instaladores 2.0

La Revista

PUBLICACIÓN INDEPENDIENTE DE LA ACTUALIDAD DEL SECTOR ELÉCTRICO

Nº16 - Época I - Segunda Edición 2023



Descubre otra forma de vivir

ALBA
THINKING ABOUT TOMORROW





FUNCIONALIDAD

Ser parte de un todo siendo uno mismo, es alcanzar la plenitud.

Nace ALBA, la nueva línea de interruptores que incluye la gama más completa de soluciones. ALBA combina funcionalidad e innovación, respeta el medio ambiente con materiales sostenibles, una cuidadosa fabricación y un diseño para las más altas exigencias.
ALBA es inteligente y compatible con las soluciones ABB i-bus® KNX y ABB-free@home®.

albaniessen.es

NIESSEN
Design for living spaces

Editorial

Instaladores 2.0 cierra este 2023 con la satisfacción de haber podido reunir a un elenco de ejecutivas del ámbito energético en el Segundo Encuentro de Directivas del Sector Eléctrico que poco puede envidiar a la más alta reunión en este ámbito. A la secretaria de estado de Energía, se le unieron la presidenta de la entidad que gestiona la red de transporte de energía en España, la presidenta del operador del mercado de electricidad o la presidenta de la asociación que agrupa a las principales compañías eléctricas del país. E igualmente, un nutrido y selecto grupo de directivas de primer nivel en el ámbito del material eléctrico, de la fabricación, la distribución y la instalación.

La satisfacción también viene del hecho de que la representación femenina de alto nivel en un ámbito tan tradicionalmente masculino tenga tal relieve y dignifique así la igualdad y el liderazgo en la Administración y las empresas, al menos en el apartado eléctrico. Porque como dijo la juez americana Ruth Bader Ginsburg y recordó en ese encuentro Beatriz Corredor, “las mujeres pertenecen a todos los espacios donde se toman decisiones”. Y más allá de eso, porque representan la mitad del talento de la población y nadie querría para cualquier proyecto que emprenda prescindir de la mitad de los recursos de los que puede disponer.

Son principios y reglas tan básicos que no debería ser necesario ni siquiera expresarlos, pero lo cierto es que todavía es imprescindible hacerlo. Sigue siendo importante transmitir la relevancia de ofrecer un marco de igualdad de oportunidades, que es lo que debe basarse cualquier proceso de concurrencia. Y todo ello, entendiendo y reivindicando la diversidad como una ventaja irrenunciable. Y son tan elementales también que pueden aplicarse no sólo a cuestiones de género, sino a cualquier otro orden, ya sea profesional o de otra índole. Es una suerte también que haya empresas tan destacadas en este sector como las que han patrocinado este segundo encuentro, que lo entiendan igual que nosotros.

En esta edición de Instaladores 2.0 La Revista


8
Segundo Encuentro de Directivas del Sector Eléctrico


20
Fenie define los requisitos de un plan de mantenimiento e inspección de instalaciones


24
El 33 Congreso de Conaif refleja todas las alternativas que hacen clave la profesión instaladora


Entrevista a Óscar Querol, director técnico de Afme
30


34
Premios Aúna 2023


Entrevista a Ramón Comellas, presidente de Circutor
36

Otros contenidos en esta edición

42 Niessen presenta su nueva colección Alba

44 Grudihub se enfoca al impacto de la comunicación en el negocio

46 Entrevista a Javier Bescós, director de Regulación e Innovación de Feníe Energía

52 8.000 profesionales en la 4º edición de Efintec

54 Nace Ecolum Administradora Medioambiental

58 Entrevista a Janet Zhang, directora General de Chint Electric España

62 Ledvance ilumina las oficinas de Feníe Energía

64 La “Domótica Fácil” y la tecnología Matter

instaladores 2.0 *La Revista*

Instaladores 2.0 *La Revista* es una publicación técnica sobre el sector eléctrico, con noticias, entrevistas, artículos y reportajes sobre la actualidad y un enfoque dirigido especialmente a empresas instaladoras y sus proveedores.

Instaladores 2.0 *La Revista* no se hace responsable de la opinión de sus colaboradores, ni se identifica necesariamente con ella.

Director Editorial: Luis García – lgarcia@instaladores20.com
Director Comercial: José Carrillo – josecarrillo@instaladores20.com

Edita: Smartnews, Marketing y Comunicación SL
C/ Mota del Cuervo 74 3ºA 28043 - Madrid
Tfno: 609 340 924 – 655 563 666
www.instaladores20.com – info@instaladores20.com

© Smartnews, Marketing y Comunicación SL
Depósito Legal: M-22723-2016

Responsable Técnico: Juan Antonio Peón –
Maquetación: Laura Hernández – Matizart

Reservados todos los derechos. No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros) sin autorización previa y por escrito de los titulares del copyright. La infracción de dichos derechos puede constituir un delito contra la propiedad intelectual.

Group
HACEMOS QUE LAS COSAS SUCEDAN.
Sabemos que garantizar un futuro sostenible es actuar hoy.
Por eso, mientras se habla de lo que hay que hacer, en Prysmian Group ya lo estamos haciendo: impulsar la transición energética y la digitalización para un mundo descarbonizado, promover un entorno de trabajo más igualitario, diverso e inclusivo e impactar positivamente en el desarrollo de las comunidades en las que estamos presentes.
PORQUE MÁS QUE LAS PALABRAS, NOS GUSTAN LOS HECHOS.
Prysmian Group
Linking the Sustainable Future
prysmiangroup.es/sostenibilidad

En el Segundo Encuentro de Directivas del Sector Eléctrico, que Instaladores 2.0 organizó en Madrid el pasado 15 de noviembre, se puso de manifiesto la realidad de un sector al que cada vez le cuesta más atraer y retener talento, y no digamos ya si se trata de talento femenino. Durante las dos horas que duró el coloquio, la necesidad de atajar este problema desde su base, desde la educación más temprana, acudiendo a los colegios directamente a tratar de difundir las bondades laborales y profesionales que tiene el sector energético y todo el cambio y transformación que lleva aparejado en el presente y de cara al futuro, se repitió como un mantra inevitable.

La escasez del talento y el problema al que nos aboca



LUIS GARCÍA
Director Editorial
Instaladores 2.0

Al calor de la propia transición energética o de la sostenibilidad, ofrecer una visión que permita creer a quien quiera involucrarse en él, que tendrá opciones para añadir su pequeña aportación a una transformación del mundo y de la sociedad, parece un reclamo interesante como punto de partida. Y ligarlo a una forma de gestionar los equipos, vinculada a esa propia sostenibilidad, que esté más cercana a la cooperación que a la competición, que ponga de relieve esa idea que defiende que el éxito laboral depende ahora mucho más de la capacidad para trabajar en colaboración y para desenvolverse en equipo, mucho más incluso que las propias aptitudes individuales, parece en sintonía también como idea inspiradora.

Pero no basta con expresarlo y con llegar a conclusiones más o menos consensuadas, se necesitan iniciativas y herramientas que permitan plasmar esa idea en hechos para contribuir a remediar el problema. Y que perduren en el tiempo y no se limiten a acciones aisladas. Y se necesita también que la involucración sea colectiva y que se establezca sobre la base de ese otro mantra que es la colaboración público-privada, que es lo que únicamente puede ejercer de efecto tractor. Porque si no es así, estamos abocados a un desastre estructural que no tardará mucho, y que nos llevará a una sociedad sin profesionales técnicos que sepan desenvolverse para solventar las necesidades que resuelven los oficios tradicionales, pero repleta, eso sí, de *influencers*, *instagramers*, *youtubers* y *streamers* frustrados, que no han llegado a la cumbre del éxito al que aspiraron y para los que el futuro, más allá de las redes sociales, puede ser un callejón sin salida.





"Avances en la construccion de un liderazgo equilibrado y sostenible"

Conclusiones principales del Segundo Encuentro de Directivas del Sector Eléctrico

Accede aquí al vídeo

Nuevamente en el Salón de Actos de la Asociación de la Prensa de Madrid, Instaladores 2.0 organizó el pasado 15 de noviembre la segunda edición del Encuentro de Directivas, con una participación estelar, encabezada por la secretaria de Estado de Energía, Sara Aagesen, junto a un elenco en el que estaban también la presidenta de Redeia, Beatriz Corredor, la presidenta de Aelec, Marina Serrano, o la presidenta de Aemener, Asociación de Mujeres de la Energía, y también del OMIE, Operador del Mercado Eléctrico, Carmen Becerril.

Durante aproximadamente cien minutos, doce mujeres con papeles protagonistas en el sector energético debatieron y trazaron algunas de las claves que inciden en la presencia del liderazgo femenino y las razones para contribuir a él en mayor medida.

PATROCINADO POR

ABB fenie energia Schneider Electric AUNA distribución GES GRUDILEC sonepar

PARTICIPANTES

Sara Aagesen, Secretaria de Estado de Energía, **Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico**

Beatriz Corredor, Presidenta de **REDEIA**

Marina Serrano, Presidenta de **AELEC**, Asociación de Empresas de Energía Eléctrica

Carmen Becerril, Presidenta de **AEMENER**, Asociación Española de Mujeres de la Energía

Silvia Muriel, Directora Financiera **ABB** en España

Inmaculada Peiró, Directora General de **AGREMIA**

Maite Cubero, Presidenta de **EPYME**

Amparo Almiñana, Directora General de **GRUPO PEISA**

María de Lucas, Directora de RR. HH. **LUJISA**

Ainoa Inurre, VP Europe Talent Acquisition & Mobility de **SCHNEIDER ELECTRIC**

Elena Jiménez, VP Legal & Compliance de **SONEPAR SPAIN**

Patrycia Centeno, Experta en Liderazgo Femenino

El turno de intervenciones lo inició Sara Aagesen, que destacó inicialmente que *"habilitar espacios como éste es importante en sí mismo"*. Para la Secretaria de Estado, "*cuando hablamos de liderazgo femenino, siempre pienso en dos campos de actuación, uno es cómo incentivamos que las niñas y las jóvenes*

"Habilitar espacios como éste es importante en sí mismo, un espacio en el que distintas mujeres con diferentes cargos permiten ver que es una realidad palpable que todas las mujeres pueden acceder a distintos puestos directivos"



Sara Aagesen
Secretaria de Estado de Energía del MINISTERIO PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA Y EL RETO DEMOGRÁFICO





apuesten por carreras STEM, formaciones más asociadas al mundo energético y eléctrico, y de qué manera esa vocación surge de espacios como éste y de muchas otras actuaciones y herramientas desde la Administración y el sector privado; y el segundo frente es el desarrollo profesional en sí mismo, cómo conseguimos un crecimiento y un enriquecimiento de nuestras carreras profesionales".

Ahí sitúa a la transición energética con un rol fundamental porque *"trae muchas oportunidades y tiene un poder transformador que llega, por una parte a la*

"En el ámbito de la sostenibilidad es fácil que haya siempre muchas mujeres, porque el estilo de liderazgo y la forma de construir y motivar a los equipos es distinta y se basa en unos principios de cooperación y no de competición"



Beatriz Corredor
Presidenta de REDEIA



Carmen Becerril
Presidenta de AEMENER, Asociación Española de Mujeres de la Energía

"Cuando en Aemener emprendimos la tarea de llevar a cabo nuestro observatorio tuvimos que excluir del cuestionario todas las cuestiones que hacían referencia al salario, lo que habla por sí mismo"

AUNA distribución | fontanería, calefacción, climatización, electricidad y energías renovables

MÁS DE **450** PUNTOS DE VENTA DISTRIBUIDOS ENTRE ESPAÑA, ANDORRA Y PORTUGAL

GARANTÍA DE CALIDAD AVALADA POR PRIMERAS MARCAS

ESPECIALISTAS EN ENERGÍAS RENOVABLES

CABEL Nuestra marca — **CABEL**, CALIDAD AL MEJOR PRECIO

CLC ELECTRO-MARCILLA — CENTRO LOGÍSTICO **COMPARTIDO** CON MÁS DE **22.000** REFERENCIAS

EL MAYOR GRUPO DE DISTRIBUCIÓN INDEPENDIENTE DE ESPAÑA

92 SOCIOS DISTRIBUIDOS ENTRE ESPAÑA ANDORRA Y PORTUGAL

3900 PROFESIONALES A TU SERVICIO EN CONSTANTE FORMACIÓN

Siempre, y en cualquier circunstancia, juntos a una.

aunadistribucion.com

vocación y que permite que las ingenierías, por ejemplo, sean opciones que te pueden permitir ayudar a transformar el mundo”. Y cree que la clave reside en *“ser capaces de explicar qué es lo que hacemos y por qué consigue transformar un poco el mundo para motivar a las jóvenes y que conozcan el gran potencial que tiene”*.



