

instaladores^{2.0}

La Revista

PUBLICACIÓN INDEPENDIENTE DE LA ACTUALIDAD DEL SECTOR ELÉCTRICO

Nº18 - Época I - Segunda Edición 2024



PLEKOTM
Siempre contigo



Un **nombre icónico**. Un **diseño** contemporáneo.

FÁCIL



RÁPIDO



ESTANCO IP55



RESISTENTE



CONECTADO



MULTIDIRECCIONAL



 www.legrand.es



 **legrand**[®]



NIESSEN 110 Años
Design with human touch

Editorial

Cuando el lector abra estas páginas una nueva edición de Matelec estará a punto de echar a andar o incluso puede que ya esté en marcha. El certamen del sector del material eléctrico por excelencia lleva celebrándose cada dos años desde el año 1982 y, para los que no estuvimos en esa primera edición, cuesta imaginar cómo sería una feria en un país instalado en la democracia desde sólo algunos años antes y en el que la tecnología y la innovación con la que hoy se asocia el sector y el mercado estaba vinculada a factores muy distintos de los que las distingue en la actualidad. *Naranjito* frente a inteligencia artificial vendría a ser la analogía.

Sin embargo, Matelec creció imparablemente durante el siglo XX y fue retrocediendo durante el XXI, más o menos ha venido a ser así, porque sus ediciones culminantes fueron las de 1998 o la del año 2000, cuando la práctica totalidad de los grandes fabricantes del sector acudía sin dudarle a la cita. Ahora, por fortuna, la feria sigue siendo una referencia ineludible, incluso cuando la pandemia obligó a que transcurrieran cuatro años entre una edición y otra, pero es una realidad distinta a la de entonces. E inmerso en esa búsqueda o reorganización de su identidad, el certamen celebrará en 2025 por primera vez una edición en año impar, porque a partir de ahora tendrá una versión anual, junto a Genera o el Salón Climatización.

Parece una decisión acertada situarlo al lado de la industria renovable, porque se emparenta directamente con ella y también porque debería verse favorecido del vigor de un sector en auge y un mercado claramente en expansión. Y las afinidades con el ámbito HVAC, que engloba a la calefacción, la ventilación y el aire acondicionado son cada día más palpables y hemos podido verlo en el reciente Congreso Conaif, del que también encontramos información en las páginas que siguen. Pero hasta entonces queda más de un año -será del 18 al 21 de noviembre de 2025- y bien merece la atención esta última versión bienal de 2024 junto al sector de la construcción. Matelec seguramente no es una feria totalmente representativa del sector porque faltan muchos de sus principales fabricantes, pero sigue siendo su lugar de encuentro más relevante y todos estamos convencidos de que el factor presencial y las relaciones personales no han perdido ni un ápice de importancia.

En esta edición de Instaladores 2.0 La Revista

8



Entrevista a Marina Serrano, presidenta de Aelec

14



La instalación eléctrica es la gran olvidada en la rehabilitación, según el informe anual de Oreve

24



Matelec, ante su última edición bienal

Entrevista a Juan Carlos Enríque, director general de Ambivases

32



36



Congreso Conaif 2024, en Castellón

66



La Cuarta Edición de Grudihub, en Madrid

Otros contenidos en esta edición

20 Entrevista a Dionisio Martín, director comercial de Legrand

30 Retos para la continuidad en la Formación Profesional en el sector eléctrico en España. Opinión de Antoni Ruiz

42 Entrevista a Amador Valbuena, CEO de Maxge Europa

46 Sonepar España obtiene la certificación digital Leader, de Schneider Electric

50 Efintec llega a su Quinta Edición

54 Entrevista a Juan José Argüelles, director general de Aiko Energy para el Sur de Europa

64 Fegime Meeting Point estrena formato y convocatoria

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 3ªA 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.

AUTOMATIZACIÓN A LA ENÉSIMA POTENCIA

OPTA - PROGRAMMABLE LOGIC RELAYS

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



Wi-Fi
y BLUETOOTH



CONEXIÓN
ETHERNET y USB



SEGURO



PROTOCOLO
MODBUS RTU y TCP/IP



VERSÁTIL



OPTA

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



Fuente de
alimentación
para OPTA



MÓDULOS DE EXPANSIÓN

Aumenta fácilmente el potencial del PLR para una mayor flexibilidad de uso. Multiplica el número y tipo de entradas/salidas con los módulos de expansión EMR, SSR y ANALOG.

Crea aplicaciones sencillas en los sectores de la automatización industrial,
OEM y automatización de edificios

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

opta.findernet.com



No hay duda alguna de que los objetivos que detalla el nuevo PNIEC, siglas del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima, para quien aún no haya retenido el nombre completo, suponen una apuesta de futuro para el sector eléctrico, basada en los que son ya los pilares esenciales de la transición energética: descarbonización, electrificación y sostenibilidad.

Las interrogantes pendientes del nuevo PNIEC



LUIS GARCÍA
Director Editorial
Instaladores 2.0

La apuesta del Gobierno por esa transición que se llevó al nombre del propio Ministerio ha trascendido incluso los límites de nuestras fronteras hasta el punto de que su titular hasta el momento, Teresa Ribera, haya sido nombrada vicepresidenta primera de la nueva Comisión Europea y responsable de Competencia y Transición Limpia. La secretaria de Estado de Energía, Sara Aagesen, detalla con destreza estas semanas en cada ocasión que se le presenta todas las cifras de ese nuevo PNIEC y los progresos que supone respecto a la versión anterior en lo que se refiere a profundizar en esa transición necesaria e incuestionable.

Pero hay un detalle que empaña esos objetivos y la manera en cómo lograr alcanzarlos. Y la propia Comisión Europea ya alertó al Gobierno de ello hace sólo unos meses, después de haber estudiado el borrador inicial, junto a los del resto de países. En concreto, Bruselas proponía mejorar la información relativa a la financiación, porque señalaba literalmente que aunque “el borrador incluye una evaluación de las necesidades de inversión para implementar políticas y medidas planificadas, sin embargo, falta información sobre cómo movilizar al público e inversiones privadas”, y añadía también que “en investigación, innovación y competitividad, la mayoría de los objetivos y las medidas no están suficientemente cuantificadas y carecen de financiación específica para su implementación”.

Según el PNIEC “se movilizará una inversión total de 308.000 millones de euros hasta 2030, de los que un 82 % será privada y un 18 % será pública”, pero si no se detalla bien cómo hacer para propiciar la primera, ampliamente mayoritaria, las medidas que se quieren alcanzar con el plan pueden resultar inalcanzables y casi quiméricas y el más de medio millón de puestos de trabajo que se prevé crear también. Resulta elogiable diseñar un plan que apuesta por factores de futuro como reducir la dependencia energética, favorecer una generación eléctrica más limpia o contribuir a la electrificación de la economía y a que se descarbonice progresivamente, pero los recursos necesarios para hacerlo deben estar muy nítidos o, de lo contrario, la base económica que sustenta las medidas no se sostendrá. Otros peros que también puso Bruselas en su momento, como que el plan “carece de una ambición actualizada de la renovación de edificios”, quedan en segundo plano, sin que sean exactamente menores.

SOMOS DIGITALES +VENTAJAS

Agiliza tus gestiones diarias y gana tiempo para tu negocio con nuestras **herramientas digitales**





Marina Serrano es abogada del Estado en excedencia, historiadora y jurídica, además de experta en energía y regulación del sector eléctrico español y europeo. Ha sido secretaria del Consejo de Administración de Red Eléctrica y directora de su asesoría jurídica. En 1995 se incorporó a la Comisión Nacional de la Energía como secretaria del consejo y directora de sus servicios jurídicos, y consejera y, en la actualidad, es presidenta de Aelec, Asociación de Empresas de Energía Eléctrica, en la que se agrupan EDP, Endesa e Iberdrola y que cuenta como socio, entre otros, a Schneider Electric.

MARINA SERRANO, presidenta de AELEC

“Esperamos la aprobación de un documento con las especificaciones de detalle, que será clave para la aplicación de la norma de acceso y conexión aprobada por la CNMC”

Cumplen 80 años en un contexto de encrucijada ante un futuro que pasa inevitablemente por la electrificación, ¿cómo ha sido esa evolución hasta llegar a un punto en el que el sector eléctrico es más importante de lo que nunca lo fue?

Efectivamente, nacimos en 1944 como una iniciativa de diecisiete empresas eléctricas que se unieron para ayudar a interconectar el sistema eléctrico. El objetivo consistía en coordinar ese sistema a un nivel superior para que las instalaciones de cada empresa se pusieran al servicio del abastecimiento integral de la demanda del país, y se pudieran efectuar también los intercambios de energía eléctrica necesarios para cubrir el déficit de oferta en unas zonas en un momento concreto con los excedentes de otras.

Desde entonces, nos hemos ido adaptando a las diferentes evoluciones y mejoras tecnológicas que se han ido implementando, y también a los cambios regulatorios que nos han llevado a una red eléctrica más mallada y más segura. Entre los hitos en ese tiempo está la creación de Red Eléctrica, a finales de 1984 y principios de 1985, como operador del sistema que garantiza el suministro y su funcionamiento correcto, y también la Ley del Sector Eléctrico, de 1997, que liberalizó el sector y sirvió para crear el mercado eléctrico según el modelo actual.

Así hemos llegado a un momento presente en el que las renovables son el centro del sistema porque la reducción de emisiones necesaria para la descarbonización ha de hacerse con ellas, que serán las prota-

gonistas y las que nos van a posicionar como país al modelo al que nos dirigimos.

Durante el reciente Congreso de aeléc ha vuelto a insistir en la urgencia del impulso a las redes eléctricas, ¿ante qué escenario podemos encontrarnos de no corregir esta situación y con qué plazos teniendo en cuenta el proceso de electrificación de los consumos debe ser imparable?

Los objetivos que nos marca el nuevo PNIEC están ahí para cumplirse y en ese camino la electrificación es la palanca fundamental. Las redes eléctricas deben tener, por tanto, un papel básico y tienen que integrar la demanda que nos llega con las nuevas tecnologías, como la bomba de calor, el vehículo eléctrico...

Hemos pasado de unas redes que eran exclusivamente unidireccionales a la obligación de integrar físicamente oferta y demanda y llevar a cabo una gestión de las mismas. Por eso las inversiones en redes y en digitalización son más que necesarias, porque necesitamos un sistema muy robusto, para las redes de transporte y también para las de distribución. Han surgido nuevas necesidades y las peticiones de acceso que recibimos las grandes compañías eléctricas se han multiplicado, sólo en 2023 han sido 30 GW, que es mucho más de la cantidad que se nos requirió entre 2020 y 2022. Las empresas y las industrias deben descarbonizar y para hacerlo deben electrificar sus usos y sus procesos, así que estamos en un momento crucial en el que necesitamos respuestas claras a nuestras demandas. Necesitamos una planificación flexible y que sea multisectorial, y que la retribución sea conocida de antemano.

Nuestras demandas se centran en tres aspectos básicos: por un lado en ampliar o eliminar el límite de la

inversión, por el otro la tasa de retribución financiera y un tercer aspecto se centra en conocer qué aspectos deberá contener el sistema regulatorio de cara al siguiente periodo, que está a la vuelta de la esquina porque se inicia en 2026.

La inversión en redes es fundamental, pero no se trata de una afirmación sólo nuestra, sino que ya la Comisión Europea lo ha dejado claro cuando aprobó el plan de acción de infraestructuras eléctricas, porque no es algo exclusivo de España, sino que todos los países europeos lo necesitan. Y para eso necesitamos un entorno adecuado, con seguridad jurídica y una rentabilidad segura también, porque si no quienes deben invertir también pueden hacerlo en otros países que requieren de los mismos procesos.

Hay informes que hablan de una estimación de inversión necesaria en toda Europa de 425.000 millo-



“La inversión en redes es fundamental, pero no se trata de una afirmación sólo nuestra, sino que ya la Comisión Europea lo ha dejado claro cuando aprobó el plan de acción para infraestructuras eléctricas”

“Nuestras demandas se centran en tres aspectos básicos: por un lado en ampliar o eliminar el límite de la inversión, por el otro la tasa de retribución financiera y un tercer aspecto se centra en conocer qué aspectos deberá contener el sistema regulatorio



nes, y también Standard & Poor's 500 la ha cifrado en 100.000 millones de euros anuales y es una estimación de hace apenas unas semanas.

El enfoque ahora es distinto, no se trata de esperar a ver las necesidades e invertir en ellas, sino que hablamos de un concepto diferente, de inversiones anticipatorias porque la red debe estar preparada no ya para sus usos actuales, sino también para los que se sabe que van a llegar en un futuro que pasa por la electrificación de toda la economía.

¿Y en relación con las medidas regulatorias?, ¿cuáles son los principales desafíos y retos que tenemos por delante?

En el apartado regulatorio estamos trabajando con la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. La CNMC debe defender la posición de los consumidores y garantizar que esas inversiones no repercuten en ellos, pero nosotros creemos que eso está asegurado porque al aumentar la demanda cualquier incremento inversor se reparte entre más, es decir, el dividendo es mayor, pero también lo es el divisor por el que se divide.

En este sentido, la circular de acceso y conexión recién aprobada por la CNMC es de gran relevancia e incorpora un elemento clave que es la flexibilización. En aeléc estamos preparados para aplicar la norma y ahora mismo esperamos un documento con las especificaciones de detalle, que será clave para esa aplicación precisamente de dicha regulación. Esperamos que se apruebe a finales de año.

¿Cómo valora los objetivos renovados del nuevo PNIEC?, ¿son acordes a las posibilidades que tenemos y a las recomendaciones de aeléc?

Los objetivos que plantea el PNIEC son ambiciosos y resultará esencial, como ya decía, esa electrificación de la demanda que es la palanca clave para impulsar las energías renovables, que lo son a su vez para alcanzar los retos que plantea la descarbonización. Y se trata de un planteamiento muy transversal porque afecta a todos los sectores y no hablamos de macroeconomía, sino que el grado de influencia está muy ligado a lo cotidiano, a la vida de cada consumidor.

La descarbonización es el reto para todos, pero ¿están todos los sectores preparados y cuentan con la

LEDVANCE.ES



LEDVANCE



LEDVANCE,
ILUMINACIÓN LED
EFICIENTE

MÁS AHORRO Y
MENOS COSTES
CON NUESTROS
**SISTEMAS DE
GESTIÓN DE
ILUMINACIÓN**



Accede al QR y descubre
nuestros sistemas de
gestión de la iluminación.





“ Para el 1 de enero de 2026 todos los trabajadores de las empresas contratistas con nuestras compañías que deban acceder a sus instalaciones deben de estar formados en este estándar de Prevención de Riesgos Laborales que estamos desarrollando

tecnología para llevar a buen término los cambios necesarios?, ¿cómo debemos afrontar el desafío para la demanda que supone la electrificación pendiente en el sector del transporte?

