnect Gas.

Las conexiones flexibles trenzadas de Geflex se han convertido en un referente en el mercado, gracias a su fabricación según la normativa UNE-EN 13618. Estos productos destacan por su calidad alimentaria, garantizada por la certificación NF XP P 41-280.

Una característica destacada de las conexiones Geflex es su junta de EPDM incluida, lo que asegura un sellado hermético y fiable. Además, los racores utilizados en estos sistemas cumplen con la normativa EN ISO 228-1, lo que garantiza su compatibilidad con una amplia gama de instalaciones.

Estas conexiones flexibles trenzadas son especialmente idóneas para el suministro de agua potable. De hecho, cuentan con los certificados correspondientes, que confirman su cumplimiento de los criterios sanitarios de calidad del agua para el consumo humano. Estos certificados están respaldados por el cumplimiento de la legislación española RD 140/2003 de 07 de febrero, así como por la directiva europea 98/83/CE del Consejo Europeo del 03 de noviembre de 1998.

Por otro lado, la gama Geconnect es una conexión flexible corrugada extensible. Está fabricada con acero inoxidable AISI 316, que ofrece una solución robusta. Además, la conexión Geconnect presenta un

diseño inteligente que consta de un macho fijo y una tuerca hembra giratoria, ambos fabricados en acero inoxidable AISI 304. Las roscas cumplen con la normativa ISO 7/1 (UNE-EN 10226), garantizando un ajuste preciso y seguro.



Para garantizar un sellado hermético y confiable, Geconnect incorpora una junta plana de EPDM. Asimismo, las conexiones Geconnect tienen una presión máxima de trabajo de 16 bar, lo que las hace adecuadas para aplicaciones que requieren resistencia a la presión. Además, su amplio rango de temperatura de trabajo, desde -10°C hasta 100°C, las hace versátiles y capaces de adaptarse a diferentes entornos.

Además, la gama Geconnect-Gas se posiciona como una solución confiable y segura para la conexión de aparatos domésticos, tanto fijos como móviles, que utilizan combustibles gaseosos. Estas conexiones flexibles cumplen con los rigurosos estándares de la normativa UNE EN 14800, asegurando su calidad y confiabilidad.

La conexión flexible corrugada de Geconnect-Gas está fabricada en acero inoxidable AISI 316L, un material reconocido por su resistencia a la corrosión y durabilidad. Esta elección de material garantiza un desempeño confiable y seguro, incluso en entornos exigentes.

Las conexiones roscadas de Geconnect-Gas cumplen con la normativa ISO 7/1 (EN 10226-1), lo que asegura un ajuste preciso y seguro con los demás componentes de la instalación.



Para más información sobre **Genebre** escanee el código QR o pulse en la imagen.



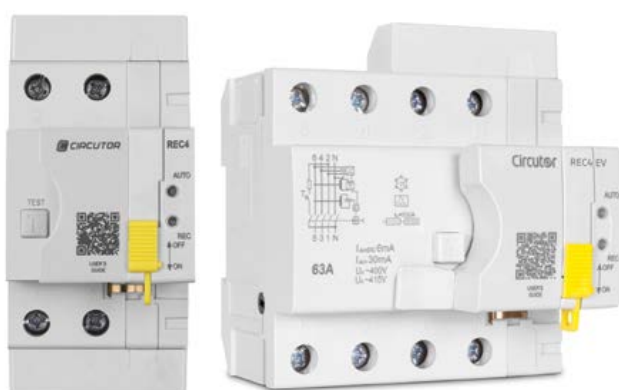
Circutor presenta REC4

SOLUCIÓN PARA LOS DISPAROS DEL INTERRUPTOR DIFERENCIAL

El interruptor diferencial, encargado de proteger a personas e instalaciones ante fugas de corriente a tierra, puede ocasionar grandes pérdidas económicas cuando no estamos presentes. Sin embargo, no todos los disparos del diferencial se deben a fugas permanentes, sino que también pueden ser causados por corrientes transitorias generadas por fenómenos comunes como las tormentas eléctricas.



Instalación del interruptor diferencial autorrearmable REC4.



Un disparo del interruptor diferencial puede dañar alimentos, sistemas informáticos y domóticos, así como sistemas de riego y limpieza de piscinas en viviendas

Es importante prestar atención a los efectos que puede causar el disparo de una protección, especialmente cuando no estamos presentes, ya que si no contamos con un sistema de rearme automático, esto puede ocasionarnos pérdidas económicas y afectar a otros sistemas de nuestra instalación.

La solución a este problema es el interruptor diferencial REC4 de Circutor, especialmente diseñado para garantizar la continuidad del servicio en cualquier instalación. Disponible en modelos de dos o cuatro polos, ambos equipados con un motor inteligente de reconexión, este interruptor permite una reconexión automática y segura en hasta tres intentos.

¿Cómo puede afectar un disparo del diferencial? En nuestra vivienda habitual, puede dañar alimentos, provocar fallos en sistemas informáticos y domóticos, así como interrumpir el riego y la limpieza de piscinas. En el caso de segundas residencias, el tiempo de actuación para restablecer el diferencial puede causar un daño mayor. En restaurantes y supermercados, las pérdidas por merma de alimentos generan un gran impacto económico, sumado a la interrupción del servicio y al coste de reponer los productos.

¿Cómo funciona REC4? Este interruptor ofrece reconexión por tiempo y aislamiento. Una vez detectada la fuga a tierra, el equipo intenta reconectarse hasta en tres ocasiones, con intervalos de espera (3, 20 y 180 segundos), y solo reconecta cuando el defecto que originó el disparo ha desaparecido. De esta manera,

se minimizan las pérdidas económicas y se asegura la reconexión en el momento adecuado.

REC4 también cuenta con un sistema de anulación de la reconexión, mediante un mecanismo frontal acoplado al motor, que permite activar o desactivar la función de reconexión. El equipo posee un sistema de bloqueo para elegir el modo de funcionamiento (manual o automático), y puede precintarse para evitar manipulaciones no autorizadas.

Con REC4, la seguridad está garantizada. Evita la reconexión si hay contacto directo con una persona y cuenta con un sistema de seguridad precintable que permite anular manualmente la reconexión. Además, indica constantemente el estado del dispositivo mediante LED frontales y protege a las personas con una sensibilidad de 30 mA.

La instalación de REC4 es sencilla, ya que solo requiere tres módulos de carril DIN en el cuadro eléctrico. Puedes reemplazar tu sistema actual ocupando el mismo espacio, sin necesidad de instalar cableado adicional para añadir la función de reconexión automática.



Para más información sobre Circutor escanee el código QR o pulse en la imagen.

Cable solar fotovoltaico H1Z2Z2-K Solar.226 de Cables RCT

CABLES RCT REDEFINE LA EFICACIA DE LAS INSTALACIONES SOLARES

Cables RCT lanza al mercado su cable solar fotovoltaico H1Z2Z2-K Solar.226, después de un largo proceso de estudio de los mejores materiales, respaldado por la obtención de la certificación de Aenor.



La energía solar fotovoltaica, que transforma la luz solar en electricidad mediante la tecnología del efecto fotoeléctrico, representa una fuente de energía renovable, inagotable y no contaminante. Su uso contribuye a la reducción de impactos medioambientales nocivos producidos por otras fuentes generadoras de energía eléctrica.

Existen tres variantes de sistemas fotovoltaicos basándose en su tipo de conexión a la red. En primer lugar, los sistemas conectados a la red que venden energía a las empresas eléctricas; en segundo lugar, los sistemas aislados, que no se conectan a la red pública y son capaces de generar por sí solos la energía eléctrica necesaria para su funcionamiento, conocidos como instalaciones de autoconsumo; finalmente, los sistemas híbridos que fusionan diversas fuentes de energía, fotovoltaicas y conexiones con la red pública.

Una instalación fotovoltaica está compuesta por diversos componentes: el sol, que genera la radiación solar; las placas fotovoltaicas que convierten esta radiación en electricidad; el regulador de carga, que protege las baterías de sobrecargas; las baterías que almacenan la energía generada; el inversor que transforma la corriente continua en corriente alterna; el cuadro de protecciones y los receptores. Estos componentes están

interconectados mediante cables eléctricos.

Los cables utilizados en las instalaciones solares fotovoltaicas deben ser de alta calidad, con características destacables de resistencia mecánica, durabilidad, resistencia al envejecimiento y capacidad de soportar fluctuaciones de temperatura, rayos UV y contacto con agua. Para cumplir con estos requisitos, los cables están fabricados según la norma UNE-EN 50618 "cables eléctricos para sistemas fotovoltaicos". El conductor es de cobre electrolítico estañado y tanto el aislamiento como la cubierta son de materiales reticulados. El cable en su conjunto es no propagador de la llama y de baja emisión de gases halógenos.

Además de las pruebas habituales, este cable es sometido a pruebas de resistencia térmica durante 20.000 horas de funcionamiento, resistencia al calor húmedo, resistencia a la intemperie, a las radiaciones UV y al ozono.

Siendo cables para uso en corriente continua, son siempre unipolares, a diferencia de los cables tradicionales de corriente alterna. El uso del cable H1Z2Z2-K Solar.226, con sus excelentes propiedades, mejora el rendimiento general de la instalación al reducir su degradación con el paso del tiempo e incrementar su rendimiento.



Existen tres variantes de sistemas fotovoltaicos basándose en su tipo de conexión a la red: sistemas conectados a la red, sistemas aislados conocidos como instalaciones de autoconsumo y sistemas híbridos



Para más información sobre **Cables RCT** escanee el código QR o pulse en la imagen.

INODOROS GEBERIT: ELEGANCIA Y FUNCIONALIDAD EN ACABADO MATE

Geberit presenta una nueva opción para baños modernos: los inodoros en blanco mate. Esta alternativa suave y pura al tradicional blanco brillante se adapta perfectamente a espacios contemporáneos. Su elegancia discreta contrasta de manera maravillosa con los brillantes grifos de baño cromados, a la vez que proporciona un aspecto más limpio y mayor resistencia a las huellas dactilares generadas por el uso diario.



La serie ONE, iCon y AquaClean Sela de Geberit ahora ofrecen acabados en porcelana blanca mate. La serie ONE se amplía con un inodoro y bidé en blanco mate, fácil de limpiar y de intenso color blanco. Por su parte, la serie iCon destaca por su diseño actual y definido, con opciones adaptadas incluso a espacios reducidos. Ahora, cuenta con un nuevo inodoro suspendido en blanco mate. En cuanto a los inodoros bidé, el estiloso AquaClean Sela luce un matiz mate que cautivará a los amantes del diseño e innovación en el baño.

La elegancia del negro mate también ha llegado al baño. Geberit incorpora múltiples opciones de productos en acabado negro mate a su portfolio. Los pulsadores Geberit para la descarga del agua del inodoro, tanto en la gama Sigma como en la Omega, y los pulsadores a distancia serie 10 y descargas para urinarios, ahora presentan versiones en negro mate. Estos pulsadores mate de Geberit cuentan con un revestimiento especial antihuellas easy-to-clean, que evita marcas de dedos y facilita una limpieza rápida y respetuosa con el medio ambiente.

Además, los grifos electrónicos Geberit Piave y Brenta también se visten de elegante negro mate, en versiones de instalación mural y de montaje sobre encimera. Estos grifos destacan tanto por su diseño atractivo como por su eficiencia en el ahorro de agua. Al igual que los pulsadores, los grifos electrónicos Geberit en negro mate cuentan con el revestimiento especial antihuellas easy-to-clean.

SISTEMA DE FIJACIÓN EFF3: INSTALACIÓN RÁPIDA Y SEGURA

Los inodoros y bidés Geberit cuentan con el sistema de fijación oculta EFF3, que permite una instalación rápida y segura. Este innovador sistema resuelve de manera sencilla las tareas de nivelación y posicionamiento de las fijaciones y varillas roscadas, evitando errores en la instalación final de los sanitarios.

Con el sistema EFF3, los inodoros y bidés Geberit se pueden montar en la pared en pocos y simples pasos. Se colocan tuercas especiales en las varillas roscadas previamente instaladas en el bastidor oculto detrás de la pared. Luego, el sanitario se posiciona sobre las varillas y se empuja hacia la pared, evitando apretar los tornillos simultáneamente para evitar daños en la porcelana.



Los pernos EFF3 se ajustan fácilmente con una llave hexagonal y una transmisión de potencia optimizada. Esta fijación final se realiza a través de los orificios de anclaje del asiento.

Para completar la armonía del diseño en el baño, Geberit ha incorporado el acabado negro mate en diversas soluciones, como muebles de baño, sifones de lavabo, tapas de sifón para ducha, canales de ducha CleanLine y embellecedores de sifón de pared para duchas de obra Wall Drain. Todos estos productos cuentan con el revestimiento easy-to-clean, garantizando los más altos estándares de facilidad de limpieza y sostenibilidad en el baño.



Para más información sobre **Geberit** escanee el código QR o pulse en la imagen.

Punto de carga witty start de Hager

UN PASO HACIA LA MOVILIDAD ELÉCTRICA SIN COMPLICACIONES

El punto de carga witty start de Hager es la solución ideal para aquellos que desean entrar en el mundo de la movilidad eléctrica. Con opciones de carga de hasta 22kW, este dispositivo está especialmente diseñado para instalaciones residenciales, brindando todas las características necesarias para una carga sencilla y segura.



La instalación y uso de witty start de Hager son realmente simples gracias a su diseño intuitivo. Además, cuenta con una barra LED que cambia de color según el estado de carga, brindando una experiencia visual clara y fácil de comprender.

Este punto de carga destaca por su robustez y resistencia. Su diseño estanco lo hace apto para su uso tanto en interiores como en exteriores. Con un grado de protección IP55 e índice de protección contra impactos mecánicos IK10, witty start está preparado para resistir condiciones adversas como lluvia y granizo.

Una de las características más destacadas de witty start es su capacidad de carga en modo 3, que garantiza una carga rápida y segura. Gracias a la toma tipo 2, este dispositivo ofrece una seguridad absoluta para la carga en modo 3 hasta 22kW en una red trifásica. Además, su sistema de seguridad electrónica bloquea la toma durante la carga, brindando una protección adicional.

La seguridad de las personas es una prioridad para witty start. Por eso, cuenta con una protección diferencial integrada de 6mA DC, lo que proporciona una seguridad máxima durante la carga de vehículos eléctricos. Con este sistema, no es necesario instalar un diferencial tipo B adicional, lo que simplifica aún más la instalación.



El control de acceso también se ha tenido en cuenta en el diseño de witty start. Mediante el uso de una llave, es posible habilitar o deshabilitar el acceso a la carga, o simplemente dejar el punto de carga disponible para uso público. Esta característica brinda una mayor flexibilidad y control sobre el dispositivo.

Además de su funcionalidad, witty start destaca por su adaptabilidad. Este punto de carga se puede instalar en diversos lugares de estacionamiento, ya sea en una pared, en un pedestal redondo o rectangular de acero inoxidable. Su conexión simple y segura garantiza un proceso de carga eficiente y confiable.

La parametrización de witty start es igualmente sencilla. Este punto de recarga se entrega previamente configurado y listo para funcionar. En caso de ser necesario, la corriente máxima de carga puede ajustarse fácilmente mediante un potenciómetro, con 6 posiciones posibles que van desde 10A hasta 32A.

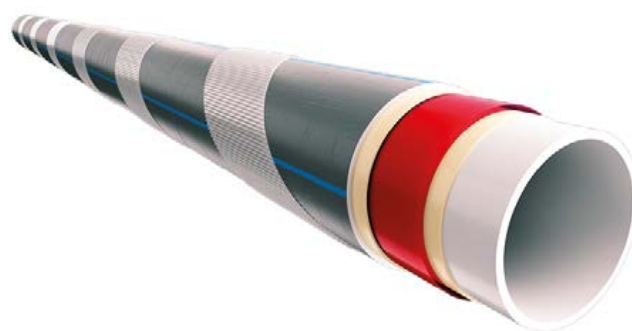
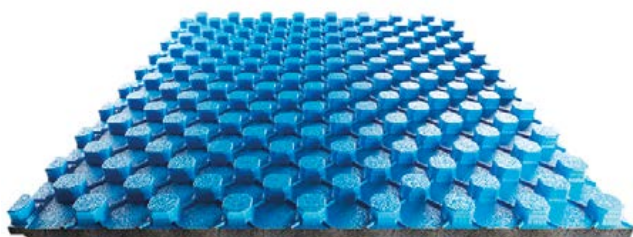
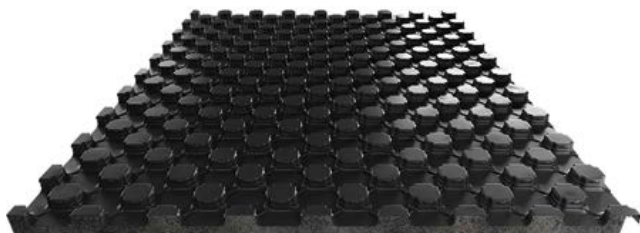
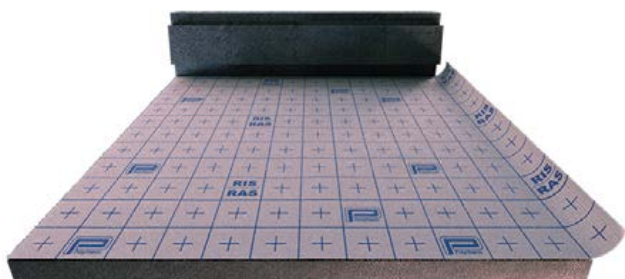
En resumen, el punto de carga witty start es una solución completa y accesible para quienes desean dar el salto a la movilidad eléctrica. Con su diseño intuitivo, robustez y seguridad, este dispositivo se adapta a diversas situaciones de carga y brinda una experiencia confiable y sin complicaciones.



Visualiza los videos sobre witty start de Hager.

SISTEMAS DE SUELO RADIANTE PARA OBRA NUEVA DE POLYTHERM

Polytherm, especialista en climatización por suelo radiante, ofrece una amplia gama de sistemas diseñados para satisfacer las necesidades de instalaciones en obra nueva. Con opciones de elementos base con nopas y lisos, Polytherm se destaca en el mercado.



Polytherm ofrece sistemas de suelo radiante con Eps-Artic Grafito que mejoran el aislamiento térmico y acústico

Los sistemas de suelo radiante de Polytherm garantizan un rendimiento superior y una instalación más sencilla

En el caso de los sistemas con placas base y nopas, cabe destacar dos opciones.

La primera es el sistema Pol Grafito Plus, con un espesor de 24, 40 y 48 mm, se caracteriza por su montaje de 360° y su eficiencia energética sobresaliente. La tubería de 5 capas, equipada con una barrera antidifusión, se combina con el elemento base EPS-Grafito con nopas para garantizar una separación uniforme de los tubos. Polytherm ofrece este sistema como una solución tradicional confiable.

Por otro lado, el sistema Pol Grafito Pro Black, con un espesor de 24 y 40 mm, también ofrece un montaje de 360° y una alta eficiencia energética. Al igual que el sistema Pol Grafito Plus, cuenta con una tubería de 5 capas y un elemento base EPS-Grafito con nopas para una separación uniforme de los tubos. Además, se distingue por su film termoconformado de gran espesor y resistencia mecánica, lo que garantiza su durabilidad en aplicaciones exigentes.

En cuanto a los sistemas con placas base lisas, destaca el sistema Pol Grafito Ris-Ras de Polytherm. Con un espesor de 24 y 40 mm, este sistema se caracteriza por su sistema de auto fijación y su eficiencia energética óptima. La tubería de 5 capas, con barrera antidifusión y encintado exterior para su fijación al elemento base, se combina con un elemento base EPS-Grafito liso con lámina de autofijación serigráfica que marca la separación de los tubos.

Todos los elementos base de Polytherm están fabricados con nuevos materiales aislantes para mejorar la eficiencia de los sistemas de climatización radiante.



Para más información sobre **Polytherm** escanee el código QR o pulse en la imagen.

Sistemas de soportación para bandejas en cubiertas sin perforaciones

INTERFLEX PRESENTA SOLARFIX

Las instalaciones fotovoltaicas están en pleno auge debido a la concienciación ecológica, el aumento del costo de la energía y los fondos europeos Next Generation. Para asegurar una correcta instalación y nivel de seguridad, se ha incorporado la nueva ITC-BT-53 al Reglamento Electrotécnico de Baja Tensión, la cual regula la interconexión de energía eléctrica entre paneles solares y inversores solares.



En este contexto, las bandejas portacables se han convertido en una solución ampliamente utilizada para canalizar los cables en instalaciones fotovoltaicas. Según la ITC-BT-53, el uso de bandejas o canales en este tipo de instalaciones está regulado por la ITC-BT-20 e ITC-BT-21.

Sin embargo, surge un desafío al conducir las bandejas o tubos por las cubiertas: la necesidad de utilizar sistemas de soportación que permitan la separación entre ambos elementos para facilitar el drenaje del agua y prevenir la acumulación de suciedad y residuos. En muchos casos, perforar la cubierta no es viable debido al riesgo de filtraciones y los problemas asociados que no suelen cubrir las compañías de seguros.

Para abordar este problema, **Interflex** ha desarrollado SolarFix, una nueva gama de soportes que se basa en la autoportación para fijar las bandejas sobre cubiertas planas sin necesidad de perforaciones. Estos innovadores soportes incorporan un bloque de cemento certificado Komo, con un peso superior a un kilo, que garantiza una fijación y estabilidad excelentes. A diferencia de otras opciones disponibles en el mercado, no es necesario recurrir a sacos de arena o bidones de agua para lograr el peso adecuado. Además, los soportes SolarFix son los únicos ensayados en túnel de viento según la norma NEN 7250, incluida en la EN/TR 16999, lo que asegura su estabilidad incluso en condiciones climáticas adversas.

El sistema de fijación de las bandejas a los soportes mediante el clip Instafix es extremadamente simple,

Los soportes SolarFix de Interflex permiten instalar bandejas en techos sin necesidad de perforar, evitando filtraciones y riesgos asociados

sencillo y seguro, ya que se fija con un simple clic. Estos soportes están fabricados en polietileno de alta densidad reciclado en un 80%, son libres de halógenos y ofrecen una alta resistencia a los rayos UV. Además, Interflex proporciona una garantía de producto de 15 años, y destina un porcentaje de las ventas a fines benéficos.

En resumen, con los nuevos soportes SolarFix de Interflex, la instalación de bandejas en cubiertas planas se simplifica y se evitan los problemas asociados con las perforaciones. Estos soportes autoportados, con su sistema de fijación Instafix y su estabilidad comprobada en túnel de viento, ofrecen una solución segura y confiable para las instalaciones fotovoltaicas.



Para más información sobre **Interflex** escanee el código QR o pulse en la imagen.

Válvulas de zona y desviadoras de alto rendimiento para sistemas de calefacción y climatización

NUEVAS VÁLVULAS MOTORIZADAS CON TECNOLOGÍA SOFT-TORQUE DE POTERMIC

Potermic presenta sus nuevas válvulas de zona y desviadoras de 2 y 3 vías con retorno automático (ARPM) y control a 2 puntos (2PM), que ofrecen un rendimiento superior y una instalación sencilla.

Estas válvulas de rotor motorizadas son ideales para aplicaciones en sistemas de calefacción, climatización, calderas murales y bombas de calor. Su diseño compacto incorpora la innovadora tecnología Soft-Torque, que garantiza una rotación rápida y suave, simplificando su uso y proporcionando un importante ahorro de energía.

Las válvulas ARPM y 2PM de Potermic se destacan por su fiabilidad, velocidad de rotación y alto caudal, cumpliendo con las exigencias del mercado en términos de tecnología, rendimiento y eficiencia energética. Con un motor de fácil sustitución y una conexión eléctrica simplificada, estas válvulas permiten una maniobra de rotación en tan solo 8 segundos. Además, están equipadas con micro auxiliar y ofrecen la opción de funcionamiento manual MID POINT. Las válvulas de 3 vías pueden utilizarse como desviadoras, ya que todos los puertos tienen el mismo coeficiente de flujo, mientras que las válvulas de 2 vías son bidireccionales.

Las válvulas 2PM de Potermic cuentan con un servomotor ON-OFF a 2 puntos, conexión eléctrica simplificada y dispositivo de apertura manual a punto medio, identificados por su color rojo. Por otro lado, las válvulas ARPM están equipadas con un servomotor ON-OFF de color verde, conexión eléctrica simplificada de 2 hilos y dispositivo de apertura manual a punto medio. Estas últimas destacan por su "Tecnología de retorno automático", un sistema innovador que administra el cierre mediante la electrónica del motor. A diferencia de los dispositivos con retorno por resorte de muelle, este sistema utiliza un supercondensador para generar la energía necesaria y devolver la válvula a su posición inicial. Este avance tecnológico no solo mejora el funcionamiento y la eficiencia de las válvulas, sino que también permite un ahorro energético de hasta el 90%.

En resumen, las válvulas de zona y desviadoras de Potermic ofrecen un rendimiento excepcional gracias a su diseño compacto, evolución electrónica y tecnología Soft-Torque. Su instalación y uso intuitivos simplifican los procesos, mientras que su retorno automático y eficiencia energética destacan como ventajas significativas. Con las válvulas ARPM y 2PM de Potermic, los sistemas de calefacción y climatización alcanzan un nivel óptimo de control y eficiencia energética.



Las nuevas válvulas de zona y desviadoras de Potermic ofrecen alto rendimiento y eficiencia energética para sistemas de calefacción y climatización



Para más información sobre Potermic escanee el código QR o pulse en la imagen.

Saluz Eassy de Normagrup

ILUMINACIÓN CONECTADA A LAS PERSONAS

Saluz Eassy es una aplicación desarrollada íntegramente por Normagrup que permite el control de luminarias equipadas con tecnología de ciclo circadiano SaLuz a través de Bluetooth.



Con más de 50 años de experiencia, Normagrup ha demostrado que la tecnología más eficiente es la que ofrece el mejor servicio de forma desapercibida. Basándose en esta premisa, desarrollaron SaLuz Easy, una aplicación sencilla e intuitiva para dispositivos móviles. Esta herramienta permite controlar equipos que disponen de control de ciclo circadiano con cambio de temperatura de color.

La tecnología que se destaca es SaLuz, capaz de modificar el ciclo circadiano para crear ambientes saludables, confortables y eficientes. Inspiradas por el sol, las luminarias con tecnología SaLuz se adaptan a los ciclos biológicos de las personas, influyendo en el estado de ánimo, la concentración y las emociones, y afectando directamente a su salud.

SaLuz Eassy se conecta a las luminarias SaLuz a través del módulo de control Bluetooth BT-Z sin necesidad de cableado adicional. Este sistema facilita su control y se sincroniza automáticamente con el ciclo solar. Así, permite al usuario la personalización de ambientes y la programación de escenas de iluminación a través de una interfaz amigable.