Aagesen se refirió a que las cifras *“siguen siendo muy mejorables”*, pero se mostró optimista, *“creo que la gran oportunidad y la vocación femenina de buscar la mejora de la sociedad en sí misma, va a hacer que cada vez haya más implicación de jóvenes en carreras más técnicas”*. Inicidió en la brecha de género, *“en la Administración la brecha salarial no existe porque evidentemente está todo regulado”*, y en contar con

“La transición energética involucra a toda la sociedad y trabajar en el sector eléctrico implica también poder explicar su poder de transformación. Y de cara a las jóvenes deberíamos saber transmitirlo”



Marina Serrano
Presidenta de AELEC, Asociación de Empresas de Energía Eléctrica



Ainoa Inurre
VP Europe Talent Acquisition & Mobility de SCHNEIDER ELECTRIC

“Me siento activista por la sostenibilidad y también por el movimiento de las mujeres, que es la gran revolución de este siglo a mi modo de ver”



Inmaculada Peiró
Directora General de AGREMIA

“El síndrome de la impostora es muy común, preguntarse por qué han pensado en mí, si estaré a la altura, no sé si por sesgos, por educación, pero de entrada nos preguntamos si valemos o no”



Amparo Almiñana
Directora General del GRUPO PEISA

“Todavía existe hoy en día, en 2023, sobre todo en las empresas familiares, la sucesión en base al género”



información y datos, *"hace sólo 10 años apenas existían estudios para corroborarlo, tener datos te permite afrontarlos de una manera más solvente y tener un sistema de seguimiento"*. Y a ello añadió la relevancia de contar con una planificación.



Silvia Muriel
Directora Financiera ABB en España

"Tiene que existir un plan en la organización, que tiene que ser un reflejo de la sociedad, las empresas tienen que fomentar la diversidad a todos los niveles"

Beatriz Corredor considera que *"estamos en un buen camino e incorporar a la mujer a todos los sectores, incluido el energético, debería ser algo normal, pero también es cierto que las cosas se hacen de arriba abajo, desde arriba con regulación, la legislación no impide que las mujeres lleguemos, pero la falta de legislación sí, y es evidente que se ha impuesto que si no hay regulación que exija que las mujeres estemos en un porcentaje mínimo en los órganos de toma de decisiones, no vamos a llegar a ellos"*.

Carmen Becerril se refirió al trabajo realizado desde Aemener, *"en su momento se debatió si debía estar abierta a contar con hombres, y tenemos un 10 por ciento de valientes entre nuestros 300 asociados"*, y destacó la importancia del observatorio que reali-





Elena Jiménez
VP Legal & Compliance de SONEPAR SPAIN

"Las administraciones públicas, pero también las empresas debemos acudir a los colegios a promover el acceso del talento femenino a las disciplinas STEM, liderar con el ejemplo"







zan para poder contar con esos datos. También se mostró optimista porque *"vivimos en el mejor lugar del mundo para la igualdad de género, que es Europa y hay una evolución lenta, pero imparable sobre el incremento de la presencia femenina en todos los ámbitos"*. Pero mostró también sus dudas sobre todo porque *"a veces, por más que intentes llevar adelante un incremento de presencia femenina en la plantilla, el primer escollo es que no hay"*, y se refirió a dos motivos, *"el primero es que el primer requisito a la hora de buscar personas es la experiencia en el sector y eso ya limita mucho, y la segunda razón es que el kilovatio hora no tiene ningún sex appeal. Hay mucho que pelear, pero sobre todo hay que hacerlo desde la base"*, concluyó.

Para Marina Serrano, *"no podemos prescindir del talento femenino. Son absolutamente necesarias las políticas públicas de igualdad y son muy importantes la educación, la formación y los propios contextos laborales para avanzar en esa igualdad"*.

El debate avanzó muy centrado en la idea de abordar el problema desde la base de la educación, para fomentar las vocaciones femeninas en los ámbitos



María de Lucas
Directora de RR. HH. LUJISA

"En nuestro sector ha aumentado la presencia femenina y lo vemos en eventos recientes, especialmente en ámbitos como el marketing, aunque menos en el apartado de las ventas, en el que cuesta más"



Maite Cubero
Presidenta de EPYME

"Hay que promover desde la educación y dar visibilidad a la mujer en el sector, a través de ejemplos concretos de mujeres profesionales que han logrado llegar a puestos relevantes"



"El síndrome de la impostora siempre se produce en las posiciones de más elevado nivel, porque a las mujeres no nos han enseñado a tener éxito"



Patrycia Centeno
Experta en Liderazgo Femenino

técnicos, *"no hay que perder el talento femenino porque somos la mitad de la sociedad"*, dijo Ainoa Inurre, Pero las pymes instaladoras por ejemplo lo tienen complicado, según Maite Cubero, *"sumamos el problema de la escasez de personal a la propia escasez de mujeres instaladoras"*. *"La cuestión de la autoconfianza es fundamental"*, para María de Lucas y, por su parte,



Inmaculada Peiró cree que *"el síndrome de la impostora es muy común en las mujeres, preguntarnos por qué han pensado en mí, si estaré a la altura…"*. Para Amparo Almiñana, *"la base de todo es la igualdad de oportunidades, y es fundamental la visibilidad desde la educación de los más jóvenes"*, y en este sentido, Elena Jiménez cree que *"debemos acudir a los colegios a promover el acceso del talento femenino a las disciplinas STEM"*. Y Silvia Muriel subraya que *"debemos avanzar como organizaciones, pero también individualmente, cada uno podemos hacer algo por la igualdad"*. Quizá el mensaje más concluyente lo dejó Patrycia Centeno, refiriéndose precisamente a ese *"síndrome de la impostora"*, según ella *"porque a las mujeres no nos han enseñado a tener éxito"*, de modo que dejó un claro margen de mejora, *"debemos creérnoslo nosotras para ser capaces de proyectarlo"*. ■



GES People Energy Solutions
42 años conectados con el instalador profesional
+80 PUNTOS DE VENTA EN ESPAÑA
ELECTROSTOCKS
FLUIDSTOCKS
KILOVATIO
CUADROGES
Puntos de venta especializados en material eléctrico, automatización, climatización y fontanería
SOLUCIONES TÉCNICAS GES
ILUMINACIÓN
INDUSTRIAL
CANALIZACIÓN Y CONDUCTOS
ESPECIALIZADOS
ENERGÍAS RENOVABLES
TELECOMUNICACIONES
ESPECIALIZACIONES
ENERGÍAS RENOVABLES
IoT
VEHÍCULO ELÉCTRICO
INDUSTRIA
GES eCOMMERCE (24h/365d)
www.ecommerce.grupoelectrostocks.com
www.grupoelectrostocks.com
Súmate al azul GES
www.grupoelectrostocks.com



Fenie define los requisitos de un plan de mantenimiento e inspección de instalaciones

La Federación Nacional de Empresas de Instalaciones Eléctricas, Telecomunicaciones y Climatización de España ha llevado a cabo recientemente el desarrollo de un plan de mantenimiento, en el que se recogen todos los requisitos reglamentarios y trabajos que son necesarios para llevar a cabo una adecuada labor de mantenimiento e inspección de las instalaciones en edificios.

El objetivo de esta labor de recopilación y unificación en un único documento de todas las actuaciones de mantenimiento e inspección necesarias está vinculado al hecho de que "actualmente, son muchos los usuarios que, por desconocimiento, no están desarrollando las operaciones necesarias de conservación, mantenimiento e inspección de los edificios en sus instalaciones eléctricas, de telecomunicaciones y de climatización", aseguran desde Fenie. Y subrayan también lo fundamental de estas operaciones "para garantizar la seguridad de las viviendas, además de disponer de una mayor eficiencia energética".

Además, la Federación quiere facilitar la labor a los profesionales que desarrollan los libros del edificio para que lo puedan incorporar dentro del plan de mantenimiento del edificio y sus instalaciones. Para difundir adecuadamente la iniciativa entre todos los interesados, Fenie ha enviado el documento al Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, y también al CGCAFE, para que pueda llegar al colectivo de administradores de fincas. Asimismo, lo ha distribuido igualmente al CSCAE y el CGATE, como representantes de arquitectos y arquitectos técnicos respectivamente, también para que lo difundan.

Requisitos reglamentarios

El documento se divide en tres partes, que se corresponden con las diferentes instalaciones dentro del edificio: instalaciones eléctricas en primer lugar; térmicas, en el segundo; y finalmente de telecomunicaciones. En cada uno de ellos se incluyen, tanto las principales obligaciones reglamentarias en los ámbitos de la conservación y el mantenimiento, como las relacionadas con el desarrollo de las inspecciones periódicas de las distintas instalaciones del edificio.



Además, el Manual tiene como propósito ser útil tanto para los Libros del Edificio de promociones de nueva construcción, como para los Libros del Edificio Existente para inmuebles ya construidos, de manera que el técnico competente que los desarrolla tenga en cuenta las particularidades que afectan al edificio en cuestión y las incluya.

1. INSTALACIONES ELÉCTRICAS DEL EDIFICIO

• *Operaciones de Conservación y mantenimiento*

Operación de mantenimiento	Apartado reglamentario	Sujeto encargado de realizarlo	Periodicidad
Comprobación de la instalación de puesta a tierra	Punto 12 ITC BT 18 del REBT	Empresa Instaladora Habilitada	Anual
Puesta al descubierto de la instalación de puesta a tierra (solo en los lugares en que el terreno no sea favorable a la buena conservación de los electrodos)		Empresa Instaladora Habilitada	5 años

• *Inspecciones reglamentarias de ámbito periódico*

Instalación eléctrica que debe llevar a cabo la inspección reglamentaria	Periodicidad
Instalaciones eléctricas comunes de los edificios de más de 16 viviendas (nuevo REBT)	10 años
Instalaciones eléctricas comunes de los edificios de potencia total instalada P>100kW	10 años
Instalaciones de alumbrado exterior con P>5 kW.	5 años
Instalaciones de alumbrado exterior con lámparas LED de P> 0.8 kW (nuevo REBT)	5 años
Instalaciones de recarga para el vehículo eléctrico de P>50 kW	5 años
Instalaciones de recarga para el vehículo eléctrico situadas en el exterior de P>10 kW	5 años
Instalaciones de recarga para el vehículo eléctrico en modo de carga 4 de cualquier potencia.	5 años
Instalaciones de generación con excedentes de P>15kW (nuevo REBT)	5 años
Instalaciones de generación sin excedentes de P>100kW (nuevo REBT)	5 años
Instalaciones generadoras de autoconsumo colectivo sin excedentes de 15 kW < P ≤ 100 kW (nuevo REBT)	10 años
Locales de pública concurrencia (Hostales, bares, cafeterías, restaurantes, discotecas, salas de juegos de azar, etc.)	5 años
Piscinas con P>10 kW	5 años

2. INSTALACIONES TÉRMICAS DEL EDIFICIO

• *Operaciones de Conservación y mantenimiento*

	Equipos y potencias útiles nominales (Pn)	Usos	
		Viviendas	Restantes usos
1	Calentadores de agua caliente sanitaria a gas Pn ≤ 24,4 kW.	5 años.	2 años.
2	Calentadores de agua caliente sanitaria a gas 24,4 kW < Pn ≤ 70 kW.	2 años.	Anual.
3	Calderas murales a gas Pn ≤ 70 kW.	2 años.	Anual.
4	Resto instalaciones calefacción Pn ≥70 kW.	Anual.	Anual.
5	Aire acondicionado Pn ≤ 12 kW.	4 años.	2 años.
6	Aire acondicionado 12 kW < Pn ≤ 70 kW.	2 años.	Anual.
7	Bomba de calor para agua caliente sanitaria Pn ≤ 12 kW.	4 años.	2 años.
8	Bomba de calor para agua caliente sanitaria 12 kW < Pn ≤ 70 kW.	2 años.	Anual.
9	Instalaciones de potencia superior a 70 kW.	Mensual.	Mensual.
10	Instalaciones solares térmicas Pn≤14 kW.	Anual.	Anual.
11	Instalaciones solares térmicas Pn>14 kW.	Semestral.	Semestral.