La electrificación del transporte es un proceso decisivo, sin duda. Desde aelēc hemos trabajado dentro del GTIRVE, el Grupo para el seguimiento del despliegue de Infraestructura del Vehículo Eléctrico, que creó el Gobierno y ha coordinado el IDAE y se han conseguido avances, aunque aún quedan muchos pendientes. Se necesita una ventanilla única, para que las especificaciones de cada administración y cada territorio con respecto a los trámites no impliquen que la movilidad eléctrica se desarrolle a diferentes velocidades, según la zona de la que hablemos.

Hay que agilizar los trámites y desde aelēc vamos a hacer público en breve un informe con los datos concretos que demuestran que los retrasos no son achacables a las compañías eléctricas.

La relación de las grandes eléctricas y los instaladores nunca ha sido sencilla, ¿cómo valora el papel de ese núcleo heterogéneo de pymes que conforma un colectivo que debe ser esencial para esa electrificación?, ¿cree que están preparados o cómo deben hacerlo para estarlo?

Los instaladores tienen un papel clave en el proceso, porque son el último eslabón para que todo funcione y quienes están más cerca de los consumidores.

Deben formarse en los nuevos campos de actuación y los nuevos segmentos de mercado que ya están siendo demandados ampliamente por los consumidores, de tal manera que se van a necesitar muchos profesionales y muy formados.

En este sentido, en aelēc estamos trabajando en un estándar formativo propio en materia de Prevención de Riesgos Laborales, que junto a la CEOE acabamos de presentar, en su sede, y que quiere servir para homogeneizar la formación requerida en esta materia dentro del sector eléctrico. Queremos garantizar altos estándares de calidad y poder reducir así los posibles accidentes y la iniciativa se dirige a todas las empresas contratistas de servicios para que cuando sus trabajadores deban acceder a una instalación, por ejemplo a una subestación, estén certificados y cumplan con estos requisitos formativos, que incluyen módulos de formación en PRL, en riesgo eléctrico, primeros auxilios, lucha contra incendios, trabajos en altura o trabajos en espacios confinados. El objetivo es que para el 1 de enero de 2026 todos esos trabajadores que accedan a las instalaciones de las empresas acogidas deben de estar formados en este estándar. ■



EXPERTOS EN MEDICIÓN, CONTROL Y EFICIENCIA ENERGÉTICA

- ✓ Soluciones **Smart Grid**
- ✓ **Equipos** realizados a medida
- ✓ **Aplicaciones industriales**
- ✓ **Monitorización remota** de instalaciones

**DIGITALIZAMOS
LA ENERGÍA**

+80
años de
innovación

www.saci.es





La instalación eléctrica es la gran olvidada en la rehabilitación, según el informe anual de Oreve

- El estudio constata que las ayudas benefician sobre todo a las rentas más altas.
- Existe un desconocimiento generalizado de las ayudas, sobre todo para quienes invierten menos de 5.000 € en la rehabilitación.
- El informe fue presentado por Óscar Querol, director general de Afme, y Pilar Blanco, responsable de Comunicación de Adime, como portavoces de Oreve, con Alberto Leal, director de Matelec, como anfitrión.

Oreve, Observatorio de la Rehabilitación Eléctrica de la Vivienda en España, acaba de presentar los resultados de su estudio “La descarbonización del sector residencial en España: el papel de la instalación eléctrica en la vivienda”, un informe que se enfoca en la percepción que tienen los propietarios de viviendas en relación con la rehabilitación y hacia el objetivo de la descarbonización del sector residencial. Con la sede de Ifema como escenario y Matelec como anfitrión, la presentación del estudio permitió conocer con detalle todas las cifras y cómo participan los propietarios de este objetivo, así como el papel que otorgan a la instalación eléctrica como columna vertebral de la transición energética de la vivienda.

El estudio parte de una realidad constatable: que sólo un 22,4 % de los 26,6 millones de viviendas de

España están construidas de acuerdo con el actual Reglamento Electrotécnico para la Baja Tensión, publicado en agosto de 2002, un dato que da idea de



la antigüedad del parque de viviendas en lo que se refiere a la instalación eléctrica y su falta de preparación para las necesidades actuales.

Y sirve para constatar que la instalación eléctrica en la vivienda es la gran olvidada en las políticas de rehabilitación y también por parte de los mismos propietarios, pese a que desde Oreve concluyen que “sin una instalación eléctrica adecuada, será imposible electrificar los usos energéticos que dependen de combustibles fósiles y que representan el 40 % de este consumo energético”.

Desconocimiento generalizado de las ayudas y de la transición energética en el hogar

El informe señala que un 71,7 % de los propietarios de viviendas desconoce qué es y qué implica la transición energética en el hogar, mientras sólo un 15 % de quienes han actuado para acondicionar la suya lo han hecho para adaptarla a criterios de eficiencia energética.

Además, y en relación con las ayudas existentes, hasta un 62 % de los propietarios que han invertido menos de 15.000 euros las desconocían, aunque el porcentaje baja al 51 % cuando la inversión está por encima de esa cifra.

Las ayudas benefician a quienes más tienen

Un factor muy preocupante para Oreve es que la rehabilitación depende en gran parte de la renta, porque muchos de los que actúan sobre sus viviendas y reciben ayudas son precisamente quienes tienen las rentas más altas. El 60 % del parque residencial español tiene una superficie que oscila entre los 50 y 90 m² y el 25 % oscila entre los 91 y 150 m², pero por otro lado las viviendas rehabilitadas tienen un tamaño medio de 108 m², cuando están en bloques, y de más de 135 m², en el resto de los casos. Y el Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España concluye que en 2023 se llevaron a cabo en el sector residencial 37.783 rehabilitaciones de viviendas, con un total de 4.541.583 m², lo que supone una media de 120 m² por rehabilitación.





“Imprescindible analizar si las subvenciones públicas han beneficiado a los que más tienen”

Oreve considera “imprescindible analizar si las subvenciones públicas han ido mayoritariamente a propietarios con capacidad económica suficiente para llevar a cabo las actuaciones sin ayudas”, y añade que “de ser así serían pertinentes medidas correctoras, para impulsar la eficiencia energética de las viviendas en los hogares con menor renta”.

También es significativo que sólo un 20 % de los propietarios considera que actualizar la instalación eléctrica es una prioridad. Por debajo de 5.000 euros de presupuesto sólo un 14,9 % la incluyen, mientras es a partir de los 50.000 euros cuando se generaliza y alcanza el 82,1 % de las viviendas. Para Oreve, la transición energética está muy asumida en ámbitos como la movilidad o la industria, pero “no forma parte del relato en el sector de la edificación”, tan sólo un 12,1 % de los propietarios la identifica con el cambio de modelo energético en el hogar. Aunque si se les explica el impacto que la transformación tiene, el porcentaje se eleva al 60 %.

El informe concluye con una serie de recomendaciones, clasificadas según los estamentos al que se dirigen:

A las administraciones:

- Incorporar la transición energética de la vivienda en la estrategia de descarbonización del sector residencial.
- Visibilizar la instalación eléctrica como la espina dorsal de la vivienda, como vector de la transición energética.
- Incorporar la actualización de instalaciones eléctricas en las políticas y ayudas.
- Seguimiento y control periódico de las instalaciones.
- Incluir información de la instalación en el visado.
- Revisiones periódicas cada 5 o 10 años a viviendas de más de 25 años.

QUE LA PROTECCIÓN TE ACOMPAÑE

A **toscano** PROTECTION™



Protector contra sobretensiones transitorias y permanentes

Protege tu punto de recarga de vehículo eléctrico con el nuevo COMBI-MINI, un compacto protector de sobretensiones permanentes y transitorias. Gracias a su impedancia infinita, permite el rearme automático del contador en caso de disparo por exceso de consumo, sin necesidad de cableados adicionales ni contactores. Compatible con el esquema 2 de la ITC-BT-52, es la solución perfecta para una protección eficiente y fácil de instalar. ¡Máxima seguridad y comodidad para tu instalación eléctrica!



Más información:
www.toscano.es



toscano

Al sector de la rehabilitación:

- Fomentar la actualización de la instalación eléctrica en los proyectos de rehabilitación integral.
- Potenciar la capacidad prescriptora de los colectivos profesionales.
- Colaboración con el sector eléctrico.
- Implementación de mejores prácticas.
- Actualización de la instalación en espacios comunes.
- Planificar las actuaciones como un proceso integral de preparación para la transición energética.

**Al sector eléctrico: instalaciones, ingenierías, fabricantes, distribuidores...:**

- Colaboración con la Administración.
- Creación de herramientas para la evaluación.
- Potenciar el papel prescriptor de instaladores y distribuidores
- Promoción de las instalaciones eléctricas mediante la concienciación.
- Ofrecer soluciones y proyectos integrales a los propietarios.

A propietarios y ciudadanos:

- Rehabilitación es inversión y visión a largo plazo.
- Exigir y consultar a profesionales cualificados.
- Hábitos en el cuidado de su instalación eléctrica.
- Involucrarse en la mejora de espacios comunes.
- Exigir la creación de líneas de crédito.
- Concienciar de la importancia de apostar por la iluminación LED y los sistemas de control. ■

SIEMENS



ARMONÍA DE CONTRASTES

Style

Colores mate



Nuevos acabados mate de alta calidad en negro y blanco intensos, que se fusionan en una perfecta armonía elevando la estética y el tacto a un nuevo nivel.

📞 935 610 526 ✉ bjc@bjc.es 💻 www.bjc.es



Dionisio Martín es director comercial de Legrand Group España y ofrece en esta entrevista su visión sobre la actualidad de la compañía, sus planes de futuro y las relaciones del Grupo con los distintos estamentos del sector de material eléctrico.

DIONISIO MARTÍN, director comercial de LEGRAND GROUP

“El distribuidor es un actor fundamental para nosotros, al que vamos a ayudar a evolucionar para ofrecer soluciones cada vez más tecnológicas al instalador”

En su etapa más reciente, Legrand se ha caracterizado por el lanzamiento de nuevas soluciones y productos en diversos ámbitos y dirigidas a mercados muy diversos y ahora acaba de presentar un nuevo catálogo con más de 1.600 referencias, ¿en qué se basa la estrategia de la compañía en el mercado español y cómo enfocan hacia él una gama de soluciones tan diversificada?

La estrategia de Legrand, tanto en España como en el resto del mundo, se basa en el desarrollo de soluciones para tres pilares fundamentales que sustentan nuestro futuro como sociedad: la eficiencia energética, el Data Center y el Hogar Conectado. En España, estos ejes estratégicos equivalen, por una parte, al desarro-

llo de soluciones para un mejor control de la energía y, en consecuencia, de la eficiencia energética. Por otra parte, a una mejora en la oferta de pequeño material para los sectores residencial y pequeño terciario. En este sentido estamos potenciando nuestra marca Bticino y reestructurando nuestra oferta en mecanismos para alcanzar la posición de liderazgo que el grupo ya tiene a nivel mundial. Por último, nos focalizamos en el desarrollo de soluciones conectadas en el entorno residencial y terciario, acompañadas de nuestra oferta conectada *with Netatmo*.

En un plano más concreto, para Legrand el mercado residencial supone cerca de la mitad de su cuota y “el corazón de nuestra presencia en el mercado”, tal y

como lo definen, ¿cómo valora el presente y el futuro de ese mercado en nuestro país?, ¿cómo cree que debe evolucionar la rehabilitación en España y qué pasos hacen falta para que se produzca su verdadero despegue?

En los próximos años se prevé que el sector residencial, sobre todo el de nueva construcción, crezca. Según las previsiones del INE, para el año 2039, el número de hogares en España deberá ser de 23 millones, lo que apunta a un crecimiento anual de más de 240.000 hogares nuevos al año. De hecho, este año, las viviendas finalizadas aumentaron un 3,3 % en la tasa interanual en marzo y las iniciadas crecieron en abril en un 3,9 %. La rehabilitación de edificios también repuntó hasta un 2,8 %.

Para que el sector de la rehabilitación en España continúe en una tendencia positiva, por un lado, las instituciones públicas deben priorizar y facilitar la rehabilitación de edificios en sus políticas. Desde Europa, con los fondos *Next Generation*, ya se han identificado los ámbitos de actuación clave y en España se han desarrollado numerosos proyectos, sobre todo en edificios públicos, y se está facilitando la financiación de proyectos mediante entidades financieras. Por otro lado hace falta también concienciar a los ciudadanos para que inviertan en la mejora de sus viviendas. A este respecto, la reforma de las instalaciones eléctricas debería ser una prioridad fundamental, ya que hablamos de la seguridad de los edificios. Para llegar al ciudadano con este mensaje se han puesto en marcha numerosas campañas de comunicación, tanto públicas como privadas, como la campaña “¿Reformas o rehabilitas?”, impulsada por las principales asociaciones del sector eléctrico.

Y en el caso de los sectores terciario e industrial, ¿cómo es el enfoque de la empresa y por dónde pasa su estrategia?

Continuamos hablando de los ejes estratégicos fundamentales para Legrand. Por un lado, desde el punto de vista de la eficiencia energética, estamos desarrollando nuevas soluciones para el control de edificios (BMS IoT), así como sistemas de detección enfocados al ahorro energético. En el sector terciario seguimos manteniendo una posición consolidada con nuestras soluciones como los cuadros de distribución de energía, la canal eléctrica prefabricada o el alumbrado de emergencia.

La conectividad es otra de las apuestas decididas de la compañía desde hace años, ligada desde luego a factores como el confort, la eficiencia y también a la sostenibilidad, ¿en qué medida todos estos factores están presentes en la apuesta actual de Legrand y cómo tratan de transmitírselo al mercado?

Efectivamente, todas nuestras soluciones conectadas *with Netatmo* están enfocadas al confort, la eficiencia y la sostenibilidad. Nuestra propuesta está en línea con las demandas del tipo de usuario actual: ofrecer la posibilidad de aumentar el confort sin renunciar a la eficiencia energética y a la sostenibilidad.

Legrand mantiene un vínculo indispensable con la distribución y han tenido ocasión de refrendarlo con motivo de los últimos lanzamientos, ¿puede sintetizarnos cómo es esa relación en la actualidad y cómo quieren que sea o mejore de cara al futuro?, ¿en qué medida cree que debe evolucionar la distribución para adaptarse al mercado?

Para nosotros, el distribuidor es un *partner* indispensable para hacer llegar nuestra oferta al mercado. Se trata de un actor fundamental en nuestra política comercial, al que, por supuesto, vamos a ayudar a evolucionar con nosotros para poder ofrecer soluciones cada vez más tecnológicas al instalador. Nuestro propósito como empresa es “mejorar vidas” y en nues-

“ Sin duda, la necesidad de soluciones para la eficiencia energética y la sostenibilidad sitúan a nuestro sector como puntero en los próximos años

tro último catálogo general les decimos a nuestros *partners*, cómo lo vamos a lograr: "Juntos, mejoramos vidas"

Y en relación con la instalación, con una apuesta de soluciones tan diversificada, ¿cuál es la estrategia que adoptan frente al profesional que se encarga de instalarlas?

