

# electroeficiencia

Número 77 \* Junio 2023

Revista profesional de eficiencia energética y nuevas tecnologías

## EL SECTOR DEL CABLE SE SUMA AL BOOM DE LAS RENOVABLES

### ENTREVISTA

Vi Javier Figueras,  
director general  
de Phoenix Contact España



### A FONDO RENOVABLES

Congreso Nacional  
de Autoconsumo 2023



### REPORTAJE

Ceysa cumple 30 años  
en la Distribución



EL FUTURO ENERGÉTICO ES  
**FOTOVOLTAICO**

Juntos, conectaremos el Sol  
con las próximas generaciones  
por un planeta renovado.

**Miguélez**  
CABLES

Parte de la solución

Nuestro nuevo dossier  
sobre PV, para instaladores/  
proyectistas como tú,  
será el primer paso.



DESCARGA





Dos de los mayores enemigos en una instalación eléctrica  
**ya tienen quien les plante cara**

MIGUELEZ AFIREFENIX SHIELD SOZ1-K (AS+) 300/500 V PH120


## AFIREFENIX SHIELD

SOZ1-K (AS+) 300/500 V PH120



MIGUELEZ AFIREFENIX SHIELD SOZ1-K (AS+) 300/500 V PH120

Cables que ofrecen **resistencia intrínseca al fuego** y **protección electromagnética** en entornos sensibles

- Cable apantallado con **resistencia intrínseca al fuego**, especialmente diseñado para circuitos de seguridad asociados a equipos de lucha contra incendios, señalización y sistemas de detección y alarma (p. ej. circuitos de pulsadores, detectores ...).
- Cables de **Alta Seguridad Reforzada (AS+)** con excepcionales prestaciones y comportamiento en caso de incendio.
- **Máxima garantía de suministro eléctrico.** Comportamiento superior al exigido en la normativa y reglamentación, con **clasificación PH120**.
- Cables con clasificación  **Cca-s1b,d1,a1**.
- Diseñados para una **eficaz protección electromagnética** en entornos sensibles y en instalaciones con gran acumulación de equipos.
- La pantalla está formada por **una cinta de aluminio-poliéster y un hilo de drenaje de cobre estañado** para proteger frente a interferencias electromagnéticas.

**Miguelélez**  
CABLES

 Parte de la solución

[www.miguelélez.com](http://www.miguelélez.com)





# Sumario

## EN PORTADA


- 4** Tecniexpo Galicia: más de 60% del espacio contratado.




## PANORAMA


- 6** Éxito de celebración del VI Encuentro ADIME. 
- 8** Actualidad/Noticias. 
- 22** Grudilec se renueva creando su división de energías renovables. 
- 24** El Aúna Partner Days celebrado en Madrid reúne a más de 2.000 profesionales. 
- 28** El sector respalda a una exitosa primera edición de Fegime Day. 

## A FONDO CABLES

- 30** El sector del cable se suma a las renovables. 
- 38** Escaparate de novedades.

## A FONDO INSTALADORES

- 48** El instalador debe tomarle el pulso a un contexto energético lleno de cambios, por Juanjo Catalán. 

- 54** En contacto con, Miguel Ángel Gómez, presidente de FENIE. 

## ENERGÍAS RENOVABLES

- 58** IV Congreso Nacional de Autoconsumo.
- 60** Expectación ante un real decreto largamente esperado.

## 67 NOTICIAS ADIME

**adime**  
REVISTA PORTAVOZ OFICIAL

- 68** Caso de éxito para la representación española en el Congreso Europeo de la Distribución de Material Eléctrico (EUEW).
- 69** Gran éxito en el día de la Distribución de Material Eléctrico.
- 70** Reunión entre el Observatorio de Morosidad de CEPYME y el Ministerio de Asuntos Económicos.

## NOTICIAS ADIME

- 72** En contacto con Xavier Balltandre y Pablo González.
- 76** Ceysa cumple 30 años.

## EN CONTACTO CON

- 78** Javier Figueras, director general de Phoenix Contact España. 
- 82** Ángel Barragán, director gerente de Jung Electro Ibérica. 