A la hora de contratar a las empresas mantenedoras que lleven a cabo las operaciones de mantenimiento, los titulares o usuarios deben tener en cuenta que para las instalaciones de mayor potencia es obligatorio suscribir un contrato de mantenimiento con una empresa mantenedora habilitada:

Potencia térmica nominal total instalada de calor o frio	¿Es obligatorio que el titular de la instalación suscriba un contrato de mantenimiento con una empresa mantenedora?
5 kW < P ≤ 70kW	NO
P> 70kW	SI

• *Inspecciones reglamentarias de ámbito periódico*

Instalación térmica que debe llevar a cabo la inspección reglamentaria	Potencia útil nominal	Inspección a realizar	Periodicidad	Puntos a tener en cuenta en la planificación de las inspecciones
Sistemas de calefacción.	P > 70kW	Inspección de eficiencia energética	4 años	
Instalaciones combinadas de calefacción, ventilación y agua caliente sanitaria.				
Sistemas de aire acondicionado.				
Instalaciones combinadas de aire acondicionado y ventilación.				
Instalaciones térmicas con más de 15 años de antigüedad desde la emisión del primer certificado de la instalación	P > 70kW	Inspección de la instalación térmica completa	15 años	La primera inspección de la instalación térmica completa se hará coincidir con la primera inspección del generador de calor o frio, una vez que la instalación haya superado los 15 años de antigüedad

3. INSTALACIONES DE TELECOMUNICACIONES DEL EDIFICIO

• *Operaciones de Conservación y mantenimiento*

En el artículo 10 de la Ley 49/1960 de Propiedad Horizontal se establece que las instalaciones de telecomunicaciones deben ser mantenidas por los titulares/usuarios de un edificio. Se llevará a cabo en base a lo establecido en el manual del usuario que le haya sido entregado por el agente que desarrolló la instalación de telecomunicaciones.

Con el fin de normalizar la documentación que la empresa instaladora de telecomunicaciones encargada de las tareas de conservación y mantenimiento ha de entregar a la propiedad para su inclusión en el libro del edificio, el ANEXO IV del RD 346/2011 establece un modelo de Protocolo de Pruebas de los sistemas e instalaciones de telecomunicación que Fenie recoge en su documento.

La reglamentación omite la periodicidad con la que se debe llevar a cabo este protocolo, no obstante, de cara a garantizar el correcto estado de conservación y mantenimiento de la instalación de telecomunicaciones, así como alargar su vida útil, se recomienda que este sea llevado a cabo de forma anual.

• *Inspecciones reglamentarias de ámbito periódico*

Las inspecciones técnicas de edificios son un reconocimiento obligatorio que han de pasar las edificaciones de más de 30 años de antigüedad, que se lleva a cabo cada 10 años y debe ser realizado por un técnico competente.

Durante dicha inspección, el técnico debe comprobar el estado en el que se encuentran las infraestructuras de telecomunicaciones y en el informe de la inspección técnica del edificio se debe precisar de forma





clara alguna de las siguientes conclusiones:

- Que la instalación no precisa trabajos inmediatos porque mantiene su funcionalidad.

- Que precisa trabajos de mantenimiento general o mantenimiento preventivo.

- Que precisa actuaciones correctivas y, en este caso, se debe indicar el grado de urgencia de las mismas y los elementos a reparar o sustituir.

Para que el técnico que lleva a cabo la inspección técnica del edificio pueda dictaminar alguna de las conclusiones citadas anteriormente, se podrá apoyar en el "Protocolo de pruebas para la realización del mantenimiento de las instalaciones y sistemas de telecomunicación en los edificios y conjuntos inmobiliarios" citado anteriormente.

Por ello, este documento deberá estar en posesión de la propiedad, ya que durante la inspección podrá ser requerido por la empresa o entidad encargada de la realización de la ITE, para verificar el estado de conservación de las instalaciones de telecomunicaciones, incorporándolo, si procede, al informe de inspección técnica. ■



El 33 Congreso de Conaif refleja todas las alternativas que hacen clave la profesión instaladora

El Kursaal de San Sebastián fue testigo los pasados 26 y 27 de octubre del amplio y diverso rango de actividades y oportunidades de negocio que aguarda en el futuro a los instaladores que forman parte de Conaif. La Confederación llevó al Palacio de Congresos de San Sebastián la 33ª edición de su congreso anual para hacer acopio de la actualidad del colectivo, informar a las empresas de las novedades técnicas que les aguardan y aportarles también las herramientas necesarias para que evolucionen hacia un nuevo modelo de gestión de empresas de servicios.

Como es habitual, el programa del Congreso mostró una densidad y una diversidad que permitió un recorrido por todas las materias que protagonizan el momento para el colectivo profesional: desde las oportunidades que ofrecen los gases renovables, hasta la renovación de las instalaciones eléctricas, pasando por la hibridación o las ventajas que supone el sistema de Certificados de Ahorro Energético. Pero como es habitual también, ese mismo programa reúne también una serie de asuntos de carácter transversal, que enriquecen el debate y lo llevan también por otras claves del negocio empresarial. En esta ocasión, la fidelización de clientes, el marketing digital, el papel de la mujer instaladora y el relevo generacional, o simplemente la visión de la actualidad económica o las claves para afrontar y superar objetivos, estuvieron también presentes, en estos dos últimos casos, de la mano de los dos ponentes más fácilmente reconocibles de todo el elenco, el economista Daniel Lacalle y la alpinista y plusmarquista en alcanzar la cima de todos los *ochomiles* del planeta, Edurne Pasabán.









Con estos ingredientes, Conaif culminó dos jornadas repletas de mensajes dentro de un programa conducido de nuevo por la presentadora televisiva, Alicia Senovilla, la primera en recordar la ausencia más presente de todo el evento, la del secretario general de Instagi, asociación que agrupa a los instaladores guipuzcoanos, Jesús Mari Gómez Pescador, cuyo recuerdo presidió ambas jornadas y especialmente la Cena de Gala, en la que fue homenajeado y reconocido a título póstumo con el Premio Manuel Laguna. Ya en un inicio, Alicia Senovilla aludió a que *"estamos todos, pero no estamos todos"*, antes de dar paso a la inauguración oficial del Congreso. En ella fue Francisco Alonso, presidente de Conaif, quien puso el acento ante una de las mayores inquietudes que acecha al colectivo, *"se necesitan profesionales instaladores, el problema de la mano de obra cualificada representa un problema para todos en el sector"*, subrayó.

En el apartado dedicado a los gases renovables quedaron reflejadas las posibilidades que supone la diversidad de infraestructuras de distribución, que nuestro país presenta para su desarrollo. Mientras tanto, en lo











que respecta a hibridación, se presentó como una opción a la descarbonización, especialmente en el ámbito de la rehabilitación de edificios. Alberto Jiménez, miembro de la Comisión Técnica de Fegeca, recordó en su intervención la advertencia de la Agencia Internacional de la Energía sobre la necesidad de invertir en las redes para no poner en riesgo a las renovables.

Renovación de las instalaciones

La segunda jornada del Congreso se inició abordando la renovación de las instalaciones eléctricas, a cargo de Óscar Querol y Pilar Blanco, en representación de Afme y Adime, respectivamente. La apuesta de España por incrementar la rehabilitación de edificios de viviendas (1,2 millones en 2030 de acuerdo con el PNIEC) y el concepto de rehabilitación integral que se promueve desde el Gobierno, suponen una excelente oportunidad para concienciar sobre la necesidad de disponer de instalaciones eléctricas preparadas, eficientes, inteligentes y seguras.

Pese a que existen casi 9,7 millones de viviendas principales construidas antes del año 1981 y 7,25 millones de viviendas tienen una instalación eléctrica proyectada y ejecutada de acuerdo con los requisitos de instalación previos al Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión de 1973, muy pocos actores participantes en el mercado de la rehabilitación tienen en cuenta la renovación de las instalaciones eléctricas cuando se proyecta una rehabilitación de una vivienda y/o edificio.









En el apartado dedicado a los sistemas de Certificados de Ahorro Energético, Marta San Román, por parte de Afec, se centró en sus posibilidades como instrumento financiero que favorecerá un sector más ordenado, con menos competencia desleal. Ya en la parte final tuvo lugar una de las intervenciones más aplaudidas del Congreso, Andrea Iglesias, profesional instaladora que trabaja en una empresa integrada en la Asociación de Empresas Instaladoras de Pontevedra, ofreció su visión sobre las dificultades que supone para una mujer poder desenvolverse laboralmente en el sector y también acerca de cómo acercarse a las generaciones más jóvenes para que perciban la profesión instaladora como una opción viable de futuro laboral.

Daniel Lacalle y Óscar Terol fueron los ponentes que cerraron el congreso con sendas intervenciones sobre la situación económica actual y las previsiones para el futuro y, en un tono distendido, una visión humorística de la Inteligencia Natural. Todo ello antes de que los presidentes de la asociación local, Carlos Cestero, y de la propia Conaif, Francisco Alonso, antecedieran a Eneko Goia, alcalde de San Sebastián, en la clausura final del Congreso. ■



Homenaje y Premio Manuel Laguna a Jesús Mari Gómez Pescador

Esta 33ª edición, que han apoyado los principales organismos e instituciones del País Vasco y del propio Gobierno Vasco, tuvo como colofón la Cena de Gala oficial, celebrada en el Hotel Londrés durante la noche del viernes 26 y en la que el momento más emotivo fue el reconocimiento a Jesús Mari Gómez con el Premio Manuel Laguna, que recogieron su viuda y sus hijas, en la imagen.





Óscar Querol dirige el Departamento Técnico de Afme desde el año 2007, aunque su trayectoria dentro de la asociación se remonta bastante más allá, en concreto al año 2000. Además, representa a la asociación y a los fabricantes de material eléctrico españoles en diferentes organismos como la patronal europea de fabricantes CECAPI, o también la Asociación Europea de Normalización Electrotécnica, CENELEC. También es miembro de la Comisión Permanente y la Junta Directiva de UNE y de la Comisión de Certificación de AENOR.

ÓSCAR QUEROL, director técnico de la ASOCIACIÓN DE FABRICANTES DE MATERIAL ELÉCTRICO

“No hay una conciencia en los ciudadanos sobre la necesidad de comprobar el estado de nuestra instalación eléctrica para saber si está preparada”

La rehabilitación de viviendas es un objetivo y una parcela del mercado largamente perseguido desde las principales asociaciones del sector del material eléctrico, ¿por qué cree que resulta tan difícil persuadir al sector y a la sociedad sobre la urgencia de adaptar las instalaciones eléctricas al momento actual?, ¿no se percibe la seguridad como un factor determinante?

Por supuesto que la seguridad es un factor determinante. Todos necesitamos sentirnos seguros y especialmente en nuestra casa. La instalación eléctrica de una vivienda es invisible para los ciudadanos y no piensan que los equipos y materiales de las instalaciones eléctricas van envejeciendo, deteriorando con el tiempo, teniendo problemas para dar respuesta a las actuales necesidades y la incorporación de las nuevas tecnologías.

El ciudadano se interesa por la instalación de placas fotovoltaicas, puntos de recarga para vehículo eléctrico, bombas de calor, etc., y en general no hay una conciencia de que es necesario comprobar el estado de nuestra instalación para saber si está preparada.



Afortunadamente, una instalación eléctrica bien diseñada y ejecutada tiene una vida útil muy larga, pero tenemos alrededor de 7,25 millones de viviendas con una instalación eléctrica diseñada y ejecutada de acuerdo con los requisitos de instalación anteriores al REBT de 1973. Esos 7,25 millones de instalaciones fueron pensadas para unos usos ya obsoletos y cumplen con los requisitos técnicos vigentes en el momento de su ejecución.