La aplicación ofrece tres modos de configuración principal:

- **Modo Manual:** permite crear ambientes personalizados, variando las temperaturas de color y la intensidad lumínica para adaptar la iluminación a diferentes espacios, actividades y necesidades.
- **Modo Ciclo Circadiano:** permite introducir la ubicación del dispositivo móvil para sincronizar SaLuz con el ciclo natural de la luz, adaptando el sistema al horario local de manera automática e instantánea.
- **Modo Programación:** posibilita programar ciclos y secuencias de iluminación de forma sencilla, adaptando el sistema a las necesidades específicas del usuario y visualizando las rutinas programadas en un calendario.

Desde un aspecto técnico, cada módulo BT-Z permite gestionar instalaciones de entre 15 y 20 luminarias. Este módulo de control también posibilita la configuración de pulsadores para un control de escenas básicas preconfiguradas: encendido/apagado, intensidad, frío/cálido, cambio entre escenas preconfiguradas, entre otros.

Saluz Eassy facilita el control de tantos módulos BT-Z como se encuentren conectados en una instalación. Resulta particularmente útil para delimitar espacios independientes, como despachos o salas de reuniones.



Nuevo termostato de ambiente multifunción Honeywell Home DT4

RESIDEO AYUDA A LOS INSTALADORES FRENTE AL DESAFÍO DE LA EFICIENCIA ENERGÉTICA

Resideo Technologies, respondiendo a los desafíos de eficiencia energética de los instaladores y consumidores, ha presentado su nueva gama de termostatos de ambiente Honeywell Home DT4.



Los termostatos de Resideo destacan por su diseño estilizado y moderno, que se adapta perfectamente a la decoración del hogar, brindando una combinación de funcionalidad y estética. Además, estos termostatos son versátiles y se pueden integrar en sistemas de calefacción tanto nuevos como antiguos, lo que los convierte en una opción ideal para los instaladores, que pueden contar con ellos en todo momento.

Una de las características clave de esta nueva gama de termostatos es su función ECO, diseñada para ayudar a los consumidores a mejorar la eficiencia energética en sus hogares. Esta función permite reducir o aumentar la temperatura de forma programada durante ciertos períodos de tiempo, lo que contribuye a un uso más eficiente de la calefacción y ahorro de energía.

Además, los termostatos de Resideo ofrecen opciones avanzadas que se adaptan a soluciones inteligentes de zonificación, incluyendo bombas de calor y calefacción por suelo radiante. Esto permite un control preciso y personalizado de la temperatura en diferentes áreas de la casa, optimizando el confort y la eficiencia energética.

Las características clave del producto que lo hacen polivalente y a su vez, la opción inteligente para que los instaladores lo recomienden a sus clientes incluyen:

- Tres opciones de color.
- Compatible con versiones anteriores de productos inalámbricos Honeywell Home ya existentes.
- Compatible con una amplia gama de sistemas de energía y calefacción más ecológicos, tanto actuales como futuros.

- Fácil de instalar y de usar.
- Comunicación por cable o inalámbrica con opciones de tiempo proporcional (TPI) o control de dispositivos de modulación.
- Todos los productos de la gama funcionan con: calderas, válvulas de zona, calderas de combustibles sólidos y termos eléctricos.
- Todos los productos de la gama funcionan con sistemas de energía más ecológicos, como bombas de calor y calefacción por suelo radiante.
- Las opciones inalámbricas y Opentherm funcionan a la perfección con el popular Honeywell Home evo-home de Resideo y el nuevo controlador multizona para suelo radiante Honeywell Home HCC100.
- Garantía de 5 años de serie.

Esta presentación del nuevo producto europeo de Resideo será una buena noticia no solo para los instaladores, sino que también podría influir en la toma de decisiones de casi cuatro de cada cinco consumidores españoles (86 %) que recientemente le comentaron a Resideo que invertirían su dinero en los últimos controles de calefacción, o que no estaban seguros, siempre y cuando significara que podrían ahorrar dinero a largo plazo.



Para más información sobre **Resideo** escanee el código QR o pulse en la imagen.

Canaled es especialista en iluminación para grandes superficies

NOVOLUX LIGHTING AMPLÍA SU OFERTA CON LA INCORPORACIÓN DE CANALED

Novolux Lighting ha integrado a Canaled, reconocida empresa especializada en iluminación lineal para diversos entornos, como superficies comerciales, aparcamientos, fábricas, almacenes, hospitales, infraestructuras ferroviarias y oficinas.



Esta asociación ha generado un impacto altamente positivo en el mercado, ya que las sinergias con Novolux Lighting han beneficiado a los clientes, quienes ahora tienen acceso a conocimientos, experiencia, talento e innovación combinados.

Esto se traduce en productos altamente eficientes en tecnología LED, así como en electrónica de conectividad y control, respaldados por un sistema patentado de iluminación lineal que ofrece ventajas diferenciadoras significativas:

- **Instalación sencilla:** Diseñado para reducir el tiempo de instalación hasta en un 70% en comparación con otros sistemas.
- **Iluminación de emergencia:** El sistema cuenta con preinstalación de emergencia y, con su módulo opcional, puede convertirse en una fuente de iluminación de emergencia.
- **Capacidad de derivar corriente:** Ideal para señalización, promociones y la iluminación de áreas específicas.
- **Regulación de la intensidad lumínica:** El sistema L3D incluye cableado y controladores DALI, así como sensores de luz, detectores de presencia y programadores horarios, lo que lo convierte en un sistema de iluminación inteligente.

Con esta incorporación, Canaled se une a las marcas que ya operaban bajo el paraguas de Novolux Lighting, como Indeluz, dedicada a luminarias técnicas de uso interior para espacios comerciales, hoteleros y oficinas; Exo, enfocada en luminarias decorativas de uso interior con especial énfasis en el ámbito hotelero y contract; Dopo, especializada en luminarias funcionales para aplicaciones exteriores; y Cristher, que ofrece luminarias de alta gama para exteriores residenciales y arquitectónicos.

Además, Canaled refuerza el compromiso de Novolux Lighting con la fabricación local, ya que sus productos de iluminación lineal se producen íntegramente en las instalaciones de Novolux, en colaboración con proveedores locales. Esta estrategia se inició en 2016 con la incorporación de Indeluz y se consolidó con la apertura de la fábrica Custom en Valencia en 2018.

Desde 1981, Novolux Lighting se ha destacado por fabricar y comercializar una amplia gama de luminarias de alta calidad. Actualmente, la empresa ofrece soluciones integrales de iluminación y brinda asesoramiento personalizado para aplicaciones lumínicas en interiores y exteriores. Con sede central en Barcelona y una sólida red de socios y distribuidores locales en Europa, Oriente Medio, Latinoamérica, África y Asia, Novolux Lighting tiene presencia internacional en más de 40 países.



Para más información sobre **Novolux Lighting** escanee el código QR o pulse en la imagen.

Nuevas opciones y mayor accesibilidad en luminarias de emergencia

ZEMPER AMPLÍA SU RECONOCIDA GAMA ALYA

El especialista en iluminación de emergencia, Zemper, continúa revolucionando el mercado con la ampliación de su exitosa gama Alya.



Más información sobre la **gama Alya**.



Estas luminarias, que ya habían sorprendido con su diseño vanguardista y eficiencia excepcional, ahora ofrecen nuevas opciones para todos los segmentos, incluyendo el segmento básico.

La familia **Alya** de **Zemper** destaca por su tamaño compacto y su capacidad de ofrecer un rendimiento superior. Con un tamaño un 60% más pequeño que las luminarias convencionales y una eficiencia un 50% mayor, Alya desafía el estereotipo de que “el tamaño no importa”. Estas luminarias, aptas para evacuación y antipánico, representan una verdadera innovación tecnológica y de diseño. Su instalación y almacenamiento son sencillos, y su impactante diseño las convierte en una opción revolucionaria en el mercado de las luminarias de emergencia.

Luminarias de emergencia Alya: tamaño compacto, eficiencia excepcional y opciones para todos los segmentos

La sostenibilidad y el control son aspectos fundamentales en el desarrollo de productos actuales, y Alya cumple con creces estas exigencias. Su pequeño tamaño no solo requiere menos materiales, sino mucho menos mantenimiento que sus predecesores, ganando en eficiencia y aumentando de forma exponencial la durabilidad de su batería lo que lo convierte en un producto más ecológico y con una huella de carbono inferior.



Innovadoras y sostenibles, las luminarias Alya de Zemper ofrecen un rendimiento superior y facilidad de instalación

En cuanto a los sistemas de control, Alya es compatible con diferentes opciones, como autotest, Dali y sistemas de gestión centralizada, tanto inalámbricos como con cableado. Esto garantiza su integración en cualquier tipo de entorno y sistema existente.

La familia Alya consta de tres tipos de luminarias de emergencia: **Alya**, que se puede utilizar en paredes, techos, superficies o empotradas; **Walya**, diseñada exclusivamente para instalación en pared con una gran interdistancia; y **Exitalia**, una señal de salida versátil que se adapta a cualquier posición o techo, incluidos techos inclinados. Estas luminarias ofrecen una gran flexibilidad de instalación, ya sea en superficie, pared o empotradas.

Las nuevas referencias de Alya presentadas por Zemper amplían aún más la gama, ofreciendo productos más accesibles y simples, con autonomía de 1 a 3 horas, un rango lumínico de 50 a 550 lúmenes y baterías de Ni-Cd o LFP para adaptarse a diversas necesidades. Además, todas las opciones de Alya mantienen su fácil instalación con pre-placa, lo que reduce drásticamente el tiempo de instalación.



Para más información sobre **Zemper** escanee el código QR o pulse en la imagen.

Se incluyen nuevas opciones eficientes y versátiles para Agua Caliente Sanitaria

VAILLANT RENUEVA Y AMPLÍA SU GAMA DE TERMOS eloSTOR

El fabricante de soluciones de calefacción y agua caliente sanitaria, Vaillant, presenta su renovada gama de termos eléctricos eloSTOR.

Con tres gamas diferentes, pro, plus y exclusive, los nuevos modelos de Vaillant ofrecen una amplia variedad de opciones que se adaptan a las crecientes demandas de eficiencia y sostenibilidad, brindando soluciones personalizadas para cada cliente.

La gama eloSTOR pro es la opción básica y económica. Cuenta con modelos que van desde los 15 litros hasta los 150 litros. Con un renovado diseño y la incorporación del modelo de 15 litros como novedad destacada, esta gama está diseñada para cubrir las necesidades básicas de agua caliente sanitaria de manera sencilla y económica.

eloSTOR plus es la gama que ofrece la máxima eficiencia y control. Destinada a usuarios con una mayor demanda de agua caliente, incorpora un control permanente de la temperatura. Con modelos que van desde los 30 litros hasta los 100 litros, e incluso modelos Slim de 50 y 80 litros, esta gama se adapta a las necesidades de aquellos que requieren un suministro constante de agua caliente.

Finalmente, la gama eloSTOR exclusive está diseñada para aquellos usuarios que buscan el máximo confort. Destaca por su disponibilidad de agua caliente en menor tiempo, gracias a la tecnología de doble tanque. Además, estos modelos se pueden instalar tanto en posición vertical como horizontal, brindando una mayor versatilidad. Están disponibles en capacidades que van desde los 50 litros hasta los 100 litros. Estas nuevas gamas de termos eloSTOR presentan características destacadas:

- **Fácil instalación:** cuentan con una percha universal de serie que facilita tanto la instalación de un nuevo modelo como la sustitución de un termo antiguo, incluso de otra marca.
- **Mayor ahorro:** gracias a su alta eficiencia energética y al modo de autoaprendizaje SMART, que se adapta a los hábitos de consumo del usuario. El termo trabaja automáticamente para proporcionar agua caliente cuando se necesita y mantiene una temperatura más baja el resto del tiempo.
- **Máxima seguridad:** incluyen protección anticorrosión, programa antilegionela y mayor protección contra



Instalación sencilla, ahorro energético, máxima seguridad y control intuitivo, características destacadas de eloSTOR

quemaduras mediante el sistema de protección contra escaldaduras.

• **Fácil manejo:** se controlan de manera intuitiva a través de un panel digital con regulación y visualización de la temperatura.

• **Preparados para el autoconsumo:** estos termos están listos para funcionar con energía solar fotovoltaica, contribuyendo así a la sostenibilidad y reducción del consumo energético.

La renovada y completa gama de termos eloSTOR de Vaillant ofrece productos de calidad y confianza, adaptándose a las necesidades específicas de cada cliente. Con estas nuevas opciones eficientes y versátiles, Vaillant continúa siendo un referente en soluciones de agua caliente sanitaria.

Nuevas gamas eloSTOR de Vaillant: opciones personalizadas de termos eléctricos para Agua Caliente Sanitaria



Para más información sobre Vaillant escanee el código QR o pulse en la imagen.

Simon Mio y Simon 860: Herramientas para configurar proyectos eléctricos

NUEVOS CONFIGURADORES INTUITIVOS PARA PROFESIONALES Y USUARIOS

Simon continúa su proceso de transformación digital con el lanzamiento de dos nuevas herramientas intuitivas: Simon Mio, para la configuración de estancias inteligentes en el hogar, y el configurador del sistema de iluminación lineal Simon 860.



Vídeo informativo del configurador de smarthomes de Simon Electric.

Simon Mio es una herramienta especialmente diseñada para seleccionar los productos Simon necesarios para convertir cualquier hogar en un espacio inteligente. A través de las series de mecanismos conectivos Simon 100 iO y Simon 270 iO, es posible crear espacios interconectados que incluyan todos los dispositivos de la vivienda, permitiendo incluso el control desde un smartphone o asistentes de voz. De esta manera, se logra una experiencia única y adaptada al estilo de vida de cada individuo, sin necesidad de realizar modificaciones en la instalación eléctrica.

Entre las numerosas funciones disponibles, se destacan la centralización de persianas, el control de iluminación, la regulación de luces, la simulación de presencia y la función "buenos días". Estas características buscan digitalizar el proceso tradicional de configuración del hogar, ofreciendo una experiencia sencilla, fácil y dinámica tanto para profesionales como para usuarios finales.

La utilización de esta herramienta es sumamente intuitiva. Tan solo se debe seleccionar el tipo de vivienda, las estancias y los productos necesarios, ya sean conectivos o mecánicos, para cada espacio. Al finalizar este proceso, la herramienta proporciona un presupuesto detallado y un listado de referencias necesarias para llevar a cabo la configuración.

Por otro lado, el configurador del sistema de iluminación lineal Simon 860 permite crear estructuras lineales personalizadas, adaptadas a las necesidades



específicas de cada cliente. Es posible configurar aspectos como la forma, el tipo de instalación, el acabado, la temperatura de color y la óptica, brindando un diseño único y personalizado.

Esta herramienta visual y de uso sencillo permite configurar el sistema lineal en tan solo seis pasos. Al finalizar el proceso, se obtiene un documento con la configuración creada y un listado completo de las referencias necesarias para realizar el pedido. Además, los profesionales tienen la opción de obtener un presupuesto detallado de la configuración si así lo desean.

Con el lanzamiento de estas dos herramientas intuitivas, Simon reafirma su apuesta por la simplificación de la instalación de mecanismos conectados y la configuración de sistemas de iluminación. Tanto los profesionales del sector como los usuarios finales se beneficiarán de estas soluciones innovadoras, que

agilizan y optimizan los procesos de configuración en el ámbito eléctrico.



Para más información sobre **Simon** escanee el código QR o pulse en la imagen.

Control termostático electrónico de Tres Grifería

LA DUCHA DEL FUTURO ESTÁ AQUÍ CON SHOWER TECHNOLOGY

Shower technology, de Tres Grifería, ofrece una experiencia de ducha excepcional para aquellos que buscan calidad y automatización en su rutina diaria.



En este vídeo, "Aquilino Manitas", explica la instalación de **Shower technology**.



El control termostático electrónico garantiza una temperatura constante del agua, incluso en casos de fluctuaciones de presión. Además, permite controlar el caudal y la salida del agua, proporcionando ahorro de agua y comodidad en un solo sistema.

El sistema de **Tres Grifería** ofrece diferentes opciones para adaptarse a las preferencias individuales: • Opción de 2 vías: rociador o ducha de mano. • Opción de 3 vías: rociador, ducha de mano o jets. • Opción de 4 vías: rociador, ducha de mano, jets o caño de bañera. La instalación del sistema de ducha Shower technology consta de varios pasos importantes. En primer lugar, es recomendable purgar la instalación, especialmente en casos de obra nueva, para eliminar cualquier impureza presente en las tuberías y asegurar un funcionamiento óptimo.

A continuación, se procede a instalar las llaves de escuadra y las válvulas reductoras, garantizando que las entradas de agua fría y caliente tengan la misma presión dinámica, lo que contribuye a mantener una temperatura constante durante la ducha.

La centralita eléctrica es un componente fundamental en el sistema. Se instala fijándola con tornillos y conectándola mediante cables al display y al transformador que se conecta a la corriente eléctrica.

El display, por su parte, se coloca asegurando una junta de estanqueidad y fijándolo con tornillos. Este display es intuitivo y fácil de usar. Muestra la temperatura seleccionada, tanto numéricamente como con una escala de colores, brindando una referencia clara y precisa para ajustar la temperatura del agua.

Shower technology ofrece un novedoso sistema de ajuste, donde el usuario puede predefinir la temperatura deseada. Una vez alcanzada la temperatura objetivo, el display entra en modo de espera, interrumpiendo la salida del agua. Al entrar en la ducha, el usuario puede reactivar el display, y el agua fluirá a la temperatura deseada, evitando así el desperdicio innecesario de agua.

En resumen, Shower technology representa una innovación destacada en el campo de los sistemas de ducha. Su control termostático electrónico, combinado con la versatilidad en las opciones de salida de agua, ofrece una experiencia personalizada y eficiente. La instalación del sistema es sencilla, y su uso intuitivo proporciona comodidad y ahorro de agua en cada ducha.

Para obtener una guía visual detallada sobre el proceso de instalación, puedes consultar el vídeo explicativo en el QR en la parte superior de esta página. Con Shower technology, el futuro de las duchas ha llegado para brindarte una experiencia única y placentera.



Para más información sobre **Tres Grifería** escanee el código QR o pulse en la imagen.

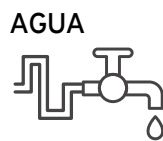
COLLAK UNI-FIL

¡NOVEDAD!



HILO SELLADOR DE TUBERÍAS

- ROSCAS METÁLICAS
- ROSCAS PLÁSTICAS



Permite reajustar
160 m



COLLAK



www.collak.com

WATTS®

VÁLVULA DE MARIPOSA XYLIA2

Fiabilidad y robustez para soluciones
eficaces y seguras de control de fluidos



SOCCLA
A WATTS Brand

Descúbrala en el sitio
www.wattswater.es



Aiscan redefine los estándares de la canalización eléctrica

NUEVA LÍNEA DE **BANDEJAS PORTACABLES DE ALTA RESISTENCIA (C8)**

El especialista en fabricación y comercialización de sistemas de conducción y canalización eléctrica español, Aiscan, ha lanzado su innovadora línea de bandejas portacables de alta resistencia (C8), certificadas por AENOR.



Estas bandejas, fruto de la innovación y calidad que caracterizan a la empresa, elevan los estándares de resistencia y seguridad en la canalización eléctrica. Con sede en Biar, Alicante, [Aiscan](http://Aiscan.com) se ha consolidado en el sector eléctrico con más de cuatro décadas de experiencia como fabricante y distribuidor de sistemas de conducción y canalización de cables eléctricos. En su búsqueda de la innovación y mejora de los estándares de la industria, la marca ha dado un paso adelante con el lanzamiento de su nueva línea de bandejas portacables de alta resistencia C8.

Estas bandejas portacables están disponibles en versiones de rejilla y acero laminado, tanto ciegas como perforadas. Todas ellas han sido sometidas a pruebas

en ambientes corrosivos y extremos, demostrando su durabilidad y evitando la aparición de óxido rojo, incluso después de más de 1.000 horas de exposición. Por ello, cuentan con el máximo nivel de resistencia a la corrosión existente para bandejas de acero galvanizado (C8), certificado por AENOR.

La innovación en materiales anticorrosión es una prioridad para Aiscan. Sus bandejas de rejilla de alta resistencia C8 cuentan con un exclusivo recubrimiento de zinc R1000+. Además, en las bandejas ciegas y perforadas se han utilizado nuevos materiales de construcción que garantizan una óptima protección contra la corrosión. Estas bandejas también se destacan por su rigidez estructural y su sistema de unión rápido y encajable mediante pestañas. Además, en algunos modelos de bandejas C8 viene preinstalado el UNIFAST, el sistema de montaje más rápido del mercado, que agiliza la instalación, reduce costos y mejora la continuidad eléctrica.

Aiscan lanza una nueva línea de bandejas portacables de alta resistencia, certificadas por AENOR

Antonio José Francés, director general de Aiscan, destaca el esfuerzo de su equipo de I+D en el desarrollo de un producto que establece “nuevos estándares de resistencia en el mercado. Estas bandejas portacables, certificadas por AENOR, ofrecen tranquilidad y seguridad a nuestros clientes”.

Con este lanzamiento, Aiscan refuerza su liderazgo en el sector eléctrico, demostrando su compromiso con la innovación, la calidad y la satisfacción del cliente.



Para más información sobre **Aiscan** escanee el código QR o pulse en la imagen.

La empresa ofrece formación, *selfcare* y productos intuitivos

DELTA DORE FACILITA EL HOGAR CONECTADO

Cada vez más, los profesionales del hogar conectado reconocen cómo contribuye a crear viviendas más confortables, seguras y energéticamente eficientes. Las nuevas generaciones de instaladores ven en esta tecnología una oportunidad para hacer crecer sus negocios de manera sostenible a largo plazo.

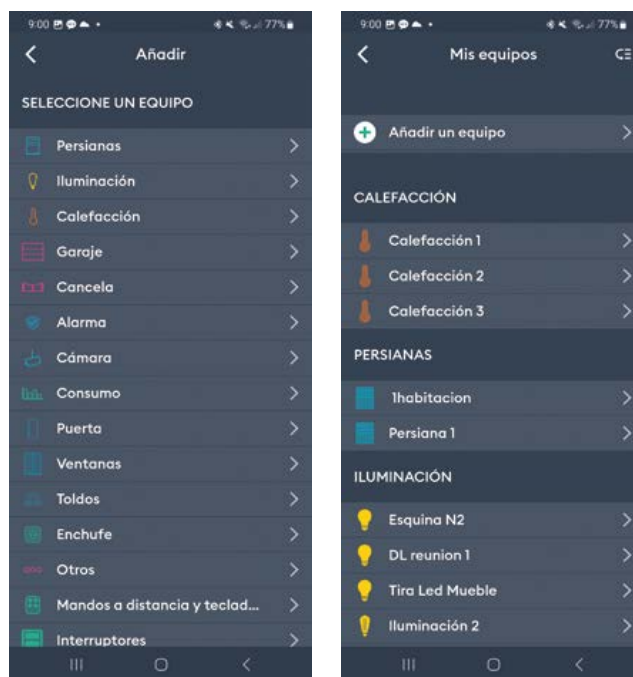


Sin embargo, a pesar de sus beneficios, el hogar conectado aún no forma parte de la rutina diaria de estos profesionales. Con el objetivo de facilitar su incorporación y fomentar su adopción en los negocios, Delta Dore plantea una actuación en tres niveles: formación, *selfcare* y productos intuitivos.

En cuanto a la formación, Delta Dore ofrece sesiones presenciales y está desarrollando un formato híbrido, que combina la formación comercial en las instalaciones de sus colaboradores con la posibilidad de conectarse remotamente con técnicos para resolver dudas técnicas. Además, para adaptarse a las distintas áreas geográficas y horarios de los profesionales, también se ofrecen sesiones totalmente *online*. El objetivo final de estas formaciones es dotar a los técnicos y comerciales de todas las herramientas necesarias para destacar como referentes profesionales en la instalación de soluciones para el hogar conectado.

En cuanto al *selfcare*, Delta Dore trabaja en su sitio web para que los instaladores puedan acceder de manera sencilla a la información de productos y consultar guías de instalación. Además, se está reforzando el canal de YouTube de la compañía con videotutoriales y píldoras formativas. El objetivo es crear una biblioteca de recursos accesible desde cualquier lugar, que facilite la labor diaria de los instaladores.

En cuanto a los productos, Delta Dore apuesta por soluciones que sean fáciles de instalar y mantener. Se han estandarizado los procesos de instalación y asociación entre productos, simplificando así el trabajo de los instaladores. La aplicación Tydom para el hogar conectado de Delta Dore incluye un tutorial paso a paso para cada uno de los productos, lo que elimina la necesidad de memorizar los procesos. Los instaladores pueden seguir el proceso mostrado en su smartphone de manera sencilla.



Delta Dore ofrece formación híbrida y *online* para impulsar el hogar conectado entre los profesionales de la instalación

A través de la aplicación, los profesionales pueden conectarse de forma remota a un hogar, supervisar el estado de los productos y detectar cualquier incidencia antes de realizar el desplazamiento. Esto les permite acudir a la intervención con toda la información necesaria y los productos adecuados para reemplazar.



Para más información sobre Delta Dore escanee el código QR o pulse en la imagen.

Instaladores eléctricos

UN FUTURO PROMETEDOR CON EL AUGE DE LA FOTOVOLTAICA

La importancia de la profesión de los instaladores eléctricos ha aumentado significativamente debido al crecimiento exponencial de las instalaciones fotovoltaicas. En un contexto de concienciación sobre el cambio climático y el compromiso con la sostenibilidad, asegurar la estabilidad y los precios asequibles en el suministro de energía se ha convertido en una prioridad.



En este escenario, **Temper** se posiciona como un aliado esencial para los instaladores en el campo de la energía fotovoltaica.

El instalador eléctrico desempeña un papel fundamental al encargarse de la instalación y conexión del sistema fotovoltaico a la red eléctrica. Su labor incluye el montaje de los paneles solares, la instalación de inversores y otros componentes, así como la correcta conexión al sistema eléctrico existente en caso de sistemas conectados a la red. Además, se encarga de realizar las pruebas y verificaciones necesarias para garantizar el correcto funcionamiento y la seguridad del sistema. En este sentido, Temper proporciona todos los elementos requeridos para cumplir con los requisitos exigidos y ofrece diversas opciones adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente y proyecto.

Destacados por su atención al detalle profesional, en Temper se diseñan y desarrollan una amplia gama de conectores MC4. Además de los modelos estándar, se ofrecen opciones más exclusivas, como conectores MC4 con fusible, diodo para evitar corrientes de retorno y derivaciones flexibles o fijas según el modelo, incorporados en un latiguillo de cable solar. También se dispo-

nen de conectores flush mount específicos para la conexión de cables solares a envolventes. Todos los productos de Temper están diseñados para un uso prolongado en condiciones climáticas adversas y a la intemperie, con protección contra salitre, fuego, altas temperaturas y rayos UV, así como un excelente sellado frente al agua y al fuego.