La formación. Para nosotros es la piedra angular que lo sustenta todo. En un entorno, como ya he indicado, con soluciones cada vez más tecnológicas, la formación es fundamental. Legrand ha consolidado en los últimos años su oferta de formación, con una plataforma muy potente y cursos en modalidad online (webinars y/o autoformación) o presencial. Somos,

además, muy activos en nuestra participación con instituciones de enseñanza, asociaciones del sector, clientes para la impartición de jornadas técnicas dirigidas al profesional.

Para el conjunto de la cadena del sector de material eléctrico, la falta de atracción y retención del talento es un problema recurrente, como lo son también el relevo generacional y las opciones para atraer talento femenino, ¿cómo valora estas dificultades y en qué medida cree que el mercado debe intentar ponerles remedio o trazar estrategias conjuntas para intentarlo?

En nuestra hoja de ruta como empresa responsable, Legrand tiene unos objetivos claramente marcados para la atracción del talento joven y femenino. En España tenemos en marcha un plan de becarios para acercar y atraer a los jóvenes a nuestra compañía, en su primer contacto con el mundo de la empresa. También tenemos un plan de sustituciones de verano para puestos en nuestro centro de producción y almacén, mediante el que familiares de empleados de Legrand tienen su primer contacto con el mundo laboral en nuestras instalaciones. Intentamos hacer que estos jóvenes vivan de cerca nuestros valores de empresa y se sientan atraídos en un futuro para liderar el cambio generacional que necesitamos.

Por último, me gustaría pedirle una valoración de la situación actual del mercado y las perspectivas que ve para él a medio y largo plazo.

En 2024 estamos viviendo un escenario de mayor dificultad de lo esperado, pero, estoy convencido de que el sector eléctrico, a medio y largo plazo seguirá creciendo en cifras positivas. Sin duda, la necesidad de soluciones para la eficiencia energética y la sostenibilidad sitúan a nuestro sector como puntero en los próximos años. ■



La formación, para nosotros, es la piedra angular que lo sustenta todo. En un entorno, como ya he indicado, con soluciones cada vez más tecnológicas, la formación es fundamental



AUNA
distribución

Fontanería, Calefacción, Climatización,
Electricidad y Energías Renovables



Siempre, y en cualquier circunstancia,
juntos a una.

aunadistribucion.com



Matelec, ante su última edición bienal

Por última vez, Matelec se celebrará dos años después de su última cita. A partir de 2025, primera ocasión en que la feria tendrá lugar en año impar, el certamen pasa a ser anual y se agrega a otros encuentros habituales en Ifema Madrid como la Feria Genera, enfocada al ámbito renovable, o el Salón Climatización. Antes de eso, tendrá lugar entre el 5 y el 8 de noviembre esta última edición vinculada a la Semana Internacional de la Construcción, junto a certámenes propios de este sector, como ha sido lo habitual en sus últimas ediciones.

El cambio sitúa a la edición de 2024 como una aparente convocatoria de transición, pero que cuenta ya con la participación de más de 540 empresas expositoras y será un espacio clave para volver a reunir a empresas líderes en electrificación, digi-

talización de tecnologías en viviendas, industrias y comercios, e iluminación. Su celebración coincidirá con la de la Semana Internacional de la Construcción, que incluye las ferias Construtec, Veteco, Smart Doors y Piscimad, para facilitar sinergias.





Sexta Edición de los Premios Matelec a la Innovación y Eficiencia Energética

Organizados en colaboración con la Asociación de Fabricantes de Material Eléctrico, los Premios Matelec a la Innovación y Eficiencia Energética quieren resaltar proyectos de empresas del sector eléctrico en las categorías de Instalación Eléctrica Industria e Iluminación y Alumbrado.

Los galardones quieren realzar diferentes productos que incorporen novedades tecnológicas, de diseño, funcional o instrumental que sean capaces de introducir mejoras en el rendimiento del propio producto o de la instalación respetando criterios de sostenibilidad. Así como también reconocer los esfuerzos en I+D+i que realizan las empresas del sector eléctrico.

Al cierre de esta edición aún no se conocían los finalistas. El próximo 7 de noviembre, durante la celebración de Matelec se darán a conocer los ganadores y tendrá lugar la entrega de premios.

Los productos presentados deben ser expuestos por empresas participantes en el certamen como expositores.

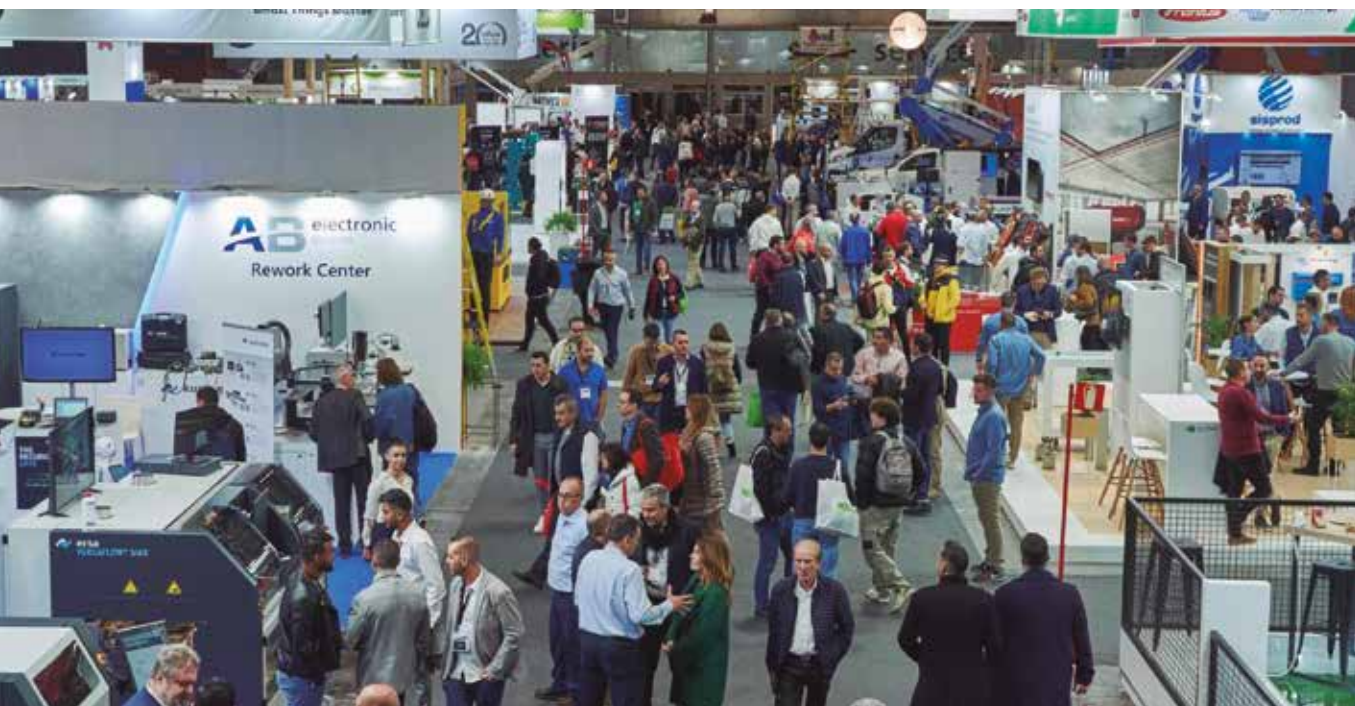
Apartados en cada categoría

La categoría de Instalación Eléctrica incluye a los productos relacionados con apartamento, mecanismos, cables y conductores, electrónica, vehículo eléctrico, autoconsumo, domótica, inmótica y *Smart Cities*; la categoría Industria abarca la automatización en industria, procesos y energía, *digital factory*, electrónica industrial, soluciones de control y gestión energética industrial, telecomunicaciones y redes, almacenamiento energético y proveedores de la industria; y, finalmente, la categoría de Iluminación y Alumbrado abarca los productos relacionados con tecnología LED, iluminación técnica, alumbrado exterior, iluminación decorativa, componentes y electrotecnia.

Como también es habitual, el certamen contará con el apoyo de las principales patronales del sector, Afme y Anfalum, en representación de la fabricación de material eléctrico; Adime, por parte de los distribuidores; y Fenie, en el caso de los instaladores. Además, otras asociaciones como Secartys, Aepibal o los Cluster respectivos de iluminación, tecnologías inteligentes, energía solar o de los edificios y la industria, también tendrán presencia en el certamen.

Matelec quiere ser "el punto de encuentro para profesionales y empresas de la tecnología eléctrica".





ca y electrónica” y “una plataforma única para la generación de nuevos negocios, el desarrollo de la innovación y la presentación de productos de última generación”. Esta nueva edición de Matelec se cimenta sobre cuatro ejes principales: una feria que

dé cabida a todo el sector; alta proyección internacional con un completo programa de compradores B2B; un programa de ponencias de alto nivel y la generación de valor en el visitante para aumentar su experiencia en la feria.

El Concurso de Jóvenes Instaladores incorpora una “cabina de muestra” para mostrar los trabajos de los participantes

La 17ª edición del Concurso de Jóvenes Instaladores que organiza la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones eléctricas, Telecomunicaciones y Climatización de España, coincidiendo con la celebración de Matelec reúne a 41 participantes, ganadores todos ellos de cada una de las pruebas provinciales y representantes en la edición nacional de las asociaciones provinciales que intervienen en la prueba, así como también de sus respectivos centros de formación.

El certamen elige al ganador del título oficioso que reconoce al “Mejor Instalador Joven de España”, en una convocatoria que quiere impulsar el talento del futuro de la Formación Profesional del sector de las instalaciones y reconocer a los valores emergentes en él. Se trata de uno de los



Simon 

¿Y si te tocara un CUPRA?



10% de tu compra en regalos
+ Sorteo CUPRA Born 100% eléctrico

Por la compra mínima de 990€ netos en artículos conectivos S|100 y S|270 y/o en cargadores eléctricos SM|34, recibe el **10% del importe en regalos del Club by Simon**. Además, entrarás en el **sorteo de un CUPRA Born 100% eléctrico**, con cargador e instalación incluida.**

*Oferta acumulable durante todo el periodo de promoción: del 16/09/24 al 28/02/25. La suma de todas las facturas supidas tendrá que ser igual o superior a 990€ netos para obtener el 10% de regalo directo. Promoción válida del 16/09/24 al 28/02/25 en España para instaladores y reformistas profesionales adheridos al Club by Simon. Subida de facturas hasta el 15/03/25. Oferta limitada a un importe de 99€ de regalo por usuario.

**Sorteo ante notario en Barcelona, a elección de SIMON SAU. Consulta las bases legales del sorteo en simonelectric.com.



Participa aquí:



eventos singulares que tienen lugar durante la feria, durante el cual los participantes deben demostrar sus habilidades técnicas a través de una combinación de pruebas teóricas y prácticas, que se llevarán a cabo durante las cuatro jornadas.

Novedades de la actual edición

Una de las principales novedades de esta edición es la inclusión de una “cabina de muestra”, en la que se mostrarán los resultados finales de la prueba práctica. Este espacio ofrecerá una visión realista del trabajo de los participantes, con el fin

de permitir a los visitantes de Matelec apreciar de primera mano las habilidades y la precisión que exhiben en la prueba los participantes.

El Concurso cuenta con el apoyo de casi una treintena de marcas, principalmente fabricantes de material eléctrico como ABB, Circutor, Fermax, Ledvance, Legrand, Normagrup, Pemsas, Prysmian Group, Saci, Signify, Simon, Televés o Toscano, así como también distribuidores como Sonepar, o asociaciones para el reciclaje, como es el caso de Ambilamp, y comercializadores energéticos, como Fenie Energía.



Fenie e Instaladores 2.0 organizan la jornada “La Formación y el colectivo instalador”, el miércoles 6, a las 16 horas

Participarán el experto en formación y consultor Antoni Ruiz, Jaime Fornés por parte de Fenie, Amador Valbuena, CEO de Maxge Europe y Javier Serrano, director comercial de Finder Spain.

“El mundo del Instalador” regresa a Matelec.

“El mundo del Instalador” volverá a ser el espacio neurálgico de la presencia de Fenie en Matelec. Allí la Federación Nacional pondrá en marcha diferentes áreas de interés para los profesionales, como el auditorio, en el que se desarrollarán actividades en torno a las novedades del sector, para enfrentar sus retos y abrir nuevos campos de negocio, en un contexto que promueve la formación continua y la innovación.

Una de ellas será la jornada “La Formación y el colectivo instalador”, coorganizada por Fenie e Instaladores 2.0, que tendrá lugar el miércoles 6, a partir de las 16 horas. En ella intervendrán expertos en formación como el consultor Antoni Ruiz, colaborador de esta publicación, junto a Jaime Fornés, del Comité Ejecutivo de la Federación Nacional, y representantes de la industria del material eléctrico, en este caso



Jaime Fornés, miembro del Comité Ejecutivo de Fenie.



Antoni Ruíz, consultor experto en Formación.



Javier Serrano, director comercial de Finder.



Amador Valbuena, CEO de Maxge Europe.

Amador Valbuena, CEO de Maxge Europe, y Javier Serrano, director comercial de Finder Spain.

Todos los profesionales y visitantes de la feria podrán estar presentes en la sesión, hasta completar el aforo del recinto y conocer de la mano de voces expertas la actualidad sobre uno de los problemas que acucian a las empresas instaladoras y al sector en general: la dificultad para atraer talento y retenerlo.