Y a pesar de todo ello, seguimos sin disponer de un marco reglamentario que establezca una inspección periódica o se inste a hacer una comprobación del estado de la instalación eléctrica, en el momento de la venta o alquiler de una vivienda construida de acuerdo con cualquier Reglamento Electrotécnico previo al publicado en 1973.

Siempre se ha sostenido como una de las claves para favorecer la Rehabilitación que el sector estuviera alineado en ello, pero se echa en falta encontrar también como parte de esa alianza otros actores involucrados, como es el caso de las compañías eléctricas, los administradores de fincas o también las compañías de seguros, ¿en qué medida cree que se favorecería la Rehabilitación con una mayor transversalidad que implicara a otros ámbitos de la sociedad?

ADIME, AFME, ANFALUM, AMBILAMP/AMBIAFME, APIEM, CONAIF y FACEL fuimos muy conscientes de que la colaboración entre nuestras organizaciones era la alternativa con más posibilidades de éxito para difundir y concienciar sobre la rehabilitación eléctrica y cambiar el actual paradigma.

La rehabilitación eléctrica de las viviendas es parte de la rehabilitación integral necesaria para la descarbonización de parque inmobiliario que, a su vez, pasa por la electrificación de la demanda como un elemento importante de la transición energética y reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero. Además, está directamente conectada con la transición energética. La renovación de las instalaciones eléctricas de las viviendas forma parte de la solución.

Esa interconexión entre sectores y colectivos es la mejor prueba de que este camino no podemos recorrerlo solos. Es un proyecto transversal que pasa por la colaboración con otros agentes económicos protagonistas de los sectores de la construcción y energético.

Al presentar la campaña “¿Reformas o rehabilitas?” se referían a situar al instalador “en la ecuación de la rehabilitación”, ¿por qué nunca ha sido importante la instalación eléctrica al hablar de rehabilitación?, ¿ha habido algún “déficit comercial” del instalador que

> *“Tenemos alrededor de 7,25 millones de viviendas con una instalación eléctrica diseñada y ejecutada de acuerdo con los requisitos de instalación anteriores al REBT de 1973*



impide que sus mensajes en favor de la rehabilitación lleguen con eficacia al mercado?

La campaña "¿Reformas o rehabilitas?" fue una apuesta de todo el sector (fabricantes, distribuidores, instaladores y recicladores). Se trataba de concienciar a los agentes rehabilitadores del papel de la instalación eléctrica y de que ellos también salían beneficiados si la tienen en cuenta cuando se enfrentan a un proyecto de rehabilitación integral de una vivienda.

Concienciar de que, si sólo se proyectaba una reforma, se estaba perdiendo una gran oportunidad que no volvería a pasar para esa vivienda y sus propietarios durante un largo periodo de tiempo,

El propósito era cambiar el esquema mental del agente rehabilitador para que contactase con el instalador eléctrico y valorase el estado de la instalación eléctrica. Por eso, decíamos que buscábamos situar al instalador en la ecuación de la rehabilitación.

La campaña sirvió para construir un relato de sector y difundirlo a través de los canales de todos los agentes económicos de nuestra cadena de valor. Conseguimos unos resultados mayores de los que nos habíamos planteado: más de 105.000 visitas a la web y el apoyo del MITMA y CSCAE, pero lo más relevante fue darnos cuenta de que la unión del sector nos daba la posibilidad de cambiar las cosas.

> *No podemos cumplir con la apuesta energética de país formalizada a través del PNIEC o la ERESEE sin instalaciones eléctricas que la sustenten*

El objetivo ahora va más allá y se trata de situar a la instalación eléctrica como "la columna vertebral de la descarbonización de los edificios" y ahí también el propio instalador tiene un papel decisivo al trasladar al mercado el ecosistema que se propone, ¿cómo explicaría los ejes en los que se basa y que resumen en la idea de contar con "instalaciones eléctricas preparadas, eficientes, inteligentes y seguras"?

Queremos visibilizar y concienciar del papel de la instalación eléctrica en las viviendas. El símil de la columna vertebral es muy claro y sencillo de entender. No podemos cumplir con la apuesta energética de país formalizada a través del PNIEC o la ERESEE sin instalaciones eléctricas que la sustenten y ello pasa por trabajar en la planificación de la renovación de las instalaciones eléctricas más antiguas.

La instalación eléctrica debe estar preparada para los usos actuales e incorporación de las soluciones tecnológicas para edificios y viviendas; asegurar y apoyar las medidas de eficiencia energética, dotarla de la inteligencia para ayudar en el ahorro y buen uso y todo ello no puede hacerse sin disponer de la seguridad para las personas y los bienes. Las instalaciones de autoconsumo, puntos de recarga, almacenamiento eléctrico, bombas de calor, sistemas de automatización y control necesitan de una instalación eléctrica preparada, eficiente, inteligente y segura. ■

finder SWITCH TO THE FUTURE | ARDUINO PRO™

PROGRAMMABLE LOGIC RELAYS

La nueva gama de PLR, Serie 8A,
desarrollado por Finder y Arduino Pro

OPTA

BLUETOOTH

TECNOLOGÍA WIFI

CONEXIÓN ETHERNET Y USB

PROTOCOLO MODBUS RTU y TCP/IP



Programable con ARDUINO IDE o mediante lenguajes IEC/EN 61131-3

- POTENTE
- CONECTADO
- CÓDIGO ABIERTO
- SEGURO
- SIMPLE
- MADE IN ITALY

FINDER ELECTRICA S.L.U.
Apdo Postal 234
Telf. Oficina Comercial 93 836 51 30
finder.es@findernet.com

findernet.com



Los Premios Aúna 2023 reconocen a Toscano por el Producto del Año

El espacio de La Quinta del Jarama, a las afueras de Madrid, acogió la Gala de los Premios Aúna 2023, que congregó nuevamente a una selecta representación del sector, el pasado 26 de octubre. Durante el evento se reconoció al protector contra sobretensiones Combi-Max, de Toscano como Mejor Producto del Año, en el apartado del material eléctrico.

Las otras tres categorías de producto en el ámbito eléctrico premiaron, como es habitual, al producto más innovador, en esta ocasión el actuador multifunción Room Master IR KNT 044, de Dinuy; también al producto más sostenible, en cuya categoría triunfó Prysmian Group, con Prysolar H1Z2Z2-K, nueva generación de cables para instalaciones fotovoltaicas; y también al producto con mejor diseño, apartado en el que fue seleccionada la luminaria de emergencia de Legrand, Ura Next. Además, la firma Finder fue la galardonada en la categoría del Premio a la Calidad de la Información Digital.

La gala, conducida en esta ocasión por Anne Igartiburu, premió también en idénticas categorías a productos de fontanería, climatización y calefacción (FCC), en cuyo caso la bomba de calor Nuos Plus S2 wifi, de Ariston fue elegida como Producto del Año. En Innovación triunfó Orkli y Domusa lo hizo en Sostenibilidad, mientras Novellini ganaba en Diseño. En el apartado destinado a la Calidad de la Información Digital, fue premiado SFA Group. Más de un centenar de marcas han concurrido y se han superado ampliamente los 100.000 votos de profesionales.

Premiados 2023

Combi-Max es un protector de sobretensiones que permite asegurar el suministro en una instalación incluso cuando cae la red eléctrica y añade la automa-









tización a las propiedades de su versión anterior, lo que ayuda a que la instalación fotovoltaica, doméstica o industrial, sea más eficiente, rentable y autónoma. El director general de la firma ganadora, Carlos Toscano, destacó del producto ganador que es una versión *"más compacta, sencilla e inteligente"*.

Por parte de Dinuy, su director de ventas, Jon Zubizarreta, destacó el esfuerzo de la empresa, *"llevamos más de una década desarrollando dispositivos KNX y ofreciendo hoy al mercado más de 60 productos en este estándar"*. El director comercial de Prysmian, Joan Ferrán, puso el énfasis en la apuesta por la sostenibilidad de la compañía, mientras la nueva directora general de Legrand España, Amélie Zegmout, subrayó la fabricación nacional de la luminaria de emergencia premiada. Finalmente, Javier Serrano, director comercial de Finder, enfatizó el esfuerzo de la compañía para aportar una información de calidad en la vertiente del marketing y de las características técnicas de los productos. ■



El crecimiento de Aúna y los datos de mercado

Durante la Gala hubo tiempo también para reflejar la realidad actual del grupo de distribución y detallar algunas de sus cifras destacadas, como que el crecimiento de Aúna Distribución este año se eleva a un 7,63 % con respecto a 2022 (hasta septiembre). Así lo subrayó su presidente, Andrés Mateo, que ofreció datos también sobre la evolución de esas mismas ventas según cada territorio (en la imagen adjunta). En total, el grupo alcanza según sus datos una cuota de mercado del 21,64 %, resultado de la suma de todas sus empresas asociadas, casi un punto más que en 2022. Y su facturación asciende a 1.873 millones de euros, con 93 compañías distribuidoras, 459 puntos de venta y un número total de marcas comercializadas de 278.









Ingeniero técnico industrial y profesor de electricidad, Ramón Comellas inició hace medio siglo la aventura que ha supuesto la firma Circutor. En esta entrevista hace un breve recorrido por esa trayectoria, las claves para llegar a este cumpleaños y para los que vendrán en el futuro, gracias a la segunda generación que ya está al frente de la compañía, sus sucesores Nuria y Joan Comellas, representados también en las imágenes que acompañan a estas páginas."

RAMÓN COMELLAS, presidente de CIRCUTOR

"El prestigio de la marca se construye con el tiempo, a través de la calidad de los productos y la atención a las necesidades del cliente"

Circutor encara este 50 aniversario en torno al lema "Medio siglo de eficiencia e innovación", ¿puede hacernos un repaso lo más conciso posible sobre cómo se ha desarrollado esa evolución desde la apertura de un pequeño negocio hasta llegar a una empresa con casi un millar de colaboradores y presencia con sus productos en más de un centenar de países?, ¿cómo están celebrando el medio siglo de historia?

Las empresas tenemos la obligación de mirar hacia el futuro para adaptarnos a los cambios, que cada vez se producen a mayor velocidad. Pero cuando llegas a los 50 años es el momento de mirar atrás y ver lo que has conseguido, ya que, por desgracia, hay pocas empresas que lo hagan.

Empezamos tres amigos, profesores de electricidad, que queríamos disponer de productos necesarios para cumplir con el nuevo reglamento electrotécnico que se acababa de publicar en España y que ninguna empresa española fabricaba, como es el caso de la protección diferencial industrial. No teníamos medios; empezamos en el garaje de mi casa y, si hacía buen tiempo, trabajábamos en el patio para no contaminar la casa con el mal olor de las resinas que utilizábamos. Lo hicimos sin dejar nuestro trabajo. Lo importante es que le pusimos grandes dosis de ilusión y esfuerzo. Cuando empezamos a lanzar nuestra protección diferencial, vino la primera gran crisis energética con la fundación de la OPEP y los precios del petróleo se multiplicaron por cuatro en unos pocos meses. Entonces pensamos en reorientar nuestra actividad hacia la eficiencia energética, y yo diría que fue cuando empezó realmente Circutor, ya que teníamos claro cuál era nuestro objetivo.

Para llegar donde estamos hoy, yo mencionaría dos aspectos que han sido muy importantes. Primero, un equipo humano excelente. Hay personas que llevan más de treinta años trabajando con nosotros. Circutor es parte de su familia, son grandes profesionales y le ponen mucha ilusión, que siempre ha sido el motor de nuestra empresa. Después, si tenemos en cuenta que la electricidad llegó a nuestro país hace 125 años, nosotros hemos vivido el 40 % de la historia de la electricidad, que ha sido cuando se han producido los grandes cambios -en especial en los últimos 25-30 años con la introducción de la electrónica del silicio-, y esto nos ha brindado grandes oportunidades.

Aunar y conjugar con eficacia esos dos conceptos, eficiencia e innovación, se identifica como la clave de su desarrollo, pero ¿qué otros factores han determinado la consolidación y el éxito de la empresa?

Siempre hemos creído que construir una empresa orientada hacia el futuro no solo implica la búsqueda de beneficios financieros, sino también la capacidad de ayudar a nuestros clientes. El dinero es la recompensa por el trabajo bien hecho. Nuestra filosofía siempre ha sido escuchar a nuestros clientes, comprender sus problemas y colaborar en la búsqueda de soluciones. La mayoría de nuestros productos han surgido como respuesta a las necesidades de nuestros clientes.