**84** Noticias Aepibal



**86** Agremia informa

Agremia

**88** EQUIPOS

**96** LO ÚLTIMO

**98** AGENDA

## electroeficiencia



**EDITOR:** José María García.  
**DIRECTOR:** Paco Florido.  
**REDACTORA JEFE:** Milagros Plaza.  
**PRODUCCIÓN Y COORDINACIÓN:** Raquel Lopesino.  
**DEPARTAMENTO DE MARKETING:** Rubén Rosa  
Tfno. : 659 979721  
rrosa@fevymar.com  
**REDACTORES Y COLABORADORES:** Montse Bueno, Nacho Bernal, Álex Alonso, José María Serrano, Rocío García, Ángela Serrano Serrano, Miquel Andrés.  
**DISEÑO Y MAQUETACIÓN:** Departamento propio.  
**PUBLICIDAD:** Departamento propio.

**EDITA:** FEVYMAR, S. L.

**WEB:** www.electroeficiencia.com  
www.fevymar.com

**OFICINAS:**  
Calle Mérida , nº 4  
28030 MADRID  
Tfno. y fax: 91 371 49 40.  
E-mail:  
electroeficiencia@fevymar.com

**DELEGACIÓN ANDALUCÍA:**  
Ignacio Chávez  
Tfno. : 620 227 433  
ncbernal@fevymar.com

**DELEGACIÓN BARCELONA:**  
Xavier Romero  
Tfno. : 609 308 321  
jromero@fevymar.com

Depósito legal: M-48625-2011

**IMPRIME:** Villena Artes Gráficas  
No se permite la reproducción total o parcial de los artículos, informaciones o ilustraciones aparecidas en esta publicación sin el consentimiento expreso de la editorial.

Electroeficiencia no se responsabiliza de las opiniones, o artículos publicados por sus colaboradores, así como del contenido de los mensajes publicitarios, siendo éstos responsabilidad exclusiva de las empresas anunciantes.

SOCIOS COLABORADORES DE:



Agremia

Canese  
Asociación de Empresas de Servicios Energéticos

domotys  
Asociación Española de Distribuidores y Mantenedores de Calefacción y Climatización

Secartys

SMARTTECH  
SOLARTECH

SOLARTECH

# TECNIEXPO GALICIA 2023

## registra ya más del 60% del espacio contratado



Con un 60 por ciento del espacio contratado, **TECNIEXPO Galicia** avanza en la organización de su primera edición, que aterrizará en **A Coruña** los próximos **9 y 10 de noviembre**, para acercar a los profesionales del noroeste peninsular las tendencias de un sector, el de las instalaciones, clave para lograr los objetivos de **descarbonización**.

Quando aún faltan cinco meses para su celebración, **TECNIEXPO Galicia** registra ya más del 60% del espacio contratado, con la confirmación de marcas referentes del sector. El Foro de las Instalaciones Técnicas, Energías Renovables y Eficiencia Energética, celebrará su primera edición en el recinto ferial Expocoruña, en A Coruña, los próximos 9 y 10 de noviembre, con el objetivo de acercar a los profesionales del noroeste peninsular toda la actualidad y novedades tecnológicas de un sector que se perfila como clave para la descarbonización de la economía.

Organizada por **FEVYMAR**, especialista en eventos sectoriales y editorial de medios técnicos off y online, el encuentro

cuenta con la colaboración de **FEGASINEL**, la Federación Gallega de Asociaciones de Instaladores Eléctricos y Comunicaciones en la que se integran **APIEL**, **ASINEC**, **INSTALECTRO** e **INSTALECTRA**; así como con el apoyo institucional de la Xunta de Galicia, del Ayuntamiento de A Coruña y del **INEGA**. También cuenta con la colaboración de las principales asociaciones del sector a nivel nacional, entre ellas, **ADIME**, **AFME**, **ANFALUM**, **AMASCAL** y **ANESE**, y de otras entidades regionales como Colegios profesionales y el Instituto Tecnológico de Galicia (ITG).

En un campo empresarial cada vez más transversal, el encuentro será un punto de encuentro clave para sectores como el eléc-







trico y el electrónico, de las instalaciones de confort (aire acondicionado, calefacción, ventilación); y del autoconsumo fotovoltaico y almacenamiento energético, entre otros. Una feria presencial que pretende dar respuesta a la creciente demanda del tejido empresarial gallego de disponer de un evento propio con el que generar negocio y potenciar el mercado y el conocimiento de las instalaciones, así como reunir y potenciar la industria eficiente.