En este foro, se tratarán también otras temáticas como la evolución de los hogares inteligentes, la aerotermia, el impulso al crecimiento empresarial, las oportunidades de negocio con los Certificados de Ahorro Energético (CAE) o diferentes herramientas que facilitarán el día a día de la empresa instaladora. Además, Fenie organizará un sorteo diario en el espacio de "El mundo del instalador", en el que los asistentes podrán optar a premios exclusivos. Fenie también ofrecerá a los visitantes de su stand una oferta gastronómica variada, con la presencia de foods trucks, además de cócteles diarios para propiciar el diálogo y el networking entre los profesionales. ■



Mesa de Debate

La Formación y el colectivo instalador

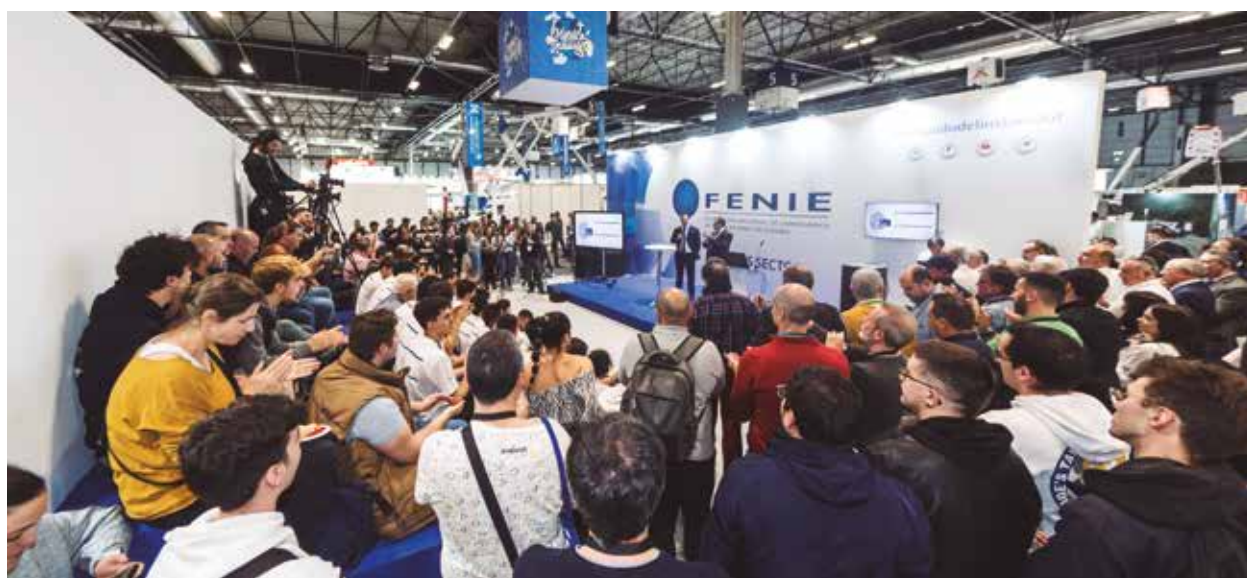
Auditorio de "El Mundo del Instalador"
Feria Matelec, Pabellón 8

Miércoles 6 de noviembre. 16:00 horas

Organizan

Con la participación de

FENIE instaladores FENIE finder MAXGE



Retos para la continuidad en la Formación Profesional en el sector eléctrico en España

**ANTONI RUIZ***Divulgador – Consultor FP*

Cómo las barreras familiares, económicas y del sistema educativo impactan la continuidad de los estudiantes en la FP eléctrica y las soluciones para revertir esta tendencia.

El sector eléctrico en España, con su creciente demanda de profesionales cualificados impulsada por la transición hacia las energías renovables y la electrificación, enfrenta una paradoja que he podido comprobar a lo largo y ancho del país: mientras las oportunidades laborales aumentan, una parte significativa de los estudiantes de Formación Profesional (FP) abandona sus estudios antes de completarlos. Este fenómeno, que afecta a una amplia gama de disciplinas técnicas, plantea interrogantes sobre el vínculo entre la educación y el mercado laboral.

Abandono escolar en FP: un obstáculo para el futuro del sector eléctrico

A medida que avanzó el curso escolar 2023-24 creció la preocupación por la deserción en la FP, que ha

seguido en aumento. Diversos informes y estudios cualitativos señalan que se trata de una tendencia instalada desde hace unos años mediante una combinación de factores personales, económicos y del sistema educativo que contribuyen a ella.

En el sector eléctrico, donde la especialización y la actualización técnica son esenciales, el abandono prematuro tiene implicaciones lamentables a largo plazo, tanto para los jóvenes como para las empresas.

Factores que condicionan la decisión de abandonar los estudios

Las razones que llevan a muchos estudiantes a dejar la FP son complejas y multifacéticas. Entre los principales factores, podemos destacar:

• **Entorno familiar y motivación**

personal: La falta de apoyo familiar, las dificultades económicas o la falta de confianza en el sistema educativo son barreras comunes para los estudiantes. En un sector técnico como el eléctrico, donde los estudios pueden ser exigentes, la falta de un entorno de apoyo adecuado puede llevar a la desmotivación.

• **Impacto del mercado laboral:**

El sector eléctrico es conocido por ofrecer empleos bien remunerados y con alta demanda, lo que puede empujar a algunos estudiantes a entrar al mercado laboral antes de concluir su formación. Sin embargo, esta decisión, a menudo basada en necesidades económicas inmediatas, limita el desarrollo profesional a largo plazo, restringiendo las oportunidades de progreso en un sector en constante evolución.

- **Desafíos del sistema educativo:** El sistema de Formación Profesional, en ocasiones, no refleja las necesidades actuales del sector eléctrico. Las carencias en orientación vocacional, la desconexión entre los contenidos teóricos y la realidad laboral, así como la limitada oferta de prácticas profesionales, dificultan que los estudiantes vean el valor de finalizar sus estudios.

Posibles soluciones para aumentar la permanencia en los estudios

Para frenar esta tendencia de abandono y garantizar que los jóvenes adquieran las habilidades necesarias para competir en el sector eléctrico, es crucial aplicar cambios en varias áreas clave:

- **Apoyo integral al estudiante:** Es vital implementar programas que combinen el acompañamiento académico con apoyo emocional y orientación profesional. Establecer redes de mentoría o tutorización podría ayudar a los estudiantes a superar las dificultades que enfrentan tanto dentro como fuera del aula.

Si los estudiantes perciben que su esfuerzo en la FP se traduce en una inserción laboral sólida y en mejores perspectivas de carrera, será posible reducir las tasas de abandono y construir un sector eléctrico más preparado para los retos del futuro

• **Conexión directa con las empresas del sector:**

Crear alianzas más estrechas entre los centros de formación y las empresas del sector eléctrico puede ser una solución efectiva. Estas alianzas no sólo facilitarían la oferta de prácticas profesionales que refuercen el aprendizaje teórico, sino que también permitirían una adaptación del currículo a las demandas emergentes del mercado.

- **Incentivos para la continuidad:** La introducción de incentivos financieros, como

becas o subvenciones, y la posibilidad de combinar estudios con experiencias laborales remuneradas pueden ser fundamentales para mantener a los estudiantes en los programas de FP hasta su finalización.

La formación como clave para el futuro del sector eléctrico

El éxito del sector eléctrico en España depende en gran medida de la capacidad de formar a profesionales cualificados que respondan a las exigencias tecnológicas y ambientales del futuro. Para lograrlo, es esencial que la FP se convierta en un camino atractivo y viable para los jóvenes, en el que las oportunidades laborales sean vistas no sólo como un incentivo inmediato, sino como un premio a la perseverancia académica.

El comienzo del nuevo curso escolar 2024-25 marcará una oportunidad debido a la implantación de la nueva ley de la FP, dando la oportunidad de reflexionar sobre las áreas de mejora en el sistema educativo y para fortalecer los vínculos entre la formación y el mundo laboral.

Si los estudiantes perciben que su esfuerzo en la FP se traduce en una inserción laboral sólida y en mejores perspectivas de carrera, será posible reducir las tasas de abandono y construir un sector eléctrico más preparado para los retos del futuro. ■



Juan Carlos Enrique dirige Ambilamp desde el año 2006 y a la Asociación para el Reciclado de Aparatos de Alumbrado llegó desde su posición ejecutiva en una de las empresas fundadoras, Philips Lighting, de la que había sido director comercial y director de marketing, entre otros cargos. Con la puesta en marcha de Ambienvases asumió también la responsabilidad de encabezar el nuevo SCRAP creado para el reciclaje de envases comerciales.

JUAN CARLOS ENRIQUE, director general de AMBIENVASES

“El Sistema de Ambienvases está basado en la experiencia, rigor y cumplimiento de objetivos obtenidos por Ambilamp durante 19 años”

Para definir sus líneas de actuación, Ambienvases ha puesto en marcha un grupo de trabajo con 16 empresas, ¿qué avances y qué conclusiones han sacado ya de sus reuniones?

Tanto en la Junta Directiva de Ambienvases como en el Grupo de trabajo sectorial que se ha creado, donde también participan Adime y Afme, contamos ya con la participación de 18 empresas líderes del sector, entre fabricantes y distribuidores, para su entrada en operativa en enero de 2025. Estas empresas son: BJC, Circutor, Golmar, Gorlan, Hager, Ledvance, Legrand, Orbis, Pemsas, Prysmian, Revi, Rittal, Schneider Electric, Signify, Simon, Soler & Palau, Sonepar y Sylvania.

Las asociaciones Adime y Afme también participan activamente en el grupo de trabajo que hemos puesto en marcha. Con ellas, además, estamos iniciando un estudio de la cadena de valor del sector de la iluminación y del material eléctrico para conocer las dinámicas de generación de residuos de envases y lograr un mayor alcance en la difusión de las obligaciones de cada agente (productor y distribuidor).

Llama la atención que entre los participantes haya 15 fabricantes y 1 sólo distribuidor, ¿a qué se debe esa circunstancia?

Gracias a la creación de Ambienvases contribuimos a incrementar la cantidad de recursos recuperados y

reducir el volumen de residuos que van a parar a los vertederos, facilitando el camino hacia una economía circular y más sostenible.

De momento tenemos estos participantes, pero el grupo cuenta con Adime, que está ahí apoyando y representando a la distribución. Además, el distribuidor representante es el líder del mercado en España por lo que su conocimiento del sector y heterogeneidad nos da toda la información necesaria para crear un sistema sectorial adecuado.

¿Cómo prevén que se desarrolle el procedimiento para los sistemas de recogida?, ¿cuáles son las principales demandas de fabricantes y distribuidores?

Ambienvases es el nuevo Sistema Colectivo de Responsabilidad Ampliada del Productor en España para la gestión de envases comerciales e industriales del sector de la iluminación y del material eléctrico.

De esta forma, los productores y la distribución de material eléctrico y la iluminación pueden dar respuesta a sus obligaciones de gestión de residuos de una forma integrada, eficiente y sencilla. Se trata de un servicio reclamado desde hace tiempo por los productores y distribuidores de esta industria: ofrecer un único Sistema para la correcta gestión de todos sus residuos, de forma integrada y especializada en el material eléctrico y la iluminación.

Gracias a Ambienvases, ofrecemos todo tipo de información y resolución sobre cuestiones jurídicas, el desarrollo de necesidades técnicas específicas para el sector eléctrico y el de la iluminación, así como planes de prevención y ecodiseño que faciliten la gestión de sus envases para cumplir con la legislación vigente.

“Gracias a Ambienvases, ofrecemos todo tipo de información y resolución sobre cuestiones jurídicas, el desarrollo de necesidades técnicas específicas para el sector eléctrico y el de la iluminación, así como planes de prevención y ecodiseño

El sistema previsto distingue entre la gestión directa para envases comerciales e industriales y acuerdos para la gestión doméstica, ¿en qué medida creen que les sirve la experiencia desarrollada con Ambilamp en este caso?, ¿qué particularidades encierra Ambienvases que distinguen el proceso de los de Ambilamp o Ambiafme?

Desde Ambienvases las empresas del sector eléctrico y de iluminación pueden contar con un servicio integral para gestionar todos sus residuos bajo la responsabilidad ampliada del productor con la máxima transparencia: aparatos eléctricos y electrónicos, iluminación, pilas y baterías, envases. Tratamos de minimizar los cambios necesarios en los flujos actuales de envases para que todo lo que funciona adecuadamente continúe, con el fin de no producir cambios innecesarios.

Este sistema está basado en la experiencia, rigor y cumplimiento de objetivos obtenidos durante 19

“En el Grupo de trabajo sectorial que se ha creado, donde también participan Adime y Afme, contamos ya con la participación de 18 empresas líderes del sector, entre fabricantes y distribuidores



Teniendo en cuenta la complejidad que pueda generar el cumplimiento de esta legislación para los actores afectados, desde Ambienvases, estamos preparados para acompañar y asesorar a los productores y la distribución de material eléctrico y la iluminación

años de gestión por parte de Ambilamp, asociación sin ánimo de lucro de referencia para el desarrollo de sistemas de recogida y tratamiento de residuos de lámparas y luminarias, RAEE.

Por último, ¿cómo tienen previsto potenciar la difusión de la nueva marca para llegar a un conocimiento efectivo de ella?

El nuevo Real Decreto 1055/2022 de envases y residuos de envases precisa cuáles son las obligaciones de los sistemas de Responsabilidad Ampliada del Productor (RAP) y también de otros actores implicados, como distribuidores, poseedores finales y entes locales, teniendo en cuenta las particularidades de este tipo de residuos.

Esta extensión de la RAP supone que empresas de numerosos sectores, anteriormente ajenas a este régimen, tengan ahora que hacer frente a las obliga-

ciones organizativas, así como de financiación y gestión de residuos, que recoge el nuevo Real Decreto.

Por ello, teniendo en cuenta la complejidad que pueda generar el cumplimiento de esta legislación para los actores afectados, desde Ambienvases, estamos preparados para acompañar y asesorar a los productores y la distribución de material eléctrico y la iluminación en materia de responsabilidad ampliada del productor.

Además, estaremos presentes en ferias como Matatec puesto que, como SCRAP sectorial, es el escenario donde

nuestros productores y distribuidores tienen mayor presencia. También llevamos meses con una campaña en los medios especializados del sector en la que nuestro público puede ver el servicio integral que vamos a ofrecer a partir del 1 de enero. ■





e-SenS



Metales
Reciclados



Cubierta
PE Reciclado



Aislamiento
PE Bio-Atribuido



Reducción
emisiones CO₂

e-SenS, una nueva
generación de cables para
la nueva era Net Cero



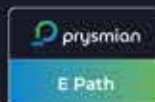
+ Compromiso con el planeta

● Emisiones de CO₂

Nuevos diseños más sostenibles que incorporan materias primas recicladas y de origen Bio-Atribuido, de fabricación km 0 con energía eléctrica 100 % renovable, fruto de nuestro compromiso en ayudar a nuestros clientes a conseguir una mayor **reducción de emisiones de CO₂** y **minimizar el impacto medioambiental** en sus proyectos.

Compromiso con el planeta es poner la innovación y la tecnología al servicio de la sostenibilidad.

Porque más que las palabras,
nos gustan los hechos.





34ª edición del Congreso Conaif, en el Palacio de Congresos de Castellón

Un Congreso para el interés de todos los instaladores

Más de 400 asistentes se reunieron en Castellón los pasados 3 y 4 de octubre. El programa desarrollado en el Palacio de Congresos permitió reflexionar sobre las principales cuestiones de actualidad que preocupan al colectivo de empresas instaladoras.

La 34ª edición del Congreso de Conaif se cerró el viernes 4 de octubre después de dos jornadas intensas que han puesto de manifiesto que el evento, que reúne cada año a varios cientos de empresarios instaladores, es un encuentro amplio y diverso para todo el colectivo de empresas instaladoras. Por la variedad y la diversidad de temáticas que confor-

man el programa, por lo nutrido y representativo de la asistencia y por la ausencia de otras convocatorias similares, la cita se revela como la más importante cada año para este colectivo de empresas y el centro del debate para muchas de las cuestiones que están de actualidad en su trabajo diario. El año próximo, la cita de Conaif tendrá lugar en Tenerife.