La perseverancia en nuestra visión y la adaptación constante a las cambiantes demandas del mercado también han sido fundamentales.

La eficiencia está de más actualidad que nunca, ligada ahora a un sustantivo más imperativo y más determinante aún como es la sostenibilidad, ¿en qué medida cree que cambia el futuro de la industria y de las empresas que lo que antes era un objetivo ahora se perciba como una necesidad?, ¿cómo determinará ese próximo medio siglo en el que Circutor quiere seguir siendo "referente en eficiencia energética"?

Si tuviéramos que definir el siglo XXI, diríamos que la característica más destacada es la velocidad a la que se producen los cambios. Ahora cuando hablamos de ahorro energético hablamos de código de red, factor de forma de onda, armónicos, *flikers*, microcortes, etc.



"Si tenemos en cuenta que la electricidad llegó a nuestro país hace 125 años, nosotros hemos vivido el 40 % de la historia de la electricidad, que ha sido cuando se han producido los grandes cambios



En cuanto a Circutor, debemos seguir ajustándonos a las necesidades del futuro como hemos hecho siempre. Nuestro compromiso con la eficiencia energética seguirá siendo sólido. Continuaremos innovando y desarrollando soluciones para abordar estos desafíos emergentes y ayudar a nuestros clientes a ser más sostenibles. Y en esa labor tendrán mucho que ver quienes me suceden y son la siguiente generación en la familia, mis hijos Nuria y Joan Comellas.

Energías renovables, movilidad sostenible, gestión de la energía... Gran parte de las alternativas de futuro ponen el foco en nuestro sector, con la creciente electrificación como telón de fondo, ¿dónde cree que están las claves para afrontar ese futuro de oportunidades y no dejarlo pasar?, ¿Y para Circutor?

Los grandes cambios en el sector eléctrico vendrán sin duda con la integración de las energías renovables, y la necesidad de que sean energías limpias no contaminantes. Sin embargo, el viento y el sol son impredecibles y sólo generan energía en condiciones favorables. Por lo tanto, debemos aprender a almacenar y desplazar los consumos cuando haya excesos de energía. Tendremos millones de pequeños productores de energía solar conectados a la red que tendremos que saber gestionar -algunos países ya los tienen-, y que podrán ser generadores o consumidores. Además, con la transición al transporte eléctrico y al hidrógeno verde, la demanda de electricidad será mucho mayor que en la actualidad.

> *Siempre hemos creído que construir una empresa orientada hacia el futuro no solo implica la búsqueda de beneficios financieros, sino también la capacidad de ayudar a nuestros clientes*

Circutor ha querido sustentar el prestigio de su marca en factores como la innovación y el desarrollo de sus soluciones y en su consolidación exterior, ¿cómo valora ese proceso de evolución de la marca en esta trayectoria de medio siglo y qué retos tiene pendiente en el mercado?

El prestigio de la marca se construye con el tiempo, a través de la calidad de los productos y la atención a las necesidades del cliente, con el interés siempre puesto en solucionar sus problemas. En el mercado





Nuria y Joan Comellas.

> *Circutor mira hacia el futuro con confianza y compromiso, decidida a continuar liderando el camino en eficiencia energética y contribuyendo a la transformación del sector eléctrico en una dirección más sostenible y eficiente*

internacional hemos optado por concentrarnos en unos pocos países, ofreciendo un servicio más personalizado.

Una de las dificultades que afronta ese mismo mercado es la escasez de talento y la falta de vocaciones para afrontar el despegue de todas esas alternativas de futuro, ¿cómo valoran ese problema y qué dificultades supone para una empresa como Circutor, que basa gran parte de su trabajo en la tecnología y en ese desarrollo de nuevas soluciones?

Efectivamente, a medida que el mercado evoluciona, uno de los desafíos más apremiantes es la escasez de talento. La falta de jóvenes -tanto mujeres como hombres- interesados y comprometidos con la ingeniería es un obstáculo que debe superarse. Sin embargo, los pocos que se encuentran, suelen ser personas muy valiosas y comprometidas con su trabajo. Afortunadamente, también contamos con profesionales de gran experiencia que llevan muchos años trabajando con nosotros y que han sido parte fundamental del éxito de la empresa.

Por último, ¿cambiaría o mejoraría algo de este medio siglo en la empresa?, ¿y en el sector del material eléctrico?

En cuanto al sector del material eléctrico, el problema es que los cambios son tan rápidos que necesitaríamos una formación continua para todos los profesionales, a fin de mantenernos al día con las últimas innovaciones.

A pesar de los desafíos, hemos demostrado una capacidad sobresaliente para adaptarnos y prosperar en un mundo en constante cambio. Como todas las empresas, hemos cometido errores, pero en general, hemos hecho lo que debíamos. En resumen, Circutor mira hacia el futuro con confianza y compromiso, decidida a continuar liderando el camino en eficiencia energética y contribuyendo a la transformación del sector eléctrico en una dirección más sostenible y eficiente. ■





Niessen hace a su nueva colección Alba, "Protagonista del mañana"

El Museo Picasso de Málaga de Málaga, el Palacio Neptuno de Madrid y el Recinto Modernista de Sant Pau, en Barcelona, han sido los tres escenarios elegidos por Niessen para la puesta de largo de su nueva colección Alba. Bajo el lema, "Protagonistas del mañana, la compañía ha querido capturar "la esencia de este avance, donde Alba evoluciona de elementos decorativos a componentes esenciales y altamente funcionales en cualquier entorno".

Alba se revela como una línea de alta gama, de diseño elegante e inteligente, y ofrece una nueva experiencia de control totalmente compatible con las soluciones de automatización ABB i-bus®KNX y ABB-free@ home®. Líneas depuradas que transmiten una sensación de ligereza y equilibrio y combinan de forma idónea con cualquier estancia debido a sus siete acabados atemporales. La nueva colección destaca por su sostenibilidad, porque todas las superficies visibles de la línea están compuestas de materiales reciclados y reciclables. De hecho, el 98 % de los materiales utilizados en la creación de las tapas de color negro proceden de materiales reciclados.



Las presentaciones han acogido a personalidades influyentes de la arquitectura y el diseño, con un marcado compromiso con la sostenibilidad, la arquitecta y diseñadora de interiores Marta Sánchez, Juan Francisco, director del Área de Arquitectura y Urbanismo de Sener, que ofreció una visión para minimizar el impacto ambiental de proyectos y contribuir positivamente a las comunidades en las que operan, o Javier Goyeneche, CEO de Ecoalf, protagonista de un proyecto para reciclar los residuos alojados en el fondo del mar. Además, también ha intervenido el arquitecto Carlos Lamela, presidente del Estudio Lamela, para ofrecer su punto de vista de la arquitectura y la sostenibilidad de los edificios.







Alba nace como la colección más vanguardista de Niessen, para fusionar innovación y tecnología con un compromiso diáfano hacia la sostenibilidad. Estética contemporánea y adaptación y preservación del entorno, son valores de la nueva colección, que aúna innovación, tecnología y sostenibilidad. ■

ABB Experience 7 rinde elogio a la adaptación al cambio

La Séptima Edición del ABB Experience, el encuentro anual de la multinacional con sus partners de la distribución de material eléctrico, se celebró justo al cierre de esta edición en The Cube, un hub de innovación y tecnología en Madrid. Los máximos responsables de la firma en España coincidieron en elogiar la necesidad y el esfuerzo de adaptación a los entornos cambiantes que vivimos y a la inspiración que hace factible esa transformación.

El director general de ABB Electrificación España, Alfonso González, se refirió a dificultades del presente, *"hay escasez de talento y falta de renovación en nuestro sector, tenemos que pelear por ese talento y ser capaces de retenerlo"*, y condensó las previsiones de la compañía para 2024 en *"nuestra ambición de crecer, competir en segmentos estratégicos y ganar cuota en ellos y continuar siendo ambiciosos en los nuevos negocios en plena expansión"*. ABB prepara nuevos lanzamientos de series de empotrar, renovación de la gama y más coherencia a la oferta aparellaje y, en definitiva, *"la voluntad de estar muy activos y con mucha presencia en el mercado"*.







Grudihub se enfoca al impacto de la comunicación en el negocio

La Finca Astilbe, al norte de Madrid, acogió a finales de septiembre la Tercera Edición de Grudihub, una iniciativa de Grudilec, organizada en esta ocasión alrededor del lema "Conectando con el mundo eléctrico", para congregar a una nutrida y selecta representación de ejecutivos del sector, entre ellos gran parte de los fabricantes proveedores del grupo, así como también los directivos de sus 13 empresas socias.

En esta ocasión, la convocatoria enfocó su contenido en torno al impacto que la comunicación tiene en el funcionamiento del negocio y cómo lograr a través de ella un mejor funcionamiento de las relaciones personales y profesionales en el seno de las empresas y en el funcionamiento comercial de las mismas. Grudihub contó con la intervención de la experta en comunicación verbal y no verbal, Mónica Galán, que ofreció una conferencia de una hora aproximada en la que desgranó algunas claves sobre cómo lograr que la comunicación refuerce el liderazgo y la calidad de nuestros vínculos desde el punto de vista profesional.



Galán hizo hincapié en la relevancia de comunicar adecuadamente, *"saber contar una idea es tan importante cómo la propia idea"*, y para ello insistió en factores determinantes para lograrlo, como el manejo de los silencios, el control de la energía y ofreció pautas para el desarrollo lógico de la estructura de un discurso.







Previamente y como introducción a la ponencia de Galán, el director del grupo, Alberto González, aprovechó para destacar la importancia de conservar los vínculos personales en medio de un entorno cada vez más digitalizado y cómo Grudihub quiere aportar su contribución a lograrlo a través del encuentro directo de los principales actores de sus relaciones profesionales.

Al término intervino el presidente de Grudilec, Antonio Ruiz, que agradeció a todos los asistentes su presencia, antes de emplazarlos a un cóctel y comida posterior, que sirvieron para potenciar doblemente el networking entre todos los invitados. Grudilec quiere otorgar a ese vínculo relacional un valor imprescindible para el funcionamiento de las empresas y el enfoque de Grudihub se orienta desde el nacimiento de la iniciativa a ese objetivo como fin básico. ■





Javier Bescós forma parte prácticamente del equipo inicial de Feníe Energía, compañía a la que se unió pocos meses después de su nacimiento. En estos 13 años de trayectoria en la empresa se ha encargado de los Servicios de Ahorro Energético como subdirector desde 2016, y a inicios de 2021 fue nombrado director de Regulación e Innovación.

JAVIER BESCÓS, director de Regulación e Innovación de FENÍE ENERGÍA

“En algún momento se va a tener que repensar la estructura de generación-distribución-comercialización para garantizar un mercado sano”

En los últimos meses han coincidido con el fondo de algunas de las medidas del Gobierno para bajar el precio de la energía, pero no con la forma, ¿ha habido algún avance en sus conversaciones y a través de ACIE antes de la elección del nuevo Gobierno?

Desde Feníe Energía, en coordinación con ACIE, hemos impulsado en los últimos meses una importante agenda de encuentros con la secretaria de Estado de Energía, Sara Aagesen, el Ministerio de Consumo y los principales grupos parlamentarios, pero la situación sigue estancada. El avance más importante sería, sin duda, la puesta en marcha de la subasta de energía inframarginal, pero no parece que vaya a ir adelante a corto plazo. Si no se ha hecho hasta ahora, pese a tener el plazo vencido desde hace dos años, no es de esperar que vaya a producirse en plena incertidumbre como la que atravesamos en este momento desde el punto de vista político.

Es un parón político que resulta especialmente grave en un momento como el actual, en el que todo el sistema eléctrico está experimentando cambios importantes y hay necesidad real de que se tomen decisiones. Esperamos que las cosas se aclaren lo antes posible.

Alertan también sobre el deterioro de la libre competencia debido al abuso de dominio que sufren por parte de las grandes compañías y su control de las tres actividades (generación, distribución y comercialización de energía) ¿cómo está afectando a las comercializadoras independientes y, en su caso, a Feníe Energía?