Y para ello, pondrá en contacto a todos los operadores que conforman la cadena de valor del mundo de las instalaciones eléctricas y de confort -tanto fabricantes e importadores, como empresas distribuidoras- proporcionando un foro de debate y conocimientos, con la idea de contribuir a la reactivación económica en este mundo profesional considerado esencial para la vida diaria.

### **Tendencias y oportunidades**

Con una superficie de más de 5.000 metros cuadrados, en TECNIEXPO Galicia los profesionales podrán entrar en contacto con los avances y últimas tecnologías que están irrumpiendo con fuerza en el sector, así como con las nuevas áreas de negocio, con especial protagonismo del autoconsumo fotovoltaico, aerotermia, la conectividad,

la infraestructura del vehículo eléctrico, iluminación inteligente, instrumentación, herramientas, y las más innovadoras propuestas para la rehabilitación energética de edificios. Serán soluciones y sistemas encaminados a mejorar la eficiencia energética, reducir consumos y contribuir a la descar-

bonización en línea con los objetivos climáticos y las exigencias medioambientales.

### **Jornadas y talleres formativos**

Junto con el escaparate tecnológico, TECNIEXPO Galicia ofrecerá a los más de 3.000 visitantes que se esperan asistan a la feria, un amplio programa de actividades paralelas, con talleres formativos, charlas técnicas de producto y jornadas que acercarán a los profesionales los temas que más interés despiertan en una etapa marcada por la crisis energética, la escasez de mano de obra y la transformación del sector instalador. Asimismo, y en colaboración con las entidades y asociaciones colaboradoras, se está perfilando un espacio de networking para todos los actores participantes en este evento que llega para convertirse en referente de las instalaciones en el noroeste de la península.

**El foro reunirá a todos los operadores  
que conforman la cadena de valor  
del mundo de las instalaciones eléctricas  
y de confort**

# Éxito del VI Encuentro ADIME: Las previsiones apuntan a que la distribución continuará en positivo en este 2023

El VI Encuentro ADIME celebrado el pasado 8 de junio en el Novotel Madrid Center, sirvió para conocer el contexto positivo que vive la distribución. Un sector que incrementó sus ventas un 15,18% hasta finales de abril, tal y como subrayó Eduard Sarto, su presidente.



El sector de la distribución de material eléctrico continuó en 2022 la senda del crecimiento, con una facturación que alcanzó los 5.552 millones de euros en el conjunto del canal profesional, una cifra que podría batir récord de ventas. En concreto, el crecimiento del pasado año fue del 22,05%, una subida en la que tuvo mucho que ver el segmento de las renovables, en concreto de la solar fotovoltaica, que creció

en el conjunto de la distribución un 4,45 %, ocupando en la actualidad casi un 9% en el volumen total del sector. Los resultados también se vieron influenciados por el impacto inflacionista. El 60% de la facturación se concentró en el 5,2% de las empresas del sector.

Estos son algunos de los datos facilitados por Eduard Sarto, presidente de ADIME, en el VI Encuentro del sector del Material Eléctrico, celebrado ayer en Madrid bajo el lema





**El presidente de ADIME advirtió señales de estabilización en las energías renovables, que han venido desde 2021 impulsadas por el boom del autoconsumo**

“ADIME: aportamos valor a un mundo cada vez más eléctrico”, que reunió a más de 270 personas, entre los que se encontraban distribuidores, fabricantes e instaladores.

En especial, Sarto señaló la buena evolución de familias de productos tradicionales como la distribución de energía que en 2023 supone un 27,4% del mercado, junto a productos industriales con un 20%, conductor eléctrico un 19,1% e iluminación que representa el 12,7% de cuota de mercado.

Otro dato subrayable es la concentración de la oferta, donde se atomiza el sector distribuidor con menos empresas, pero más puntos de venta, con 441 empresas asociadas y 1.500 puntos de venta lo que representa una reducción del 1,56% en asociados y un aumento cercano al 11% en el segundo concepto.

En cuanto a las previsiones para este 2023, los primeros indicios apuntan a una estabilización del mercado, a tenor de los datos de crecimiento acumulado del primer cuatrimestre del año, entre un 15 y un 18%, frente a los obtenidos en los primeros meses del pasado 2022, en los que se alcanzó el 23%. También el apartado de renovables tiende a estabilizarse, como indicó el presidente de ADIME.