En la sesión inaugural, el presidente de Conaif, Francisco Alonso, ya adelantó que el programa estaba concebido para ocuparse de todas las cuestiones que suponen, *“múltiples desafíos para el instalador”* y, en consonancia con ello, añadió que *“somos imprescindibles para llevar a buen término procesos como la transición energética y la reducción de la huella de carbono”*. Por su parte, la alcaldesa de Castellón, Begoña Carrasco, dio la bienvenida y deseó a los congresistas una estancia fructífera y feliz en la ciudad.

La descarbonización y los gases renovables

La primera de las sesiones se centró en el *“Papel de la empresa instaladora en la descarbonización de las empresas de gas y las vías de colaboración con las empresas energéticas”*. Desde Nedgia, Marta de Pablos destacó que *“con el 30 % del potencial de nuestro país en biometano se puede descarbonizar la totalidad del sector residencial y dos terceras partes del sector industrial”*. España es el tercer país de Europa en potencial de producción para este gas renovable, después de Alemania y Francia, aunque cuenta con sólo 13 plantas productoras aún, por las 600 de las que dispone el país vecino.

Los gases renovables no aparecen aún en el Código Técnico de la Edificación, pero ya forman parte del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima, PNIEC.



El papel de los instaladores tiene que estar vinculado a transmitir la realidad y los datos de los gases renovables a los consumidores finales, por ejemplo con el biogas ya se puede cubrir la mitad de la demanda energética española.

El presidente de Fegeca, Nicolás Klingenberg, aportó su punto de vista a la *“Contribución de los sistemas eficientes de calefacción en la transición energética”* y, más tarde, Antonio J. Ruiz, director de Bettergy, se ocupó de la nueva oportunidad para los instaladores que suponen los certificados de ahorro energético. La segunda parte de esta primera jornada estuvo ocupa-



da por el relato aleccionador en torno a la motivación del coach Sergio Ayala y la intervención del economista Marc Vidal, que se ocupó de que los congresistas reflexionaran sobre si estamos llegando a tiempo al futuro.

La nueva Formación Profesional a debate

La segunda jornada fue iniciada por la directora general de Formación Profesional de la Generalitat Valenciana, Marta Armendia, que ofreció una disertación sobre “La nueva Formación Profesional: hacia nuevas formas para atraer talento y el nuevo rol de las empresas”. Armendia explicó cómo la sociedad se ha enfocado, especialmente desde la pandemia, hacia un cambio de modelo de cualificación profesional que la ponente basa en seis ejes: *“tecnología, gestión de la información, economía verde, polivalencia y especialización, competencias técnicas y soft skills o ‘habilidades blandas’ y, por último, autonomía y dependencia”*. Para Armendia, el nuevo profesional cualificado debe reunir requisitos como *“una nueva relación con la tecnología y mayor capacidad de diagnóstico y análisis de la información, también la polivalencia de base en los fundamentos de su actividad, un alto grado de especialización y desarrollo de formación continua y esas habilidades blandas, vinculadas a aspectos como los valores éticos o la responsabilidad”*.

Y entre los retos, Marta Armendia señaló *“la flexibilización de la oferta, la autonomía de los centros, el apoyo a las empresas y pymes, la orientación profesional y las acreditaciones, la responsabilidad de cada estamento, gobierno central, autonómicos, empresas, asociaciones patronales, centros, profesorado... Y también y por últi-*

mo la regulación de la formación en el contexto laboral”. Su análisis concluyó con algunos puntos básicos en el papel de las empresas como formadores, *“la necesidad de formarse para ejercer como formador, el surgimiento del tutor de empresa compartido, especialmente indicado en el caso de pymes y autónomos, o también la colaboración en la formación del profesorado”*.





GRUDILEC

Distribución Material Eléctrico

araiz
SOLUCIONES ELÉCTRICAS

coto (

de
DIS-ELECTRIC

EI ELECTRO
IDELLA

EMSA
SOLUCIONES ELÉCTRICAS

Grupo Coelca

grupopeisa

LCI

MESUR
DISTRIBUIDORES DE MATERIAL ELÉCTRICO

N-OSÉS

Sumelex
GRUPO

Sumelga
MATERIA ELÉCTRICA



Innovar. El arte de mirar al futuro de manera diferente

La instalación eléctrica es la gran olvidada en la rehabilitación

Pilar Blanco, responsable de Comunicación en Adime, se encargó de presentar el “Primer Informe de la Rehabilitación Eléctrica de la Vivienda en España”, un estudio pormenorizado sobre la percepción que tienen los ciudadanos propietarios de viviendas en relación con el objetivo europeo de caminar hacia la descarbonización completa del sector residencial en 2050, lo que equivale a su plena electrificación. Elaborado sobre una base de 1.200 propietarios, el informe constata que la instalación eléctrica es la gran olvidada en la rehabilitación, con datos como que *“más de dos tercios de los propietarios de viviendas, un 71,7 %, desconoce qué es y qué implica la transición energética en el hogar”*, o también que existe un gran desconocimiento sobre las opciones de ayudas existentes, porque *“hasta un 62 % de los propietarios que han invertido menos de 15.000 euros las desconocen, mientras que ese porcentaje es del 51 % si se trata de quienes han invertido por encima de esa cantidad”*.



Otro detalle relevante es que aquellos que más ayudas reciben son precisamente los que más renta tienen. Esto se basa en que el 60 % del parque residencial español tiene una superficie que oscila entre los 50 y 90 m² y sólo el 25 % oscila entre los 91 y 150 m², mientras que las viviendas rehabilitadas tienen un tamaño medio de 108 m² para aquellas ubicadas en bloques y de más de 135 m² para viviendas en otro tipo de edificaciones.

Exceso de regulación y complejidad de los trámites

La mesa redonda en torno a las “Instalaciones de climatización - Aerotermia y bomba de calor en el sector residencial” fue el cierre para la parte más técnica del 34º congreso. Por parte de la patronal que reúne a los fabricantes de equipos de climatización, Afec, su





De izquierda a derecha, Amparo Almiñana, Grupo Peisa; Ana María García, Conaif; Pilar Blanco, Adime; y Gemma Berganza, Grupo Peisa

directora general, Marta San Román, puso el énfasis en el exceso de regulación, *“un problema es que a menudo unas normativas entran en confrontación con otras y una ventaja es que como su proceso de apro-*

bación es largo, cuando esas normas entran en vigor, los fabricantes están más que preparados para ellas”. Diego Sania, en representación de Conaif, señaló que *“es necesario agilizar las tramitaciones y simplificar los procesos, porque la mayoría de las pymes instaladoras sufren mucho las complicaciones que suponen, no tienen una oficina técnica ni nada parecido a ella”.* María Ortiz, en representación de la administración y por parte de la Agencia Valenciana de la Energía, admitió la lentitud y la complejidad de algunos trámites, *“que nos llegan directamente desde Europa”* y todos estuvieron de acuerdo en que *“trabajar todos los estamentos juntos y de la mano es imprescindible para alcanzar los objetivos del PNIEC”.*

Las intervenciones de Javier Ares, CEO de Cobertec, sobre cómo aplicar la inteligencia artificial en el sector de las instalaciones y aprender a perderle el miedo a lo que ello implica, así como la actuación lúdica del Mago Yunke pusieron el final al programa del Congreso, a cuyo término Conaif anunció que Tenerife será el escenario elegido para la próxima edición, la 35ª, que tendrá lugar presumiblemente durante el otoño de 2025, aún sin fechas designadas. Javier González, presidente de Apimagc, asociación anfitriona, el propio presidente de la Confederación, Francisco Alonso, y la delegada del Consell de Castellón, Susana Fabregat, hicieron oficial la clausura de las jornadas, que habían tenido una prolongación durante la jornada del jueves 3, con el Cóctel de Bienvenida, en el Real Casino Antiguo de Castellón, y ya el propio viernes 4, con la Cena de Gala, en la Masía Fuente La Reina, a las afueras de Castellón. ■



Amador Valbuena es el nuevo CEO de la multinacional en Europa tras el proceso de integración de Retelec en la firma, que ha supuesto un paso adelante en la trayectoria de la multinacional asiática en el Viejo Continente, en el que ya estaban presentes desde hace años sus productos, pero donde ahora contará con líneas de fabricación propia y una dirección centralizada en nuestro país.



AMADOR VALBUENA, CEO de MAXGE EUROPE

“Nuestro objetivo es mantener relaciones excelentes con todos los grandes actores de la distribución”

Maxge acaba de elegir España para su puesta en escena en Europa, ¿cuáles son los objetivos previstos por la empresa a corto, medio y largo plazo y qué estrategia y evolución ha previsto para llevarlos a cabo?

A corto plazo, nuestro objetivo inmediato es la presentación e incorporación de nuestra nueva imagen de marca y el cambio corporativo que supone, también la introducción del nuevo catálogo y la presentación en Matelec. Nuestras novedades implican también el refuerzo de la estructura, con un nuevo equipo comercial y nuevos responsables de área, como es el caso en la Zona Noroeste o también en Andalucía y Extremadura. En este sentido, la feria será un escaparate para nosotros y para el refuerzo de toda esa nueva identidad y lo que lleva aparejado. El objetivo final es lograr trasladar a partners y clientes el cambio de imagen y hacerlo en el menor tiempo posible.

A medio plazo, incorporaremos una pequeña parte de la producción de Maxge, sobre todo lo que se refiere al ensamblaje del material modular, tanto interruptores como diferenciales. El producto saldrá certificado desde aquí y lo previsto es que ese proceso esté listo en la primavera de 2025, lo que a su vez nos permitirá optimizar los plazos de entrega y obtener mejoras logísticas. Y también queremos hacer de nuestro espacio un punto de encuentro, para distribuidores, instaladores, clientes, para formación...

Pero el enfoque es global, también hacia el mercado europeo que, no en vano, siempre ha sido el principal escenario de interés de nuestra marca, incluso por encima del asiático. El producto de Maxge está fabricado con polímeros de origen alemán, maquinaria alemana y el estándar propio alemán también, con la particularidad de que el precio no podía ser el mismo.

España se presenta como el mercado inicial para su puesta marcha, ¿qué plan han diseñado para establecer y consolidar la marca en España?, ¿cómo valora su posición ante la distribución de material eléctrico como canal para introducir su producción?

En primer lugar, desde España seremos el operador logístico para el mercado europeo y también nos encargaremos de pilotar la labor necesaria para tener presencia propia en cada país.

En lo que se refiere a la estrategia nacional, el objetivo no es centralizar la labor comercial, sino que sean los responsables de zona quienes dirijan sus propios equipos comerciales. En ese sentido, será fundamental el apoyo desde el departamento de Marketing, reforzado con un profesional de dilatada y probada trayectoria en el sector, como es Francisco Florido. Marketing será el motor para establecer directrices, aunque la responsabilidad comercial se gestionará por áreas.

En relación con la distribución, nuestro objetivo es mantener relaciones excelentes con todos los grandes actores del sector y poder ofrecerles el valor añadido y el servicio que hemos ofrecido con Retelec, pero ahora con el apoyo y la dimensión que nos

permite Maxge. Y para ello, nuestro punto de partida implica una inversión de 2 millones de euros, destinada en buena parte a reforzar el apartado de stock. Queremos tener una presencia fuerte en el mercado y nos preparamos para obtener la mejor respuesta del sector. Nuestra apuesta firme es llegar al mercado a través del canal de la distribución, establecer cada vez más sinergias con ellos y nuestra propuesta es de sobra interesante como para lograrlo.

¿En qué medida supone un impulso para esa estrategia, la ayuda que supone contar con la posición en el mercado de la empresa integrada, Retelec?

La filosofía que hemos seguido con Retelec se mantiene, pero se refuerza ahora como decía con una dimensión mayor, la que propicia Maxge. Y se basa en poder ofrecer ese valor añadido y ese servicio de proximidad que antes mencionaba, sobre todo en productos de innovación, en los que queremos abarcar soluciones completas, incorporando todo lo que necesita un proyecto, con un servicio posventa que nos permite cubrir una gama de productos muy completa y muy tecnológica.

¿Y en relación con el colectivo de instaladores?, ¿en qué medida esas políticas con los principales estamentos del sector se guían por la evolución que ha marcado también Retelec?

El instalador siempre ha sido fundamental para nosotros, pero a partir de ahora lo va a ser más todavía. Nos resulta muy útil trabajar con las asociaciones y, en este sentido, el propósito vuelve a ser intentar ser lo más conocidos posible en el periodo más corto de tiempo, pero sobre todo ofreciendo los valores que podemos aportar. Lo importante es poder contrastar el valor añadido que le ofrecemos al instalador y hacerlo ahora con la opción de aportarle proyectos completos, llave en mano.



A medio plazo, incorporaremos una pequeña parte de la producción de Maxge, sobre todo lo que se refiere al ensamblaje del material modular, tanto interruptores como diferenciales



Maxge cuenta con más de 133.000 metros cuadrados de fabricación, con centros de producción totalmente robotizados y enfocados en la Industria 4.0 y con procesos que están automatizados en más de un 90 %

Hasta ahora, la posición de Retelec tenía mucho que ver con el hecho de que ha habido instaladores que han ejercido de prescriptores para nosotros, porque hemos sabido ser el partner ideal para ellos. Ahora esa idea se refuerza con una marca con más peso y posibilidades.

¿En qué sectores y ámbitos del material eléctrico está presente y cuáles son sus fortalezas en cada uno de ellos?

Nuestras soluciones abarcan ámbitos tan diferenciados como la automatización industrial, la energía solar fotovoltaica, la movilidad eléctrica, el control inteligente de instalaciones eléctricas o la eficiencia energética. Y reivindicamos una posición de liderazgo en innovación y producción automatizada.

Maxge cuenta con más de 133.000 m² de fabricación, con centros de producción totalmente robotizados y enfocados en la Industria 4.0 y con procesos que están automatizados en más de un 90 %. Tenemos presencia en más de sesenta países y en los cinco continentes y somos el partner de confianza

en entornos industriales, en los que queremos seguir creciendo.

¿Qué hitos se marca la empresa y cómo prevé darse a conocer durante los próximos meses y reforzar su presencia?

Además de la participación en Matelec y la presentación de la marca, estamos trabajando en cambiar el enfoque a la hora de hacer acopio sobre todos aquellos proyectos emblemáticos y con los clientes con los que hemos trabajado. Es algo sobre lo que no habíamos tenido tiempo para detenernos a reflexionar, pero es importante. Proyectos con todas las administraciones, colaborando con las grandes compañías eléctricas como Iberdrola, EON, o EDP, partners del sector hostelero y el agroalimentario, en proyectos de rehabilitación o de energías renovables o de colectivos tan relevantes como la Policía Nacional o la Guardia Civil.