“Es evidente que la libre competencia y el consumidor se ven perjudicados cuando unas pocas grandes empresas son herederas del momento en que la libre competencia no existía



Es evidente que la libre competencia y el consumidor se ven perjudicados cuando unas pocas grandes empresas son herederas del momento en que la libre competencia no existía y siguen manteniendo una posición dominante en todos los eslabones de la cadena de valor. Por eso creemos que es tan importante una actuación pública en defensa de la libre competencia, fundamental tanto para el Estado como para los ciudadanos. Así lo ha visto claramente la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia (CNMC) en sus informes.

En Feníe Energía hemos solventado con nota estos momentos tan difíciles y nos mantenemos como la primera comercializadora independiente por detrás de las grandes multinacionales, pero consideramos que en algún momento se va a tener que repensar la estructura de generación-distribución-comercialización para, precisamente, garantizar un mercado sano.

Al igual que en los mercados de corto plazo participa toda la energía, es necesario que en los mercados de futuros se negocie también toda la energía. Si las grandes compañías reservan la venta de futuros de energía a sus propias comercializadoras y no la ponen a disposición del mercado, se pierde profundidad, liquidez y libre competencia en este tipo de mercados.

¿Ha habido algún freno a la política denunciada sobre la venta discriminatoria de “energía cara” y “energía barata” por parte de las compañías mayoritarias?

Los grupos verticalmente integrados sencillamente han hecho uso de su posición de privilegio, en contra de los intereses de los consumidores, del Estado y, por supuesto, del mercado, vendiendo su propia energía a través de sus propias comercializadoras a precios fuera de mercado. No hemos visto ninguna actuación real contra estas prácticas desde los poderes públicos. En estos momentos los efectos son menores porque los precios de mercado han bajado, no porque hayan dejado de realizar estas prácticas.

En todo caso, en ese contexto de dificultades por los precios del pool y las trabas regulatorias, Feníe Energía cerró 2022 con unos resultados de fortalecimiento y pese a un descenso “contenido” en la cartera de clientes, ¿en qué factores creen que se sustenta esa fortaleza que les permite combatir las dificultades?

Feníe Energía ya tiene una trayectoria y una experiencia amplia en el mercado. A lo largo de nuestra historia hemos aprendido de nuestros fallos y mejorado mucho los procesos de compra de energía y el estado financiero de la empresa. Ambas mejoras han sido un factor clave para asegurar los resultados, a pesar del entorno de precios del mercado. Además, el papel de nuestros Agentes Energéticos ha sido clave para combatir estas dificultades y para informar a los



> *En muchas ocasiones, los consumidores no entienden su factura y se sienten engañados. En este sentido, la labor del instalador de explicar lo que sucede en el mercado y los cambios en la factura ha sido imprescindible*

clientes sobre las mismas. En muchas ocasiones, los consumidores no entienden su factura y se sienten engañados. En este sentido, la labor del instalador de explicar lo que sucede en el mercado y los cambios en la factura ha sido imprescindible para consolidarnos más aún como referente en el mercado.

La red de Agentes Energéticos continúa siendo reivindicada como el valor más sólido de la empresa, ¿en qué medida sufren ellos esa situación de deterioro de la competencia y cómo cree que un escenario así puede reforzar su papel de cara al futuro?

La red de Agentes y su contacto directo y estrecho con los clientes finales es la gran fortaleza de Feníe Energía. El deterioro de la situación y los abusos de las empresas del oligopolio les afecta, por supuesto, precisamente porque son las personas que ponen la cara ante los clientes y los profesionales en los que estos confían. Es evidente que un consumidor medio no puede estar pendiente diariamente de cada uno de los detalles del mercado eléctrico, por lo que los instaladores, con su cercanía y profesionalidad, van a seguir siendo personas de referencia para el cliente final, mareado por el bombardeo de noticias sobre la energía y por publicidad de las demás comercializadoras. Estamos seguros de que el esfuerzo y las explicaciones que han tenido que dar a sus clientes sobre la crisis energética les va a consolidar como referentes reconocidos del sector entre sus clientes.

Recientemente han dispuesto un comparador de facturas para poder reforzar la labor comercial que hacen con sus clientes, ¿cómo funciona y de qué manera puede favorecer esa labor de asesoramiento que realizan?

Nos esforzamos por proporcionar a nuestros Agentes Energéticos los mejores recursos para el desempeño de su trabajo, para que ellos a su vez puedan ofrecer el mejor servicio y atención a sus clientes, que reclaman una inmediatez cada vez mayor. Precisamente, esta nueva herramienta nos permite ser muy ágiles y comprobar, con sólo una comparativa de las facturas de un cliente, los productos que más les pueden ayudar a ahorrar y ser más eficientes. El comparador permite numerosas funcionalidades, como ajustar la potencia o cambiar la modalidad de fijo a indexado, así como enviar directamente la comparativa seleccionada al cliente vía email de forma rápida. ■





EDUARD MIRABET, Digital Power Offer Manager, SCHNEIDER ELECTRIC

La forma más fácil de gestionar la energía que consumen los edificios

Hoy en día, gestionar los sistemas energéticos es más complejo que nunca. Los edificios comerciales, industriales y terciarios tienen que cumplir normativas energéticas cada vez más estrictas, al mismo tiempo que trabajan para alcanzar sus objetivos de sostenibilidad.

Los edificios son responsables del 43 % de las emisiones mundiales de CO2. A pesar de ser conscientes de ello, alrededor del 90 % de los dispositivos eléctricos no están conectados a un *software* ni se monitorizan en tiempo real, lo que significa que la mayoría de las empresas no tienen visibilidad sobre su consumo de energía. Este déficit supone un problema en un mundo centrado en la eficiencia y la sostenibilidad. Por ello, la digitalización de la energía se está convirtiendo en una herramienta fundamental para solventar esta limitación y tratar de reducir el porcentaje de contribución de los edificios al cómputo global de emisiones.

En este contexto, Schneider Electric ha dado un paso adelante en términos de progreso al presentar EcoStruxure Energy Hub, una solución de *software* como servicio (SaaS) preparada para IoT, escalable y autogestionable.

Una de las características más destacables de esta solución es su capacidad para simplificar la gestión de la energía, asegurando al mismo tiempo el cumplimiento de las normas y reglamentos vigentes. Permite un ahorro potencial de hasta el 30 %, que favorece a quienes buscan reducir tanto los costes operativos como su huella medioambiental. Otro punto fuerte es que ofrece a las empresas la posibilidad de conectar sus dispositivos, recopilar datos y visualizar la información en cuestión de minutos, desde una única web. Esta función proporciona una visibilidad sin precedentes del consumo de energía, esencial para una gestión más eficiente.







Eficacia, seguridad y cumplimiento de las normas

La solución de Schneider Electric ofrece una eficiencia excepcional, desde el momento de su instalación hasta su uso posterior. La configuración gráfica facilita su adaptación a distintos entornos, y los cuadros de mando e informes se generan automáticamente, lo que agiliza el proceso y permite sacar el máximo partido a la solución.

Una de las principales características de EcoStruxure Energy Hub es su sencillez de implementación y uso. Al tratarse de una aplicación basada en una web, no es necesario instalar ningún software adicional y las actualizaciones se realizan automáticamente, sin necesidad de interrumpir el sistema. Además, la solución se ha diseñado pensando en la ciberseguridad *end-to-end*.

Análisis y seguimiento en detalle

EcoStruxure Energy Hub no se limita a ofrecer una visión general del consumo de energía. Además, proporciona análisis detallados y funcionalidades de *benchmarking* para identificar los factores que contribuyen al consumo de energía, así como para aplicar medidas de ahorro. Puede visualizar el estado de los dispositivos en tiempo real para cada activo, incluidas las mediciones de tensión, corriente, demanda y energía. También es posible visualizar un historial de tendencias en un intervalo de tiempo determinado. Los datos energéticos se almacenan durante 36 meses o incluso más, lo que proporciona una visión a largo plazo del rendimiento energético.

Además, los datos de consumo energético pueden clasificarse por tipo de carga, como calefacción, ventilación, iluminación u otros, lo que permite a las organizaciones determinar dónde deben centrar sus esfuerzos de ahorro.

El EcoStruxure™ Energy Hub alerta inmediatamente de anomalías en el sistema eléctrico y supervisa fácilmente el estado de los equipos eléctricos en tiempo real. Al recopilar esta información, puede enviar alertas inmediatas por correo electrónico o a través de la aplicación móvil.

La digitalización de la energía es clave para crear los Edificios del Futuro, proporcionando la visibilidad necesaria para reducir el consumo energético global y demostrar el cumplimiento de los objetivos de sostenibilidad. Por este motivo, EcoStruxure Energy Hub de Schneider Electric representa un cambio de paradigma en la gestión de los sistemas energéticos. Esta solución, que ofrece simplicidad, eficiencia, seguridad y conformidad, abre el camino a un futuro en el que los edificios comerciales e industriales serán más sostenibles y eficientes.



8.000 profesionales se congregan en la cuarta edición de Efintec, en la Fira de Barcelona

La cuarta edición de Efintec tuvo lugar a mediados de octubre en el Recinto Ferial de Montjuic, en Barcelona, y concluyó con un balance que los organizadores calificaron como "la edición más exitosa". El recinto de la Plaza de España reunió a 8.000 profesionales que visitaron el certamen, procedentes de los sectores de la instalación eléctrica y la de climatización y ámbitos afines.

Esos 8.000 profesionales registrados en Efintec, según los datos de la organización, suponen un incremento del 15 % con respecto a las cifras de visitantes obtenidas en 2022. El cambio de pabellón del certamen, que se celebró en esta ocasión en un recinto con mayor espacio y mejor acceso, recibió también una buena acogida por parte tanto de expositores como de visitantes, según los responsables de la feria. Durante el acto de inauguración, en el que intervinieron el presidente de Fegicat, la Federación de Gremios de Instaladores de Cataluña, Jaume Alcaide; y el presidente de Pimec, Patronal de la Pequeña y Mediana Empresa de Cataluña, Antoni Cañete, volvió a ponerse de manifiesto la acuciante de necesidad de profesionales cualificados que padece el sector y que desde la propia Federación se cuantificó en hasta 19.000 trabajadores, que podrían incorporarse de forma inmediata para satisfacer las necesidades de personal que requiere el colectivo instalador.







También supusieron un éxito para los organizadores los nuevos espacios incorporados en esta edición, como el H2O o la Escuela Oficial de los Instaladores, zonas que permitieron la interacción con profesionales. Asimismo, el auditorio previsto por el certamen concentró diversas sesiones de interés, mesas redondas durante ambas jornadas, con una amplia variedad de temáticas, como la descarbonización en las instalaciones térmicas, la eficiencia energética y la sostenibilidad en las instalaciones, la formación y el desarrollo profesional en el sector, la digitalización, la movilidad eléctrica, la electrificación o la automatización del hogar, entre otras.

En el certamen estuvieron presentes con stand propio destacadas firmas del ámbito del material eléctrico como BJC, Chint, Circutor, Hager, Ledvance, Legrand, Obo Bettermann, Rerelec, Saci, Salicru, Simon o Toscano, y también distribuidores como Grupo Noria o Saltoki. ■









Ecolum Administradora Medioambiental nace como filial de asesoramiento a empresas de Ecolum

Instaladores 2.0 ha conversado con Pilar Vázquez, directora general de Ecolum, para conocer de primera mano la actualidad del SCRAP (Sistema Colectivo de Responsabilidad Ampliada del Productor de Residuos) orientado al reciclaje y, en particular, su nueva iniciativa para asesorar y ayudar a empresas, enmarcada en su nueva filial Ecolum Administradora Medioambiental, S.L., una nueva empresa creada expresamente para llevar a cabo este servicio.

"Las empresas tienen nuevas necesidades en materia de residuos, por ejemplo como les ocurre con la nueva Ley de Envases, que entró en vigor a finales del pasado año. Les ayudamos a comprender la normativa y también les facilitamos que tengan un único interlocutor en este ámbito, en definitiva, nuestro objetivo es asesorarles y darles un soporte para cubrir toda su responsabilidad en los procesos", señala Pilar Vázquez, que explica también una de las causas de esta creciente necesidad, *"en los últimos meses se han adherido multitud de nuevas empresas, con la característica de que se trata de pymes e incluso micropymes, con una estructura muy pequeña y sin personal especializado en materia medioambiental, en total, todos los SCRAP`s que formamos parte de Ofi-Raee, contamos con 3.000 nuevas empresas en un período de tiempo reducido"*.