### **Retos y oportunidades**

Consolidado como el “foro anual del sec-

tor”, el tradicional Encuentro de ADIME brindó en su sexta edición la oportunidad de compartir información y reflexionar sobre los retos, las oportunidades y mejoras necesarias para abordar el futuro de un sector que ha sabido capear como ninguno las consecuencias de la crisis sanitaria, y que en el periodo 2020-2022 registró un incremento de facturación del 45%. “Son datos que no solo invitan al optimismo, sino que deberían convertir al sector como uno de los mejores posicionados para atraer talento y buenos profesionales”, afirmó Sarto, aludiendo así a uno de los principales problemas que aquejan a todo el sector eléctrico, el de la falta de profesionales cualificados.

Otro de los retos que tiene que afrontar este sector es “abordar la transformación en la que estamos inmersos y liderarla en nuestro propio beneficio”, señaló Eduard Sarto. Y es que en materia de digitalización y e-commerce B2B,

todavía queda mucho por recorrer en este sector. De hecho, en ventas online, la distribución española se encuentra a la cola en Europa, con tan solo un 3,32% de las ventas en 2022. En concreto, la tasa de penetración del e-commerce B2B en España es del 10%, 4 puntos por debajo que la media mundial. Resulta significativo el dato que indica que el 97% de los instaladores prefieren comprar de forma física.

Conducido y amenizado por el conocido humorista Fede de Juan, el VI Encuentro ADIME contó con la intervención de expertos en el sector que analizaron las claves y oportunidades de la distribución profesional, con idea de evidenciar el rol del sector para crear valor, conscientes de que “el presente y el futuro son eléctricos”, ya que el mundo depende cada vez más de la electricidad.

[www.adime.org](http://www.adime.org)

**Buena evolución de familias de productos tradicionales como la distribución de energía, junto a productos industriales, conductor eléctrico e iluminación**

### Destacada participación de Retelec System en el IV Congreso de Admecco

**R**etelec System, el especialista en soluciones eficientes para la gestión de la energía, ha participado recientemente en el IV Congreso Andaluz de Material Eléctrico, celebrado los pasados 18 y 19 de mayo en el Parador de la Arruzafa, en Córdoba.

Un evento organizado por la Asociación de Mayoristas de Material Eléctrico de Córdoba, ADMECO, que dio cita en 2023 a 20 expositores y contó con la asistencia de 500 profesionales del sector. Esta convocatoria tuvo de aliciente las oportunidades y ayudas a empresas con motivo de la puesta en marcha de la Base Logística del Ejército de Tierra, BLET, en suelo cordobés, además de abordar las comunidades energéticas y el autoconsumo fotovoltaico.

Retelec expuso toda su oferta innovadora en soluciones para la gestión energética, infraestructura de carga del vehículo eléctrico, almacenamiento energético, y la generación de energía fotovoltaica, acercando al público cordobés el liderazgo

tecnológico de la marca española en este segmento de mercado.

El stand corporativo de Retelec System reforzó el compromiso de la marca con el presente y futuro del mercado del material eléctrico, compartiendo productos, soporte técnico-comercial y formación. Un aspecto importante, que quedó patente en el taller práctico que impartió RETELEC en el congreso cordobés.

#### Taller sobre autoconsumo

El programa de talleres del congreso ADMECO acogió la presentación sobre 'Autoconsumo fotovoltaico y nuevas soluciones para recarga de vehículo eléctrico', desarrollada por Cristian Gallego, responsable del departamento de fotovoltaica de Retelec. Cristian abordó las tipologías de instalaciones para la generación fotovoltaica, tecnologías para la gestión y control de instalaciones energéticas. Equipos como la



gama de inversores fotovoltaicos híbridos de amplio rango, los kits de autoconsumo; además de la gama de baterías de litio en formato rack y modular, y todo el aparellaje de protección fotovoltaica desde 500 a 5000VDC de tensión.

El responsable del departamento de fotovoltaica planteó a los instaladores un taller con mucho contenido práctico, enfatizando la oportunidad comercial que representan estos segmentos de mercado. Con todo ello, Retelec confirma su apuesta por la colaboración con toda la cadena de valor del mercado de material eléctrico y por la formación de los profesionales del sector en materia de nuevas tecnologías, claves para su futuro profesional.

www.retelec.com

### AMBILAMP y Navantia acuerdan ampliar su colaboración con la gestión de la totalidad de los residuos de aparatos eléctricos

**A**MAMBILAMP/AMBIAFME ha firmado un acuerdo con Navantia para integrar la gestión todas las fracciones de recogida y grupos de tratamiento de residuos del Real Decreto RAEE 110/2015 modificado por el RD 27/2021, en todas sus instalaciones situadas en Madrid, Murcia, Galicia y en la Bahía de Cádiz. Gracias a este acuerdo, la Asociación gestionará todos los residuos de aparatos electrónicos y eléctricos recogidos en esta norma.