Con el objetivo de garantizar el correcto funcionamiento de los sistemas, Temper ofrece una amplia variedad de herramientas de engaste específicas para los conectores MC4. Estas herramientas cuentan con un diseño ergonómico, más compacto y ligero, lo que facilita el trabajo en tejados. Asimismo, se proporciona un kit completo con todas las herramientas adicionales que pueda necesitar el instalador, como pelacables, llaves de apriete y tijeras. El enfoque de Temper es ofrecer soluciones completas, flexibles y de calidad.

Con el fin de simplificar el trabajo de los instaladores, se ha adaptado la instrumentación de Temper para la verificación y control del rendimiento de las instalaciones fotovoltaicas. Se ha ampliado la reconocida gama KOBAN con pinzas amperimétricas de hasta 2000Vcc, un medidor fotovoltaico para la medición de la irradiancia solar, cámaras termográficas y multímetros con imagen IR para la detección de posibles defectos en las células de los módulos solares. La comunicación WIFI facilita la descarga de las mediciones al móvil del instalador y la posterior elaboración y distribución de informes, en línea con la creciente digitalización de las operaciones diarias. Además, se ha ampliado la reconocida gama CRADY de Temper, que incluye protección eléctrica, fusibles, portafusibles y protecciones contra sobretensiones. Estos productos cumplen con los exigentes requisitos del mercado fotovoltaico y garantizan una seguridad estricta, con elementos específicos para sistemas de 1000Vcc y 1500Vcc, incluyendo interruptores automáticos de caja moldeada para parques fotovoltaicos.



Para más información sobre **Temper** escanee el código QR o pulse en la imagen.



Da bienestar

Los sistemas de aerotermia Daitsu de fácil instalación se han diseñado para dar el máximo confort y adaptabilidad a tu proyecto doméstico, comercial o industrial.

- Cubren las necesidades de aire acondicionado, calefacción y ACS.
- Incluyen soluciones multitarea mediante sistemas aire-agua.
- Exclusivos sistemas híbridos de expansión directa que proporcionan ACS gratuita y de forma simultánea.
- Y un completo portfolio de servicios profesionales* que garantizan tu éxito y tranquilidad:
 - Ampliación de garantía
 - Asistencia técnica de proximidad
 - Formación
 - Mantenimiento preventivo
 - Puesta en marcha
 - Servicio de conexionado frigorífico y eléctrico
 - Visitas a la obra y de cortesía

*Consulta condiciones.

Climatización | Aerotermia

daitsu
Da bienestar

Con aislamiento IP65, es apta para interiores y exteriores

WECH, LA LÁMPARA PORTÁTIL DE BENEITO FAURE

La evolución de la iluminación ha ido de la mano del progreso del mundo y la sociedad, ofreciendo productos flexibles y multifuncionales capaces de satisfacer diversas necesidades de iluminación.

En este proceso, la tecnología ha desempeñado un papel fundamental al permitir la creación de productos más eficientes y de mayor rendimiento, como los reguladores de luz que permiten ajustar el brillo, el color o la temperatura. Esto ha dado lugar a un nuevo concepto de iluminación, más versátil y resolutivo.

En respuesta a la demanda de soluciones de iluminación más especializadas, Beneito Faure presenta Wech, una lámpara portátil diseñada para abordar acciones específicas que requieren una emisión de luz directa. Wech destaca por su versatilidad, ofreciendo múltiples opciones de aplicación e instalación gracias a su pinza de sujeción.

Con una potencia de 10W y fabricada en aluminio y policarbonato, Wech está disponible en acabados blanco y negro. Además, cuenta con un alto grado de protección (IP65), lo que la hace resistente al agua y al polvo, permitiendo su ubicación tanto en interiores como en exteriores.

Wech se completa con todos los accesorios necesarios para su instalación en superficie, ya sea a través de una lira o mediante su pinza de sujeción, lo que la convierte en un producto versátil y adaptable a una amplia variedad de aplicaciones. Desde entornos técnicos como el montaje de un cuadro eléctrico o la reparación de un vehículo, hasta ambientes recreativos como campamentos o zonas de acampada, Wech se adapta a diferentes escenarios.

La lámpara Wech incorpora tecnologías que se ajustan a las necesidades del usuario. Una de ellas es la tecnología Switch, que permite seleccionar diferen-



Wech, la lámpara portátil de Beneito Faure con versatilidad y resistencia (IP65)

tes temperaturas de color (3.000K, 4.000K y 5.000K) mediante un interruptor ubicado en la parte posterior de la lámpara. De esta manera, se puede elegir el tono de luz adecuado según las necesidades del espacio.

Como lámpara portátil, Wech ofrece una autonomía de hasta 6 horas y se carga en 10 horas mediante un cargador USB-C. Además, también puede utilizarse como una batería externa para cargar múltiples dispositivos electrónicos simultáneamente.

Los instaladores desempeñan un papel crucial en el sector de la iluminación, por lo que necesitan productos técnicos que estén a la altura de sus funciones y les permitan agilizar procesos de instalación y mantenimiento. Gracias a su pinza de sujeción, Wech responde a una amplia gama de demandas, proporcionando una solución innovadora y eficiente

tanto en su instalación como en su uso.



Para más información sobre **Beneito Faure** escanee el código QR o pulse en la imagen.

UPONOR PRESENTA UN ECOSISTEMA DE CLIMATIZACIÓN INVISIBLE Y SOSTENIBLE

Uponor, especialista en soluciones de climatización, ha presentado su revolucionario ecosistema “Climatización Invisible Sostenible”, que combina tres innovadoras tecnologías para establecer un nuevo estándar en sostenibilidad de sistemas de calefacción y refrigeración.



El ecosistema de Climatización Invisible sostenible de Uponor establece un nuevo estándar en sostenibilidad de sistemas de calefacción y refrigeración

• Uponor Smatrix Pulse

Este sistema de control de temperatura optimiza automáticamente el uso de energía, logrando un aumento del rendimiento de la instalación radiante y una reducción del consumo energético de hasta un 20%. Con funciones ECO, confort y autoequilibrado, ofrece un control intuitivo a través de dispositivos móviles o asistentes de voz como Google Home y Amazon Alexa.

El nuevo ecosistema sostenible de Uponor se compone de tres soluciones clave:

• Uponor Klett Neorol Autofijación

Este sistema de suelo radiante revoluciona la instalación al reducir el tiempo de montaje en un 50% y disminuir los residuos en un 90%. Además, cuenta con una Declaración Ambiental de Producto (DAP) basada en el Análisis de Ciclo de Vida (ACV), garantizando su impacto ambiental. En colaboración con el Mortero Ágila Suelo A Térmico de Holcim España, ha obtenido la primera certificación conjunta de sistema de suelo radiante y mortero en España, garantizando la eficiencia y sostenibilidad del sistema completo.

• Tecnología PEX Pipe Blue

Uponor ha desarrollado tuberías PEX fabricadas con materiales de origen biológico, reduciendo la huella de carbono hasta en un 90% en comparación con las tuberías tradicionales de PEX de origen fósil. Estas tuberías cuentan con certificación ISCC (International Sustainability and Carbon Certification), lo que respalda su compromiso con la sostenibilidad y el medio ambiente.



Uponor lidera el camino hacia un futuro más verde en el campo de la climatización con soluciones innovadoras y comprometidas con la sostenibilidad

La combinación de estas tres soluciones en el ecosistema de Climatización Invisible Sostenible de Uponor ofrece beneficios significativos en términos de sostenibilidad y eficiencia energética. Se garantiza una reducción certificada de la huella de carbono, el uso de materiales reciclados y un menor tiempo de reacción en comparación con los sistemas convencionales.

Uponor continúa liderando el camino hacia un futuro más verde en el campo de la climatización, ofreciendo soluciones innovadoras que priorizan la sostenibilidad y el confort del usuario. Con el ecosistema de Climatización Invisible Sostenible, Uponor se posiciona como un referente en la industria y contribuye a la construcción de un mundo más sostenible.



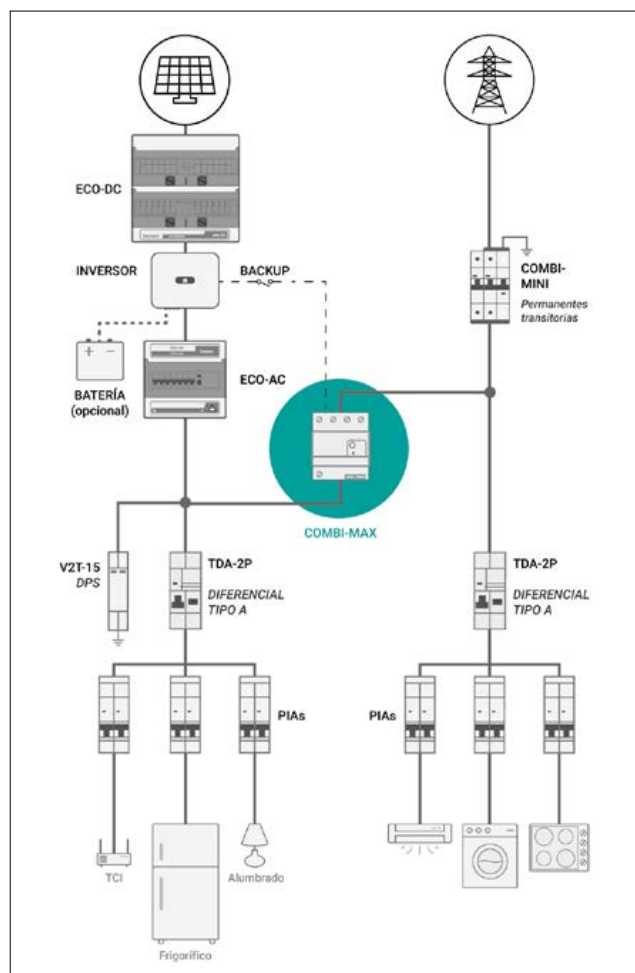
Más información sobre Climatización Invisible Sostenible de Uponor.

Según la norma ITC-BT-40

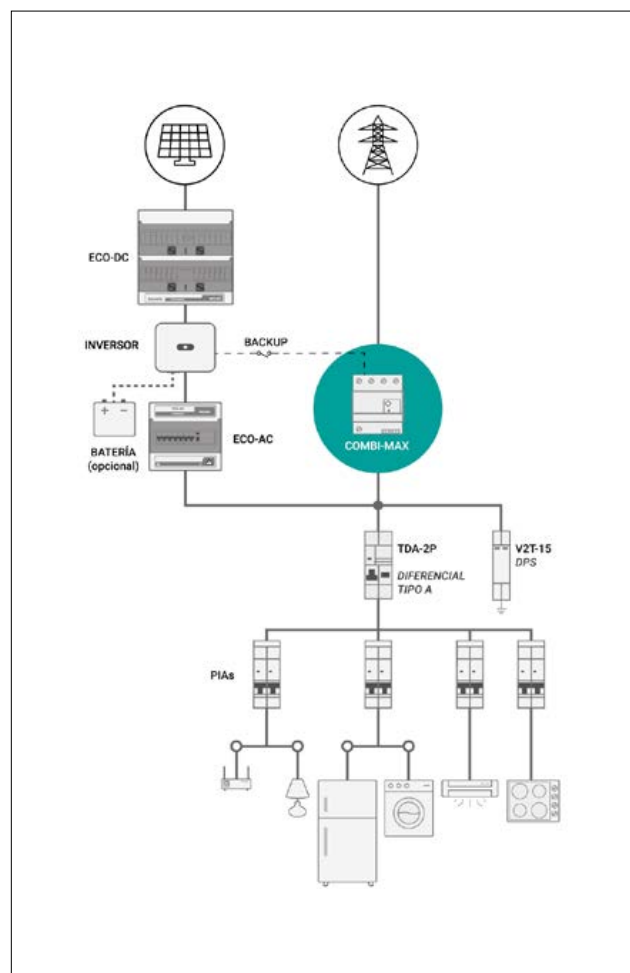
CÓMO DEBE FUNCIONAR UN SISTEMA BACKUP



Garantizar el suministro eléctrico en instalaciones fotovoltaicas es crucial para maximizar su rendimiento. Para ello, la instalación de un Sistema Backup permite proporcionar energía a los equipos en caso de que la red de suministro presente alguna anomalía, al tiempo que aísla la instalación para evitar la inyección de energía a la red principal.



Esquema tipo Backup cargas críticas.



Esquema tipo Backup total.

Sin embargo, es importante seguir las pautas establecidas por la norma ITC-BT-40 para aprovechar esta ventaja y garantizar la protección de la instalación y las personas involucradas.

¿Qué es un sistema backup en instalaciones fotovoltaicas? Cuando la red principal a la que está conectada una instalación de autoconsumo experimenta una incidencia y deja de suministrar energía eléctrica, el Sistema Backup se activa. Este sistema desconecta la instalación de la red principal y utiliza la energía generada por los paneles solares, el inversor y/o sistemas de almacenamiento para proporcionar suministro

eléctrico a los equipos. La norma ITC-BT-40 establece una serie de pasos obligatorios a seguir en este proceso. El sistema Backup desconecta la instalación de la red principal al detectar una anomalía para proteger la instalación y a las personas que operan en ella en ausencia de tensión en la red, todos los generadores interconectados deben contar con la función de detección de funcionamiento en isla (anti-islanding).

Esta función desconecta el generador de la red y permite únicamente la alimentación de los consumos propios cuando opera en modo separado (ITC BT-40 7.2).



Sistema Backup en instalaciones fotovoltaicas: Cómo garantizar el suministro eléctrico en caso de incidencias en la red principal

Además, el valor eficaz de la tensión no debe superar el 10% de U_n (253V) ni ser inferior al 15% de U_n (195,5V). La reconexión a la red solo se puede realizar cuando la tensión de la red de distribución se mantenga dentro de los márgenes normales durante al menos tres minutos (RD 661/2007 anexo IX punto 10).

Asimismo, todos los generadores para autoconsumo que se conecten a instalaciones interiores o receptoras de usuario deberán hacerlo a través de un circuito independiente y dedicado desde un cuadro de mando y protección que incluya protección diferencial tipo A, B o F, siendo inferior a 30 mA en instalaciones de viviendas (ITC BT-40 4.3). La instalación también debe estar protegida contra sobretensiones transitorias según la Norma CLC/TS 51643-32:2020. Además, el sistema de conmutación debe disponer de un polo auxiliar que, al desconectar el neutro de la red de distribución, conecte el neutro de la instalación generadora a la tierra de las masas de utilización de la finca o local donde se encuentran (ITC BT-40 8.2.3). Solo si se cumplen todas estas pautas, se puede activar el modo isla del inversor y permitir que la instalación se alimente mediante los paneles solares y/o el sistema de almacenamiento. ¿Qué soluciones existen en el mercado para aplicar sistemas backup? Afortunadamente, en el mercado existen equipos que brindan soluciones para aplicar sistemas backup en instalaciones fotovoltaicas: Inversores con salida backup directa, aunque con limitaciones. Estos permiten una autonomía de aproxima-

damente 4-5 horas para cargas críticas, siempre que la instalación cuente con baterías, y no más de 3 kW en una instalación monofásica.

Cuadros electromecánicos o backup box, que aíslan la instalación eléctrica y activan el modo backup del inversor mediante contactores y temporizadores, asegurando el suministro de energía ante caídas o cortes de energía.

Soluciones compactas Combi-Max y Combi-Max-Pro: Independencia y protección en instalaciones fotovoltaicas

Soluciones compactas como Combi-Max y Combi-Max-Pro de **Toscano**, que independizan las instalaciones fotovoltaicas de la red principal. Estos equipos garantizan la protección de la instalación y las personas en caso de falta de tensión en la red, operando en modo Backup. Desconectan el inversor de la red y solo permiten la alimentación de los consumos en modo separado, ya sea Backup total o Backup de cargas críticas. La reconexión a la red solo ocurre cuando la tensión de la red de distribución se mantiene dentro de los márgenes normales durante al menos tres minutos, según lo dictado por las normas ITC-BT-40 e ITC-BT-53. Estas soluciones aumentan el rendimiento y la rentabilidad de las instalaciones fotovoltaicas, asegurando el suministro eléctrico y evitando cortes de producción.

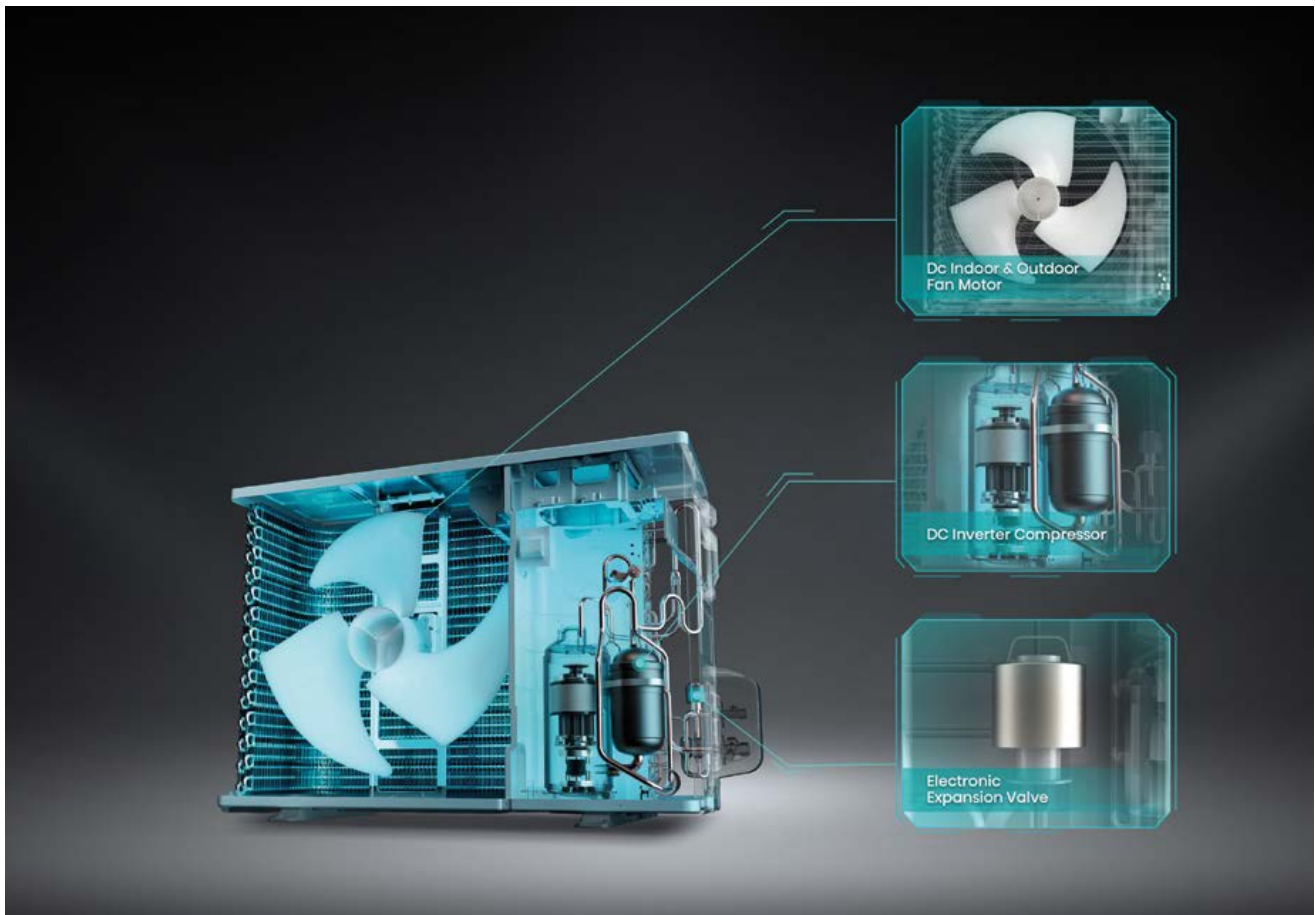


Para más información sobre **Toscano** escanee el código QR o pulse en la imagen.

Guía paso a paso

CÓMO ELEGIR EL AIRE ACONDICIONADO ADECUADO

Solemos creer que algo más grande siempre es mejor, ¿verdad? Pues no es así cuando se trata de aire acondicionado.



Si es demasiado potente, la refrigeración será desigual, con zonas muy frías cerca del aparato y zonas calientes en los rincones. Si no es lo suficientemente potente, el aparato trabajará en exceso y no alcanzará la temperatura deseada. En ambos casos, los costes de funcionamiento son más elevados y los resultados son decepcionantes.

El secreto del éxito es acertar con la potencia frigorífica del aire acondicionado. Esta es la guía paso a paso de [Hisense](#) que le ayudará a encontrar el mejor aire acondicionado para satisfacer sus necesidades.

PASO 1: MIDA EL TAMAÑO DE LA HABITACIÓN

El tamaño de la habitación es crucial a la hora de comprar un nuevo aparato de aire acondicionado. Defina la potencia necesaria para enfriar la habitación a la perfección, sin trabajar ni gastar de más. Coja una cinta métrica y averigüe los metros cuadrados (m²) de su casa. Por suerte, no es un examen de matemáticas, así que una cifra aproximada le servirá.

Consejo: La altura media del techo es de 2,5 m. Si tiene un techo más bajo o más alto, no olvide tenerlo en cuenta porque puede que necesite un aire acondicionado más o menos potente.

PASO 2: TENGA EN CUENTA OTROS FACTORES ESTRUCTURALES

¿Su casa es muy calurosa en verano porque está expuesta directamente al sol? ¿O se encuentra cómodamente a la sombra de grandes árboles? ¿Vive en un clima cálido y húmedo? ¿Tiene un aislamiento adecuado y ventanas de calidad? ¿Sus techos son muy altos? ¿Cuántas personas viven en el hogar? ¿Hay fuentes de calor adicionales en casa?

Estos son solo otros factores que pueden afectar (y afectarán) a la temperatura ambiente durante esos días cruciales del verano. Por tanto, deben tenerse en cuenta a la hora de comprar un nuevo sistema de aire acondicionado. Haga una lista de todo lo que afecta a la temperatura ambiente de su hogar.



PASO 3: CALCULE LA CAPACIDAD DEL AIRE ACONDICIONADO DE SU CASA

La capacidad del aire acondicionado suele medirse en kW. Quizá ya haya visto esta información en los aparatos, pero ¿cuántos necesita?

Para una habitación pequeña, de entre 10 y 14 m², bastarán 2 kW. Para una habitación mediana, de unos 30 m², necesitará una capacidad de refrigeración de entre 2,6 y 3,5 kW, mientras que, para espacios más grandes, de 40 a 50 m², debería invertir en un aire acondicionado de entre 5 y 7 kW.

Esto es solo un punto de partida. ¿Recuerda todos los demás factores que debemos tener en cuenta, como el clima, las personas, la exposición directa al sol, etc.? Todos ellos aumentan los kW necesarios. Añada 0,12 kW por cada persona (más de 2) y otros 0,60 kW si la habitación tiene muchas ventanas y está expuesta al sol todo el día. Si el aire acondicionado es para la cocina, añada 0,60 kW, y si piensa instalarlo en el sótano o en una habitación más fresca, reste la misma cantidad.

PASO 4: ELIJA EL TIPO DE AIRE ACONDICIONADO ADECUADO

Ahora que ya conoce la potencia de refrigeración básica que necesita, es el momento de averiguar qué tipo de aire acondicionado le conviene más. Normalmente, podrá elegir entre aparatos de aire acondicionado split y portátiles.

La mayoría de la gente opta por un aire acondicionado split. Consiste en dos aparatos separados, uno montado en el interior y otro en el exterior. Estos aparatos son más eficientes y se pueden utilizar para enfriar áreas más grandes, ya que vienen con mayor capacidad de refrigeración, hasta 3,5 kW e incluso

La capacidad del aire acondicionado suele medirse en kW y, para una habitación pequeña, de entre 10 y 14 m², bastarán 2 kW

más. Los nuevos modelos, como el Hisense Energy Pro Plus, ofrecen un montón de funciones prácticas, incluyendo control remoto WiFi, ajustes de confort inteligentes, flujo de aire óptimo e incluso se puede utilizar para la calefacción en los días más fríos de invierno, ya que funciona cuando la temperatura exterior desciende hasta -25 °C. Es una elección perfecta si busca mejorar el ambiente general de su hogar.

Los aires acondicionados portátiles son más adecuados para espacios pequeños, ya que suelen tener una capacidad de refrigeración de entre 1,7 y 2,3 kW. Son muy fáciles de instalar y trasladar, ya que no requieren ningún tipo de montaje, y son más baratos que otros aparatos de aire acondicionado.

Si desea una refrigeración potente pero no quiere pasar por la molestia de instalar un split en la pared, el Hisense APC12 es perfecto para que haya una brisa de aire fresco en cualquier habitación. Se presenta como un aire acondicionado multifunción, ventilador y deshumidificador y proporciona una refrigeración más potente que la mayoría de los demás aires acondicionados portátiles, con una capacidad de refrigeración de hasta 3,5 kW.

Ya está todo listo. Ya sabe qué tipo de aire acondicionado necesita y cuánta capacidad de refrigeración debe tener. El siguiente paso es empezar a valorar sus opciones. Descubra toda la gama de aire acondicionado Hisense.



Para más información sobre Hisense escanee el código QR o pulse en la imagen.

El tamaño de la habitación es crucial a la hora de comprar un nuevo aparato de aire acondicionado

OBO BETTERMANN, PREPARADO PARA LA FUTURA ITC-BT 23

En OBO Bettermann, se reconoce la responsabilidad inherente de los fabricantes de comunicar los cambios en el sector y difundir la adecuación de los productos a las innovaciones. Como parte de esta misión, se ha planificado una mayor participación en asociaciones de profesionales para asegurar la formación de los expertos del sector, especialmente los instaladores.



Uno de los cambios futuros que entrará en vigencia próximamente dentro del Reglamento Electrotécnico de Baja Tensión (REBT) es la modificación de la ITC-BT 23, que establece la obligatoriedad de instalar protecciones contra sobretensiones transitorias y permanentes en nuevas instalaciones y modificaciones existentes.

En OBO Bettermann, como fabricante con amplia experiencia en la protección contra sobretensiones y corrientes de rayo, se resume lo que establece esta nueva Instrucción Técnica. A continuación, se detallan los requisitos para la instalación de protecciones en diferentes tipos de instalaciones eléctricas:

Instalaciones eléctricas con pararrayos o cercanas a ellos (cercanas se define como dentro de un radio de 50 metros):

- Se requiere la instalación de un dispositivo protector contra sobretensiones transitorias (DPS) Tipo 1 de 12.5kA en la Centralización de Contadores, y un protector de sobretensiones permanentes (POP) + DPS Tipo 2 de 5kA en el Cuadro General de Mando y Protección (CGMP).
- Si no es posible instalar un DPS Tipo 1 en la Centralización de Contadores, se permite la instalación de un POP + DPS Tipo 1+2 en el CGMP.