Por ejemplo, con respecto a la citada Ley de Envases, la norma implica la obligación de declarar estimaciones respecto al material empleado en los ejercicios de 2021 y 2022 y muchas empresas desconocen los procedimientos para hacerlo con precisión. Desde el próximo año, esas declaraciones son obligatorias también, pero ya con datos totalmente contabilizados y



las empresas requieren ese asesoramiento para llevarlas a cabo.

Ecolum no ha optado por crear un SCRAP propio en este ámbito, sino por convenios por otras entidades que ya tengan experiencia en el sector, para ayudar a facilitar a los productores los procesos. *"Ya lo hacemos en relación con las baterías, en cuyo caso tampoco existe ahora mismo un volumen*





tal que justifique la creación de un sistema de recogida específico para ello", apunta Vázquez.

Otro de los cambios que suponen un problema para las empresas tiene que ver con el cambio de las condiciones en el control de los productos que ingresan a través de las aduanas, que lleva a paralizar la entrada de aquellos que no están registrados en un sistema de gestión de residuos. *"Muchos pequeños importadores se encuentran de repente con el problema y no saben cómo deben actuar. Existe una necesidad de información ante esa demanda de ayuda"*, subraya la directora general de Ecolum. Y también ocurre con aquellas compañías no españolas que comercializan aquí productos procedentes del exterior, ya sea a través de distribuidores o de otras plataformas.

El índice de Reciclabilidad

Ecolum continúa trabajando con insistencia en el proyecto desarrollado en torno al Índice de Reciclabilidad de los productos. *"Analizamos según la demanda de los fabricantes y les ofrecemos pistas y consejos para lograr mejorar el ecodiseño de sus productos o también sobre cómo facilitar el desmontaje de los mismos, cuando encontramos problemas que dificultan ese desmontaje o, por ejemplo, la reparación, se lo hacemos saber"*, señala Pilar Vázquez, que añade también que *"hay una tendencia que nos lleva a recuperar la opción de la reparabilidad, no se trata sólo de reciclar, sino también de poder reparar, tal y como expresa la Ley"*.

Desde Ecolum trabajan para que este proyecto del Índice de Reciclabilidad pueda adquirir un relieve mayor y lo hacen a través de UNE y con la voluntad de crear un grupo de trabajo que permita trabajar en la materia y poner de acuerdo a fabricantes -mediante la presencia de Afme y Anfalum- SCRAP´s como Ambilamp o la propia Ecolum, junto también a la propia Administración. El objetivo es definir y marcar prioridades, aunque la iniciativa aún está en estudio y no estará en marcha antes de 2024.

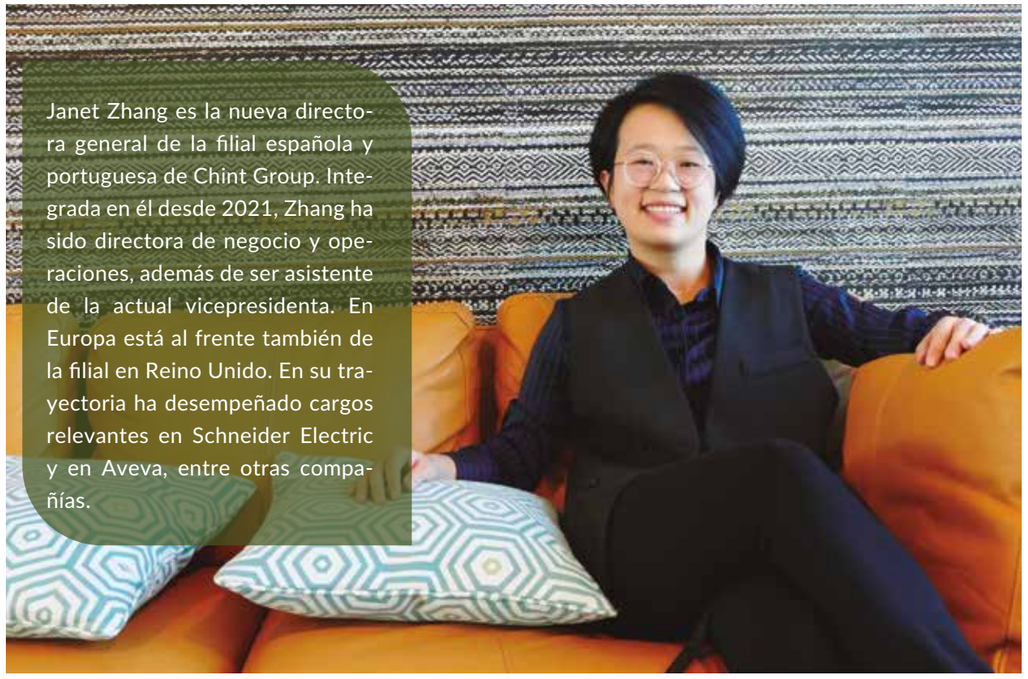
Además, la Fundación, que tiene como objetivo primordial ser *"un foco de información en temas medioambientales para todas las empresas que se nos acerquen"*, está proyectando un cambio de imagen corporativa, vinculado también a la creación de un nuevo espacio web, que está en proyecto. *"Trabajamos en la concienciación de los profesionales, por ejemplo, los instaladores, pero también queremos llegar al consumidor final, nos acercamos a los ayuntamientos, a las mancomunidades, lo hacemos a veces a través de OfiRaee, porque los propios consistorios prefieren no tener más que un interlocutor entre todos los sistemas de gestión, y otras veces a través de nuestra propia estructura"*, señala Pilar Vázquez, que puntualiza también que *"buscamos a quienes son impulsores de cara al ciudadano, por ejemplo llevamos a cabo iniciativas para promover el reciclaje y la reutilización de los productos con los alumnos de los colegios, pero también nos preguntamos si lo más conveniente no será formar a los propios docentes, quienes son los interlocutores directos antes ellos, y así establecer una red que permita llegar con más facilidad a un mayor número de jóvenes"*. ■



"Hay una tendencia que nos lleva a recuperar la opción de la reparabilidad, no se trata sólo de reciclar, sino también de poder reparar, tal y como expresa la Ley"







Janet Zhang es la nueva directora general de la filial española y portuguesa de Chint Group. Integrada en él desde 2021, Zhang ha sido directora de negocio y operaciones, además de ser asistente de la actual vicepresidenta. En Europa está al frente también de la filial en Reino Unido. En su trayectoria ha desempeñado cargos relevantes en Schneider Electric y en Aveva, entre otras compañías.

JANET ZHANG, general manager de CHINT ELECTRICS ESPAÑA Y REINO UNIDO

“Nuestra estrategia para el año que viene, o incluso para los próximos tres años, incluye una transformación de nuestra marca y nuestra solución”

Acaba de acceder al cargo como nueva responsable de Chint en la Península Ibérica, ¿cuáles son las prioridades que deben guiar la estrategia de la empresa en nuestro mercado en los próximos años?

Chint lleva presente en España más de 10 años. Hemos creado una amplia red de ventas y construido una fuerte relación comercial con nuestros socios y clientes a lo largo de estos años. Nuestra prioridad es cuidar de unos y otros, ya que son fundamentales para nosotros. Lo que buscamos es conseguir acuerdos comerciales beneficiosos para ambas partes.

Por otro lado y al mismo tiempo, nuestra estrategia para el año que viene, o incluso para los próximos tres años, incluye una transformación. Transformar nuestra marca y nuestra solución. En Chint queremos aumentar nuestra penetración en el mercado. Nuestro objetivo es pasar de ser un mero proveedor de productos a un proveedor de soluciones completas, abriéndonos paso en nuevos segmentos y clientes.

Reformular el enfoque de mercado. Seguiremos con nuestra política de “Piensa globalmente, actúa localmente”, manteniendo la inversión en nuestra estructura local y comprendiendo las necesidades del mercado mediante la diversificación de nuestras áreas de ventas: T&D, energías renovables, baja tensión y grandes cuentas. Para ello hemos reforzado nuestro equipo con profesionales con amplia experiencia en cada una de estas áreas, ofreciendo la máxima calidad y servicio.

Precisamente quería preguntarle por ese lema, “Piensa globalmente y actúa localmente”, ¿cómo se traslada esa idea al mercado español en la actualidad?

Entendemos que nuestro lema “Piensa globalmente, actúa localmente” es común para muchas multinacionales, pero en Chint creemos firmemente en ello y lo hemos llevado a la práctica. La filial española se constituyó hace 13 años, con la apertura de una oficina y un almacén locales y con un equipo de personas de nacionalidad china, pero con residencia en España. Hoy en día seguimos con esa estructura local y con un equipo de talentos nacionales y una red de representantes de ventas y socios que cubren toda España. Dividimos el mercado nacional de tal manera que podemos atender al cliente personalmente, si es necesario.

Actualmente, el tiempo de respuesta y entrega de pedidos y el servicio de atención al cliente es de un máximo de 48 horas. Las consultas y el soporte técnico se resuelven en 24 horas en la mayoría de los casos.

Se han dedicado a aumentar su presencia en los grandes grupos de la distribución, ¿en qué momento se encuentran en la actualidad y cuáles son sus objetivos con el segmento de la distribución a medio y largo plazo?

Chint ha trabajado en cooperación con sus clientes para promover la cadena de valor del segmento minorista eléctrico en España.

La distribución ha estado desde el principio en la base de nuestro negocio y seguimos enfocados en aumentar nuestra presencia en los grandes grupos de distribución, no sólo los de alcance nacional, sino también grandes grupos internacionales. Nuestro objetivo a medio y largo plazo es seguir aportando valor y los mejores productos y servicios a nuestros clientes para seguir siendo socio de confianza y ampliar nuestra cartera de productos.

¿Y en relación con la Instalación? El pasado año pusieron en marcha un Club de Instaladores, ¿cuáles son los objetivos a futuro de esta iniciativa?

El Club de Instaladores de Chint surgió con la idea de comunicarnos de manera más activa con los usuarios finales de nuestros productos, los instaladores. A través de él pretendemos conocer más de cerca sus necesidades y crear un puente entre ellos y nuestros canales de distribución. Pertenecer a este club conlleva una serie de ventajas como tener información en primicia de ciertos lanzamientos o promociones, recibir artículos técnicos, etc. Además, al darte de alta en el club tienes la opción de solicitar tu primer esquema unifilar gratuito.

Este año estamos aumentando el número de comunicaciones que hacemos llegar a los instaladores que ya pertenecen a él y estamos ahondando más en lo que sabemos de ellos a través de pequeñas encuestas y concursos. El objetivo es aumentar el número de instaladores suscritos, segmentar y ofrecer información que se ajuste a sus preferencias. Por último, nuestra intención es mejorar en el cara a cara y, por ello, estamos preparando algún evento presencial, tanto para aquellos para los que Chint es su preferencia como para los que queremos que se acerquen por primera vez a la marca.

Chint ha apostado fuerte por el mercado renovable y, por ejemplo, a principios de año presentó su

> *“En Chint queremos aumentar nuestra penetración en el mercado. Nuestro objetivo es pasar de ser un mero proveedor de productos a un proveedor de soluciones completas, abriéndonos paso en nuevos segmentos y clientes*

"La distribución ha estado desde el principio en la base de nuestro negocio y seguimos enfocados en aumentar nuestra presencia en los grandes grupos de distribución, no sólo los de alcance nacional, sino también grandes grupos internacionales



"solución completa fotovoltaica", ¿qué evolución prevén tener en este mercado y qué objetivos se plantean?

En Chint creemos en la "Revolución Energética", nos esforzamos por alcanzar los objetivos de "Neutralidad de Carbono". Nuestro compromiso con la energía sostenible es firme.

España es uno de los países líderes en el mundo en energías renovables y tiene un gran potencial para convertirse en uno de nuestros motores de crecimiento en el futuro. Si bien es cierto que el mercado del autoconsumo doméstico y la venta de paneles solares ha caído en los últimos meses, nuestra oferta de soluciones completas, que abarcan desde el estudio fotovoltaico hasta la acumulación del excedente energético, nos diferencia del resto de fabricantes.