De esta forma, AMBILAMP será el Sistema de Responsabilidad Ampliada del Productor que ayude con las obligaciones de Navantia en materia de gestión de todo tipo de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE) en las sedes situadas en Madrid, Ciudad de Cádiz, San Fernando de Cádiz, Puerto Real, Base Naval de Rota, Navantia Training Center, Fene, Ferrol y Cartagena.



#### AMBILAMP y Navantia: una colaboración referente de la gestión de residuos eléctricos para grandes industrias

Navantia cuenta con nueve centros de recogida de residuos repartidos por toda España. Además de los de Galicia y Murcia, en la Bahía de Cádiz se encuentran algunos de los puntos de

recogida más importantes como el de San Fernando de Cádiz, el de Ciudad de Cádiz o el de Puerto Real.

Juan Carlos Enrique, Director General de AMBILAMP apunta, "La ampliación de este convenio entre Navantia y AMBILAMP a nuevas categorías de material eléctrico y electrónico, fruto del compromiso, la buena

relación y la preocupación común por el medio ambiente es una buena noticia para todos".

Según Daniel del Castillo, director de Sostenibilidad de Navantia, la ampliación del acuerdo con Ambilamp demuestra el creciente compromiso de Navantia con el cuidado del Medio Ambiente y la economía circular".

www.ambilamp.es  
www.navantia.es



JUNG

Negro Grafito. Puro mate.



ENCHUFE SCHUKO® CON TOMA USB-A Y USB-C, LS 990

JUNG.ES/NEGRO

## Hager España nombra a Montserrat Bayés como nueva directora general

Desde el mes de julio, Montserrat Bayés asume el cargo de directora general de Hager Sistemas. Con formación como ingeniera por la UPC y Máster en dirección de marketing y ventas por EAE Business School, Bayés ha desarrollado toda su carrera profesional en multinacionales del sector eléctrico desde hace más de veinticinco años y se incorporó a Hager en el año 2008, por lo que cuenta con una amplia experiencia profesional en el sector.

Desde el 2010 ha liderado la Dirección de Marketing a nivel Iberia y en el 2020 asumió la dirección del equipo de ventas España, creando así sinergias para reforzar la orientación al cliente y mantener el foco en las exigencias del mercado español.

Bajo el liderazgo de Lluís Garriga, Hager Group ha establecido fuertes

posiciones de mercado, ampliado su huella industrial y desarrollado equipos locales en la región durante las últimas tres décadas. En los últimos años, las áreas de mercado de Iberia han logrado un crecimiento rentable, al mismo tiempo que han adoptado la digitalización y los nuevos modelos operativos para el éxito futuro.

Con este nombramiento Hager Group sigue apostando por el intercambio y el desarrollo de talento entre distintas funciones y mercados y deposita



su confianza en la visión estratégica de sus directivos para continuar desarrollando soluciones que aporten valor a sus clientes, que ayuden a entender qué es lo que más necesitan y a explorar oportunidades de colaboración mutua.

www.hager.com/es

## Reducir la carga administrativa y los plazos en la legalización de instalaciones eléctricas, objetivo de APIEM

El Presidente de APIEM, Ángel Bonet, junto al Director Técnico de la asociación, Manuel Cabrera, se reunieron el pasado 6 de junio con los responsables de las áreas de Economía, Energía e Industria de la Comunidad de Madrid para atajar los problemas derivados del actual sistema establecido en la región para la legalización y puesta en servicio de las instalaciones de electricidad y climatización, especialmente los referidos a la excesiva burocracia y la dilatación en los plazos.

Hay que apuntar que en la Comunidad de Madrid, el proceso de legalización se ha externalizado en las llamadas "Entidades de Inspección y Control Industrial (EICs)", ante las que se debe presentar la documentación oportuna a través de herramientas informáticas propias de estas, y a las que, además de la tasa administrativa, hay que abonar una tarifa adicional por su gestión.