Para darse a conocer también es importante poner en valor los proyectos en los que ya hemos trabajado y los clientes que han confiado en nuestras soluciones y en nuestro servicio. ■

CENTRADOS EN LO IMPORTANTE

Comprometidos con el cumplimiento
de los objetivos que marca la normativa*.



Recogida



Reciclado



Valorización





Sonepar España obtiene la certificación digital Leader, de Schneider Electric

Sonepar España ha visto reconocido su compromiso y su proactividad en materia de digitalización y e-commerce por parte de Schneider Electric, con la concesión de la calificación Leader de la multinacional especialista en la transformación digital de la gestión de la energía y la automatización. Se trata del sello más alto de su Best Online Partner Program (BOPP) y Sonepar España es el primer distribuidor B2B que lo obtiene en España.

La calificación de Leader implica que Sonepar España es capaz de acercar de manera online a cada cliente los productos y las soluciones de Schneider Electric “de una forma muy personalizada, ofreciendo una experiencia de compra óptima y un viaje digital excelente”. A nivel global, ya cuenta con esta certificación en países como Bélgica, Holanda o Suecia.

Además, la adopción de la categoría Leader requiere de una constante colaboración entre Sonepar España y Schneider Electric. Alberto Martínez, vicepresidente de Marketing y Desarrollo de Negocio de Sonepar España, señala que “*aprovechando las herramientas digitales más innovadoras y el conocimiento digital de Schneider Electric, trabajamos*

juntos para desarrollar nuestro plan estratégico digital e impulsar el negocio online en nuestro sector poniendo las mejores herramientas disponibles al alcance de nuestros clientes”, y añade también que “*obtener el sello de Leader significa que nuestros canales de venta digitales son capaces de ofrecer posibilidades optimizadas en la selección y búsqueda de productos de Schneider Electric*”.

Sonepar España ya entró en el Programa de Schneider Electric en 2021 desde la clasificación Novice, la categoría de acceso. Más tarde, en 2022, la compañía alcanzó la segunda categoría, denominada Adopter, y fue el primer distribuidor en España en lograrlo, y ahora ha progresado hasta obtener el sello Leader.

La Inteligencia Artificial aplicada al e-commerce

La tienda web de Sonepar España dispone de un motor de búsqueda avanzado con filtros, lo que permite a los clientes encontrar los productos de Schneider Electric más rápido. Además, este motor también utiliza herramientas de Inteligencia Artificial, por lo que los resultados prevén que sean aún mejores en el futuro. Los canales digitales de la compañía distribuidora contienen además información avanzada de producto; describen y documentan cada artículo de la forma más completa.

Para ello, la información de producto incluye fichas técnicas, fotografías, e imágenes 3D, y los clientes también tienen acceso a los diferentes configuradores y selectores de Schneider Electric en la web de Sonepar para facilitar la búsqueda y elección del producto más adecuado para su proyecto.

Alberto Martínez subraya que *“estamos desarrollando la experiencia omnicanal más completa de nuestro mercado y queremos seguir mejorando aún más nuestros servicios de e-commerce en el futuro. Para nosotros es un orgullo hacerlo de la mano de nuestro partner Schneider Electric”*. ■



ALBERTO MARTÍNEZ, vicepresidente de Marketing y Desarrollo de Negocio de SONEPAR ESPAÑA

“Estamos viendo un notable interés en las empresas instaladoras por conocer las características de las soluciones digitales que ofrecemos”

La Certificación Digital Leader de Schneider Electric les permite ofrecer un acercamiento a sus productos a través de lo que definen como “una experiencia de compra óptima y un viaje digital excelente”, ¿podría describirnos algunos detalles

sobre cómo se concreta esa opción para un profesional instalador?

El completo ecosistema digital de Sonepar ofrece a los clientes una experiencia omnicanal completa.

Esto quiere decir que pueden iniciar un proyecto en reunión con algún miembro de nuestros equipos comerciales o en una visita a alguna de nuestras delegaciones, para realizar las consultas preliminares relativas a su proyecto. Una vez en su oficina, taller o lugar de trabajo, pueden profundizar en la selección de producto utilizando alguno de los cinco configuradores y selectores de Schneider Electric que tenemos implementados en nuestra web. Desde el diseño de cuadros eléctricos hasta sistemas de automatización industrial basados en PLCs, pasando por soluciones de control de motores. Son realmente intuitivos y útiles, como están comprobando los numerosos clientes que los están utilizando actualmente.

Finalmente la tienda web dedicada de Schneider Electric dentro de la web www.sonepar.es y nuestros catálogos interactivos pueden ayudar mucho al cliente a terminar el diseño de su proyecto.

Si además de todo lo anterior, el cliente dispone de unaconexón S2S (System to System) con nuestro sistema, todo el proceso de gestión de su pedido puede ser automatizado y gestionado de manera automática

Se refieren también a que el motor de búsqueda utiliza herramientas de Inteligencia Artificial, que permitirán mejorar los resultados en el futuro, ¿podría concretarnos un poco más esa optimización y en qué plazos?

En Sonepar, gracias a nuestra cobertura geográfica, gracias al gran número de clientes y mercados que atendemos y a la experiencia acumulada, disponemos de muchos datos que pueden ser convertidos en información, que procesada automáticamente devuelva al cliente alternativas a sus necesidades, productos complementarios que pueda necesitar,



o también ayudarle a asegurar que su diseño es correcto y que funcionará a la primera, optimizando los tiempos de diseño, gestión del pedido e instalación, o que redunde en ventajas competitivas para nuestros clientes instaladores.

Con el objetivo puesto en “desarrollar la experiencia omnicanal más completa del mercado”, ¿qué resortes emplean para poder transmitir eficazmente a las empresas instaladoras las mejoras y los avances paulatinos en ese proceso?, ¿qué respuesta están teniendo de los propios profesionales en este sentido y qué formación les demandan?

Estamos viendo un notable interés en las empresas instaladoras por conocer las características de las soluciones digitales que ofrecemos y las ventajas que pueden ofrecerles en su día a día. A través de jornadas de presentación de las soluciones, webinars digitales o con información totalmente personalizada para cada instalador a través de nuestros equipos comerciales, es como atendemos esta demanda. Por otra parte, quisiera resaltar que en esta edición de Matelec, acompañando a Fenie, haremos una demostración práctica de nuestras soluciones digitales el jueves 7 de noviembre a partir de las 16,15 horas. ¡Os esperamos!. ■

“Gracias a nuestra cobertura geográfica, gracias al gran número de clientes y mercados que atendemos y a la experiencia acumulada, disponemos de muchos datos que pueden ser convertidos en información



Especialistas en **Sistemas**
de Bandejas Portacables, Tubos y Accesorios





“Las empresas estamos llegando al límite entre ser competitivas o ser fulminadas”, Jaume Alcaide, en la inauguración de Efintec

La Quinta Edición de Efintec ha vuelto a reunir a fabricantes, distribuidores e instaladores en el Pabellón 8 de la Fira de Barcelona, los pasados 16 y 17 de octubre, con la participación de 170 marcas expositoras y 8.000 visitantes profesionales y los objetivos definidos de “generar negocio y formar al instalador”.

El certamen fue inaugurado por el alcalde de Barcelona, Jaume Collboni, junto al presidente de Fegicat, Federación de Gremios de Instaladores de Cataluña, Jaume Alcaide, y el presidente de Pimec, la patronal de las pequeñas y medianas empresas catalanas, Antoni Cañete. Alcaide expresó la voluntad que ha perseguido el certamen desde su primera edición, “consolidarse como feria de referencia del sector en Cataluña”, agradeció también la visita y participación “de todos los que vienen desde fuera”,

y señaló que “nos unen la transición energética, las instalaciones de autoconsumo y los objetivos de descarbonización”, y reflexionó también sobre la rehabilitación y lo paradójico de que sean “las familias con más recursos quienes se benefician de las ayudas de los fondos Next Generation, ¿es acaso justo?”, terminó preguntándose.

Sobre la formación, Jaume Alcaide se refirió a que “necesitamos orientadores para ayudar a atraer alum-



Algunos de los expositores eléctricos en Efintec 2024





nos a formarse y ejercer como nuevos profesionales en el sector”, y en torno a la posible reducción de la jornada laboral, fue contundente, “las empresas estamos llegando al límite entre ser competitivas o ser fulminadas”.

El certamen contó con la asistencia de 8.000 profesionales, según las cifras facilitadas por el propio certamen. Entre sus novedades, el espacio denominado Comunidad Energética, escenario de debates en torno a cuatro tecnologías muy relevantes: aerotermia, gestión del agua, energía renovable y domótica.

Además de la inauguración, L'Auditori acogió también otros coloquios sobre cuestiones de actualidad: “La Revolución en la Seguridad Industrial”, “El futuro de la red de distribución eléctrica”, “El Presente y futuro del gas renovable en España y el impacto de la nueva Directiva de Eficiencia Energética” y “El Desafío en el sector: escasez de instaladores cualificados”.

La segunda jornada fue el turno para la rehabilitación de viviendas, la fotovoltaica y el autoconsumo, las comunidades energéticas, la movilidad eléctrica, la aerotermia y la bomba de calor, o los certificados de ahorro energético.



Además de las novedades expuestas por fabricantes y distribuidores, el certamen contó con una Zona de Innovación, en la que las propias empresas pudieron exponer de forma gráfica productos o nuevos servicios. Asimismo, el “Village” ha sido concebido como un espacio para el *networking* y el recinto para el *afterwork*, a cada cierre de jornada.

Efintec 2024 ha contado con el respaldo de instituciones como la Generalitat de Cataluña o el Instituto Catalán de Energía y de asociaciones empresariales como la patronal catalana de la pequeña y mediana empresa, Pimec, o sectoriales como Adime, Amascal, Conaif o Fenie. ■



ORBIS®

energía inteligente



SOLUCIONES INTELIGENTES PARA UN FUTURO CONECTADO

ASTRO NOVA CITY +

Control inteligente del alumbrado, optimizando la gestión energética y facilitando su integración en proyectos de Smart Cities.

- **Conectividad Bluetooth y WiFi:** Permite una gestión local y remota avanzada, facilitando el monitoreo y control del sistema de alumbrado.
- **Programación en grupos:** Permite gestionar varias unidades de manera simultánea, lo que optimiza la eficiencia y simplifica la administración en proyectos de gran escala.
- **Reparto de consumos a través de plataforma:** Distribuye el consumo de energía de manera precisa, promoviendo un uso más eficiente y económico del alumbrado.
- **Geolocalización:** Facilita la localización y el control de las unidades instaladas en distintas ubicaciones, ideal para aplicaciones en Smart Cities.
- **Actualizaciones de firmware remotas:** Mantiene el sistema actualizado sin necesidad de intervenciones físicas, garantizando siempre el rendimiento óptimo.

XEO LUM +

Innovadoras funcionalidades, conectividad avanzada y un diseño intuitivo que facilita la gestión inteligente de nuestras ciudades conectadas.

- **Interfaz intuitiva:** Display TFT a color para una interacción rápida por páginas y visualización de datos tipo smartphone.
- **Conectividad avanzada:** Compatible con LAN Ethernet, Wifi y Bluetooth, que facilita la programación y configuración del alumbrado.
- **Comunicaciones mejoradas:** Incluye un modem 4G CAT I bis y buses RS485 aislados.
- **Precisión en el control:** Sincronización horaria vía GPS para una gestión temporal precisa.
- **Mayor capacidad de expansión:** Soporte para bus de campo MBUS con transformador de corriente TMC100, gestionando hasta 10 canales con un solo cable de 2 hilos.
- **Diseño de última generación:** Enfocado en rendimiento superior y facilidad de uso.

ASTRO NOVA CITY +

Ahorro y control de la energía a través de la programación de los encendidos y apagados del alumbrado público y ornamental.

- Rótulos luminosos
- Escaparates
- Luces de cortesía
- Monumentos
- Fuentes
- Jardines

ENTORNOS DE UTILIDAD

Sistema de telegestión para el control del alumbrado público y cuadros eléctricos.

- Smart Cities
- Gestión municipal
- Centros de mando y control de alumbrado

XEO LUM +



Juan José Argüelles es ingeniero superior industrial y Executive MBA por EADA Business School y cuenta con gran experiencia en la gestión de proyectos en los sectores de la energía y el gas a nivel nacional e internacional. Desde hace poco alrededor de año y medio es el director general DG de Aiko Energy para el sur de Europa, ámbito territorial en el que se engloba el desempeño del mismo cargo para España y Portugal.

JUAN JOSÉ ARGÜELLES, director general para el Sur de Europa de AIKO ENERGY

“Nuestro objetivo en el futuro próximo es alcanzar una eficiencia de células lo más cercana al límite teórico de las células de silicio del 29,1 %”

Tras menos de un año en el mercado español, Aiko ha conseguido establecerse como una firma reconocida por la innovación y la tecnología, ¿cómo valoran la evolución de este proceso de asentamiento inicial?

Estamos muy satisfechos porque nuestra llegada al mercado ha sido muy bien acogida por clientes y profesionales de la industria solar. Han aceptado notablemente nuestras innovaciones y tecnología; lo que convierte a nuestro producto en algo nunca visto en el mercado. Puedo hablar de ello, sobre todo en el ámbito del sur de Europa, pero especialmente sobre la acogida en España y Portugal. Se trata de una tecnología nueva (Módulos N-Type ABC de Alta Eficiencia), y el mercado ha sido muy receptivo a ella. Este factor nos ha servido de mucha ayuda, ya que parecía que los clientes estaban esperando algo nuevo en la

tecnología de los módulos solares, y en nuestro caso, al tratarse de una tecnología diferente, ha tenido una gran aceptación. Además, nuestro producto tiene mucho valor añadido, por lo que toda la innovación se traduce como beneficio para el cliente final, como por ejemplo mayor generación eléctrica, seguridad en la instalación, resistencia y durabilidad, alta calidad, diseño innovador, etc... Todo esto ha llevado a que incluso los profesionales de la instalación solar perciban la diferencia que comporta, y actúen como prescriptores de nuestros productos.

Además, también nos han permitido contar con su *feedback*, ya que estamos hablando de tipos de módulos solares totalmente distintos a lo que estaban acostumbrados, por lo que ha sido muy útil para nosotros recibir sus impresiones, y descubrir con mu-

cho agrado y satisfacción que se encuentran identificados con nuestra tecnología.

¿Cómo plantean su estrategia y el vínculo con los ámbitos de la distribución y la instalación, también con el usuario final?

Nuestra estrategia es trabajar con un grupo reducido de distribuidores, porque es esencial que sepan trasladar el valor añadido del producto al cliente final, necesitamos que se involucren mucho con el producto y no actúen como meros intermediarios.