Resto de instalaciones eléctricas

- Se requiere la instalación de un DPS Tipo 1 de 5kA en la Centralización de Contadores, y un POP + DPS Tipo 2 de 5kA en el Cuadro General de Mando y Protección (CGMP).

OBO Bettermann ofrece una amplia gama de productos de protección contra sobretensiones y corrientes de rayo

- Si no es posible instalar un DPS Tipo 1 en la Centralización de Contadores, se permite la instalación de un POP + DPS Tipo 1+2 en el CGMP.

Todos los requerimientos técnicos adicionales exigidos por la ITC-BT 23, que deben ser cumplidos por los POP y DPS, han sido analizados por OBO España. Como resultado, se ofrece una amplia gama de productos de protección contra sobretensiones y corrientes de rayo que cumplen con los requisitos que se espera sean obligatorios en el sector a finales de año.

La gama de productos

Se divide en dos categorías principales:

- Protecciones contra sobretensiones permanentes (SP): OBO denomina a estas protecciones SP y se debe tener en cuenta la corriente nominal de la instalación, ya que incluyen un magnetotérmico para cortar el suministro en caso de sobretensión. Además, para ahorrar espacio en los CGMP, OBO ofrece dispositivos SPT que integran el POP y el DPS en un solo dispositivo.
- Protecciones contra sobretensiones transitorias: OBO ofrece una amplia gama de protectores, desde los robustos PS4 hasta los protectores más delgados VF, incluyendo los populares descargadores V50, V20 y V10. El departamento técnico de OBO está disponible para resolver dudas y brindar asesoramiento a los profesionales del sector.



Para más información sobre **OBO** escanee el código QR o pulse en la imagen.

Ofrece soluciones térmicas adaptadas a todas las necesidades

Thermor 
Creemos en el confort térmico

THERMOR RENUEVA SU GAMA DE TERMOS CONCEPT

La marca de confort térmico del Grupo Atlantic, Thermor, ha llevado a cabo una renovación de su exitosa serie termos eléctricos Concept. Con esta actualización, Thermor consolida su posición como el proveedor líder en el mercado, ofreciendo la gama más amplia de termos disponibles.



La serie Concept de Thermor destaca por su versatilidad, ya que abarca una amplia gama de capacidades, desde los 15 hasta los 500 litros. Esta variedad permite a los consumidores encontrar el termo que se ajuste perfectamente a sus necesidades, sin importar el tamaño del espacio ni la demanda de agua caliente.

Una de las principales innovaciones de la serie Concept es la inclusión del sistema O'Pro, una tecnología que prolonga la vida útil del termo hasta en un 50% al aumentar la durabilidad del ánodo de magnesio. Además, el sistema BriseJet garantiza una estratificación óptima del agua, optimizando su rendimiento y eficiencia energética.

La serie Concept también se destaca por su compatibilidad con el soporte Optifix Universal, lo que permite una rápida y sencilla renovación de termos antiguos. Esta característica resulta especialmente conveniente para aquellos que desean actualizar sus sistemas existentes sin complicaciones.

Dentro de la serie Concept, se encuentra la gama Concept Slim, que ofrece modelos con capacidades que van desde los 15 hasta los 50 litros. Estos termos,

Thermor lanza su renovada serie Concept, la gama de termos más extensa del mercado con capacidades desde 15 hasta 500 litros

con un diseño de diámetro reducido, son perfectos para espacios compactos y se pueden instalar fácilmente, incluso en armarios de cocina.

Además, Thermor presenta los modelos Concept Compact, una opción ideal para puntos de agua individuales o espacios muy reducidos. Estos termos, de formato cuadrado y compacto, brindan una solución eficiente y práctica sin comprometer el confort térmico.

Concept Compact se distingue por su cuba vitrificada más resistente; un aislamiento de alta densidad que conserva el calor de manera eficiente; el sistema BriseJet, que se asegura una estratificación óptima del agua, mejorando aún más el rendimiento y brindando agua caliente de calidad.

Asimismo, la gama Concept Compact ofrece tranquilidad al usuario con una garantía de 3 años en la cuba y 2 años de garantía total.

Con estas tres variantes de la serie Concept, Thermor ofrece una amplia gama de opciones de instalación para adaptarse a cada espacio y necesidad. Esta renovación de productos demuestra el compromiso de Thermor de proporcionar soluciones de confort adaptadas y

satisfacer las demandas específicas de los consumidores.



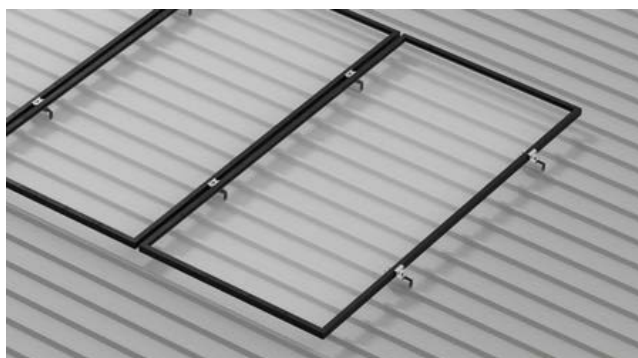
Para más información sobre Thermor escanee el código QR o pulse en la imagen.



Mayor eficiencia con las coplanares a chapa y microrrail

INNOVACIÓN SOSTENIBLE EN ENERGÍA SOLAR CON EL KIT **SUNFER 61H**

Las estructuras coplanares a chapa con microrrail están transformando el sector fotovoltaico con su diseño revolucionario. Estas estructuras destacan por su fácil transporte y almacenamiento debido a su reducido tamaño y peso.



El Kit 61H de Sunfer es la respuesta a esta innovación. Ofrece una versatilidad excepcional en términos de superficies de anclaje y disposición de módulos, convirtiéndolo en una opción altamente adaptable. Sin embargo, su verdadero valor radica en su facilidad de transporte, versatilidad de instalación, menor consumo de materiales y enfoque ecológico. Además, su diseño eficiente permite un almacenamiento más efectivo, optimizando el espacio disponible.

La versatilidad es una de las características distintivas de estas estructuras. Se adaptan a una amplia gama de superficies de anclaje, lo que las convierte en la elección ideal para cualquier proyecto fotovoltaico. Además, permiten una disposición polivalente flexible de los módulos solares, maximizando la captación de energía solar y optimizando el rendimiento del sistema. Una de las ventajas económicas más destacadas del Kit 61H es su menor consumo de aluminio. Al requerir menos material, se reduce significativamente el costo de producción. Esto se traduce en ahorros tanto para los instaladores como para los propietarios de sistemas fotovoltaicos, sin comprometer la calidad o la eficiencia del sistema.

La composición simplificada de estas estructuras, con menos piezas en comparación con los sistemas convencionales, es un punto clave en su enfoque ecológico. Al reducir la cantidad de componentes utilizados, se minimiza el impacto ambiental asociado con la producción, el transporte y el eventual desmantelamiento del sistema. Además, esta simplificación también facilita la instalación y reduce los residuos generados durante el proceso.

En resumen, las estructuras coplanares a chapa con microrrail representan una innovación significativa en el sector fotovoltaico. El Kit Sunfer 61H, además,



Las estructuras coplanares a chapa y microrrail de Sunfer ofrecen mayor eficiencia en proyectos fotovoltaicos

de participar en la edición de los premios Auna, ejemplifica todas estas características con su facilidad de transporte y almacenamiento, su versatilidad en anclaje y disposición de módulos, y su enfoque económico y ecológico. Estas estructuras nos impulsan hacia un futuro energético más eficiente y respetuoso con el medio ambiente.



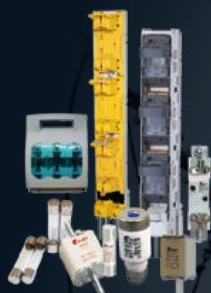
Para más información sobre Sunfer escanee el código QR o pulse en la imagen.

CRADY TE PROTEGE

Tu marca de referencia para garantizar la protección de líneas eléctricas e instalaciones de baja tensión contra sobrecargas y cortocircuitos, así como de los usuarios de dichas instalaciones.



Fusibles y Bases
Portafusibles AC



Fusibles y Bases
Portafusibles DC



Aparamenta
modular y
limitadores de
sobretensión AC



Aparamenta
modular y
limitadores de
sobretensión DC



Conmutadores de levas
Seccionadores AC



Control
de potencia



Envolvertes



Kits de protección
para fotovoltaica



Kits de protección
para Vehículo Eléctrico



Incluyendo interruptor diferencial tipo A con protección 6 mA en continua, con opciones de reconexión automática. Cumple con las normativas vigentes ITC-BT-52

www.grupotemper.com

Polígono Industrial, nave 18
33199 Granda (Siero) Asturias
☎ 985 793 204
✉ info@grupotemper.com



Catálogo
PDF



PREMIADO EL ESPACIO DE JUNG EN CASA DECOR 2023



Enrique Ventosa y Ana Arana (centro), integrantes del Estudio Plutarco, junto a Laura Llorente, del Departamento de Arquitectura de Jung.

Jung y su instalación, "Habitación policromada", resultaron galardonados dentro de la categoría de "Mejor Proyecto" en los Premios Casa Decor 2023. Recogieron la mención los integrantes del Estudio Plutarco, Ana Arana y Enrique Ventosa, creadores del espacio del fabricante alemán en la muestra internacional de decoración e interiorismo celebrada en Madrid. Estos destacaron la perfecta sintonía con la firma germana en cuanto a la idea general del proyecto, así como las facilidades aportadas que les permitieron "crear sin límites y sin ninguna restricción".

Por su parte, Laura Llorente, del Departamento de Arquitectura de Jung, agradeció la distinción, destacando la labor del equipo de interioristas "que han sabido interpretar la idea de la marca y elevarla al máximo".

En la propuesta de interiorismo creada por el madrileño Estudio Plutarco se utilizó la gama de mecanismos eléctricos de Jung en sus coloridos y exclusivos acabados de la gama Les Couleurs® Le Corbusier.



ROTH COLABORA CON LA VACUNACIÓN INFANTIL

A través de la Fundación "La Caixa", Roth Ibérica colabora con Gavi, the Vaccine Alliance como patrocinador plata. Esta iniciativa se dedica a combatir la mortalidad infantil en los países más desfavorecidos mejorando la vacunación de los niños.

Desde 2011 por cada euro aportado desde la empresa, la Fundación "La Caixa" suma otro y la Bill & Melinda Gates Foundation aporta otros dos. De esta forma se multiplican los esfuerzos contra la mortalidad infantil.

Gavi, the Vaccine Alliance es una iniciativa global dedicada a impulsar la vacunación en países en situaciones de crisis. Desde su fundación en el año 2000, se ha ayudado a vacunar a más de 981 millones de niños en todo el mundo.



FISCHER TOMA EL CONTROL

Fischer ha lanzado **SX Plus**, una evolución de su taco más vendido donde se han mejorado prestaciones como la carga, la seguridad y la comodidad de uso.

Como líderes en el mercado de fijación, en Fischer comprenden la responsabilidad de detectar las necesidades del mercado y desarrollar productos innovadores que proporcionen soluciones de mayor valor añadido y aseguren, así, la rentabilidad de vuestro negocio.

SX Plus, el especialista en materiales macizos, ahora, también, Greeline, una gama de fijaciones fabricada con materiales primas renovables, fabricados al 100% en Alemania y tan solo con aceite de castor.

Descarga el folleto desde el QR y descubre todas sus ventajas y funcionamiento.



Más información sobre SX Plus de Fischer.



SARETEKNIKA OPTIMIZA LA POSVENTA DE ORKLI

La reconocida empresa de servicios de mantenimiento y reparación de productos, Sareteknika, gestionará la posventa del catálogo de productos del negocio de Confort y Salud de Orkli.

El acuerdo entre ambas organizaciones tiene como principal objetivo mejorar y optimizar el servicio posventa, prioritario para Orkli, con el que brinda a sus clientes una experiencia excepcional y un soporte continuo. Tras más de un año trabajando de un modo altamente satisfactorio en labores de Oficina Técnica de Orkli en la realización de proyectos de suelo radiante refrescante, este acuerdo representa una colaboración estratégica y la experiencia y profesionalidad de Sareteknika lo convierten en un socio ideal para mejorar aún más nuestra capacidad de ofrecer un soporte posventa de alta calidad.



Roberto Corera (izq.) y Beñat Zudaire, directores generales de Sareteknika y Orkli Confort & Salud, respectivamente.



SICAME LANZA SU CATÁLOGO 'SELECCIÓN ELECTRICISTAS'

El fabricante y distribuidor de equipos eléctricos y de seguridad, Grupo Sicame, presenta su nuevo catálogo "Selección electricistas" en España, que incluye productos con una alta rotación y novedades para aplicaciones en el mundo de la instalación eléctrica.

Las marcas Claved, SBI y Catu, han contribuido con su experiencia y know-how en la selección de productos de alta calidad y seguridad, como guantes, detectores y botas de seguridad, herramientas, terminales, accesorios para instalaciones eléctricas, armarios y envolventes. El nuevo catálogo ofrece una selección de productos de alta calidad y seguridad para mejorar la eficiencia y seguridad en la instalación y uso de los equipos eléctricos.



Catálogo Selección electricistas de **Sicame**.

INNOVA UPS RESUELVE EL PUZLE DE MEJORAR SU SERVICIO



La reciente incorporación a Innova UPS de Vicente Serna, un experimentado experto que asume el cargo de director técnico, será fundamental para proporcionar nuevas soluciones y mejoras en el portafolio de productos y servicios de la empresa gracias a su profundo conocimiento del mercado.

Innova UPS se impulsa por su compromiso con la excelencia y aspira a mantener su posición en el mercado español, al mismo tiempo que crece en el latinoamericano. Con la implementación de la nueva estrategia y el equipo altamente capacitado, la empresa confía en lograr estos objetivos.

Poco a poco, las piezas de este nuevo rompecabezas van encajando y a medida que lo vayan haciendo, la empresa proporcionará las actualizaciones oportunas sobre el progreso realizado.



ARISTON INTEGRA LA MARCA FLECK



El pasado mes de junio, Ariston presentó en Madrid la integración de la marca Fleck como nueva gama de Ariston en su canal profesional. Esta integración representa un paso importante en el compromiso de Ariston por ofrecer productos de alta calidad y consolida su posición en el mercado global del agua caliente.

El evento, que contó con Rubén Santos, director comercial España y Lara Rodríguez, directora de marketing de Iberia, ofreció un claro mensaje sobre la apuesta del grupo para seguir dando valor a los termos a través de la integración de Fleck con Ariston. Esto permite la creación de una nueva gama Premium que combina la durabilidad característica de Fleck con la tecnología innovadora de Ariston, bajo el lema "La durabilidad de Fleck y la tecnología de Ariston se unen para un confort sostenible".



Vídeo explicativo
Ariston-Fleck.

HAGER PATROCINA EL INTERIORISMO

La gala de entrega de la primera edición de los Premios Escala de interiorismo tuvo lugar el pasado 9 de junio en la Real Fábrica de Tapices de Madrid. Los premios, creados por la Escuela Madrileña de Decoración y patrocinados por Hager, contó con una amplia asistencia de interioristas destacados, personalidades de la televisión, *influencers* y celebridades, así como reconocidos estudios de interiorismo y empresas del sector.

Desde figuras consolidadas como Lorenzo Castillo, Tomás Alía o Lázaro Rosa Violán, hasta promesas como Alejandro Guzmán, todos los galardonados coincidieron en resaltar la importancia de unos premios concebidos para inspirar y destacar la labor indispensable de los interioristas como creadores de belleza en un mundo que tanto la necesita.



SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN DE RECURSOS



En conmemoración del Día Mundial del Medio Ambiente, Hidro-Water ha tenido el honor de participar en la mesa redonda «Sostenibilidad y empresa, la gestión responsable de los recursos naturales», en la sede del grupo Levante el Mercantil Valenciano. El evento ha contado con la presencia de Hibernon Nogueroles, CEO de Hidro-Water, junto a otros líderes del sector. Durante el encuentro, Nogueroles ha enfatizado la importancia de integrar la sostenibilidad dentro de la estrategia empresarial, considerándola un factor imprescindible y fundamental para conseguir la preservación del medio ambiente. El director de Hidro-Water ha afirmado que la sostenibilidad no puede ser solo una preocupación periférica, sino que debe estar en el centro de las decisiones y acciones de las empresas.





50 ANIVERSARIO SOSTENIBLE DE ELNUR GABARRON

La empresa de calefacción eléctrica y climatización Elnur Gabarron ha realizado fuertes inversiones en el último año para alcanzar sus nuevos objetivos de responsabilidad medioambiental. Para ello se ha centrado en tres pilares fundamentales: el diseño y desarrollo de productos que fomenten y optimicen el uso de energías renovables en el sector residencial, la adquisición de nueva maquinaria y la instalación de 150kW en paneles solares.

Esta instalación permitirá cubrir gran parte del consumo de energía eléctrica necesario para los procesos productivos de la compañía. Por su parte, el desarrollo de nuevos productos que fomenten la instalación y el uso de renovables como la energía solar ha dado como resultado



el lanzamiento al mercado de productos únicos como los acumuladores de calor solar, que transforman la energía solar en calefacción o el termo eléctrico solar que aprovecha los excedentes para generar agua caliente.

El fabricante español pone así el broche a su 50 aniversario trabajando con el máximo nivel de exigencia y compromiso en un camino que debe ser autosuficiente y sostenible con el entorno.



NUEVO CATÁLOGO PARA AEROTERMIA DE POTERMIC



Si bien todos los componentes que figuran en este monográfico de accesorios para aerotermia de Potermic son de indudable interés, cabe destacar la gama de desfangadores magnéticos desde 3/4" hasta DN 300 y las válvulas V 55 y ARPM / 2 PM de 3 vías derivadoras de gran caudal y rápida maniobra. También las válvulas de seguridad de protección contra el hielo son un artículo imprescindible si se desea proteger adecuadamente los diferentes sistemas. En todos los casos, se trata de productos de alta calidad que cumplen con las normativas más exigentes y que garantizan una instalación eficiente.



TELEVÉS ACREDITA SUS LUMINARIAS CIES



Aenor, garantizando su perfil ambiental y permitiendo su comparación con otros productos del mercado.

Televes demuestra su compromiso total con la sostenibilidad, logrando un equilibrio entre un modelo de negocio eficiente y competitivo y la protección del medio ambiente.

Televes ha obtenido una Declaración Ambiental de Producto para su gama de iluminación Cies, según la Norma Internacional ISO 14025:2010. Esta declaración confirma la excelencia ambiental de estos productos a lo largo de todo su ciclo de vida, desde su fabricación hasta su fin.

La Declaración Ambiental de Producto de Televes para la gama Cies ha sido verificada por



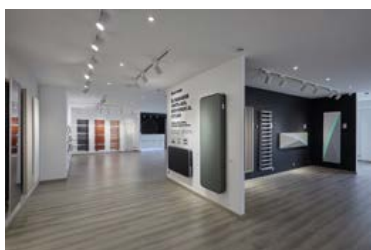
DAIKIN PRESENTA SUS ÚLTIMAS NOVEDADES EN SEVILLA



Daikin ha presentado las últimas novedades tecnológicas de la compañía en su apuesta por la descarbonización del sector en su último evento en Sevilla. El encuentro tuvo lugar en las instalaciones de Torre Sevilla y reunió a más de 150 consultores y propiedades. El broche de oro de la jornada fue la conferencia magistral ofrecida por el paleontólogo Ignacio Martínez Mendizábal, quien destacó la evolución humana y su influencia en el medioambiente.



IRSAP RENUEVA SU SHOWROOM DE BARCELONA



El fabricante de radiadores y toalleros decorativos, Irsap, renueva completamente su exclusivo showroom barcelonés de Gavà. Situado en la sede central de la compañía en España, la instalación de 300 m² cuenta con una zona de exposición y otra polivalente donde se realizan desde reuniones y presentaciones de producto hasta cursos de formación tanto teóricos como prácticos. Diseñado meticulosamente para ofrecer una experiencia única a los visitantes, el showroom

exhibe todos los modelos de radiadores y toalleros decorativos de la marca, tanto hidráulicos como eléctricos, destacando su diseño innovador y excepcional funcionalidad. Del mismo modo, también se pueden apreciar en primera persona una muestra de la enorme cantidad de colores y acabados que Irsap pone a disposición de sus clientes para conseguir adaptarse al máximo a las necesidades de cada proyecto.



Showroom de Irsap.

AENOR CERTIFICA LOS KITS BT DE PLYMOUTH



El fabricante español de soluciones de aislamiento eléctrico, Plymouth Rubber, obtiene el certificado N de AENOR en sus productos destinados a empalmes de baja tensión para el mercado de distribución de energía eléctrica.

Esta alternativa a los métodos tradicionales permite la realización de empalmes de manera más rápida y fácil al basarse en la aplicación de masilla de caucho reforzada sin necesidad de ningún tipo de fuente de calor.

Bajo la tecnología de un producto autoamalgamante que actúa como aislamiento eléctrico, obtiene la certificación para múltiples referencias de las cuales algunas incorporan conectores metálicos de apriete mecánico y otras conectores metálicos de apriete por compresión.

El resultado obtenido de la aplicación de los Kits BT de Plymouth es un empalme con las mismas características que los métodos tradicionales sin los inconvenientes que estos suponen.



Vídeo demostrativo de Plymouth.



AMPACITY, NUEVO CENTRO MUNDIAL DE INNOVACIÓN DE NEXANS

Símbolo de la ambición de Nexans de convertirse en un actor puramente eléctrico, AmpaCity reúne a un centenar de ingenieros, investigadores y técnicos que trabajan en la electricidad del futuro. Nexans



ha invertido 20 millones de euros en este nuevo centro abierto hace poco más de un año con un departamento de I+D de 6.000 m².

La empresa se ha fijado como objetivos poder distribuir más electricidad aumentando la potencia suministrada, mejorar la fiabilidad, la resistencia y la seguridad de las redes eléctricas, acelerar los proyectos de instalación y garantizar la competitividad y la accesibilidad a la electricidad.

En AmpaCity, Nexans está inventando nuevos materiales eficientes,

sostenibles y reciclables. Nexans se ha comprometido firmemente a reciclar el 100% de sus residuos de producción para 2030.



MULTIPREMIADA LA GAMA ADAGIO DE RAMONSOLER®

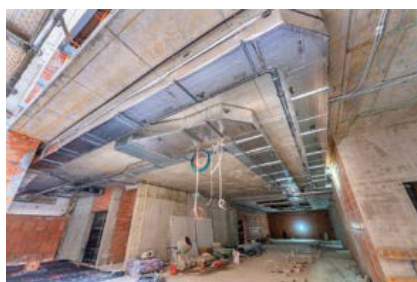


La firma ramonsoler® ha recibido dos prestigiosos premios por la grifería Adagio: el iF Design Award 2023 y el German Design Award 2023, reconocidos internacionalmente como sellos de excelencia en el diseño.

Adagio, una de las colecciones estrella de ramonsoler®, es elegante, vanguardista y cuenta con una amplia gama de acabados: oro cepillado, cromado, negro mate y antihuellas. Asimismo, incorpora sistemas y mecanismos como Tool free, una nueva patente con la que la instalación es posible sin herramientas, de forma fácil y segura.



MARCADO CE PARA URSA AIR



El certificado de Evaluación Técnica Europea (ETE) 22/0024, obtenido por Ursa para sus sistemas de conductos fabricados con lana mineral de vidrio, es el documento europeo que recoge la evaluación técnica de las prestaciones de un producto o sistema en relación con las características esenciales aplicables para su uso. Este ETE se elabora de acuerdo con el Documento de Evaluación Europeo-DEE, que cubre tanto el sistema como sus usos previstos.

La ETE y el consiguiente marcado CE facilitan la comercialización de los productos y sistemas no normados e innovadores en los mercados europeos y extraeuropeos.



SUNFER RENUEVA SU PÁGINA WEB

Sunfer, presente en 30 países, ha mejorado su página web con un apartado de "Descargas" desde el que se accede a documentos, certificados e información técnica de interés para cualquier usuario. También incluye un catálogo interactivo que le guiará para encontrar la estructura indicada para cualquier instalación.



Asimismo, los kits de Sunfer incluyen planos de montaje accesibles desde un código QR presente en las mismas cajas, así como desde la nueva página web.

Además, el fabricante ha abierto un nuevo servicio de soporte técnico a través de WhatsApp para posibles dudas que puedan surgir durante el estudio.



NOVEDADES EN GRIFERÍAS MZ DEL RÍO



El nuevo catálogo de grifería de MZ incluye dos colecciones completas en acabado oro cepillado PVD para decoraciones en blanco, *vintage* o para dar un toque de sofisticación a la sala de baño. Además, el acabado PVD le da una gran resistencia.

La otra colección exclusiva de MZ es la gama Mínima con acabado forja, perfecto para combinarlo con elementos naturales como la madera, piedra, vegetación, etc.

Otro de los productos añadidos por demanda de los clientes son los em-

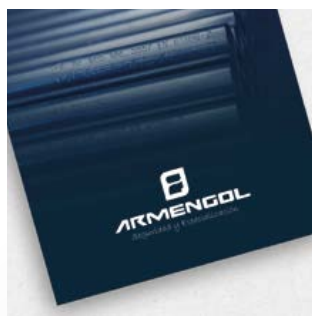
potrados horizontales para ducha en varias salidas. Estos empotrados tienen un cartucho progresivo que ahorra agua y energía.

También se ha creado la "Mz Box" pensando en facilitar la instalación y cambio de grifería empotrada.



NAPOLEÓN ARMENGOL PRESENTA SU NUEVO CATÁLOGO

Armengol, especializada en la fabricación de tubos rígidos para la protección de cables y conductores eléctricos, presenta su nuevo catálogo disponible en formato digital e impreso. El documento agrupa



los productos de forma ordenada, presenta las nuevas categorías y ofrece una herramienta de consulta valiosa para los clientes de la marca.

El catálogo proporciona, con mayor claridad, información detallada para toda la gama de productos: especificaciones técnicas, fotos, dibujos y dimensiones, además, de las certificaciones correspondientes.

Desde Armengol quieren agradecer a todos sus clientes por confiar con su marca como proveedor de sistemas para garantizar la protección de cables e instalaciones eléctricas en general.





FIG INCORPORA NUMEROSAS INNOVACIONES



En respuesta a las demandas y necesidades del mercado actual, Fig ha agregado nuevos productos a su oferta, entre las que destaca la nueva familia Aero-plast, que incluye todos los componentes necesarios para realizar una instalación de ventilación doméstica (VMC).