Este hecho, ha provocado que, como norma general, la legalización y puesta en servicio de las instalaciones

en nuestra Comunidad, sea más cara y más lenta que en el resto de las CCAA, con el consiguiente perjuicio tanto para las propias empresas instaladoras, como para los propios titulares y usuarios de las instalaciones. Ante esta situación, durante la reunión, los representantes de APIEM solicitaron tomar como modelo el sistema de otras comunidades como Castilla-La Mancha y Castilla y

León, en los que el trámite de legalización y puesta en marcha de las instalaciones eléctricas se hace directamente con la Administración, la obtención del boletín es inmediata y la tasa de Industria es prácticamente simbólica.

La propuesta presentada por APIEM, conjuntamente con AGREMIA, y bajo el respaldo de AECIM, ha sido tomada en consideración por los representantes de la Dirección General de Economía, ya que se ajusta a la línea estratégica

contra la Hiperregulación que defiende el Gobierno de la Comunidad de Madrid. En este sentido, los asistentes a la reunión han quedado emplazados a continuar las negociaciones próximamente.



www.apiem.org





EFAPEL<sup>®</sup>



*Siza*

La elegancia del detalle



efapel.com |    

Foto - João Morgado • Filipe Pina Arquitectura • [www.fp-a.pt](http://www.fp-a.pt)

## Finalizado el proceso de rebranding de **Rexel Spain** por parte de **Sonepar**

**S**onepar España ha finalizado el proceso de rebranding de Rexel Spain. Todas las delegaciones de Rexel Spain ya tienen la identidad corporativa de Sonepar y la presencia digital de Rexel Spain tiene la marca Sonepar.

Continuando con el proceso legal de fusión, los 45 puntos de venta de Rexel Spain ya cuentan con la marca e identidad corporativa de Sonepar. Este rebranding se ha realizado en todas las delegaciones de Rexel en pocas semanas, siguiendo criterios de eficiencia logística y sostenibilidad.



Los puntos de venta de Rexel ahora son Sonepar y seguirán atendiendo a sus clientes con total normalidad, ya que los equipos, los valores y la atención se mantienen como siempre: "Desde Sonepar, damos la bienvenida a los nuevos clientes. Nuestra misión es seguir trabajando para ofrecerles el mejor servicio y facilitar su día a día", ha indicado Jean-Cyrille Verspieren, Presidente de Sonepar en España.

Asimismo, la presencia online de Rexel Spain también se realiza bajo la marca Sonepar: la página web de Rexel se ha fusionado con la de Sonepar España y la actividad en redes sociales ya se lleva a cabo desde las páginas de Sonepar España en LinkedIn, Facebook y YouTube.

En los próximos meses, Sonepar también realizará el rebranding de todos los puntos de venta de sus antiguas marcas comerciales (Ame, Dielectro Balear, Dielectro Canarias, Dielectro Industrial, Dimel, Hispanofil y Guerin) para adaptarlo a la identidad corporativa: "El rebranding se produce en un momento en que Sonepar está inmersa en una ambiciosa transformación para ofrecer a sus clientes los procesos omnicanal automatizados y digitalizados más avanzados del sector", ha detallado Jean-Cyrille Verspieren.

www.sonepar.es

## Ledvance reúne a más de 400 asistentes con su iniciativa de formación para futuros instaladores



**C**onsciente de la importancia de la formación, en un contexto de cambio e innovación tecnológica, el proveedor mundial de productos de iluminación, Ledvance, ha elevado su apuesta en las formaciones que ofrece a distintos niveles y para distintos públicos objetivo.

Una de sus iniciativas más potentes es su ya famoso Truck Tour. Este año, la compañía ha llevado a cabo siete formaciones en seis centros formativos distribuidos en toda la geografía española (Comunidad de Madrid, Cataluña, Murcia y Aragón), a las que han asistido más de 400 alumnos. Las formaciones versaron sobre los distintos productos y soluciones que Ledvance ofrece en el mercado, dando repaso de los catálogos más extensos del sector, profundizando en las necesidades formativas de los futuros instaladores y poniendo a su disposición todas las herramientas que faciliten su aprendizaje y, en el futuro, su trabajo.

### Formaciones para profesionales

En paralelo, la compañía ha arrancado el primer semestre del año planificando y llevando a cabo for-

maciones para profesionales, enfocadas en los instaladores y las ingenierías. Hasta el momento, han sido nueve las jornadas técnicas impartidas por los profesionales de las compañías, en colaboración con grandes colegios de ingenieros, proveedores y clientes. Dichas formaciones han reunido a más de 300 asistentes, logrando una cifra superior a la del año anterior en estas mismas fechas.