Por el lado de los profesionales, el *feedback* que tenemos de nuestros colaboradores es que trabajando con Aiko consiguen ofrecer una mayor calidad gracias a la tecnología superior de nuestros módulos ABC y, por lo tanto, aportar un mayor valor añadido a sus clientes, lo que a su vez también les permite diferenciarse y ser más competitivos. Y en lo que se refiere al usuario final, comprobamos que hay una gran satisfacción por el excelente rendimiento de las

instalaciones con nuestros módulos y también por el mayor valor estético de las instalaciones que disponen de ellos, especialmente en aquellas que cuentan con los módulos "Full Black". Además, también constatamos un incremento de la confianza respecto a la instalación, por la mayor seguridad y fiabilidad que aporta nuestra tecnología.

¿Y la evolución del mercado español en general en un año en el que el sector fotovoltaico ha disminuido?, ¿cómo la valoran?

Es cierto que el mercado se ha contraído durante este año, especialmente en el sector residencial, mientras que el autoconsumo se mantiene; pero en nuestro caso en particular, Aiko está creciendo y creemos que el autoconsumo va a mantener una senda de crecimiento, porque seguirá siendo la solución más competitiva, especialmente para las empresas electrointensivas, que comprueban que es la mejor forma de reducir sus consumos, ser más sostenibles y contribuir a la descarbonización. En nuestro caso, el mercado comercial e industrial es de gran interés ya que disponemos de los módulos más eficientes del mercado, por lo que podemos proporcionar la mayor potencia por metro cuadrado de superficie.

Además disponemos de distintos productos para cada segmento, y por ejemplo, como decía, del módulo "Full Black", especialmente adecuado para el ámbito residencial, ya que combina última tecnología y el mejor diseño, apartado en el que hemos obtenido reconocimientos como los galardones Red Dot.

La tecnología de alta eficiencia ABC es el estandarte de la empresa, ¿qué novedades prevén de cara al futuro y donde se centra la innovación tecnológica de la compañía ahora mismo?



“Hemos presentado la próxima mejora de tecnología ABC llamada Infinite, que superará la barrera del 25 % de eficiencia a nivel de módulo”



Es muy útil para nosotros percibir la respuesta y el feedback de los instaladores y saber en qué medida se sienten identificados con nuestra tecnología

En Aiko seguimos centrados en el desarrollo de la tecnología ABC, con excelentes resultados, hemos sido por ejemplo los primeros en superar el 24 % de eficiencia en módulos y 27 % a nivel de celda. Nuestro objetivo en el futuro próximo es alcanzar una eficiencia de célula lo más cerca posible al límite teórico de las células basadas en silicio del 29,1 %. En la última edición de Intersolar hemos presentado la próxima mejora de tecnología ABC llamada Infinite, que superará la barrera del 25 % de eficiencia a nivel de módulo.

Supone un salto integral en tecnología y procesos. Al utilizar obleas de silicio tipo N de resistencia ultralta y tecnología de celda ABC altamente eficiente, junto con la fiable tecnología de soldadura OBB (Cero busbar) y otras técnicas innovadoras, como el busbar oculto y sobreposicionamiento preciso, la superficie del módulo cubierta por las celdas mejora muy significativamente. El resultado es un área de absorción de luz mayor y, por tanto, una mayor eficiencia de la célula. Queremos que nuestros módulos aprovechen al máximo la luz solar en cada escenario para una mayor conversión de energía, consiguiendo que cada centímetro cuadrado del módulo sea más potente y maximizando la potencia de salida por vatio en cualquier tipo de escenario.

Este año hemos conseguido entrar en la prestigiosa lista de fabricantes de módulos solares Tier 1 de BloombergNEF (BNEF) que supone un reconocimiento a nuestra innovación y reputación.

Finalmente, Aiko ha desarrollado una solución integral para abordar el problema de las microrroturas en sus módulos fotovoltaicos ABC tipo N, que siguen siendo un dolor de cabeza en la industria. Incluso se las conoce como el “asesino invisible” de los módulos fotovoltaicos. Un mal manejo durante la producción, el transporte, la instalación o el mantenimiento puede provocarlas fácilmente. Mediante una combinación de soldadura avanzada de una sola cara, metalización de la célula libre de plata y un diseño elástico optimizado, Aiko reduce significativamente el riesgo de microrroturas. Gracias a la mayor resistencia a ellas hemos conseguido certificar la prueba de granizo de hasta un diámetro de 40 mm.

¿Cuáles son las perspectivas y los objetivos de la firma a medio y largo plazo en nuestro país?

El principal objetivo es continuar con la consolidación de nuestra marca y seguir creciendo en el mercado de la forma que lo estamos haciendo. Tenemos un producto que destaca por la tecnología y por eso nuestro departamento técnico siempre será un factor estratégico para la compañía, que ya supone la mitad de todo nuestro equipo para la Península Ibérica.

Acercarnos al cliente, conocer sus necesidades y poder ofrecer un elevado grado de satisfacción con nuestros productos y nuestro servicio es el objetivo que perseguimos en el día a día y sobre el que tenemos que construir ese desarrollo y crecimiento del que hablaba. ■

CHNT

Empower the World



Eficacia sin limites: soluciones de baja tensión para sus proyectos energéticos más exigentes

INTERRUPTORES AUTOMÁTICOS DIFERENCIALES NXBLE-125



Chint amplía su oferta de interruptores automáticos diferenciales hasta los 100/125A. La nueva serie NXBLE-125 está disponible desde 63A hasta 125A para instalaciones monofásicas y hasta 100A en el caso de instalaciones trifásicas. Sus altas prestaciones y reducido espacio le confieren flexibilidad para su instalación tanto en equipamiento industrial como en edificaciones.



El auge de la fotovoltaica abre nuevas oportunidades para los pequeños instaladores en España

Sistemas fotovoltaicos y microgrids: oportunidades de negocio para pequeños instaladores

El sector de la energía fotovoltaica en España está en plena expansión, lo que abre múltiples oportunidades de negocio para los instaladores eléctricos, incluidos los más pequeños. La necesidad de una mayor eficiencia energética y sostenibilidad ha provocado un claro aumento en la demanda de sistemas de autoconsumo en el ámbito residencial y en el pequeño terciario, especialmente en edificios de oficinas, clínicas y comercios.

El pequeño terciario es un segmento clave para los instaladores, ya que estos negocios buscan reducir sus costes operativos a través de la eficiencia energética. Uno de los mayores atractivos para los pequeños instaladores en estos espacios es el auge de los sistemas fotovoltaicos que se integran con soluciones de almacenamiento de energía. Estos sistemas permiten a los clientes finales reducir su dependencia de la red eléctrica, optimizando su consumo energético y aumentando su resiliencia frente a posibles problemas e interrupciones de suministro que pueden afectar muy negativamente a un negocio, tanto en términos monetarios como de reputación e imagen.

La instalación de paneles solares y sistemas de almacenamiento es una oportunidad para ayudar a estas empresas a gestionar su energía de forma más autónoma y flexible, lo que les permite mantener la continuidad de las operaciones, reducir la factura eléctrica y, además, contribuir a la sostenibilidad.

Además de la fotovoltaica, la integración de soluciones de automatización y gestión energética en pequeños negocios permite a los instaladores ofrecer un valor añadido. Es el caso de las microgrids, una solución innovadora para la gestión energética en el sector pequeño terciario. Permiten una completa integración de las fuentes renovables, convirtiendo los negocios pueden transformarse en *prosumers* (productores y consumidores de energía) al instalar módulos fotovoltaicos y sistemas de almacenamiento de energía y permitiendo su control y gestión. Se consigue así optimizar el consumo energético y asegurar un suministro constante incluso durante los cortes de energía, y también se reducen los costes.

Una oportunidad de negocio puede surgir en un pequeño centro comercial, por ejemplo, que puede beneficiarse de una microgrid con energía solar y almacenamiento. Esto no sólo reduce su factura energética, sino que también le proporciona una mayor resiliencia frente a interrupciones de suministro eléctrico.

Para identificar los nichos en este caso, es importante observar a los pequeños comercios y centros de servicios que podrían verse beneficiados de microgrids. En este caso, se podrían ofrecer soluciones llave en mano para su instalación y mantenimiento. Se podría demostrar cómo estas soluciones pueden transformar la eficiencia energética y resiliencia de los negocios mostrando casos de éxito como el de Schneider Electric y Mtech Group, que cuenta con la primera microgrid aislable industrial de España en su sede de Pinto (Madrid), en colaboración con Schneider Electric. Este edificio es digital, sostenible y escalable y cuenta con un avanzado sistema de gestión energética.

Gracias a 130 kWp de generación fotovoltaica y al uso de inteligencia artificial, Mtech logró reducir su consumo energético en un 49 %, evitando la emisión de 45,5 toneladas de CO₂ anuales.

La microgrid permite la autogestión energética, la autonomía de hasta 2 horas en caso de cortes de suministro y la optimización del consumo energético mediante la plataforma EcoStruxure Microgrid Advisor, de Schneider Electric. Esta plataforma utiliza algoritmos de IA y Machine Learning para gestionar automáticamente el consumo, almacenamiento y vertido de energía, así como la carga de vehículos eléctricos.

El edificio, además, cuenta con una planta fotovoltaica, puntos de recarga para vehículos eléctricos y un



sistema de almacenamiento de energía en baterías. Además, la plataforma EcoStruxure Microgrid Operation garantiza la estabilidad y desconexión de la red convencional cuando sea necesario.

Formación y especialización, claves del éxito

Para aprovechar al máximo las oportunidades en el sector fotovoltaico, los instaladores deben mantenerse al día con las últimas tecnologías y normativas. La formación continua y la obtención de certificaciones son esenciales para garantizar que los instaladores puedan ofrecer servicios de alta calidad y seguridad. Al especializarse en áreas como la eficiencia energética, la automatización o la instalación de sis-

temas solares, los pequeños instaladores pueden diferenciarse en el mercado y aumentar su competitividad.

En definitiva, el crecimiento del sector fotovoltaico ofrece una ventana de oportunidades para los pequeños instaladores, que pueden ofrecer soluciones innovadoras y sostenibles tanto en el sector residencial como en el pequeño terciario. La clave está en adaptarse a las demandas del mercado y especializarse en tecnologías avanzadas que respondan a las necesidades energéticas actuales.





Montse Lavilla es directora de Marketing, en SotySolar, una empresa instaladora especializada en autoconsumo y premiada por EUPD Research como la mejor en España en este apartado. Experta en branding, estrategia digital, marketplaces, B2B y B2C, está doctorada en Marketing por la Universidad Autónoma de Barcelona y ha sido reconocida como "líder renovable".

MONTSE LAVILLA, directora de Marketing de SOTYSOLAR

“Sería importante establecer plazos claros y vinculantes para la resolución de solicitudes de autoconsumo”

Según el Informe Solar que presentaron, junto a Unef y Aiko Energy, a finales de mayo, el mayor interés de los usuarios por el autoconsumo se vincula directamente con disponer de una mejor información disponible sobre la tecnología, ¿de qué manera creen que se pueden mejorar los canales informativos para conseguir que el gran público tenga un conocimiento más exhaustivo?, ¿cuáles son las claves para lograrlo?

Es fundamental diversificar y fortalecer los canales de comunicación. Desde SotySolar ya trabajamos en varias iniciativas en este sentido. En primer lugar hacemos campañas de sensibilización masiva, a través de los medios de comunicación tradicionales, combinados con campañas digitales en redes sociales, blogs, y sitios web especializados.

También colaboramos con instituciones educativas para fomentar programas informativos en colegios, universidades, y centros de formación técnica para crear conciencia desde etapas tempranas; e igual-

mente promovemos testimonios y casos de éxito mediante historias reales de usuarios que ya disfrutan de los beneficios del autoconsumo. Otra opción son los webinars y talleres, eventos en línea en los que expertos expliquen de manera clara y accesible los aspectos técnicos, económicos y legales del autoconsumo.

Sin duda, la administración y otras instituciones pueden contribuir a reforzar esta labor informativa.

El freno más común hacia el autoconsumo tiene que ver con el bajo porcentaje de viviendas unifamiliares y el escaso asentamiento del autoconsumo colectivo, ¿cree que existen los resortes suficientes para acelerar su implantación?, ¿qué falla para el retraso que vive su penetración en el mercado?

El autoconsumo colectivo aún enfrenta desafíos significativos, el principal, y así lo ha reflejado el Informe Solar, pasa por el desconocimiento y la falta de

información. Un porcentaje altísimo de las personas interrogadas desconocen que en una comunidad de propietarios sea posible instalar placas solares. Además, creen que las condiciones para llevarlo a cabo son más complicadas de lo que realmente son. Hace falta todavía más didáctica y, sobre todo, hacer la información más accesible y lo más clara y concisa posible.

Otro factor importante para incrementar el interés es un mejor conocimiento de las ayudas y subvenciones, ¿cómo cree que se debe actuar para paliar la falta de información en este apartado?, ¿lo debería hacer la propia Administración?

Creemos que se podría hacer mejor, o por lo menos intentarlo, está claro. Y entre esas acciones que podrían ser determinantes estaría, por ejemplo, la creación de un portal web centralizado y accesible con toda la información sobre subvenciones y ayudas en función de cada región. Nosotros facilitamos esta información mediante mapas vivos de subvenciones, pero creemos que las administraciones podrían ampliar todavía más toda esta información.

También la Administración debería colaborar más estrechamente con las empresas del sector para que éstas actúen como canal directo de información hacia los usuarios. E igualmente sería importante ofrecer programas de acompañamiento, con asistencia personalizada a través de oficinas de energía locales o mediante asociaciones sectoriales que ayuden a identificar y tramitar las ayudas.

De todos modos, desde SotySolar queremos apoyar el fin de las ayudas con fondos europeos. Es por ello que hemos lanzado al mercado SuscripcionSolar, una oferta de financiación personalizada a las necesidades de cada persona y con la que, desde 33 euros al

mes, nuestros clientes pueden tener una instalación de paneles solares en su vivienda.

¿En qué medida cree que el retraso en los trámites burocráticos y administrativos suponen otro freno para la expansión?, ¿cómo cree que puede mejorarse todo lo relativo a los procesos administrativos para la legalización de instalaciones?

Es un obstáculo considerable en muchos casos. Una buena solución podría ser implementar plataformas digitales que permitan la gestión en línea de todos los trámites relacionados con la legalización de instalaciones de autoconsumo. Además, sería importante también establecer plazos claros y vinculantes para la resolución de solicitudes, con penalizaciones para los organismos que no los cumplan y asegurar que el personal encargado de tramitar estas solicitudes esté debidamente capacitado en la normativa y procedimientos actualizados.