Además, el nuevo catálogo tarifa ofrece una amplia gama de productos esenciales para la instalación de calderas de condensación, calentadores estancos, estufas de pellet, etc.



Catálogo – Tarifa 2023
de **FIG**.

CALCULO - REDUZCO – COMPENSO... CON STH

El fabricante español Standard Hidráulica ha obtenido, por cuarto año consecutivo, el sello Calculo - Reduzco - Compenso la Huella de Carbono otorgado por el Ministerio para la Transición Ecológica del Gobierno de España para las sedes de la empresa en Barcelona y en la localidad madrileña de Pinto.

En el contexto de la ESG (*Enviromental, Social and Governance*), compartiendo un mismo reto de ponerle una solución al cambio climático, el Grupo STH plantea políticas sostenibles con el objetivo de preservar el medioambiente.

El sello de este año es especial, además, ya que otorga a STH el tercer nivel de “Cal-

culo – Reduzco – Compenso”, al lograr compensar el 100% de sus emisiones de carbono, reduciéndolas y mediante la participación en un importante proyecto de compensación de CO₂ en Pontevedra reforestando un bosque.



Web de **STH** sobre medioambiente y vídeo: “Rumbo al carbono neutro”.

DINUY SE UNE A LA DALI ALLIANCE

Como miembro de la DALI Alliance, Dinuy podrá implementar tecnologías y soluciones interoperables, lo que facilitará la integración de diferentes sistemas de iluminación inteligente. Esta colaboración permitirá establecer relaciones valiosas y contribuir con la experiencia de Dinuy en el control de la eficiencia energética en el ámbito de la iluminación DALI.

Esta alianza proporcionará a Dinuy numerosas ventajas, como el acceso a estándares abiertos, la participación en el desarrollo de los mismos, la colaboración con expertos de la industria y el reconocimiento en el campo de la iluminación inteligente. Formar parte de esta comunidad dinámica permitirá a Dinuy impulsar la innovación y el crecimiento en el sector de la iluminación inteligente, al tiempo que fortalece su posición en el control de la eficiencia energética en el ámbito de la iluminación DALI.



GEBERIT GARANTIZA REPUESTOS 50 AÑOS

A través de desarrollos nuevos y futuros, Geberit hace extensible la garantía a 50 años en la disponibilidad de repuestos para todas las piezas mecánicas reemplazables de la cisterna empotrada y la placa del pulsador, desde que un modelo se deja de fabricar. Solo se excluyen algunas funcionalidades específicas de los productos electrónicos (por ejemplo, DuoFresh o los pulsadores electrónicos sin contacto).

Gracias a la compatibilidad con versiones anteriores de los elementos y componentes recientemente desarrollados, el conjunto de inodoro, cisterna empotrada y pulsador Geberit, siempre se puede actualizar al estándar técnico más reciente si es necesario.

Esta ampliación a 50 años, permite adaptarse a los requerimientos de proyectos indistintamente sean para obras particulares, semipúblicas o públicas.



GUÍA DE CONSULTA RÁPIDA DE MIGUÉLEZ

Miguélez ha publicado recientemente la "Guía de consulta rápida", que facilita al instalador profesional la búsqueda en un tiempo reducido de los cables idóneos para cada proyecto.



En este documento encontrará todo lo necesario sobre cables BT en un espacio reducido, lo que la convierte en una guía muy manejable y la herramienta perfecta para una buena planificación.

El instalador también encontrará en su página web una edición actualizada del catálogo Short-Form, que contiene numerosos anexos técnicos de ayuda. Sin duda, documentos totalmente actualizados y de gran utilidad para ingenieros, proyectistas, instaladores/mantenedores eléctricos y distribuidores de material eléctrico.



Guía de consulta rápida de Miguélez.

SODECA AMPLIARÁ SU CENTRO PRODUCTIVO

Sodeca ha presentado el proyecto de construcción de un nuevo centro productivo situado en Ripoll, en el que invertirá un total de seis millones de euros en ampliar sus instalaciones de 10.165 m² construidos con un nuevo edificio de otros 4.950 m². Esta inversión supondrá duplicar la capacidad de producción de la empresa, ya que la zona utilizada hasta ahora como almacén será empleada como planta productiva.

La gran apuesta por la sostenibilidad se ve reflejada con la instalación de más de 500 paneles fotovoltaicos que evitarán la emisión de aproximadamente 122 toneladas de CO₂ al año, permitiendo así que las instalaciones dispongan de la máxima calificación energética, funcionando durante gran parte de la jornada productiva con energías renovables.

Esta ampliación, aportará un incremento de entre 25 y 30 empleos en Ripoll (Girona).





NUEVO CATÁLOGO TARIFA 2023 DE SAUNIER DUVAL

Saunier Duval ha publicado su nuevo Catálogo Tarifa 2023 que recoge la amplia gama de soluciones de climatización eficientes, sostenibles y conectadas así como todos los servicios que la marca pone a



disposición de los profesionales para ayudarles en su día a día.

Una nueva herramienta interactiva, con una navegación muy ágil e intuitiva en cualquier dispositivo, que facilita la consulta online de sus productos y, además, permite acceder con un solo click a contenidos adicionales relacionados con ellos. A través de diferentes enlaces es posible reproducir recursos multimedia, descargar la documentación asociada y consultar páginas de la web de Saunier Duval para ampliar información.

Este completo documento incluye el listado de precios que entró en vigor el pasado 1 de marzo.



Tarifa 2023 de
Saunier Duval.

SOLERA DESARROLLA SOLUCIONES DIGITALES

En la web de Solera, donde el profesional del sector tiene gran protagonismo, se han desarrollado herramientas donde estos podrán encontrar, entre otras funcionalidades, un configurador de cuadros fotovoltaicos, cuadros de obra e incluso un configurador de piezas por vivienda.

Además, en este mismo portal el profesional dispone de acceso a normativa, directivas y documentación técnica de utilidad, sin necesidad de registrarse. Asimismo, se han incorporado a la web una nueva funcionalidad que permite de manera rápida descargar toda la documentación técnica, catálogo, etc. Simplemente hay que añadir a la carpeta de descarga las referencias que interesan y, al finalizar el proceso, con un solo clic se genera un archivo en formato .zip donde se descargará de una sola vez todos los documentos.



MONOGRÁFICO ITALSAN DE TUBERÍAS NIRON

Italsan ha lanzado su nuevo catálogo de sistemas de tuberías de polipropileno Niron, que proporciona información técnica detallada sobre los productos, aplicaciones de instalación, tablas de presiones y temperatura, así como rango de diámetros.

El catálogo abarca los sistemas Niron Fiber Blue RP y Niron Clima, para fontanería y climatización, así como la gama Niron Premium, de color gris RAL7050, compuesta por fibra de vidrio y diseñada para las instalaciones de ACS con tratamientos de desinfección.

También se destacan dos novedades: Niron Clima Cool Pro para instalaciones a la intemperie de condensados en las torres de refrigeración y Niron All Pro para *district heating* y *district cooling*. Además, se incluye información sobre el sistema Niron Purple para aguas recicladas y/o recuperadas; el Niron OB diseñado específicamente para garantizar la barrera de oxígeno exterior en instalaciones de circuito cerrado; y el Niron Red apto para instalaciones de extinción de incendios por rociadores automáticos y bocas de incendios equipadas.



Solicitud de catálogo
a Italsan.

CÓMO COMBATIR EL CALOR CON HISENSE



La aerotermia es una tecnología limpia, compatible con paneles solares térmicos y fotovoltaicos, que aporta más energía de la que consume, y en el caso de Hisense, cuenta, además, con el refrigerante ecológico R-32. Esta solución es, actualmente, una de la más ecológicas del mercado y está disponible en formato Split, con unidad interior mural o unidad interior con agua caliente sanitaria integrada, así como en formato monoblock.



Por otro lado, el modelo Freshmaster de Hisense ha obtenido la categoría A de eficiencia energética gracias, en gran medida, a la tecnología Inverter 3D, que reduce el consumo de energía en un 30%. Este AC, compuesto por una unidad exterior y otra interior, proporciona aire fresco y esterilizado por medio de varias tecnologías como el ionizador HI-Nano, que elimina eficazmente varios tipos de virus, incluido el coronavirus causante de la covid-19 en un 93,54% en dos horas.

ALPINA CLASSIC COMBINA DISEÑO Y FUNCIONALIDAD

Los grifos bimando verticales para cocina Alpina Classic de Grifería Clever ofrecen diversas prestaciones que te harán sentir como un auténtico chef. Las líneas



clásicas, estilo vintage, suaves y redondeadas, combinarán a la perfección con cualquier tipo de decoración y estilo que se siga en la cocina. De esta forma, la línea Alpina Classic consigue satisfacer todas las necesidades del día a día en la cocina, convirtiéndola en el espacio preferido de la casa. Diseño y tecnología van de la mano en un modelo que también ofrece un consumo responsable de los recursos del planeta: agua y energía. Todos los modelos de grifos de esta novedosa línea están equipados con las últimas tecnologías y prestaciones, lo que les hace que puedan disponer de una garantía de hasta 5 años.



HAUPA AMPLÍA SUS HERRAMIENTAS PARA FOTOVOLTAICA

El programa fotovoltaico de Haupa ofrece herramientas para la instalación y reparación de sistemas solares. La novedad es la herramienta de crimpado HUPcompact "HC05" para conectores MC4, que conviene especialmente por su precisión y su diseño compacto. Entre sus características, cabe destacar la fácil obtención de elevadas fuerzas de crimpado; un cómodo manejo con una sola mano; la disponibilidad de bloqueo positivo desbloqueable; prensado de precisión; fuerza de prensado: 5 kN; vida útil de 50.000 crimpados.





DOMUSA CAMBIA DE AIRES CON DUAL CLIMA HT



La nueva gama de aerotermia a alta temperatura, Dual Clima HT de Domusa Teknik, da solución a hogares que buscan sustituir calderas que utilizan energías fósiles (gas, gasóleo...). Con sus 75 °C de temperatura de impulsión, Domusa Teknik ha dado un paso al frente con la Dual Clima HT: la nueva bomba de calor con múltiples ventajas, tanto para los instaladores como para usuarios finales:

Una de las principales ventajas de la Dual Clima HT, es que es posible disponer de un sistema de aerotermia sin cambiar los radiadores existentes. Esto lo convierte en un producto ideal tanto para obra nueva como para reposición, a diferencia de la aerotermia tradicional de baja temperatura, tecnología que hasta ahora estaba destinada a viviendas con suelo radiante.



CIRPROTEC LANZA EV-CHECK



Cirprotec presenta la gama EV-Check, la nueva solución de protectores contra sobretensiones transitorias y permanentes para instalaciones de recarga de vehículo eléctrico conforme a la UNE-EN50550 e ITC-BT-52. Dentro de esta gama cabe destacar el protector con reconexión automática EV-Check REC, que proporciona una protección combinada contra sobretensiones transitorias (Tipo 2) y permanentes (POP) con rearme automático por disparo de sobretensión permanente.

Incorpora asimismo protector precableado compatible con los principales contadores del mercado con rearme automático por corte contador (esquema 2 ITC-BT-52.).



HT INSTRUMENT HACE FÁCIL EL TRABAJO DEL ELECTRICISTA

Los instrumentos multifunción HT Instrument son una herramienta indispensable para las verificaciones de seguridad eléctrica tanto en instalaciones domésticas como industriales para el instalador eléctrico profesional. Han sido diseñados para realizar las pruebas de seguridad de forma fácil y rápida, todas las pruebas exigidas según R.E.B.T. tanto en categoría básica como especialista en un solo instrumento. Entre ellas: medida de la continuidad equipotencial >200mA, aislamiento hasta 1000V, prueba de tiempo e intensidad de diferenciales de tipo A/F, AC y B/B+, tanto para diferenciales generales, selectivos y retardados, impedancias de línea y bucle, resistencia de tierra por bucle, telurómetro, resistividad del terreno, tensión de con-tacto, cálculo de las caídas de tensión y de la probable corriente de cortocircuito, sentido cíclico de las fases, corriente de fugas, incluso como el modelo GSC60 incluye una de las funciones esenciales para chequear y controlar los problemas de una línea como consumos, reactiva o armónicos, descompensaciones de fases, calidad de suministro de red.



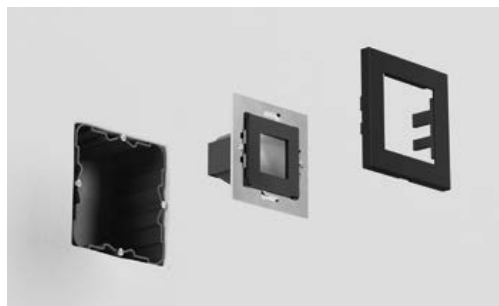
MITSUBISHI LANZA EL RECUPERADOR DE CALOR SERIE SVL

Mitsubishi Electric ha presentado la serie de ventilación SVL, el nuevo recuperador de calor sensible centralizado para aplicaciones residenciales. Ofrece hasta el 90% de eficiencia en la recuperación, asegurando la mejor calidad de aire interior con el máximo ahorro en energía.

El recuperador SVL de la firma japonesa es ideal para poder combinar con cualquier instalación y adaptable a cualquier tipo de hogar, gracias a su chasis ultra compacto de tan solo 21 cm y su versatilidad en la instalación. Su instalación es posible en pared, techo o falso techo gracias a la posibilidad de funcionamiento en posición horizontal y vertical. En virtud a su diseño interior, no es necesario crear una inclinación en la instalación del equipo en techo. Además, las 4 conexiones pueden modificarse en la orientación en 90°, al igual que la conexión de drenaje, lo que permite su instalación en cualquier lugar y espacios reducidos.



LEDSC4 HACE 'CLICK'



Click es una solución de iluminación de zonas de paso de LedsC4 para cuando las cajas de empotrar ya están instaladas en la obra. Es compatible con todas las cajas de mecanismos universales: ya sean cuadradas o redondas, de exterior o de interior, de obra o de pladur. La colección Click es muy práctica, ya que el driver está incluido dentro de la luminaria, lo que facilita aún más la instalación. Es ideal para las condiciones más exigentes en

instalaciones exteriores gracias a su elevada resistencia a ambientes con atmósfera marina, alto IP e IK, nula contaminación lumínica y cuidado diseño sin tornillería vista, así como variedad de acabados en cinco colores diferentes en función del marco que se adquiera.



GRIFERÍAS GALINDO PRESENTA THEO DARK



Griferías Galindo presenta una colección de grifería elegante y vanguardista con exclusivo acabado cromo negro cepillado, Theo Dark. Con un estilo urbano, exigente y a la vanguardia de las últimas tendencias, esta colección de grifería destaca por su elegancia, modernidad y versatilidad.

El distintivo acabado cromo negro cepillado de Theo Dark brinda un toque de sofisticación y distinción a cualquier espacio. Su estética minimalista de vanguardia, con un ligero toque industrial, se adapta perfectamente a los ambientes contemporáneos y a diversos estilos decorativos.

Presentada en el catálogo 2023 de Griferías Galindo, dentro de sus colecciones de estilo Urban, Theo Dark se posiciona como una apuesta elegante y en tendencia que conquistará todo tipo de espacios.





NORMALUX SE RENUEVA CON ARQUE

La nueva familia de alumbrado de emergencia Arque de Normalux, destaca por su tamaño reducido y sus múltiples versiones y accesorios que le convierten en uno de los equipos de alumbrado de emergencia más completos del mercado.

Con tan solo 97 mm de diámetro y 47 mm de altura, dispone de versión estándar, autotest, Dali y Central de Baterías. Puede instalarse empotrado, en superficie o en carril electrificado, está disponible con IP44 o IP65, acabado en blanco o negro, puede convertirse en un equipo de señalización utilizando accesorios y alcanzando hasta 30 metros de distancia de visibilidad, ópticas especiales para pasillos o áreas... infinitud de opciones para un equipo tan pequeño.

Asimismo, la tecnología MAG, que permite realizar el mantenimiento preventivo del equipo sin necesidad de manipularlo, únicamente es necesario acercar un imán para realizar el test de funcionamiento.



FERROLI LANZA SU NUEVA AEROTERMIA OMNIA M 3.2 T



Ferrol sigue ampliando su catálogo de soluciones de aerotermia y lanza al mercado la nueva Omnia 3.2 T, una gama de bombas de calor aerotérmicas para climatización y producción de ACS, con potencias de 22 y 30 kW.

Se trata de equipos compactos, dotados de tecnología Inverter, que usando el refrigerante ecológico R32, con bajo impacto ambiental, obtienen un elevado rendimiento (calificación de A+++ o A++ dependiendo del modelo) y ofrecen grandes prestaciones. Algunas de sus principales características más destacadas son su conectividad wifi de serie, reducido nivel sonoro, capacidad para producción de agua caliente hasta 60 °C y compatibilidad con instalaciones fotovoltaicas y con redes inteligentes Smart Grid Ready.



DESCUBRE EL POTENCIAL OCULTO DE ANGUILA MAX

Según reconocen desde Estiare, Anguila Max está captando la atención de un número creciente de profesionales que reconocen las ventajas de trabajar con materiales de calidad superior.



La mayoría de los instaladores han utilizado tradicionalmente guías pasacables de nylon, una opción familiar y económica. Pero cuando presentamos las guías Trenzadas a estos mismos instaladores, la respuesta es increíblemente positiva. El cambio es justificado: las guías pasacables Trenzadas Anguila Max ofrecen una experiencia completamente diferente y mejorada.



NUEVAS SOLUCIONES PARA CLIMATIZACIÓN DE ARMACELL

Armacell amplía su rango de soluciones ArmaLight Tubolit Split SE para ofrecer al mercado una alternativa que cumpla con el Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios (R.I.T.E) para su aplicación en circuitos frigoríficos de climatización (VRF y Splits).

El nuevo rango cumple con las exigencias del R.I.T.E para tuberías de cobre de diámetro de 5/8" (15mm) y espesor de 15 mm de aislamiento.

La solución de tubo de cobre preaislado ofrece una conexión fácil y duradera de las unidades de los sistemas de aire acondicionado, y no contiene juntas para refrigeración conforme a la norma EN 12735-1. Armacell también ofrece una gama versátil de accesorios para una instalación profesional.



CAJA DE CONMUTACIÓN BACKUP BOX DE GAVE

La caja de conmutación Backup Box de Gave para instalaciones de autoconsumo,



es una unidad compacta que permite implementar un sistema *Full Backup* para inversores híbridos con baterías de respaldo. Todas las cargas son alimentadas tanto en modo interconectado como desconectado de red.

El equipo de medida en el interior de la caja supervisa constantemente el suministro de energía desde la red. El inversor conoce en todo momento su estado y puede escoger mediante la Backup Box, la fuente de alimentación de las cargas. De esta forma, se garantiza la desconexión de la red cuando entra en funcionamiento la alimentación mediante las baterías de respaldo, impidiendo que exista riesgo de inyección de energía a red, según la ITC-BT-40 e ITC-BT-53.



THREELINE ADAPTA FAROLES A TECNOLOGÍA LED

En Threeline ofrecen un servicio personalizado para la adaptación del módulo LED a la farola ya instalada. La ambientación de una ciudad es muy importante cuando se trata de iluminar zonas públicas, reduciendo notablemente los índices de delincuencia y vandalismo, además, de permitir a los peatones observar los detalles y propiedades arquitectónicas de la ciudad.



El modelo Nuit es el grupo óptico idóneo para este tipo de instalaciones, pero cualquier modelo se puede personalizar. Únicamente es necesario enviar un plano con las medidas necesarias o una muestra de la chapa, y a partir de ahí, el departamento técnico de Threeline realizará la pieza específica para las características de la luminaria.

El modelo Nuit es el grupo óptico idóneo para este tipo de instalaciones, pero cualquier modelo se puede personalizar.

Únicamente es necesario enviar un plano con las medidas necesarias o una muestra de la chapa, y a partir de ahí, el departamento técnico de Threeline realizará la pieza específica para las características de la luminaria.





SELLADO INSTANTÁNEO DE UNECOL

Super Hilo de Unecol es un sellador multifilamento indicado para la estanqueidad en uniones de tuberías roscadas plásticas y/o metálicas hasta 4" de diámetro y cualquier presión, así como en instalaciones de líneas de aire comprimido, alcanzando inmediatamente el sellado total.

Es reajustable hasta 45° sin riesgo de fugas. Permite desmontar y reutilizar las roscas, en caso de que fuera necesario, permitiendo un nuevo sellado desde cero con una nueva aplicación de Super Hilo, y sin perder la estanqueidad. Resiste bajas y altas temperaturas, aceites, ácidos, bases diluidas, choques y vibraciones. Es apto para plásticos (PE, PP, PVC, ABS) y metales (acero inoxidable, cobre, bronce, latón, cromados, niquelados o galvanizados).



OBO BETTERMANN CONTRA LAS SOBRETENSIONES



Las protecciones de Obo Bettermann aseguran un alto nivel de eficacia ante sobretensiones transitorias de cualquier origen (impactos directos, inducciones, conmutaciones) con un alto nivel de calidad que se refleja en sus homologaciones. Recientemente se ha completado el porfolio de esta familia de producto incorporando protectores contra sobretensiones permanentes.

Denominadas por OBO como SP, para ahorrar espacio en los CGMP, OBO ofrece la posibilidad de integrar el POP y el DPS en un solo dispositivo en sus SPT.

Por otro lado, para las protecciones contra sobretensiones transitorias OBO ofrece una vasta gama de protectores. Desde los más robustos PS4 hasta los protectores finos VF, pasando por los tops en ventas, los descargadores V50, V20, V10.



TRANSFORMADORES POLYLUX CON NEUTRO

En algunas zonas existen instalaciones trifásicas o monofásicas sin neutro (instalaciones bifásicas), que pueden causar la pérdida de garantía de ciertos equipos. Con el fin de resolver esta problemática, PolyLux dispone de transformadores para generar el neutro necesario. Entre sus características, cabe destacar un rendimiento superior al 95%; bajas pérdidas; funcionamiento silencioso; punta de conexión de 3 o 5In para garantizar una protección adecuada; protecciones de entrada con curvas B o C y de intensidad nominal.

Estos transformadores proporcionan una alimentación correcta a los equipos asegurando que mantengan su garantía y funcionen de manera óptima.



OPENETICS PRESENTA SU NUEVO CONFIGURADOR 'myNET Campus'

Openetics lanza al mercado el primer software online que integra a la perfección el diseño y el cálculo de sistemas de cableado estructurado de cobre y fibra.



El configurador **myNET Campus** de Openetics es capaz de diseñar de una forma muy intuitiva una red de cableado estructurado de voz y datos con un ahorro notable de tiempo del proyecto. **Lo que antes se hacía en 80 horas ahora puede hacerse en ocho, es decir un ahorro del 90% del tiempo.**

Asimismo, **myNET Campus** garantiza el correcto diseño de redes empresariales LAN y Campus, **“sin errores ni omisiones”**, según las normativas existentes de cada país, requisito obligatorio en instalaciones de uso público como hospitales, hoteles, oficinas y centros de ocio.

El uso de esta potente herramienta y el seguimiento de la correcta ejecución de las instalaciones permitirá al prescriptor y/o a la propiedad tener acceso a la **Garantía Extendida Openetics por 25 años.**

Las principales funcionalidades de **myNET Campus** son:

1. Diseñar racks 19" en unos clics.
2. Exportar topologías de red y racks 19" en CAD.
3. Enlazar puntos de red RJ45 a cajas VDI.
4. Configurar troncales de cobre o fibra.
5. Exportar mediciones y presupuestos en BC3.
6. Descargar proyectos en PDF, Excel y DXF.



Sitio web de **myNET**.



SICAME LANZA LAS CAJAS TDM



Diseñadas para proteger los cables eléctricos de los elementos como agua, polvo, ácidos y rayos UV, las cajas TDM de Sicame tienen un cuerpo de plástico resistente a los golpes y están disponibles en dos tamaños para adaptarse a cables de 6 a 25 mm de diámetro exterior. También cuentan con una tapa atornillada que acepta un precinto para impedir el acceso no autorizado y permiten la conexión de hasta cuatro cables.

Además, las cajas TDM son impermeables con una clasificación IP68, lo que significa que son completamente sumergibles en agua sin comprometer la integridad de los cables. Para mayor protección, las cajas TDM también se pueden llenar con Alpa-Gel para evitar la entrada de agua en caso de uso con cables no impermeables. El pack estándar de las cajas TDM incluye todo lo necesario para su instalación.



Vídeo de demostración de las cajas TDM de **Sicame**.



VENTILACIÓN MECÁNICA AEROPLAST DE FIG

Fig acaba de anunciar su nueva línea de productos, Aeroplast, específicamente diseñada para la Ventilación Mecánica Controlada (VMC). Esta gama se enfoca en soluciones de alta calidad y eficiencia para proyectos de construcción sostenibles y certificados Passivhaus.

La ventilación mecánica controlada juega un papel fundamental en la generación de ambientes saludables y cómodos en edificaciones contemporáneas. Con la serie Aeroplast de Fig, profesionales de la construcción y arquitectos pueden acceder a una diversa gama de productos que se ajustan a cualquier proyecto de VMC.

Desde conductos de aire flexibles de polipropileno y rígidos de PVC, hasta accesorios especializados y componentes de alta eficiencia energética, Aeroplast ofrece soluciones integrales y de confianza.

La reciente línea de productos Aeroplast constituye un logro relevante en el compromiso de Fig con la innovación y la calidad. Los productos están diseñados para satisfacer los estándares más rigurosos de la industria, ofreciendo un desempeño sobresaliente en eficiencia energética y confort térmico.



SIMON REDEFINE LOS ESPACIOS DE TRABAJO



Simon lanza nuevos productos para interiores que han sido diseñados pensando tanto en la estética como en la calidad lumínica.

Simon 860 es un sistema de iluminación lineal que representa la nueva manera de entender los entornos de oficina. Cuenta con un acabado texturizado y un diseño sutil que habilita la integración del trazado de luz en cualquier espacio.

Asimismo, Simon 800 es la nueva familia de *downlights* técnicos de la firma disponible en tres tamaños distintos y diversas potencias que se adaptan a las necesidades del espacio. Cuenta también con dos acabados, negro y blanco, por lo que podrá adaptarse a cualquier diseño de espacio.



VÁLVULAS DE ZONA Y DESVIADORAS DE POTERMIC

De diseño compacto, con evolución electrónica e innovación tecnológica "Soft-Torque", las válvulas de zona y desviadoras 2-3 vías con retorno automático (ARPM) y



control a dos puntos (2PM) de Potermic, han sido diseñadas para un uso intuitivo, simplificando su instalación y utilización.

Las nuevas válvulas de rotor motorizadas son el resultado de la satisfactoria experiencia al ser utilizadas en aplicaciones como puedan ser la gestión de sistemas de calefacción y climatización, instalaciones centrales de calefacción, calderas murales, generadores de combustible sólido, bombas de calor, etc. El cuerpo de la válvula cuenta con tecnología "Soft-Torque" que se caracteriza por un diseño patentado y la utilización de materiales de muy baja fricción.