La organización de estos seminarios ha complementado los servicios que ya ofrece el centro de formación online de Ledvance. En ese sentido, la compañía ofrece a los recién llegados la oportunidad de adquirir conocimiento sobre el sector de la iluminación de forma interactiva y gamificada. Para ello, planifica sus contenidos en módulos que premian el conocimiento del usuario con una serie de certificados.

El centro de formación está disponible en 15 idiomas y ofrece la posibilidad de hacer todas las formaciones con el ritmo y las necesidades de cada usuario. Los usuarios podrán encontrar contenido enfocado en la tecnología de iluminación, productos y soluciones innovadores y las distintas aplicaciones de cada uno.

www.ledvance.es





@guijarro



# HIKMICRO CÁMARAS <sup>HOT</sup> TERMOGRÁFICAS DE MANO

Una herramienta imprescindible para inspecciones de mantenimiento de instalaciones fotovoltaicas



**Alta Calidad de Imagen:**

Resolución hasta 640x480 (con súper resolución hasta 1280 x 960)



**Alta Frecuencia de Imagen:**

≥25Hz



**Servicio y Soporte Local**



**NETD ≤ 30MK**



**Precisión:**

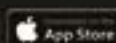
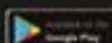
±1 °C, ±1%



HIKMICRO  
ANALYZER



HIKMICRO  
VIEWER



## Control de condiciones ambientales en invernaderos con sistemas Ziehl-Abegg de ventilación de alta precisión

**E**n los invernaderos, controlar las condiciones ambientales adecuadas para alcanzar el máximo potencial de desarrollo de un cultivo no es una tarea fácil, debido a los constantes cambios que se producen en las variables que intervienen: temperatura, humedad, concentración de CO<sub>2</sub> y radiación solar. En estos ecosistemas, las condiciones ambientales serán el resultado de los complejos mecanismos implicados en los procesos de intercambio de calor y masa, explica Paz García, directora de Segmento de Mercado Alimentario de ZIEHL-ABEGG.

Y en este sentido, se contemplan la utilización de sistemas mecánicos para corregir las deficiencias que no se pueden controlar ni sistematizar con sistemas de diseño naturales; sistemas de ventilación forzada que garanticen la tasa de ventilación; y la homogeneización del aire interior independientemente de las condiciones exteriores.

### Tasa de ventilación y homogeneización

Como recuerda la experta de ZIEHL-ABEGG, las recomendaciones de la ASAE con respecto a la ventilación son, como mínimo, de 0,75 a 1 renovaciones por minuto, es decir, al menos 45 a 60 renovaciones por hora.

La evapo-transpiración y la densidad foliar del cultivo en cada momento generan resistencia al paso del aire (medio poroso) y afectan a dicha tasa de ventilación. Por ejemplo, las filas de cultivo perpendiculares al movimiento del aire reducen la tasa de ventilación en un 50%.

Se entiende que la renovación, cualquiera que sea su tasa, no garantiza

la homogeneidad del ambiente dentro del invernadero, es decir, la circulación de aire dentro del recinto -horizontalmente por lo general-, y que resultará "esencial para minimizar los gradientes de CO<sub>2</sub>, temperatura y humedad relativa en invernaderos cerrados", en palabras de Paz García. Y en este sentido, "la clave está en la ventilación de precisión, que en invernaderos consiste en controlar de la forma más exacta posible la velocidad de ese movimiento de aire en cada zona".

minar, como se desearía, y porque no existe una normativa clara al respecto que proporcione orientación en cuanto a medición o precisión ni base de comparativa.

Por ello, "contar con equipos con la tecnología adecuada y de contrastada fiabilidad es crucial", ya que "un sistema de ventilación inapropiado, cuyas prestaciones reales no se ajusten a la especificación o cuya documentación técnica sea imprecisa, no sólo no consigue los resultados perseguidos, además acarrea



### Alcance y Amplitud

Y aquí es donde entra en juego la fiabilidad de los sistemas de ventilación y otra característica que, en opinión de García, cobra más relevancia cada día en el contexto de los cultivos protegidos: el Alcance, es decir, la distancia medida en el eje de rotación del rodete o de la hélice, donde la velocidad del flujo de aire llega a un valor determinado, un valor que está muy influenciado por la aerodinámica de álabes directores o difusores frente al mismo.