Por último, ¿cómo valora el mercado de material eléctrico español y qué visión y perspectivas tiene sobre él?

El mercado eléctrico nacional está desacelerando su crecimiento en la segunda mitad de 2023, especialmente en lo que respecta al mercado residencial. Las expectativas de mercado para 2024 en el sector eléctrico no son muy halagüeñas y se prevé que el crecimiento del mercado eléctrico desacelere notablemente quedando por debajo del 5 % anual. Esto va a suponer un esfuerzo especial en 2024 y pasar de ofrecer soluciones para el mercado residencial a otras para segmentos y clientes clave y definir una estrategia clara.

En Chint somos optimistas acerca de nuestras oportunidades de crecimiento en 2024, no sólo en el negocio de baja tensión, sino también en las áreas de T&D y renovables. Queremos enfocarnos en grandes empresas de servicios públicos, promotores, EPC, mayoristas, distribuidores, minoristas, etc.

En lo que respecta a la media y alta tensión, el mercado español es una referencia a nivel europeo para Chint Global y el número de proyectos está creciendo de forma muy marcada. Contamos con un equipo que abarca desde la preventa hasta la posventa, con el que vamos a ofrecer un servicio puntual y una respuesta más rápida a la creciente demanda de T&D. ■

Por mucho que haya cambiado la movilidad...



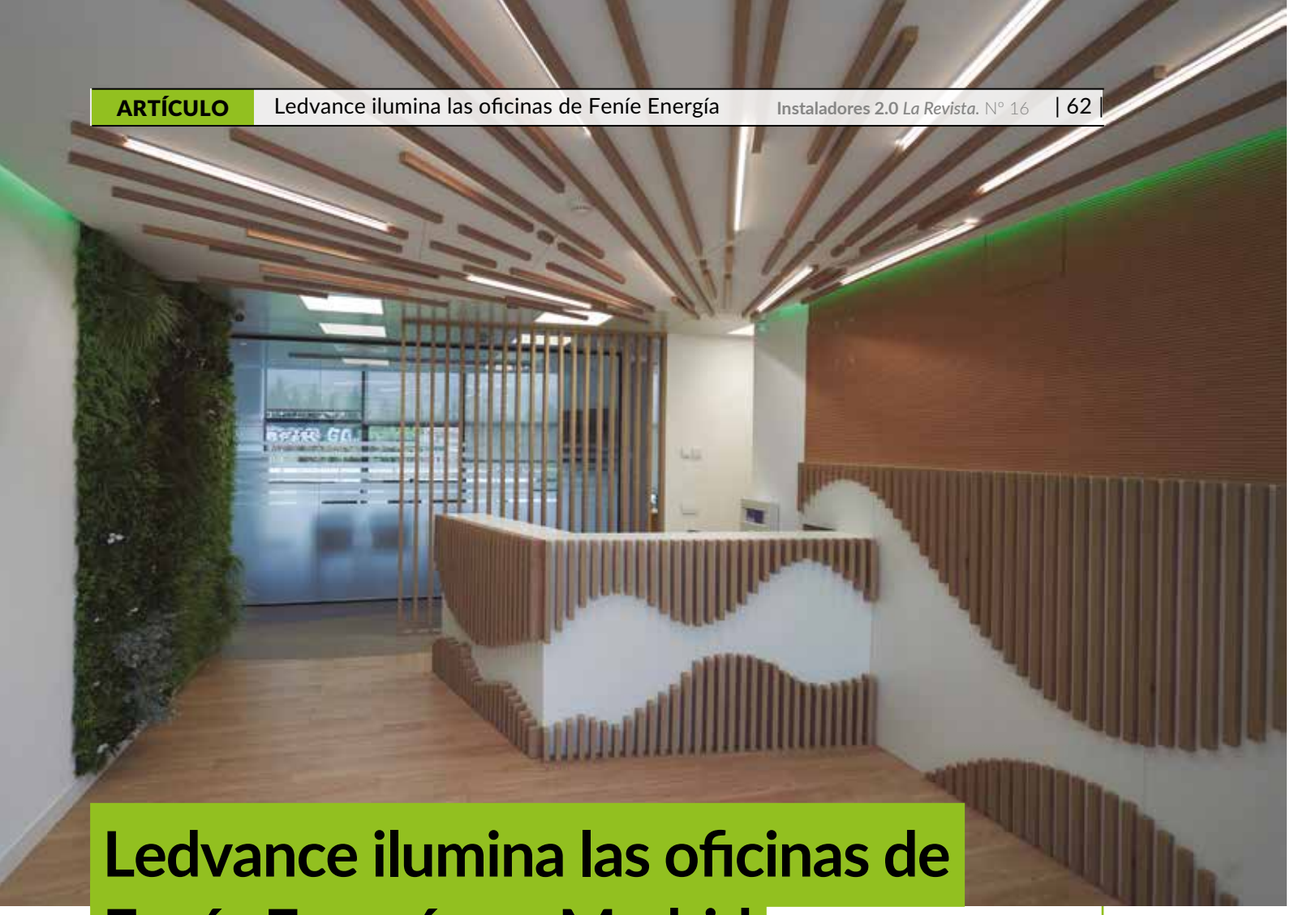
Las lámparas de descarga no van a reciclarse solas.

AMBILAMP
Reciclamos la luz

Recogemos todos tus residuos de iluminación.
Proporcionamos **contenedores específicos** para separación en origen, recogidas continuas o puntuales, con certificación.

Todo completamente gratis.

900 102 340
ambilamp.es



Ledvance ilumina las oficinas de Fenie Energía en Madrid

El proyecto lumínico que Ledvance, uno de los principales proveedores mundiales de iluminación general para cliente final y profesional, ha ejecutado recientemente en la sede madrileña de la firma comercializadora de electricidad Fenie Energía ha permitido dotar a las oficinas de una innovadora tecnología LED más eficiente, interactiva y personalizada.

El proyecto ha equipado a la sede de una solución lumínica moderna que mejora la eficiencia energética con soluciones de iluminación LED, diseñadas específicamente para un tipo de oficinas distribuidas en diferentes zonas de trabajo, con muchas horas de luz artificial al día y con la necesidad de controlar el tipo de iluminación según la actividad, y el área y la hora del día.

La solución ejecutada por Ledvance se ha centrado en la eficiencia y el bienestar de los trabajadores, con el establecimiento de nuevos estándares en la calidad de la luz para fomentar el ahorro de energía y reducir los costes asociados. El proyecto ejecutado en las oficinas, las áreas comunes, la recepción y los baños ha reducido de forma notable los gastos energéticos gracias al sistema de control de la iluminación. El coste de mantenimiento también se ha visto afectado y reducido por la mayor vida útil de los productos suministrados.





En concreto, Ledvance ha llevado a cabo la instalación de varios equipos DALI 2.0 que permiten un control total y optimizado de la iluminación de cada espacio, gracias a los sensores de luz natural tanto de luminosidad como de presencia, para mayor comodidad de los usuarios.

Las nuevas oficinas del futuro de Fenie Energía disfrutan ahora de una calidad de luz perfectamente adaptada a los requisitos de cada espacio de trabajo, gracias a las luminarias Downlight IP44 y el Panel Compact. El resultado es una iluminación uniforme y un excelente control del deslumbramiento.

Gracias a una vida útil de hasta 70.000 horas y su garantía de hasta cinco años, los costes de mantenimiento de las instalaciones se verán sensiblemente reducidos a partir de ahora. La eficiencia también ha cobrado especial protagonismo, de forma que la solución alumbrada por Ledvance promete ahorros energéticos de hasta un 60 %, en comparación con las lámparas fluorescentes tradicionales.

De este modo, la sede madrileña de Fenie Energía podrá contar con un sistema de iluminación más sostenible, que contribuye a un menor impacto medioambiental. Y es que la iluminación LED instalada en estas oficinas es más sostenible que la tecnología tradicional, no sólo por su eficiencia y menores costes de mantenimiento, sino también desde su producción, ya que el uso de sustancias como el plomo y el mercurio son nulas. ■







Departamento de domótica del GRUPO NORIA

La “Domótica Fácil” y la tecnología Matter

La domótica ha experimentado un avance notable, brindando mayor comodidad, eficiencia y seguridad a hogares y edificios. En este artículo, nos enfocamos en la “domótica fácil”, basada en *hubs* o pasarelas, dejando de lado sistemas más complejos como KNX y control de edificios con sistemas Bacnet.

“Domótica Fácil” a través de *Hub* y su Evolución a Matter

La “domótica fácil” se caracteriza por su configuración sencilla a través de una aplicación móvil, evitando la necesidad de un integrador. La popularización de tecnologías como Zigbee y Z-Wave en la década de los años 2000 permitió la creación de pasarelas asequibles que se comunican con diversos dispositivos, desde bombillas hasta termostatos. La llegada de altavoces inteligentes como Google, Amazon Echo y HomePod, de Apple democratizó la domótica, facilitando su configuración y control mediante comandos de voz.



Hubs populares, como Amazon Echo, Google Home, Apple Home y otros de Schneider, Legrand, Netatmo, entre otros, permiten a los usuarios controlar dispositivos inteligentes en sus hogares de manera centralizada. Estos *hubs* actúan como pasarelas a dispositivos que utilizan tecnologías como Zigbee, Z-Wave o Bluetooth Mesh. Los usuarios pueden controlar estos dispositivos a través de comandos de voz, aplicaciones móviles o programación de rutinas. Esta forma de domótica ha hecho que la au-



tomatización del hogar sea más accesible y conveniente para el consumidor promedio.

Empresas líderes en domótica, como Schneider Electric (Wiser), Legrand (Netatmo), Simon (Simon iO) y Jung (Home), ofrecen soluciones para la automatización y control de dispositivos en hogares y edificios.

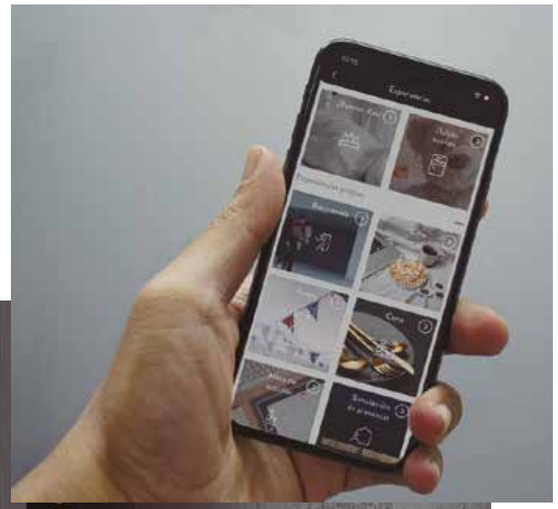
La tecnología Matter está transformando la domótica al abordar la interoperabilidad y la seguridad. Matter es un estándar de código abierto respaldado por gigantes tecnológicos como Apple, Google y Amazon, y tiene como objetivo permitir que dispositivos de diferentes fabricantes se comuniquen de manera eficiente y segura. Matter utiliza un protocolo IP estándar, lo que facilita la integración de dispositivos sin necesidad de puentes o adaptadores adicionales. Además, se centra en la seguridad, protegiendo los datos y la privacidad del usuario.





Beneficios de la Evolución a Matter

La evolución hacia Matter beneficia a los usuarios con mayor interoperabilidad, facilidad de uso, seguridad y una mayor adopción de dispositivos compatibles con esta tecnología. En resumen, Matter lleva la domótica fácil a un nivel superior al mejorar la interoperabilidad y seguridad de dispositivos inteligentes, brindando una experiencia de automatización del hogar más conveniente y confiable para los consumidores. ■







RETELEC

TÚ PONES EL DESTINO, NOSOTROS LA ENERGÍA

SYNAPSE



*Elige la **excelencia** en carga para tu vehículo eléctrico.*

*Nuestro cargador Synapse te brinda **el control** sin límites.*

***Diseñado para ti,** Synapse combina tecnología de vanguardia con facilidad de uso, asegurando que cada carga sea eficiente.*

*Con nuestra aplicación Synapse Control, tendrás el **control total** de tus recargas, monitorizando el proceso en tu dispositivo, sin límite de equipos.*

*Sé parte del cambio hacia un **futuro más verde** sin complicaciones.*

¡Tu camino hacia la sostenibilidad comienza aquí!