SACI DESARROLLA EL CONTADOR M2DWIFI-2

El contador M2DWIFI-2 de Saci pone el foco en la importancia de controlar y analizar los consumos energéticos. Combina analizador de redes y contador de energía, permitiendo ajustar los parámetros energéticos de acuerdo a las características del contrato para conocer el coste de la factura.

Este equipo permite la telemedida y control de los consumos energéticos en tiempo real. Diseñado para carril DIN, ocupa solo dos módulos y es capaz de transmitir los datos a través de wifi o RS485. Además, es integrable en plataformas de terceros de forma gratuita, código abierto, almacenamiento Cloud de datos, etc.





COLUMNAS TERMOSTÁTICAS BLAUTHERM DE RAMONSOLER®



Las columnas termostáticas Blautherm de ramonsoler® incorporan ahora rociador cuadrado XXL ultraslim de ABS de 300 mm. Se trata de una de las novedades más esperadas de la firma, que se presenta con acabados negro mate, oro cepillado y cromado.

El mínimo grosor del rociador aporta un diseño excelente, a la vez que su generoso tamaño garantiza que el agua se distribuya de manera uniforme en toda la superficie del cuerpo. Dispone del sistema Hotblock que evita la salida de agua a alta temperatura e incrementa la seguridad del usuario. Además, estas columnas cuentan con una ducha de mano que ofrece tres tipos de salida de agua: el modo *rain*, *champagne* y *massage*. Esta última, una intensa salida de agua que proporciona al cuerpo una sensación revitalizante.



TE CONNECTIVITY SIMPLIFICA EL CABLEADO



Ahora es posible beneficiarse de las prestaciones que ofrecen los bloques de distribución de potencia DBLK desarrollados por TE Connectivity, ampliando su oferta Entrelec Electrical Solutions. La tecnología PI-Resorte reduce el tiempo de conexión y cableado del producto hasta en un 50%, y el de instalación y montaje hasta en un 90%.

Los bloques de distribución de potencia DBLK cuentan con hasta 16 puntos de conexión de entre 10 mm² y 35 mm² en un diseño compacto, modular y resistente a las vibraciones. Calificados para tensiones de hasta 1.000 V CA, 1.500 V CC e intensidades hasta 125 A, permite su uso en armarios de distribución y control para automatización, maquinaria, HVAC, solar y eólica.



TERMOSTATOS DIGITALES RAMSES DE THEBEN



Los cronotermostatos digitales de la serie Ramses top3 de Theben supervisan y controlan la temperatura ambiente en función de la hora. Se manejan de forma intuitiva en el aparato: permite ajustar la temperatura de consigna, diversos programas o incluso temperaturas controladas por tiempo. También pueden manejarse a través de la aplicación gratuita.

Esta última funciona con una conexión Bluetooth local y no necesita una nube ni pasarelas o *routers* adicionales. Además, se instala de la misma manera que los cronotermostatos convencionales.



SANYCCES LLEVÓ EL MEDITERRÁNEO A LA ISH

El escaparate de Sanycces en la bienal alemana incluyó la premiada serie de bañeras Calma y Tempo, obra del diseñador Jorge Herrera y premiada con sendos Red Dot Design Award. Además, la empresa de Burriana se estrenó en una nueva categoría de producto de la mano de los inodoros Arc, un paso más de la compañía para ofrecer un concepto integral de baño, y con la clara intención de exportar al mercado internacional el concepto de mediterraneidad elegante de la marca.

El mismo sello del diseñador de Las Palmas prevalece en otros tres productos que viajaron a la ciudad alemana: la colección de bañeras de autor Calma y Tempo, y el lavabo Tempo, gestados bajo el mismo proceso creativo y halo mediterráneo que han estrenado la colaboración de Jorge Herrera con la compañía.



VENISIO SLIM+ DE WIRQUIN

La canaleta Venisio Slim+ de Wirquin es una canaleta de ducha ultracompacta de tan solo 50 mm de altura, fácil de instalar, que está pensada para la renovación y creación de duchas a ras de suelo. También va equipada con un sistema Smart Membrane Technology, que permite ser mucho más eficientes en el caudal de evacuación, garantizando al 100% el no retorno de gases, ruidos y malos olores.



Además, es universal y se caracteriza por aportar soluciones a las últimas tendencias de diseño.

Asimismo, garantiza una perfecta estanqueidad gracias a la brida, al marco de acero inoxidable y a la cinta de sellado de butilo autoadhesiva. El nuevo filtro extraíble detiene con eficacia todos los cabellos y su rejilla de acero inoxidable cepillado es ajustable de 8 a 16 mm.



Vídeo de Venisio Slim+ de **Wirquin**.

GIACOMINI LANZA UNIQUE HOME



Giacomini Group aprovechó el ISH 2023 para presentar nuevas soluciones que entrarán en breve en el catálogo de la marca. La mayor innovación lleva el nombre de "Unique Home".

Bajo un concepto de solución integrada ("All in One"), la Unique Home integra varios productos de producción, distribución y emisión de climatización en un solo sistema compatible. Una aplicación conjunta que permite ahorrar costes y fases durante la construcción y también incrementar la eficiencia sin al confort y al bienestar. También hubo novedades importantes pensadas para las bombas de calor monobloque. El grupo R586HPI es una nueva unidad hidrónica de interfaz para este tipo de sistemas.





SCHNEIDER ELECTRIC VUELVE A SUS ORÍGENES

La nueva gama de marcos para mecanismos Unica Deco de Schneider Electric cuenta con una nueva estética de líneas rectas, estética moderna y efecto flo-
tante, que juega tanto con la vista como el tacto. Con este lanzamiento, New



Unica vuelve a sus orígenes como Unica, tal y como se llamaba cuando se lanzó en 2001. Se trata de una serie especialmente pensada para el sector residencial y

terciario, realizada con materias primas recicladas, que cuenta con la certificación Cradle to Cradle y la etiqueta Green Premium, y que está fabricada en la planta neutral en carbono de Puente la Reina, España.

Unica cuenta con más de 280 funciones que permiten personalizar cualquier espacio. Además, es compatible con la solución de hogar conectado Wiser, el ecosistema de soluciones para el hogar inteligente de Schneider Electric.



COMBI-MAX, EL BACKUP COMPACTO DE TOSCANO

Toscano presenta Combi-Max, un sistema de respaldo energético compacto que optimiza la transición entre la energía solar y la red eléctrica principal en caso de fallos. Este dispositivo se distingue por su habilidad para detectar fallos en la red eléctrica principal y activar automáticamente configuraciones de respaldo, garantizando la continuidad del suministro energético en la instalación.

Combi-Max actúa mediante el monitoreo constante de la red, pudiendo aislar la instalación de la misma en caso de interrupción del servicio. En ese momento, ordena al inversor activar las configuraciones de Backup Total o Backup Cargas Críticas, pasando a utilizar la energía suministrada por placas solares, que asumen el 100% de la demanda.



TECNOAGUA SIGUE INNOVANDO

Con más de 25 años de experiencia, Tecnoagua sigue trabajando en ofrecer “algo diferente” como el nuevo mecanismo universal de doble descarga T-282+: Se adapta a la mayoría de bases del mercado sin desmontar el tanque, contando como novedad principal su adaptabilidad a la nueva base del mecanismo Doble Plus.



Dentro de sus ventajas destaca una instalación rápida y sencilla sin herramientas. Incluye un sistema automático de regulación (SAR) que garantiza un ahorro de agua de hasta 100 litros al día.



NUEVA GAMA PREMIUM DE ARISTON



La nueva gama Premium, compuesta por termos de alta eficiencia y sostenibilidad, se dividirá en dos líneas principales: Gama Duo y Gama Fleck. Estas líneas representan la fusión perfecta entre la durabilidad característica de Fleck y la tecnología innovadora de Ariston, la cual incluye la co-



Nueva gama Premium de termos **Ariston**.

nectividad, proporcionando una experiencia de confort total para los usuarios.

Dentro de esta nueva gama Premium, destaca el lanzamiento de la Gama Duo, la cual trae consigo una novedad en sus productos en el canal profesional. El termo Fleck Duo 5 se reemplaza por el modelo Velis Wifi, el mejor termo del mercado en términos de innovación y conectividad. Durante el evento, se presentó el lanzamiento de un nuevo producto en el canal profesional: Velis Wifi, una clara apuesta por un termo Premium de doble depósito y con conectividad integrada para aumentar su eficiencia energética. Destaca por su diseño compacto y elegante, con tan solo 27,5 cm de profundidad, lo que permite su fácil instalación en espacios reducidos sin comprometer su rendimiento.

GRUPOS DE PRESIÓN SPEEDBOX DE BOMBAS HASA



Estos equipos de Bombas Hasa permiten suministrar una presión constante independientemente del consumo de agua demandado y ofrecen un ahorro energético considerable. Son ideales para su instalación en espacios pequeños debido a su reducido tamaño y gracias a la simple configuración de las características del motor tiene una fácil instalación, además, vienen configurados de fábrica, únicamente se debe comprobar el correcto funcionamiento en su puesta en marcha.

Pueden montarse con una sola bomba o en grupos de dos a cuatro bombas comunicadas y operando en modo *master-slave* con alternancia. Pueden alimentarse con tensión monofásica o trifásica y vienen montados sobre soporte metálico con transductor de presión externo.



CABLES RCT PRESENTA SOLAR.226



El nuevo cable solar en rollos de 25 metros diseñado para instalaciones urbanas de Cables RCT sigue la filosofía de "cables para todos los días, cables para toda la vida" de la marca.

El empaquetado de plástico retráctil forma un paquete compacto, transportable y colgable, permitiendo a los instaladores tener las manos libres y un manejo sencillo. El cable se ajusta perfectamente a las necesidades diarias de los instaladores, evitando excedentes y desperdicios.

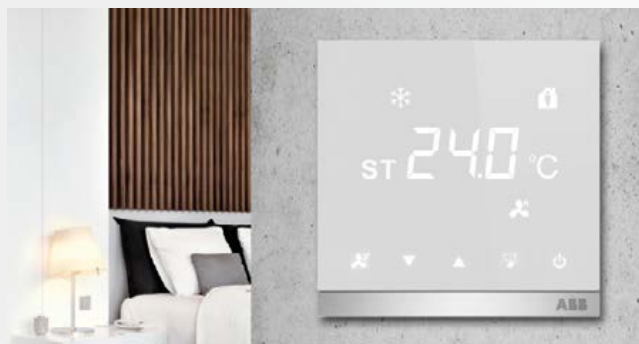
El cable Solar.226 en rollos de 25 metros es una solución duradera y sostenible.





CONTROLADOR DE TEMPERATURA KNX ABB CALDION

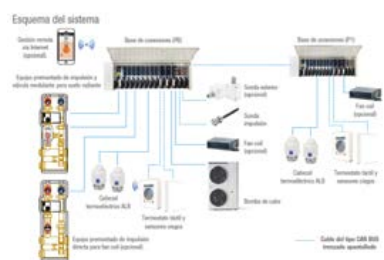
ABB lanza su controlador de temperatura ambiente KNX ABB Caldion, diseñado para satisfacer las necesidades de hoteles, edificios comerciales, oficinas, edificios públicos y residenciales. Este controlador combina tecnología de vanguardia con un diseño elegante y funcional.



Con su interfaz táctil, ABB Caldion facilita el control y la gestión del clima en cualquier entorno. Además, ofrece una doble opción de instalación, ya sea de forma independiente o conectado al sistema ABB i-bus KNX, garantizando una integración perfecta con otros componentes del edificio.



SISTEMA DE REGULACIÓN INTEGRAL ALB



**Vivienda unifamiliar de 2 plantas
con bomba de calor.**

de rocío para las instalaciones de calefacción y refrescamiento.

La solución de Regulación Integral de ALB Sistemas está diseñada para brindar un control preciso y eficiente de la temperatura en tu hogar, asegurando que siempre esté a la temperatura adecuada, sin importar la estación del año.

Una de sus principales características es su facilidad de uso. Con una interfaz intuitiva y sencilla, se puede programar y ajustar la temperatura del hogar con tan solo unos clics desde un *smartphone* o *tablet*. Además, utiliza sensores inteligentes que monitorean constantemente la temperatura en cada estancia, lo que permite un control personalizado y preciso de la climatización en cada espacio.

El Sistema de Regulación Integral ALB ofrece un control del punto



SOPLETE PARA SOLDADURA FUERTE CT 27 DE CASTOLIN



Este soplete de Castolin de última generación posee unas altas prestaciones para la soldadura con llama, e incluye tres tipos de boquillas adaptables a todo tipo de aplicaciones. Está dotado de un sistema de bloqueo para evitar encendidos fortuitos del soplete. Se puede utilizar en todos los trabajos en los que se necesite una llama focalizada. Utilizable en todas las posiciones. Este soplete se puede utilizar con GAS\\Pro y MAP\\Pro Autonomía (para 1 botella de gas) ~3 h 00. Temperatura de la llama ~2.100 °C.

Con un diseño ergonómico y ligero le convierte en una herramienta de trabajo indispensable es sus soldaduras con la máxima calidad y fiabilidad.



LS TOUCH, EL NUEVO CONTROLADOR INTELIGENTE DE JUNG



Jung presenta el nuevo controlador inteligente LS Touch para KNX, en el que combina el manejo gestual fácil e intuitivo de hasta 32 funciones diferentes con un elegante y versátil diseño de dimensiones idénticas a las de un interruptor de la luz estándar. Está disponible para la serie LS 990 y su versión de instalación enrasada, LS Zero, así como en la extensa gama de colores de la colección Les Couleurs Le Corbusier. Con LS Touch, Jung mejora el acceso y uso a la extensa funcionalidad de los sistemas de automatización KNX. Desde su display de alta resolución, ofrece un control completo de todas las instalaciones de confort de una estancia, desde la iluminación hasta la calefacción, el aire acondicionado, persianas, estores, audio y vídeo, etc. Además, el dispositivo permite monitorizar el consumo de energía de los diferentes equipos y sistemas conectados, lo que facilita el control del consumo.

DESCUBRE LAS CAJAS DE DISTRIBUCIÓN DE IDE



Las nuevas cajas de distribución IP40 de la Serie Gold de IDE, especialmente diseñadas para el sector terciario y residencial, cumpliendo los máximos estándares de calidad para ofrecer al instalador la mayor versatilidad y facilidad de montaje.

Las cajas de la Serie Gold de IDE están disponibles en dos versiones, Gold-P, con base y puerta plástica, y Gold-M, con base plástica y puerta metálica para cajas de empotrar y completamente metálicas para cajas de superficie.

Disponibles en versión de superficie y empotrar; para cajas están disponibles tanto para paredes convencionales de ladrillo, como para paredes huecas (pladur, madera, conglomerados, etc.), con una capacidad de hasta 70 módulos, consiguiendo así la mayor adaptación posible a todas las necesidades de instalación.



ARKOSLIGHT CLAMA A LA LÍRICA DE LO INDUSTRIAL

Arriesgada y fantasiosa, Loop clama a la lírica de lo industrial con un diseño de Rubén Saldaña, director de producto de Arkoslight, inspirado en los clásicos aisladores de vidrio de las líneas eléctricas. Su carácter protagonista en lo decorativo



convive con su función técnica como caudalosa fuente de luz proyectada, controlada y homogénea sobre el plano inferior o superior.

Una secuencia maestra de 26 lentes en forma de anillos de luz con interior de aluminio y vestida por un cilindro de vidrio que protege y enriquece su estética. Su cuerpo en suspensión está ideado para lucir solo o crear combinaciones con orientaciones y alturas distintas. Loop está disponible en acabado anodizado oro o negro brillo.

Recientemente galardonada con un premio Red Dot Design Award 2023, en la categoría de iluminación.





JUNKERS BOSCH ACERCA LA CLIMATIZACIÓN Y LA SALUD AL HOGAR

Entre su amplio porfolio, destaca su gama de aire acondicionado Climate mar-



ca Bosch, y el Mono Split Mural Climate 6000i. Con potencias que van desde los 2,6 kW hasta los 7,0 kW, un rendimiento estacional de 8,5 y una elevada eficiencia energética de hasta A+++ en modo frío y A++ en modo calor en clima medio y también A+++ en clima templado, este modelo ofrece una amplia gama de funciones para cubrir las necesidades de cualquier tipo de hogar permitiendo obtener un ahorro en la factura del hogar. Gracias a su sensor de presencia, ayuda a ahorrar energía al detectar la presencia de personas en la habitación y ajustar la potencia del aire acondicionado en consecuencia.



NUEVA GAMA PRESS FITTING DE ATUSA

Atusa presenta una nueva gama de Press Fitting que cuenta con una amplia variedad de productos disponibles en dos aceros distintos: al carbono e inoxidable AISI 316.



El prensado mecánico es un sistema de montaje de racores a presión muy sencillo y rápido. Encuentra aplicación en los sectores civil, industrial y naval. Las ventajas del sistema de prensado son: confiabilidad y seguridad; sin riesgo de incendio durante la instalación; y alta resistencia a la corrosión.

Los diámetros disponibles de la gama Atusa comprenden desde 15 mm. a 108 mm., tanto en acero inoxidable AISI 316 como en acero al carbono.

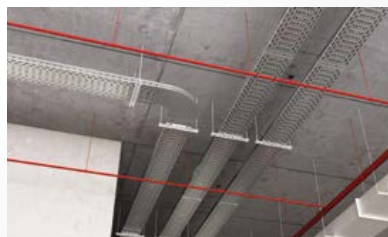


BASORTRAY NR2E, YA DISPONIBLE

Basor Electric ha desarrollado este modelo en respuesta a las necesidades transmitidas por sus clientes, incorporando innovaciones técnicas que mejoran la conectividad y reducen la necesidad de accesorios.

BasorTray NR2E sigue la filosofía de 'rapidez y ahorro', al igual que los modelos BasorFil y BasorTrav, siendo enchufable y prescindiendo de juntas o tornillos para la conexión entre tramos rectos, ahorrando tiempo en instalación y en la gestión de pedidos.

Este modelo presenta un borde redondeado que protege los cables en todo momento, así como un nervio salvacables que evita posibles daños. NR2E cuenta con numerosas perforaciones centrales y laterales para el mejor embridado de cables y conexiones de tierra.



El 70% de las empresas del sector de la climatización integra la sostenibilidad medioambiental en su negocio

EUROFRED
being efficient

EUROFRED PUBLICA EL “BARÓMETRO ANUAL DE SOSTENIBILIDAD”

Según el “Barómetro anual de sostenibilidad” de Eurofred, el 67,5% de los profesionales del sector de la climatización lleva a cabo acciones sostenibles a nivel medioambiental en su negocio, pero el 88,9% no mide su huella de carbono ni menciona los criterios ESG.



El barómetro elaborado por Eurofred indica que la aerotermia se ha convertido en una de las alternativas más consideradas por los profesionales y usuarios finales, siendo la tecnología renovable más instalada (73,1%).

Si se quiere lograr un planeta climáticamente neutro para 2050, se debe pasar por la descarbonización del parque inmobiliario apostando por energías limpias y sistemas más eficientes. Aunque todavía queda margen de mejora, los actores del sector están trabajando en esa dirección. Así lo indica la primera edición del ‘Barómetro de Sostenibilidad’ de Eurofred, una compañía internacional que ofrece soluciones integrales de climatización doméstica, comercial e industrial, aerotermia y calidad del aire interior.

Eurofred ha elaborado su primer ‘Barómetro anual de Sostenibilidad’ a partir de una encuesta online y telefónica realizada a finales del año pasado a 240 profesionales del sector de la climatización, como instaladores, distribuidores, ingenieros, arquitectos,

“El objetivo es lograr un desarrollo sostenible para todos y, para ello, es necesario ir más allá de la reducción de emisiones” - Ferran Baldirà, CEO del Grupo Eurofred

minoristas y empresarios, entre otros. El objetivo es comprender el nivel de conciencia del mercado recopilando las experiencias y opiniones de los principales actores, concienciarlos y agilizar la transición sostenible del sector.

La compañía destaca que su informe se centra principalmente en aspectos medioambientales, ya que los participantes en las encuestas no mencionan medidas sostenibles relacionadas con la gobernanza o las personas. Así, se revela que los profesionales de la climatización siguen entendiendo la sostenibilidad como sinónimo de protección del medio ambiente y, al desconocer los criterios ESG, no la consideran como el constructo holístico que realmente es.

Según el barómetro, la conciencia del sector sobre la sostenibilidad está avanzando y el 67,5% de los participantes indica que ya aplica acciones sostenibles a nivel medioambiental en sus negocios. Las empresas de distribución, con un 62%, se sitúan a la cola. Concretamente, la mitad de los encuestados reciclan y la gran mayoría (94,3%) incluye medidas relacionadas con los equipos de climatización. A pesar de ello, no se mencionan los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas ni ninguna acción relacionada con criterios ESG. Además, a nivel estratégico todavía queda mucho por hacer, ya que el 88,9% de las empresas no mide ni compensa su huella de carbono y solo el 12,5% indica que es bastante probable que lo hagan, aunque no sea obligatorio para todas.

“Para construir una estrategia de sostenibilidad realmente sólida, no es suficiente centrarse únicamente en los aspectos ambientales, debemos adoptar un enfoque holístico que también tenga en cuenta los factores sociales y económicos”, afirma Ferran Baldirà, CEO de Grupo Eurofred. “El objetivo es lograr un desarrollo sostenible para todos y, para ello, es necesario ir más allá de la reducción de emisiones”.

EUROFRED
being efficient

Barómetro Anual de Sostenibilidad

2022 | PRIMERA EDICIÓN

Subvenciones

CONOCIMIENTO SOBRE AYUDAS POR PARTE DEL CONSUMIDOR

No conoce el proceso **64,1%**

Lo considera complejo **52,4%**

Considera que no hay información suficiente **79,5%**

% uso subvenciones

Ayudas placas fotovoltaicas **23,9%**

Ayudas sistemas aerotérmicos **15,2%**

Ayudas eficiencia energética **10,9%**

Educación

Un **78,6%**

opina que no existe suficiente educación profesional sobre las energías sostenibles en el sector de la climatización



Energías renovables

¿Cuáles son los sistemas con base a energías renovables que suele instalar con mayor frecuencia?

71,3%
Aerotermia

33,3%
Fotovoltaica

13,7%
Solartérmica



Concienciación

El **88,9%**

de los encuestados NO mide su huella de carbono y un 58,7% de éstos indica que no es probable que lo empiece a medir al no ser obligatorio



Etiquetado energético

En general, ¿crees que los consumidores conocen que el etiquetado energético repercute en la factura eléctrica?



Climatización

FACTORES DE ELECCIÓN

76,5%
Coste para el cliente

61,1%
Consumo energético

10,7%
Sostenibilidad



“

Eurofred ha llevado a cabo este estudio encuestando a instaladores, prescriptores, distribuidores y retailers de su red de clientes en España.

Según el “Barómetro de Sostenibilidad” de Eurofred, el 67,5% de los profesionales del sector de la climatización pone en marcha acciones medioambientales en su negocio, pero no contempla propuestas que aseguren la sostenibilidad de la parte social y de gobernanza (ESG).

”

LA AEROTERMIA ES UNA ALTERNATIVA

Hasta 2022, la penetración de la aerotermia había sido lenta en los países del arco mediterráneo; sin embargo, actualmente es una de las opciones más consideradas por los profesionales y usuarios finales a la hora de climatizar las estancias y producir agua caliente sanitaria (ACS). Según el barómetro de Eurofred, es la tecnología renovable más instalada (73,1%), seguida a mucha distancia por la energía fotovoltaica (33,3%) y la solar térmica (13,7%).

“Las estimaciones de la Agencia Internacional de la Energía (IEA) indican que, para alcanzar los objetivos climáticos de la Unión Europea, el 55% de la demanda de energía para calefacción a nivel mundial debería basarse en la aerotermia para 2050. Para lograrlo, es necesario que todos los actores implicados, tanto públicos como privados, sigamos trabajando para acercar esta tecnología a más personas”, afirma Ferran Baldirà, CEO de Grupo Eurofred.

MEJORAR LA FP

La aerotermia se ha revelado como una de las estrategias a seguir para mejorar la sostenibilidad medioambiental de los equipos de climatización. Sin embargo, a la hora de prescribir una solución, el factor principal sigue siendo el precio de los equipos y la instalación (76,5%), seguido por la eficiencia entendida como ahorro en el consumo energético (61,1%). En este punto, el peso de la sostenibilidad desde el pun-

to de vista del producto y la marca, como los gases refrigerantes, los materiales reciclados o reciclables, el empaquetado, la logística, la compensación de la huella de carbono y los procesos sostenibles certificados, todavía no es relevante y solo el 10,7% de los encuestados por Eurofred lo menciona como uno de los tres criterios más importantes.

Es necesario mejorar la conciencia de los prescriptores para revertir esta situación e incrementar la penetración de soluciones sostenibles. Es decir, aquellas que utilizan gases refrigerantes ecológicos, materiales y empaques reciclados o reciclables, y tienen en cuenta la sostenibilidad de su logística, la compensación de la huella de CO₂ y los procesos sostenibles certificados. En este sentido, la formación y divulgación de buenas prácticas de instalación y uso se consideran una palanca clave. Un 78,6% de los participantes indica que la educación profesional sobre energías renovables en el sector es insuficiente.



Para acceder a la consulta de subvenciones de Eurofred escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AUNA.

Para su gama de mamparas de ducha



NOVELLINI OBTIENE LA DECLARACIÓN DE PRODUCTO MEDIOAMBIENTAL EPD

El fabricante de mamparas de baño, bañeras, minipiscinas, cabinas, columnas, platos de ducha y accesorios, Novellini, tiene más de cincuenta años de experiencia en el sector y mantiene su compromiso con la sostenibilidad.

Novellini ha obtenido la Declaración Ambiental de Producto (EPD), que ha sido verificada por ICMQ y publicada en EPDItalia, para su línea de mamparas de ducha, de acuerdo con las normas ISO 14025 y EN 15804.

La Declaración Ambiental de Producto es un documento que describe los impactos ambientales relacionados con la producción de un producto o servicio específico. Se elabora voluntariamente y es verificada por un tercero independiente, haciendo referencia al ciclo de vida del producto y realizando un Análisis del Ciclo de Vida (ACV), que define el consumo de recursos materiales y energéticos, así como los impactos sobre el medio ambiente en las distintas fases de vida del producto.

El estudio de ACV se basa en datos primarios recopilados por Novellini sobre la producción de lingotes de aluminio, la extrusión y el acabado superficial de perfiles, la transformación de láminas de vidrio me-



diante corte y temple, y los procesos de montaje y embalaje de las mamparas de ducha. También se incluye el transporte para obtener las materias primas, la entrega del producto acabado y el impacto medioambiental que tendrá la pieza en la fase de eliminación.