SotySolar ha consolidado su posición en el mercado en menos de una década, con más de 10.000 instalaciones y más de 2.000 hogares sumados al autoconsumo, ¿cuáles han sido



“Un porcentaje altísimo de las personas interrogadas desconocen que en una comunidad de propietarios sea posible instalar placas solares. Además, creen que las condiciones para llevarlo a cabo son más complicadas de lo que realmente son

las claves de la estrategia para su desarrollo?, ¿y cuáles serán las que guíen la evolución de la empresa en los próximos años?

Hemos logrado consolidarnos en el mercado gracias a una combinación de varios factores. El principal es, sin duda, nuestra voluntad de servicio al cliente. Trabajamos con instaladores propios y con las primeras marcas y ofrecemos las más amplias garantías y la mejor oferta de precios. También trabajamos activamente la innovación en el servicio, con soluciones personalizadas y adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente. Mantenemos los estándares de calidad de la instalación y el servicio postventa los más altos y actualizados posibles.

Y, sobre todo, pensamiento de futuro. La evolución de la empresa estará guiada por la expansión de sus servicios, la adopción de nuevas tecnologías y la apertura a mercados internacionales.

Han sido reconocidos el año pasado como mejor compañía instaladora de solar fotovoltaica en España



y usted misma como “Líder Renovable”, ¿cómo valorar al colectivo instalador en esta materia en nuestro país?, ¿han evolucionado lo suficiente las compañías instaladoras y están preparadas para el futuro?, ¿en qué se debe mejorar?

Nos sentimos muy satisfechos de todos los reconocimientos que estamos recibiendo a título personal y como compañía. Por dos años consecutivos hemos recibido el premio a la 'Mejor compañía instaladora de energía solar fotovoltaica en España' por parte de EUPD Research y hemos sido premiados por Tesla por nuestra Excelencia en el Servicio al Cliente. Nos encontramos entre las tres empresas con mayor capacidad instaladora y mejor valoradas dentro del sector del autoconsumo y esto nos llena de orgullo.

El colectivo instalador en España ha evolucionado considerablemente, demostrando una capacidad notable para adaptarse a las exigencias del mercado. Contamos con una mejor calidad y profesionalización del sector. La formación continua y la certificación han mejorado la calidad de las instalaciones.

Aunque es necesario seguir invirtiendo en formación y en la adopción de nuevas tecnologías para garantizar que estén preparados para un mercado en constante evolución. Es crucial seguir trabajando en la digitalización y en la optimización de procesos para mejorar la eficiencia y reducir los tiempos de instalación.

Aiko Energy les seleccionó como instalador premium a principios de este año, ¿cómo valoran la alianza con esta firma y qué representa para su compañía?

Trabajar con compañías que comparten visión y filosofía es muy sencillo. Nuestra alianza con Aiko Energy representa un reconocimiento muy importante para SotySolar. Nos permite ofrecer productos de alta calidad y tecnología avanzada, lo que refuerza nuestro posicionamiento en el mercado. Además, esta colaboración estratégica abre nuevas oportunidades para ambas y nos facilita un crecimiento conjunto y la ampliación de la cuota de mercado en España. ■

CALIDAD PREMIUM

Nº 1 en Eficiencia*

Módulo Solar N-Type ABC

Eficiencia
de entrega **24,2%**

655W Potencia
de salida

AIKO 

www.aikosolar.com



reddot winner 2023

*Fuente: TaiyangNews

Descargo de Responsabilidad: las fotografías y especificaciones que aparecen en el anuncio pueden variar en diferentes mercados.





Fegime Meeting Point estrena formato y convocatoria

La séptima edición de la convocatoria de Fegime España tuvo lugar el pasado 2 de octubre en el Hotel Eurostars Madrid Tower, nuevo escenario para el Fegime Meeting Point, que también ha renovado su formato en esta ocasión.

La cita ha evolucionado desde sus primeras ediciones y ahora traslada su epicentro desde el Espacio Meuu, en la Estación de Chamartín, hasta la Torre SyV del Paseo de la Castellana. Además, el nuevo

escenario sirvió también de alojamiento para la mayoría de los asistentes.

La otra gran novedad ha supuesto dejar atrás el tradicional formato de stand para dar paso a un concepto más moderno y dinámico, con espacios personalizados y unificados para los proveedores, diseñados para facilitar el networking entre los más de 250 asistentes.

El evento acogió a 82 marcas líderes del sector, un aumento del 12 % respecto a la edición anterior. A lo largo de la jornada, se celebraron más de 530 reuniones entre los proveedores y los 26 distribuidores de Fegime, que previamente seleccionaron a sus interlocutores prioritarios. Cada reunión, de 25 minutos de duración, supuso una oportunidad estratégica para fortalecer relaciones comerciales y explorar nuevas oportunidades de negocio.

Fegime Meeting Point contó también con una cena previa de bienvenida, organizada en el madrileño Mesón Txistu. La cita tiene como objetivo “acercar a proveedores y socios en un entorno único, donde en sólo un día es posible reunirse con empresas de diversas localizaciones, optimizando el tiempo y recursos de todos los asistentes”. ■



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



La cuarta edición de Grudihub se enfoca al futuro en un entorno de incertidumbre

Grudilec, grupo de distribución de material eléctrico que reúne a *“empresas familiares, líderes en su lugar de origen, con calidad empresarial y diferenciación”*, tal y como definió su director, Alberto González, congregó a sus proveedores fabricantes en Madrid, en la cuarta edición de Grudihub, en el espacio UZalacain, de La Finca. Más de centenar y medio de profesionales pudieron compartir la realidad actual del sector y las novedades del grupo, así como una charla en torno a *“cómo gestionar las emociones”*.

En el comienzo y tras el agradecimiento inicial del presidente del grupo, Antonio Ruiz, a todos los asistentes por su presencia, Alberto González subrayó los valores estratégicos de Grudilec, con factores como *“la capilaridad, el soporte técnico, el servicio posventa o la eficiencia en la logística”*, entre otros, antes de reflexionar sobre el momento actual que vive el sector de material eléctrico en este 2024, calificado por González como *“un año difícil, en el que el segundo semestre no evoluciona por ahora como se preveía”*.

En su intervención apuntó como factores clave, *“el claro proceso de concentración en la distribución, que no conviene ni a proveedores ni a clientes, la pérdida de margen y la falta de relevo generacional”*. Para Grudilec, el futuro pasa por *“consolidar nuestra presencia geográfica; digitalizar y automatizar procesos; contribuir a la disminución de la huella de carbono; la resiliencia y la adaptación al cambio; la captación y retención del talento; y seguir focalizados en la experiencia del cliente”*.



La parte final del encuentro antes del espacio dedicado al networking y *"el fortalecimiento del vínculo relacional"*, objetivo clave para cada edición de Grudihub, estuvo dedicada a potenciar la gestión de las emociones, con la participación de Gonzalo Azcoitia,

experto en coaching profesional, que desglosó sus argumentos para saber entender mejor la influencia en el comportamiento de cada aspecto emocional y como vincularlo a una mejor experiencia tanto personal como profesional. ■





José Ángel Gimeno, Director de Desarrollo de Negocio de FENÍE ENERGÍA

Feníe Energía: la confianza de más de 3.000 productores de renovables para representar sus plantas

La compañía de los instaladores aglutina más de 12 años gestionando la producción de energía renovable de sus clientes. Este recorrido le otorga conocimiento del mercado eléctrico y gran experiencia representando a productores. La compañía ofrece -mediante su red de Agentes Energéticos- seguridad, precios competitivos, una gestión eficiente y facilidad de cambio de representante, permitiendo a los productores disfrutar de la tranquilidad de que la energía renovable procedente de sus plantas está en manos expertas.

Feníe Energía, la mayor comercializadora independiente de luz, gas y servicios de eficiencia energética de nuestro país, brinda desde 2012 el servicio de representación de productores de energía renovable en el mercado eléctrico para que los propietarios de estas instalaciones puedan vender la energía que producen y sacar el máximo rendimiento a sus plantas.

La compañía de los instaladores, como se la conoce en el sector, se posiciona como el socio ideal para productores de cualquier tamaño y tecnología. Actualmente, representa a más de 3.000 productores, en su mayoría de tecnología solar fotovoltaica, a quienes les ofrece soluciones integrales personalizadas. Estas incluyen desde la monitorización para

mantener un seguimiento constante del estado de sus plantas, hasta la gestión de las garantías de origen que certifican que la energía es renovable, así como la facturación.

Recientemente, Fenie Energía ha aumentado su capacidad de representación y ha mejorado la propuesta de valor en torno a este servicio. Entre las novedades más destacadas se encuentra la disminución del coste de representación para las instalaciones con cesión de garantías de origen y el abono de 120 € para ayudar a los productores que se cambien a Fenie Energía a cubrir los gastos notariales (en plantas con una potencia instalada entre 50 kW y 1.000 kW que aporten garantías de origen).

La Compañía proporciona, a través de su amplia red de especialistas en eficiencia energética, conocidos como Agentes Energéticos, seguridad y precios

competitivos en varias modalidades. Además, garantiza una gestión eficaz y un proceso sencillo para cambiar de representante, lo que permite a los productores sentirse tranquilos al saber que la energía renovable generada en sus plantas está en manos de profesionales capacitados.

Herramientas de seguimiento

También ofrece a los productores las mejores herramientas de seguimiento para que puedan estar al tanto del estado de sus plantas en todo momento. La plataforma en línea Sigue+e, accesible desde cualquier dispositivo, evalúa y reporta tanto el consumo de la instalación como la producción de energía. Este servicio se complementa con el envío de informes periódicos sobre la producción y con un área privada donde los clientes pueden encontrar toda la información proporcionada.





En cumplimiento de las exigencias que marca la normativa en esta materia, los productores con plantas solares con potencias entre 1 y 5 MW están obligados al envío de Telemidas en Tiempo Real (TTR) al operador del sistema, un servicio que Feníe Energía cubre con todas las garantías, para que el productor sepa que está cumpliendo este requisito.

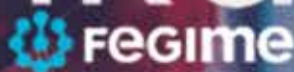
Para plantas o agrupaciones con potencia nominal superior a 5 MW es obligatoria la contratación de la funcionalidad de centro de control, lo que permite disponer de información sobre la energía generada por la instalación, pudiendo transmitir el operador instrucciones para que continúe o paralice la producción si fuese necesario.

Además de este servicio de representación de productores, Feníe Energía ofrece también el producto "Produce con tranquilidad", que garantiza un precio fijo de venta de la energía, independientemente del importe horario que resulte en el mercado. Este

producto permite que los productores tengan seguridad acerca de la cantidad que van a percibir por la producción de su planta, según la producción final que tengan durante el año contractual, dentro de un servicio completo de representación en el que la compañía se encarga de la nominación horaria de la producción de la planta (asumiendo el 100 % de los desvíos en el caso de instalaciones fotovoltaicas) y de realizar las liquidaciones de mercado, facturación y pago.

Al igual que sucede con el resto de los productos y servicios de Feníe Energía, los clientes cuentan con el respaldo de su agente energético, que le informa y asesora, defendiendo en todo momento sus intereses y ofreciéndoles todo lo que necesitan para que su uso de la energía sea más eficiente. Proporcionar este servicio de representación de productores permite a la compañía dar un paso más en su compromiso por lograr un modelo energético más sostenible. ■

Electrika.



GRANDES NOVEDADES HAN LLEGADO



Consíguelo en el
App Store



DISPONIBLE EN
Google Play





Cómo convertir una vivienda histórica en un hogar inteligente

Finder ha ultimado el proyecto de modernización de una vivienda en pleno corazón de Barcelona en un hogar inteligente y eficiente, gracias al sistema Yesly. Se trata de un caso de éxito en lo que se refiere a la integración de tecnología avanzada en espacios históricos, con el objetivo de mostrar el potencial de las soluciones de automatización de la marca para mejorar tanto el confort como la sostenibilidad.

La vivienda en cuestión, ubicada en una de las zonas más emblemáticas de Barcelona, presentaba el desafío de combinar su valor histórico y estético con las necesidades modernas de confort, funcionalidad y eficiencia energética. Los propietarios buscaban integrar un sistema de domótica sin complicaciones que no sólo mantuviera la esencia de su hogar, sino que además les ofreciera las comodidades de la vida actual, incluyendo la capacidad de controlar y optimizar los recursos energéticos para una vivienda más eficiente y sostenible.

Finder abordó el reto implementando su sistema Finder Yesly, que ha sido diseñado para automatizar y mejorar la gestión de los hogares y está compuesto por productos de las series 1Y, 13 y 15. Los diferentes elementos utilizados permiten la gestión y regulación de la iluminación, el control de las persianas y la creación de escenarios personalizados,

y con ellos se ha conseguido una transformación integral del espacio. Para llevar a cabo el proyecto, se ha contado con la participación de un arquitecto especializado en la conservación y modernización de



¿Eres productor de **energía renovable?**



¡ **feníe Energía** representa tu planta!

**Facilidad
de cambio**



Gastos notariales
GRATIS*



¡OFERTA ESPECIAL !

Oferta para potencias > 50 kW
En tu primera factura con Feníe Energía
te descontamos:

120€

Con la experiencia de
+ de 3.000 plantas
representadas



Desde **0,9 €/MWh****



Con Feníe Energía, la energía que
produces **brilla más que el sol**

Obtén más información
escaneando el siguiente
QR:



 **900 215 470**

*Consultar condiciones de la oferta en nuestra web: www.fenieenergia.es

**Producto GREEN >15kW.



espacios históricos, que se encargó de integrar las soluciones tecnológicas en la vivienda respetando su valor patrimonial. Además, un instalador profesional certificado por Finder Yesly llevó a cabo la implementación técnica de los sistemas, garantizando que todas las soluciones se ajustaran perfectamente a las necesidades del hogar y cumplieran con los más altos estándares de calidad y eficiencia.

El resultado es una vivienda que combina de forma idónea su carácter histórico con la última tecnología en automatización. Los residentes ahora disfrutan de un hogar donde la iluminación, el clima y la seguridad pueden ser gestionados de forma eficiente y sencilla desde cualquier lugar, optimizando así el consumo energético y reduciendo la huella ambiental.

Finder logra de este modo mostrar la versatilidad y eficacia de sus soluciones y subraya la importancia de la automatización para la modernización de viviendas antiguas. Gracias a Yesly, la vivienda ha sido revitalizada y ha alcanzado un nivel superior de confort y eficiencia energética. ■



General Cable

CABLES Y ACESSORIOS
PARA BAJA, MEDIA
TENSIÓN Y DATOS



Visita nuestra web:



Protector contra arcos eléctricos

Más seguridad en menos espacio



El único dispositivo que te ofrece 5 tipos de protección

- ✓ Arcos eléctricos
- ✓ Cortocircuito
- ✓ Sobrecargas
- ✓ Diferencial
- ✓ Sobre tensiones

Evita riesgos invisibles con la mejor protección



Previene incendios eléctricos detectando conexiones sueltas o cables dañados



Indicador de causa de fallo eléctrico

Más información en
www.maxge.eu



MAXGE
Intelligence beyond vision