Los resultados se presentan de forma resumida mediante una serie de indicadores medioambientales, como la cantidad de gases de efecto invernadero generados, indicados como Potencial de Calentamiento Global (GWP, por sus siglas en inglés), por unidad de producto declarada y expresada en kilogramos de CO₂ equivalente.

Novellini, que siempre se ha enfocado en mejorar la calidad de vida y el bienestar, ha decidido obtener voluntariamente la EPD no solo para mantener su compromiso de optimizar los procesos de producción y reducir los residuos, sino también para comunicar de manera clara, transparente y objetiva a sus clientes el comportamiento medioambiental de sus productos. Actualmente, la empresa está desarrollando la FDES, una declaración de impacto ambiental de productos similar a la EPD, pero específica para el mercado francés, y está evaluando la sostenibilidad a través de ECOVADIS para obtener un marco universal de indicadores en términos de sostenibilidad.



Acceso al Barómetro anual de Sostenibilidad de Novellini.

Club Junkers Bosch plus

Seguimos creciendo y lo hacemos contigo

Desde el club Junkers Bosch plus seguimos trabajando para ofrecerte nuevos beneficios adicionales, mejorando el acceso de registro, ampliando la gama de productos, agilizando las validaciones y muchas más novedades. Porque seguimos creciendo, y lo hacemos contigo.

Te esperamos en el club de los profesionales de la instalación
junkersboschplus.es / 910 900 670 / APP de Junkers Bosch plus

El club de los profesionales de la instalación



Escanea este código con tu móvil para descargarte la APP.



En el espacio predomina la apuesta por el diseño

TRES

NUEVO SHOWROOM DE TRES GRIFERÍA EN EL CENTRO DE BARCELONA

El pasado 22 de junio, Tres Grifería abrió las puertas de su nuevo showroom en el corazón de Barcelona, con el objetivo de ofrecer un servicio adicional, personalizado y exclusivo a todos los clientes y profesionales del sector de la arquitectura y el interiorismo.

El evento contó con la presencia de miembros de la familia fundadora de Tres Grifería, representantes de los distintos departamentos que integran la empresa y también con profesionales del sector que pudieron ver en directo los productos.

Ubicado estratégicamente en el centro de Barcelona, el nuevo local se convierte en un espacio inspirador y funcional donde los visitantes podrán apreciar de cerca la amplia gama de productos y acabados, así como experimentar en primera persona las características e innovaciones tecnológicas que distinguen a la marca. Al entrar al showroom, lo primero que se notará es la amplia gama de productos empotrados: desde monomandos, pasando por los nuevos sistemas Therm-Box y B-System y, finalmente, la ducha electrónica Shower technology. El valor diferencial de Tres no solo reside en sus numerosos acabados, sino en contar con los sistemas más seguros para la instalación empotrada.

Tampoco se podrá evitar admirar la variedad de lavabos que se encuentran a ambos lados del espacio. Desde bimanos hasta lavabos altos y murales o principales, se han incluido todas las colecciones de Tres, desde la icónica Base Plus en negro mate, hasta la Montblanc en oro rosa mate, diferentes opciones dentro de las gamas Exclusive, Essential y Selection. Esto demuestra que se puede fabricar grifería de alta calidad en España que se adapte a los distintos rangos de precio.

Adentrándonos un poco más en detalle, encontraremos otros espacios importantes: en la entrada y visible desde el exterior, se verá la grifería de pie, que también está disponible en versión para bañera. Como ya se hizo en CEVISAMA y Clerkenwell, se sigue contando con el apoyo de Fiora también en el nuevo espacio. Su tótem ICON con textura Listello y acabado Dark, acompaña al grifo monomando con toma a suelo en acabado oro mate. Al lado, se exhiben las nuevas termostáticas Over-Wall en oro rosa mate, que destacan en el espacio por su color y forma. Justo enfrente de ellas, se encontrarán todas las combinaciones posibles de las nuevas termostáticas de superficie con diferentes volantes, cuerpos y florones, con un diseño moderno y actual, y una calidad insuperable.

A mano derecha de las duchas empotradas, se encuentran cuatro grifos de cocinas que ofrecen soluciones para diversas necesidades, desde grifos de tres vías hasta uno de los productos insignia de la marca, el grifo abatible. No se puede dejar de mencionar los accesorios que aportan el toque final y necesario en



cualquier proyecto, todos ellos disponibles en todos los acabados de los grifos de TRES, lo que sin duda es un hecho notable para obtener una armonía total en el espacio que se diseñe.

Este proyecto nace de la voluntad de Tres Grifería de aproximarse más tanto a los clientes como a arquitectos y diseñadores, para que puedan ver en primera persona los productos, acabados y tecnologías que se fabrican desde la fábrica de Vallirana (Barcelona). El objetivo es brindar soluciones completas para los proyectos, desde la grifería empotrada hasta los lavabos, cocinas y accesorios que complementan y realizan el resultado final.

Productos de calidad y de fabricación nacional, algo que sin duda debe ponerse en valor a la hora de elegir la grifería para una construcción, proyecto o servicios que se ofrezcan en los diferentes puntos de venta.

Para acudir al showroom, si el cliente es cliente, deberá ponerse en contacto con su delegado comercial para solicitar cita. Si es arquitecto o interiorista, simplemente deberá solicitar la cita vía correo electrónico a la siguiente dirección: showroom@tresgriferia.com o bien accediendo al siguiente enlace de la página web: www.tresgriferia.com/showroom.

La visita al espacio será siempre bajo cita previa.



DOS CUARTOS DE SIGLO JUNTOS

Fundada por José María Ferrer, presidente e inventor del sistema 'cuarto de vuelta' y considerado el padre de la fontanería moderna, Válvulas Arco nace en Valencia en el año 1973, con un propósito claro: brindar a los instaladores soluciones innovadoras y funcionales, así como productos fáciles de instalar y, sobre todo, seguros, fiables y de la más alta calidad.



Hoy, recién cumplido su 50 aniversario, sigue posicionada como una de las compañías líderes en el diseño y fabricación de sistemas de regulación y control para instalaciones de agua, gas y calefacción en todo el mundo.

Arco cuenta con un moderno modelo industrial propio, de fabricación española, en base al cual todo el proceso productivo está desarrollado por la empresa: prototipado, moldes, estampación, mecanizado, inyección, cromado, etc. Dentro del mercado en el que opera, sus líneas de negocio son el agua, el gas y desarrollo de soluciones para las instalaciones de calefacción.

MÁS DE 40 PRODUCTOS PATENTADOS

Desde la creación de la primera válvula del mundo con el sistema de un cuarto de vuelta, A-80, Arco ha contribuido activamente al progreso del sector de la fontanería a nivel mundial, gracias a su espíritu de innovación constante y a su inquietud por resolver las necesidades y demandas de instaladores y usuarios, de forma eficiente y sencilla.

La icónica válvula de escuadra A80, una patente que tiene su origen en el año 1980, supuso una innovación al contar con un cierre de ángulo de un cuarto de vuelta. Revolucionó la instalación profesional al patentar un sistema que facilita la regulación e impide atascos y roturas. De fabricación 100 % española, todavía hoy es una de las más usadas en el mundo gracias al ingenio de su creador, José María Ferrer.

Con más de 40 productos patentados y un catálogo de más de 3.000 referencias, en los últimos meses la compañía ha incorporado a su portfolio más novedades con una apuesta clara por la eficiencia, la seguridad y la salud, sin dejar de lado la garantía de calidad que define la marca. Entre estos productos podemos



En el marco de su recién estrenado 50 aniversario, Válvulas Arco celebra medio siglo de apuesta por la innovación, la sostenibilidad y el compromiso con sus clientes y empleados

destacar la válvula de retención Vitaq, la válvula de escuadra de diseño Lipstick, la válvula de doble salida Twin o el Grifo Life by Ferrer, un innovador concepto de funcionalidad y diseño de grifo que aúna resistencia, versatilidad y estética, también creado por el fundador de la compañía.

Lanzado al mercado el año pasado, el Grifo Life by Ferrer replantea la concepción tradicional del grifo de cuerpo de latón y mando de palanca para ofrecer al mercado un producto con nuevas y sorprendentes prestaciones. Fruto del éxito de este producto, son los premios y distinciones que ha recibido: ha sido galardonado como producto más innovador en los Premios AÚNA 2022 y ha obtenido

la segunda clasificación en el Concurso de Innovación Tecnológica en la Construcción organizado por la feria Fecons, en octubre del pasado año.



Enlace QR a Arco.

GEBERIT, PREMIADO EN CASA DECOR 2023

Casa Decor 2023 ha entregado los XI Premios a la Decoración y al Interiorismo, cuyo ganador al mejor proyecto ha sido "Magnum Lignum", el espacio de Geberit creado por Miguel Muñoz.

El jurado, formado por Teresa Sapey, arquitecta y Premio de Honor Casa Decor 2023; José Manuel Gimeno y Andrés Navarro, de Summumstudio, Premio al Mejor Proyecto Casa Decor 2022; Sigfrido Herráez, Decano del Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid (COAM); Esther Sánchez Lastra, Decana del Colegio de Decoradores y Diseñadores de Interior de Madrid (CODDIM), y Ana Ramírez, periodista especializada en interiorismo y diseño de "Fuera de Serie" del diario Expansión, han entregado por unanimidad el premio al Mejor Proyecto al espacio "Magnum Lignum" de Geberit, diseñado por Miguel Muñoz. En palabras del jurado: "este espacio ha sabido resolverse con un simple gesto fundamentado en tres materialidades, lo cual ha garantizado un discurso arquitectónico claro y sin excesos".

"Magnum Lignum" es una oda a lo tradicional, a la artesanía, a la tecnología y a sus atributos en el interiorismo. El ambiente es escenario y exhibición por su atmósfera relajada, su composición estética y por conjugar materiales naturales con soluciones sostenibles que cambian las reglas en los usos del baño, como muestra de inspiración para proyectos de interiorismo y arquitectura interior.

El smart toilet AquaClean Tuma, el modelo más versátil de Geberit, fue uno de los elementos clave que materializó el concepto del proyecto en un espacio que combinó tradición con tecnología sostenible. La simbiosis de inodoro-bidé presentó innovadoras funciones, como la ducha delicada para la higiene fe-



El espacio de Geberit se ha resuelto con un simple gesto fundamentado en tres materialidades, lo cual ha garantizado un discurso arquitectónico claro y sin excesos

menina, el secado con aire caliente, la eliminación de olores o el calefactado del asiento. Todo ello, sin necesidad de usar papel, toallitas o productos contaminantes, con el mínimo consumo de agua y energía. Los pulsadores antihuellas Sigma50 y Sigma70, en diferentes acabados, pusieron el acento donde fue necesario, con personalidad, además, de las óptimas prestaciones que mejoran la eficiencia en el baño.

En la zona de aguas, la bañera Soana, con una profundidad precisa, optimiza el consumo de agua. Sus formas son muy estéticas, con una superficie acrílica y un plus de confort, mantiene el agua caliente durante más tiempo, aumentando la sensación de bienestar. Sobre la zona de lavado, el espejo Option Oval, con inteligentes opciones de iluminación LED.

Tras el éxito alcanzado por este galardón, Geberit, especialista en porcelana sanitaria y tecnología para el baño, junto con Miguel Muñoz Estudio, ya tie-

nen puestas sus miras en la próxima edición para colaborar conjuntamente en el nuevo proyecto para Casa Decor 2024.



Enlace QR a Geberit.



THEBEN AG INAUGURA EL LABORATORIO DE DETECTORES MÁS AVANZADO DE EUROPA

Theben AG, cuyos productos se comercializan en España a través de Guijarro Hermanos, ha abierto las puertas de su vanguardista laboratorio de detectores, sensLAB, en su sede en Haigerloch (Alemania). Este laboratorio ofrece mediciones precisas y repetibles en un entorno estandarizado, proporcionando un avance significativo en el desarrollo de detectores de última generación.



El objetivo principal del sensLAB es permitir pruebas rápidas e independientes de los propios desarrollos de productos de Theben AG en la categoría de detectores infrarrojos pasivos (PIR). Con el laboratorio plenamente operativo a partir de febrero, la empresa podrá lograr tiempos de desarrollo más cortos y una respuesta ágil ante cualquier cambio en el producto. Robertino Saupp, Jefe de la Unidad de Detección e Iluminación, destacó que la construcción del laboratorio propio se basó en la necesidad de optimizar el proceso de medición. Además, se podrán realizar muestras aleatorias de la producción para garantizar un control de calidad efectivo.

Theben AG logra tiempos de desarrollo más cortos y mayor control de calidad con sensLAB

El laboratorio de detectores sensLAB de Theben revoluciona las pruebas con precisión y estandarización

El sensLAB cuenta con un equipamiento de última generación que permite verificar con precisión el área de detección de los detectores PIR. Mediante mediciones de movimientos radiales y tangenciales, así como la detección de actividades sentadas, se pueden obtener resultados confiables. Además, se simulan las condiciones ambientales específicas, incluyendo las condiciones climáticas esperadas en el lugar de uso. El uso de maniqués en lugar de personas durante las mediciones garantiza la repetibilidad y estandarización de los resultados. Estos maniqués representan características humanas estándar, con diferentes tamaños que simulan diversas alturas de montaje. Asimismo, se utiliza un maniquí especial con movimientos precisos para demostrar la sensibilidad de los detectores de presencia.

Cada medición se realiza tres veces para garantizar la precisión y eliminar posibles errores. Las mediciones siguen las especificaciones de sensNORM, que son normas estandarizadas para medir las características de los detectores de presencia. Esto proporciona una mejor comparabilidad entre diferentes productos y facilita a los planificadores la toma de decisiones informadas. Theben AG también puede ofrecer a sus clientes una serie de mediciones específicas para escenarios especiales, lo que les permite probar la funcionalidad de los productos en condiciones desafiantes, como altas temperaturas ambiente.

El nuevo laboratorio automatizado de Theben AG marca un importante avance en las pruebas de detectores, reemplazando los métodos manuales anteriores basados en patrones de tablero de ajedrez. Ahora, se pueden crear y evaluar series completas de mediciones de manera más eficiente y precisa. Con sensLAB, Theben AG se posiciona como líder en la innovación de detectores, brindando soluciones de alta calidad y confiables.



“NO CREÍAMOS QUE FUERA POSIBLE UN AHORRO ENERGÉTICO DE ESTE CALIBRE”

Al ver por primera vez lo pequeña que era la nueva bomba de aumento de presión de Grundfos, Christian Portschy se preocupó. “Era muy escéptico con el tamaño”, revela el director ejecutivo de Wasserverband Südliches Burgenland (WVSB), la empresa de suministro de agua para el Burgenland meridional, ubicada en Oberwart (Austria).



WVSB lleva muchos años trabajando con Grundfos, principalmente en el ámbito de las bombas sumergibles. Portschy se enteró de que el fabricante estaba realizando pruebas de campo con una nueva serie “extragrande” de bombas multietapa CR. WVSB podría usarlas en su aplicación de suministro de agua presurizada después de la filtración con arena y el lavado a contracorriente para elevar el agua a los tanques de almacenamiento.

Grundfos sugirió que la nueva CR podría hacer el mismo trabajo con un 30% más de eficiencia que la marca de bombas usada en la aplicación en ese momento. Ante eso, Portschy quiso probarla. Sin embargo, cuando vio sus reducidas dimensiones, no lo tuvo tan claro. “No creía que la bomba pudiera soportar ni suministrar la presión de agua necesaria”, explica, para después añadir que la principal prioridad de WVSB es garantizar un suministro de agua seguro y eficiente en cuanto a costes y consumo de energía a los 50.000 residentes de Oberwart. ¿Serviría la CR 95?

LA SOLUCIÓN Y EL RESULTADO

Según Portschy, fue durante la puesta en servicio, en mayo de 2017, cuando surgió de nuevo la incertidumbre. Los operadores de la sala de control tenían dudas: ¿los datos de consumo energético eran correctos? ¿Estaba sobrecargado el pequeño motor? ¿Seguía funcionando la bomba dentro de su curva característica? ¿Suministraba realmente 25 l/s, hasta 8 l/s más que las grandes bombas anteriores? ¿Estaba o no estaba funcionando? No hacía tanto ruido.

“Era muy escéptico con el tamaño”, revela Christian Portschy, director ejecutivo de la empresa de suministro de agua para el Burgenland meridional, ubicada en Oberwart (Austria)

No obstante, las dudas tardaron poco en disiparse. Y después de medio año en funcionamiento, llegaron las cifras: por cada litro por segundo suministrado, la nueva CR 95 de Grundfos consumió 689 W, frente a los 895 W de las bombas anteriores. Un ahorro de cerca del 30%.

“La bomba hace claramente su trabajo”, dice Portschy. “Las lecturas registradas han demostrado este enorme ahorro de energía. Nos han sorprendido mucho los datos de rendimiento”.

En los próximos meses, WVSB tiene previsto sustituir las otras tres bombas antiguas de la línea de aumento de presión por modelos CR 95.

“Sólo con esta bomba, ya hemos conseguido un enorme ahorro energético”, asegura Christian Portschy. También añade que la bomba se ajusta a las aspiraciones de sostenibilidad de la empresa, que incluyen su propio suministro de energía solar instalado en los tejados de los edificios vecinos. Con estos 200 paneles fotovoltaicos, la nueva bomba y un menor consumo energético, WVSB puede ahora mantener en funcionamiento ciertos equipos clave en caso de que se produzca un corte de electricidad.

“Nuestro objetivo para el futuro es continuar suministrando agua de manera sostenible a las personas de nuestra zona. Me enorgullece que hayamos conquistado con éxito una fase de nuestra visión de futuro, de modo que podamos garantizar el suministro continuo de este preciado líquido a las siguientes generaciones”.



Para más información sobre Grundfos escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

Punto de encuentro entre la arquitectura, el interiorismo y la tecnología

JUNG INAUGURA SU PRIMER SHOWROOM DE MADRID

JUNG inauguró el pasado mes de marzo su nuevo showroom en Madrid, un espacio dotado con la última tecnología del fabricante alemán en el que han colaborado arquitectos e interioristas del prestigio de GMT+, Erico Navazo, Rebuelta Domecq o Wanna, así como un nutrido elenco de especialistas en mobiliario y equipamientos de todo tipo.



El proyecto, ubicado en un local de 400 m² en el número 20 de la madrileña calle Basílica, “ha supuesto un reto maravilloso para todo el equipo”, comentan desde GMT+. “En la práctica, ha consistido en la ejecución de tres diseños a priori antagónicos, con identidades y materialidad diferente dentro de un mismo espacio físico”.

Wanna ha explorado en la zona de oficinas una arquitectura de curvas fluida, experimentando con una iluminación general que desaparece en los sinuosos pliegues del techo. Sin embargo, la suite de hotel desarrollada por Rebuelta Domecq es más tradicional e incorpora escayolas, molduras, baquetones y escocias, pero con un toque actual y una materialidad más natural. Finalmente, “dentro del proyecto de Erico Navazo destaca el trabajo de carpintería, que respira elegancia y equilibrio”, concluyen desde GMT+.

En la columna central de la zona de estar se ha instalado el nuevo controlador inteligente LS Touch de Jung, que controla la iluminación, la climatización, las persianas y estores motorizados. En el espacio de trabajo de la cocina pueden verse los mecanismos de la atemporal serie LS 990 en color 32110 l'ocre rouge, de la exclusiva colección Les Couleurs Le Corbusier de JUNG. Su tonalidad recuerda a la arcilla y transmite la sensación de conexión con la tierra. Asimismo, destacando por su discreción, en uno de los laterales de la isla encontramos un teclado F 50 instalado a ras de superficie, característica esencial de la serie de diseño LS Zero.

Esta gran diversidad de espacios y funcionalidades presentes en el nuevo showroom de JUNG en Madrid demuestra la versatilidad de la tecnología del fabricante alemán, así como su compromiso con la sostenibilidad y la eficiencia. Pretende ser también un lugar de encuen-



Más de una treintena de marcas se unen a JUNG para dar forma al nuevo showroom del fabricante alemán en Madrid

tro y creación para todos los profesionales del sector: arquitectos, interioristas, diseñadores, instaladores, etc., que podrán utilizarlo libremente para cursos de formación, demostraciones, reuniones con clientes o prescriptores. Únicamente deberán solicitarlo en el correo: showroom.madrid@jungiberica.es. Todos están cordialmente invitados a visitar y a aprovechar sus instalaciones.



Para más información sobre Jung escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

En colaboración con la Fundación Alemana de Sostenibilidad

GRUPO WILO OTORGARÁ EL PREMIO INTERNACIONAL ALEMÁN DE SOSTENIBILIDAD

Por primera vez, la Fundación Alemana de Sostenibilidad otorgará junto al Grupo Wilo el Premio Internacional Alemán de Sostenibilidad, que reconocerá las asociaciones entre empresas alemanas y aquellas con sede en los países del Sur global.



Por la izquierda: Georg Weber (miembro de la Junta Ejecutiva y CTO del Grupo Wilo), Stefan Schulze-Hausmann (Presidente de la Fundación Alemana del Premio a la Sostenibilidad) y Oliver Hermes (Presidente y CEO del Grupo Wilo).

Este año, el Premio Especial para Asociaciones Corporativas Globales, lanzado en 2018 por el ministerio federal de Cooperación Económica y Desarrollo, se convierte en el Premio Internacional Alemán de Sostenibilidad. El galardón está destinado a fortalecer aún más la implementación de la Agenda 2030. Wilo, que ganó el Premio Nacional Alemán de Sostenibilidad en 2021, es un grupo tecnológico multinacional con sede en Dortmund. Proveedor prémium de bombas y sistemas de bombeo, dispone de una cartera de productos completamente diseñada para la transformación y con un fuerte perfil social.

Representantes del Grupo Wilo y de la Fundación Alemana del Premio a la Sostenibilidad firmaron un acuerdo de socio correspondiente en la Conferencia de Negocios Wilo "Building Bridges – Africa" el pasado 16 de mayo. "Juntos, se honran a las empresas comprometidas con el desarrollo sostenible y la acción climática global, acelerando así activamente la transición a una economía verde", explica Georg Weber, miembro de la Junta Ejecutiva y CTO del Grupo Wilo, a medida que se firma el acuerdo.

El Premio Internacional Alemán de Sostenibilidad reconoce ejemplos particularmente exitosos de aso-

ciaciones corporativas que contribuyen a la Agenda 2030 a través de tecnologías ambientales y de eficiencia. Todas las empresas con sede en Alemania que tienen asociaciones con otras empresas en el Sur Global están comprometidas con la implementación de la Agenda 2030 y ya han completado con éxito los proyectos que son elegibles para la entrada. Los países se consideran países en desarrollo o emergentes según la lista de países del CAD.

La etapa de solicitud se extiende hasta el 30 de junio de 2023. Todas las presentaciones son evaluadas por equipos de expertos de consultorías de gestión e investigación económica internacional; el jurado del Premio Internacional Alemán de Sostenibilidad seleccionará las mejores. La ceremonia de entrega de premios tendrá lugar en Düsseldorf el 24 de noviembre de 2023. Las empresas ganadoras de la competición serán los invitados a la ceremonia de entrega de premios, donde también se celebrará su debut el nuevo Premio Alemán de Sostenibilidad para el Deporte.



¿Buscas exclusividad, garantía y calidad-precio insuperable?

Tu marca es

CABEL®

 CLIMATIZACIÓN

 INSTALACIONES

 ACS

 BAÑO

 RENOVABLES

 COCINA

Descárgate aquí nuestro
catálogo-tarifa



Empodera a comunidades desfavorecidas mediante el acceso sostenible a la energía



LA FUNDACIÓN NEXANS CELEBRA 10 AÑOS



Vídeo conmemorativo del décimo aniversario de la Fundación Nexans.

Para la Fundación Nexans, la celebración de su décimo aniversario es una oportunidad para mirar atrás con orgullo sobre el impacto logrado al llevar electricidad, contribuir a la educación y comprometerse con el desarrollo sostenible en beneficio de las poblaciones desfavorecidas de todo el mundo.

Durante la última década, la Fundación Nexans ha apoyado más de 145 proyectos en los cinco continentes, beneficiando a más de 2,2 millones de personas. Debe este éxito a la dedicación de las ONG asociadas y al arduo trabajo de los empleados de Nexans.



La Fundación Nexans organizó una mesa redonda en París en mayo, centrada en garantizar el acceso universal a una energía asequible, fiable y sostenible. El evento permitió a la Fundación reflexionar sobre sus logros en la última década y mostrar el inspirador trabajo de algunas ONG a las que apoya. Reducir la brecha y alcanzar el 100% de electrificación para 2030 es lo que une a la Fundación Nexans y a las ONG que apoya.

La mesa redonda reunió a cuatro ONG apoyadas por la Fundación Nexans. Cada organización explicó cómo contribuye a proporcionar acceso universal a la energía en las comunidades a las que sirve y cómo el acceso a la energía les ha beneficiado.

Gracias a estos esfuerzos conjuntos, existe la oportunidad de crear un futuro más equitativo y sostenible para todos, mejorando el acceso a la educación, la atención sanitaria y el crecimiento económico, al tiempo que se aborda el cambio climático y se preservan los ecosistemas.

En 2013, Nexans se convirtió en el primer actor de la industria del cable en establecer una Fundación Corporativa dedicada al servicio del interés público. Su creación fue una extensión natural del compromiso del Grupo de profesionalizar las iniciativas internacionales para el desarrollo de la electrificación de las poblaciones desfavorecidas, situándolas en una perspectiva común.

Durante la última década, la Fundación Nexans ha apoyado más de 145 proyectos en los cinco continentes, beneficiando a más de 2,2 millones de personas



La Fundación Nexans tiene los siguientes objetivos:

- Apoyar acciones para proporcionar acceso a la energía a poblaciones desfavorecidas en todo el mundo, favoreciendo a organizaciones cercanas al terreno y a soluciones fiables y sostenibles.
- Apoyar la educación y la formación de las poblaciones en los campos técnicos, energéticos y medioambientales.
- Apoyar los estudios medioambientales relacionados con la electrificación, incluyendo el clima, la sobriedad energética, la protección de los recursos y la biodiversidad.

La Fundación es muy selectiva en la elección de sus proyectos, dando prioridad a los que tienen un mayor impacto social y medioambiental, sobre todo a la hora de llevar la electricidad a las comunidades locales.

AÚN MÁS LEJOS

Este año, el presupuesto de la Fundación Nexans se ha incrementado en un 30%, lo que le permitirá ampliar su alcance y apoyar aún más proyectos. Con este objetivo de impacto reforzado, la Fundación estará perfectamente alineada con la estrategia del Grupo para una electrificación sostenible y accesible para todos.



Para más información sobre Nexans escanee el código QR o pulse en la imagen si está viendo la versión PDF de Revista AÚNA.

INAUGURADO EL ESPACIO ZEHNDER EN SABADELL

El nuevo Espacio Zehnder, ubicado en Sabadell, acoge las oficinas de la multinacional suiza en España, un centro de capacitación, un amplio showroom y una sala técnica donde se pueden ver y sentir los productos más innovadores de la marca.



La multinacional suiza [Zehnder Group](#) ha inaugurado recientemente su nuevo Espacio Zehnder en Sabadell que, en palabras del director general de la multinacional en España y Portugal, Josep Castellà, es “un espacio en el que se puede sentir y vivir en primera persona sus soluciones para un ambiente interior saludable y confortable”.

El Espacio Zehnder quiere convertirse en un lugar de encuentro entre los profesionales del sector, un espacio en el que se llevan a cabo formaciones y encuentros con arquitectos, distribuidores e instaladores, y así poder crecer juntos hacia una construcción más saludable y sostenible.

La primera planta de las oficinas se plantea como un espacio de formación técnica y exposición. En este sentido, se ha habilitado una sala técnica, en la que se exponen varias unidades de ventilación y climatización Zehnder; una sala contigua en la que se encuentra el centro de capacitación y, por último, una amplia zona de exhibición.

En la primera planta del Espacio Zehnder se han instalado suelo radiante Spider Floor y ventilación saludable de alta eficiencia que proporcionan las unidades ComfoAir Q. En la sala técnica, pensada para el desarrollo de formaciones de producto mediante las cuales se conocen las características y el funcionamiento de las unidades Zehnder, se exponen unidades Paul Climos, ComfoAir 180, ComfoAir Q, ComfoSpot y placas radiantes NIC; la ventilación la proporcionan las unidades ComfoAir Q y la climatización proviene de la última novedad de Zehnder, ZFP Urban, un techo radiante de estilo industrial que permite el uso de calefacción y refrigeración y que destaca por su versatilidad, eficiencia, sostenibilidad y flexibilidad.



El Espacio Zehnder quiere convertirse en un lugar de encuentro entre los profesionales del sector y así poder crecer juntos hacia una construcción más saludable y sostenible

El centro de capacitación, además del suelo radiante, está climatizado con el sistema Zehnder Alumline, techo radiante metálico modular.

Por último, el showroom cuenta con unidades ComfoFlex y ComfoClime en exposición, así como diversos componentes y elementos de distribución: ComfoTube, silenciadores, rejillas y otros. También se pueden ver y tocar las diferentes placas radiantes Zehnder: NIC, ZFP Urban, ZIP y Alumline.

Una amplia exposición de radiadores presenta la mayor parte de la gama Zehnder, entre los que se pueden ver todos los pertenecientes a la línea Zehnder Studio Collection y colecciones de baja temperatura. Las oficinas se sitúan en la segunda planta y se han planteado como un espacio diáfano central y varios despachos privados que, con cerramientos acristalados, permiten una conexión con el resto. En esta planta se ubican los diferentes departamentos de Zehnder Group Ibérica: dirección, finanzas, logística, producto, técnico, marketing y servicio al cliente. En este piso se han instalado varias unidades de gran caudal de Caladair, empresa francesa especializada en este formato cuyo 75% adquirió Zehnder Group en el 2022. Para la climatización se ha instalado suelo radiante Spider Floor, así como suelo y pared radiante NIC.



GEBERIT SIGUE APOSTANDO POR LA FORMACIÓN ONLINE

Geberit impartirá nuevos webinars gratuitos esta temporada, con la idea de aportar su expertise de casi 150 años y contribuir, así, a mejorar el baño de toda la vida, tanto en proyectos nuevos como en reformas. La iniciativa de Geberit por el apoyo a la profesión mediante formaciones online empezó en 2020 y, desde entonces, ha conseguido un gran éxito tanto de asistencia como de feedback por parte de los participantes.



Estos nuevos cursos online están dirigidos tanto a los profesionales que diseñan y realizan reformas integrales de cuartos de baño como a aquellos que proyectan y llevan a cabo las instalaciones.

Estructurados en sesiones independientes de aproximadamente una hora, los webinars serán impartidos por diferentes expertos del equipo de profesionales de Geberit, y tendrán lugar a las 18:00 en las siguientes fechas:

- 'Consejos clave para reformar un baño con Geberit': 14 de septiembre.
- 'Conoce la familia de smart toilets de Geberit': 5 de octubre.
- 'Consejos para instalar una ducha de obra': 16 de noviembre.

Puedes encontrar más información, así como inscribirte a los cursos, a partir de septiembre, en la web de Geberit.



GUÍAS DE VERIFICACIÓN DE INSTALACIONES FV Y VE DE EFIBAT

En este momento existen dos líneas de negocio que están experimentando un gran impulso: las instalaciones fotovoltaicas y los puntos de recarga para vehículos eléctricos.

Es fundamental que los instaladores verifiquen dichas instalaciones para asegurar su correcto funcionamiento y su seguridad.

Sin embargo, existe cierto desconocimiento sobre qué tareas realizar y cómo llevarlas a cabo.

Con ese fin, Efibat ha publicado dos guías rápidas, una dedicada a las instalaciones fotovoltaicas y otra a la verificación de los puntos de recarga para vehículos eléctricos.



Estas guías rápidas indican los pasos que se deben seguir para realizar las mediciones y los equipos recomendados necesarios.

En el portafolio de Efibat se encuentra una amplia gama de soluciones y aplicaciones para las instalaciones eléctricas, que buscan aprovechar mejor los recursos y facilitar a los profesionales del sector herramientas y soluciones que les permitan realizar su trabajo de forma más sencilla.



Guías rápidas de Efibat.



Motor de éxito para empresas
de climatización y calefacción

WOLF DISEÑA UN AMBICIOSO PLAN DE FORMACIÓN

La formación en empresas del sector de la climatización y calefacción se ha vuelto de vital importancia debido a la naturaleza técnica y en constante evolución de la industria. La formación, tanto interna como externa, es una poderosa herramienta para asegurar la calidad de las instalaciones y el máximo aprovechamiento de las soluciones que aportan sostenibilidad y confort.

Así lo ha entendido *Wolf*, profundamente implicado en la definición de una hoja de ruta hacia la descarbonización y electrificación de los sistemas y cuya responsable de Formación, Marina Moreno, reconoce abiertamente que “la cualificación técnica y la especialización de los empleados son elementos clave para garantizar el éxito y la eficiencia en el trabajo”.

Para una compañía como *Wolf*, que ofrece productos y sistemas de calefacción, ventilación y climatización adaptados a las necesidades de cada proyecto, la formación no solo de sus profesionales, sino también de sus clientes y servicios técnicos, se ha convertido en un pilar fundamental para su desarrollo.

Mediante un plan formativo bien estructurado, se logran múltiples beneficios que van más allá de la adquisición de conocimientos técnicos.

“Esta estrategia tiene como objetivo principal el reconocimiento y puesta en valor de la calidad de los productos de *Wolf*, así como la garantía de su correcta instalación y funcionamiento”, explica Moreno. Estas formaciones brindan la oportunidad de presentar y dar a conocer las novedades de los equipos de la compañía, al tiempo que permiten recoger las sugerencias y experiencias de los clientes. De esta manera, *Wolf* se compromete con una filosofía de mejora continua, encaminada a brindar el mejor servicio a sus clientes.

WOLF COMO PARTNER DE CONFIANZA

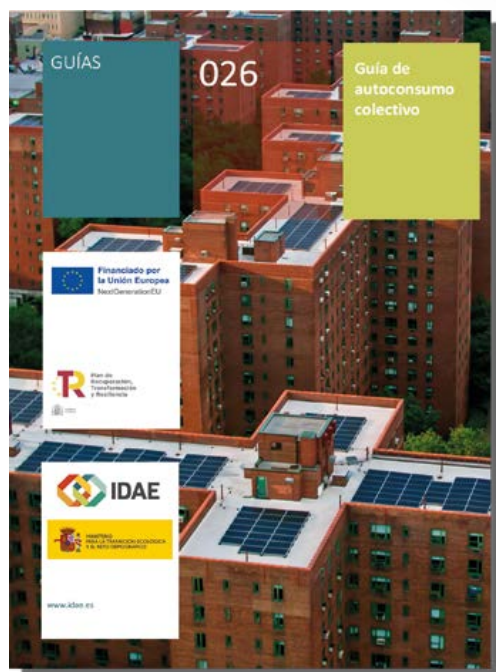
La compañía tiene como uno de sus principales objetivos convertirse en el “partner de confianza para la transición energética” de sus clientes, brindándoles las herramientas necesarias para diseñar y crear espacios sostenibles que garanticen la eficiencia energética, el ahorro y la rentabilidad.

“Nuestras formaciones están orientadas a la instalación y regulación de estos sistemas, que pueden presentar cierta complejidad. De esta manera, los clientes se sienten respaldados por la marca y tienen la confianza de que están utilizando las soluciones de manera adecuada”, detalla la responsable de Formación de la compañía. Este plan de formación se desarrolla a través de su red comercial, que ofrece a sus clientes calendarios trimestrales con diferentes jornadas en distintos lugares de España. La empresa cuenta con dos sedes de formación propias en Madrid y Badalona (Barcelona), así como espacios adicionales en Lugo y Vitoria y en asociaciones de las que la compañía es socia colaboradora. Estas salas de formación están equipadas con soluciones *Wolf*, que posibilitan la realización de prácticas directamente en los equipos y validar las habilidades técnicas adquiridas.

Para adaptarse a las nuevas necesidades y circunstancias de un mercado en constante movimiento, *Wolf* también ofrece jornadas online en las que se imparten conocimientos teóricos de la mano de los mejores expertos y se abordan temas de actualidad del sector. Estas jornadas brindan la ventaja de evitar desplazamientos y permiten a los participantes acceder a las grabaciones en cualquier momento, lo que facilita el aprendizaje continuo.



LO ESENCIAL DEL AUTOCONSUMO COLECTIVO



El objetivo fundamental de la nueva publicación del Idae es apoyar el autoconsumo colectivo de energía eléctrica como un pilar fundamental en el desarrollo de las energías renovables. Presenta la información principal que debe conocerse a la hora de abordar una instalación de autoconsumo colectivo (modalidades, reparto de la energía, tramitación administrativa, conexiones, ejemplos, etc.), así como modelos de los distintos documentos que deben aportarse en la tramitación, con el objetivo de resolver las dudas que puedan surgir a la hora de enfrentar este tipo de proyectos y facilitar su implantación.

En sus página se introduce, también, la figura del Gestor de Autoconsumo, clave para una mejor gestión de los autoconsumos colectivos, aunque también aplica a autoconsumos individuales.



"Guía de autoconsumo colectivo" de IDAE.

TRANSICIÓN ENERGÉTICA Y COMPETITIVIDAD

La descarbonización puede representar una oportunidad para mejorar la competitividad de la industria. Así se manifestó en el taller "Energía fotovoltaica para la descarbonización de la industria", organizado por el Foro Industria y Energía, como parte del evento Solar+Storage, que contó con la participación de expertos en gestión energética tanto del ámbito institucional como empresarial.

"La gestión energética es de gran importancia para la competitividad de la industria", explicó Albert Ballbé, Coordinador de Proyectos en la Dirección General de Industria de la Generalitat de Catalunya. En la misma línea, Carlos Montoya, responsable del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (Idae), destacó la oportunidad que representa para las empresas invertir en energías renovables: "existe un marco legislativo cada vez más flexible y ayudas de diversas entidades. Además, la descarbonización agrega valor tanto desde el punto de vista de la competitividad como para los consumidores".

Asimismo, Susana Tantos, gerente de proyectos del Departamento de Ingeniería y Sostenibilidad de la Asociación de la Industria Navarra (AIN), destacó que aunque no sea posible electrificar toda la industria, a través de las energías renovables se pueden obtener otros vectores energéticos que ayuden a impulsar la descarbonización.

Finalmente, los ponentes analizaron las diferentes maneras de gestionar los excedentes a través de almacenamiento o el vertido a red, entre otras herramientas. En instalaciones menores de 100 kw, resulta fundamental el apoyo de una comercializadora para dar salida a los excedentes. Para las de mayor envergadura, pueden ser de gran ayuda los equipos de calor eléctrico o baterías térmicas.



¿Reforma? El suelo radiante sin inercia más ligero y rápido de instalar

Hemos unido nuestro suelo radiante sin inercia con el revestimiento más popular. Gracias a esta combinación no necesitas mortero para instalar **ClimaComfort Panel** el suelo radiante para reforma más fino y rápido del mercado.

La ventaja del suelo laminado Design GreenTec es su resistencia a la humedad, lo que la hace apta para baños y cocinas. Su baja resistencia térmica lo hace ideal para la climatización con suelo radiante.

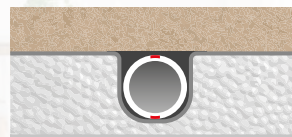
Solo 21,5 mm de altura total

7,5 mm

— laminado —

+
14 mm

— CCP 11 —



NOVEDAD

Suelo laminado Design GreenTec de Egger

- Baja resistencia térmica ($0,05 \text{ m}^2\text{K/W}$).
- Reducción ruido de impacto ($\leq 18 \text{ dB}$).

Roth

Nueva envolvente

PRISMASET S

de hasta 160 A tan sencilla de instalar como una residencial



Escanea el QR para saber más

- Envolvente modular de 24M de 4 hasta 8 filas
- Pasillo lateral opcional
- Repartidor vertical de hasta 160 A
- Carril DIN extraíble
- Grado de protección IP30 (IP40 con puerta)



se.com/es

MENOS EMPRESAS, MENOS ONLINE, MÁS TIENDAS



Los datos de la evolución del sector del material eléctrico revelados por Adime durante su congreso, entre los que destaca el crecimiento del 15% de este mercado en España y su creciente importancia en la economía del país, sin embargo ponen de manifiesto el largo camino por recorrer en cuanto a digitalización y comercio electrónico. Este representa actualmente el 3,30% para el conjunto del país, mientras que la media europea es superior al 29%.

La radiografía sectorial de la asociación distribuidores de material eléctrico muestra también que el 60% de la facturación se concentra en el 5,2% de las empresas, además, de que el número de estas ha disminuido un 1,56%. Por el contrario, los puntos de venta han aumentado un 10,86%. Es decir, crece el negocio tradicional de tiendas físicas en detrimento del comercio *online*.

Eso sí, en lo que se refiere a los asociados de Adime, se puede afirmar que actualmente representan el 74,2% de toda la facturación de España en la distribución de material eléctrico. Todo un éxito, sin duda.

ÉXITO EUROPEO DE LA DISTRIBUCIÓN

Los días 15 y 16 de junio, Adime asistió al Congreso Europeo de los Distribuidores profesionales de Material Eléctrico. La European Union of Electrical Wholesalers (EUEW) celebró su jornada en la ciudad de Rotterdam.

La EUEW se planteó cómo conseguir que el ecosistema eléctrico funcione, cómo organizarse y, en definitiva, cómo cambiarán los modelos de negocio. Destacaron dos modelos de éxito de asociación como representantes de los intereses de la distribución profesional en sus respectivos países, y uno de estos casos fue Adime, en representación de España.



LICITACIONES DESIERTAS



La Confederación Nacional de la Construcción (CNC) informa de que entre enero y marzo de 2023 al menos 318 licitaciones quedaron desiertas, lo que supone que no se han podido iniciar obras por valor de 189,1 millones de euros.

En este marco, la patronal urge a modificar la Ley de Contratos del Sector Público de tal forma que se incluya un sistema de reequilibrio económico en contratos públicos.

BRUSELAS QUIERE TRIPLICAR LAS RENOVABLES EN 2030



La comisaria europea de Energía, Kadri Simson, ha anunciado que propondrá a la comunidad internacional triplicar el ritmo global de despliegue de las energías renovables para 2030, de forma voluntaria, así como duplicar el ritmo de mejoras de la eficiencia energética en esta década respecto a la anterior.

Pero la comisaria también ha admitido la preocupación, junto a la vicepresidenta tercera y ministra para la Transición Ecológica y Reto Demográfico, Teresa Ribera, en calidad de anfitriona de la Presidencia Española del Consejo de la UE, por el origen de las materias primas críticas necesarias y dónde se van a fabricar las tecnologías.

LA INDUSTRIA SE ELECTRIFICA

El Foro de Industria y Energía se ha hecho eco de los datos recientemente publicados por el Instituto Nacional de Estadística, según los cuales el gasto energético industrial se incrementó en 2021 en un 27% con respecto a 2019, llegando a un total de 14.254 millones de euros. El consumo registra variaciones positivas especialmente notables en electricidad, con un incremento del 39,6% y negativas en los productos petrolíferos, especialmente en fueloil, con una caída del 26,6%.



La estadística del INE, de carácter bienal, apunta asimismo un crecimiento en el gasto de electricidad de más de diez puntos porcentuales en los últimos diez años, llegando a representar el 62,4% del consumo total, con 8.892 millones de euros. En lo que respecta al gas, el segundo producto con mayor gasto, su participación en el mix total ha disminuido ligeramente hasta el 26,8%.

Según los expertos del Foro Industria y Energía, el aumento del gasto en este último período se debe tanto a esta transformación, que implica una mayor demanda, como al aumento del precio. En esta línea, es destacable la reducción del peso de más de la mitad de los productos petrolíferos en el gasto energético total, que han pasado del 13,6% del mix total en 2011 al 5,2% diez años después.

IMPULSO AL TRANSPORTE PESADO

La asociación de movilidad eléctrica, Aedive, impulsará una alianza para trabajar en la aceleración de la electrificación del transporte pesado de mercancías por carretera en España. Esta iniciativa se alinea con los objetivos y obligaciones nacionales de infraestructura de carreteras, puertos y aeropuertos establecidos en el Reglamento de Infraestructura de Combustibles Alternativos (AFIR) del paquete "Fit for 55". El objetivo de la alianza es integrar a toda la cadena de valor del transporte de mercancías por carretera en España. Esto ayudará a reducir la alta dependencia de los combustibles fósiles en un sector con un consumo significativo.



CONAIF CALIENTA LOS MOTORES DE SU CONGRESO



El 33 congreso de Conaif, que se celebrará los días 26 y 27 de octubre de 2023 en el Palacio de Congresos Kursaal de San Sebastián, combinará ponencias técnicas sobre temas empresariales y transversales que ayudan a fortalecer valores, estimular la innovación y desarrollar el talento. Se abordarán temas como la contribución de las empresas instaladoras a la descarbonización y la transformación energética, así como los desafíos a los que se enfrentan calefacción y climatización.

Además de las jornadas de ponencias, el Congreso de Conaif 2023 ha preparado un amplio programa complementario de actividades paralelas.

SI TE GUSTA EL OLOR A GASOLINA POR LA MAÑANA...



Sin duda, el nuevo **Range Rover Sport Edition One** es para ti. Es un SUV premium súper exclusivo que cuenta con una de las versiones deportivas más potentes y dinámicas de su segmento. Tendrás que esperar, porque aún no está disponible (puedes apuntarte en la web para recibir actualizaciones), pero seguro que merece la pena.

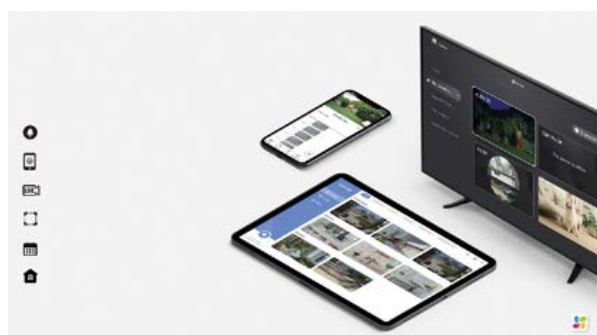
Solamente puede equiparse con el nuevo motor de gasolina V8 biturbo MHEV de 4,4 litros con 635 CV y 750 Nm de par. Esto son 60 CV y 50 Nm más que la anterior generación de motores Range Rover Sport SVR sobrealimentado V8 de 5,0 litros. El nuevo Range

Rover Sport SV puede pasar de 0 a 100 km/h en tan solo 3,8 segundos¹ y su velocidad máxima es de 290 km/h. Las emisiones de CO₂ también representan un 15% menos que las del modelo anterior V8 de 575 CV. Tomando como ejemplo la filosofía de Range Rover sobre el lujo moderno, el nuevo Range Rover Sport SV se ha reservado inicialmente para clientes selectos de todo el mundo, y la especificación Edition One, a la que solo se puede acceder con invitación, que representa una selección de las mejores combinaciones de características, colores y acabados. ¿El precio? Si puedes reservar una unidad, no te importará.

Actifry Genius XL de Tefal no tiene ruedas, pero seguro que una buena ración de saludables patatas fritas te ayudarán a digerir la factura del buga de la página anterior. Igual que este, también tiene tecnologías exclusivas, como Dual Motion, que garantiza resultados perfectos gracias a su combinación de aire caliente con un movimiento automatizado: ¡no tendrás que mezclar ni vigilar tus alimentos! ¿Se puede pedir más? Pues sí: capacidad extragrande de 1,7 kg; nueve ajustes de menú automáticos más otros dos innovadores programas de “1 plato en 1 paso”: wok y cocina del mundo. Igual que el Land Rover, no es barata (289,99 euros), pero no me vas a comparar...



El nuevo brazo de monitor Fellowes, con un premio Red Dot de diseño en 2022, permite ajustar fácilmente la altura, la profundidad y el ángulo de la pantalla, de modo que facilita visualizarla sentado o de pie, pero con la postura correcta, evitando la fatiga visual y la tensión en el cuello y la espalda. Quizá pienses que semejante artilugio ‘baja el nivel’ de este Rincón del Ocio, pero nada más lejos, porque se convertirá en una herramienta imprescindible para que puedas hacerte con el Land Rover de la página anterior: trabajando duro, claro. Hay muchos modelos y precios diferentes, por lo que seguro encuentras el tuyo.



Para cuando consigas el carro de la izquierda que-rrás quemar kilómetros de carretera, pero manteniendo tu casa segura y sin cuotas mensuales. Esto lo conseguirás con la nueva cámara de seguridad **H8c de Ezviz**, que es un modelo exterior con movimiento horizontal y vertical. Gracias a su capacidad de movimiento, la H8c tiene un alcance de 360 grados, eliminando la necesidad instalar múltiples cámaras o configurar un equipo de vigilancia costoso, aunque con sus 344,85 euros no es que sea barata, precisamente.

LA MONARQUÍA TIENE ARTE

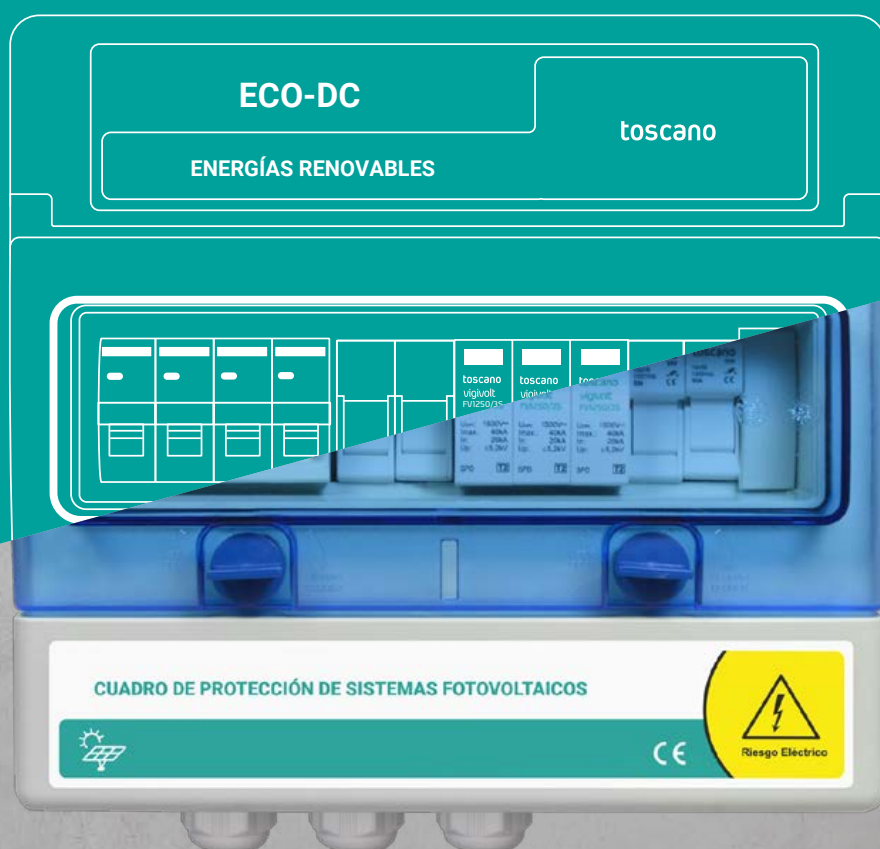


La monarquía española ya tiene su museo. La **Galería de Colecciones Reales** es el nuevo espacio de exhibición de Patrimonio Nacional, organismo público dedicado a gestionar el patrimonio histórico-artístico del Jefe del Estado y a ponerlo a disposición de los ciudadanos. Centralizando una selección de piezas de todos los Reales Sitios del territorio español, el edificio, diseñado por Tuñón y Mansilla, está estratégicamente situado en Madrid

junto al Palacio Real, al otro lado de la Plaza de la Armería.

Pero hay que especificar: se trata de una galería y no de un museo, pues no posee colección permanente. Es, más bien, una ventana o escaparate que da una amplia perspectiva de las colecciones de Patrimonio Nacional. En cifras, la exposición semipermanente consta de más de 650 piezas (400, recientemente restauradas) que recorren cinco siglos de coleccionismo real.

Este es nuestro mejor cuadro de protección, si no te gusta, tenemos otros 917 más



ECO-DC

Cuadro de protección fotovoltaica

¡Hemos ampliado la gama ECO-DC! Con más de 900 nuevas referencias para cubrir todas tus necesidades adaptándonos a cualquier tipo de instalación.

Descubre cuál es el tuyo a través de nuestra guía de selección entrando en: ecodc.toscano.es



Descubre más información
en www.toscano.es



toscano



Saunier Duval



Soluciones de climatización eficientes y sostenibles

Un nivel de ahorro y
confort sin precedentes



H2 Ready
20% HIDRÓGENO



Sistemas de aerotermia Genia

Aerotermia multitarea con tecnología partida o compacta con refrigerante natural. Rendimiento excepcional capaz de alcanzar hasta 75°C de impulsión; cero emisiones de CO₂, cero ruidos (el más bajo nivel sonoro del mercado) y 225 más sostenibles.

Nuevas calderas MiConnect®

Calderas inteligentes hasta un 35% más eficientes que se conectan al Servicio Técnico Oficial, aprenden de los hábitos de uso y ofrecen sugerencias de ahorro y control del consumo mediante APPs de nueva generación.

Descubre más en saunierduval.es