Otro concepto a tener en cuenta es la Amplitud, o anchura del cono de impacto de dicho flujo de aire, que se mide, tanto vertical como horizontalmente desde el alzado de la unidad de ventilación. No obstante, estas magnitudes no se miden fácilmente, debido a que el flujo del aire no es siempre la-

un gasto económico importante", afirma la especialista de ZIEHL-ABEGG.

### Ventilación de Precisión

En definitiva, un ambiente adecuado que prevenga situaciones estresantes para las plantas y consiga que alcancen su potencial productivo implica considerar la calidad de ese aire y su distribución. Es decir, optimizar el rendimiento operativo y productivo, y también la eficiencia.

Y para ponerlo en práctica, "es imprescindible contar con un completo conocimiento de los principios de aerodinámica y ventilación y la tecnología adecuada que garantiza corrección y fiabilidad a la hora de diseñar el sistema más apropiado para cada invernadero", concluye la directora de Segmento de Mercado Alimentario de ZIEHL-ABEGG.





**> VALOR**  
FEGIME

Con el programa VALOR de Fegime, tus compras acumularán puntos que podrás canjear por el regalo que quieras

Consulta con tu distribuidor de **FEGIME** o regístrate en [www.valorfegime.es](http://www.valorfegime.es)



## Grupo Noria entra a formar parte de ADIME



Recientemente, ADIME comunicó que Grupo Noria, central de compras de un grupo de marcas dedicadas a la compra, venta y distribución de material eléctrico, electrónico, de agua y sanitario, ha entrado a formar parte de sus asociados, destacando las marcas que representa a Grupo Noria: Novelec, Sinelec y Muntaner Electro.

La incorporación de Grupo Noria en ADIME supone un paso más en la defensa y visibilidad de los distribuidores de material eléctrico en la cadena de valor del sector. Un sector que, el pasado 2022, aumentó sus ventas en un 10,05% (según datos de ADIME).

Grupo Noria celebra en 2023 una década como Grupo, con la vista puesta en

reforzar su apuesta por las soluciones fotovoltaicas y la conectividad, entre otras líneas de trabajo. En la actualidad, el grupo trabaja con una agenda ambiciosa para poder acelerar su crecimiento, nuevos compromisos y la entrada a nuevos mercados.

La Asociación Nacional de Almacenistas Distribuidores de Material Eléctrico ADIME es una Asociación profesional con personalidad jurídica y sin ánimo de lucro, constituida en 1995. Desde sus inicios, ADIME fijó como objetivo principal la asistencia, coordinación, representación, gestión y defensa de los intereses legítimos de las empresas que la integran, en el sector del Almacenaje y Distribución de Material Eléctrico, así como el impulso de servicios y proyectos que favorezcan el desarrollo y la competitividad de sus asociados. En la actualidad, la asociación engloba a cerca de un centenar de empresas, con alrededor de 800 puntos de venta repartidos por todo el territorio.

Desde ADIME se trabaja continuamente para dotar a los asociados de todos los recursos, información, asesoramiento, análisis y defensa necesarios para fortalecerlos en su toma de decisiones y contribuir en sus estrategias, todo ello en constante evolución.

Grupo Noria se construye en el año 2013 teniendo como objetivo principal enfocarse en colaborar con sus clientes en la mejora de sus procesos empresariales, ofreciéndoles un servicio personalizado y de máxima calidad. La constante búsqueda de nuevas e innovadoras soluciones nos ha llevado a ofrecer una mejora continuada de nuestros servicios, desarrollando sistemas como: Iluminación, climatización, domótica, automatismos, fluidos, canalizaciones, conductores, eficiencia energética, energías renovables y redes VDI.

Por otra parte, entre los principales objetivos de la Asociación está el de fortalecer y defender la Distribución de Material Eléctrico, incorporando asociados que contribuyan hacer más visible al conjunto de Distribuidores en nuestra cadena de valor dentro del Sector y de cara a la sociedad.

www.gruponoria.com  
www.adime.org

## El tratamiento Nano Grafeno-GX, aplicado en las instalaciones de la empresa Enrique Tomás

La empresa del sector del jamón, Enrique Tomás, ha mejorado el rendimiento de su planta de autoconsumo con el tratamiento de Nano Grafeno-GX. Durante el pasado mes de febrero el plan preventivo que realiza el personal de mantenimiento de la empresa Enrique Tomás en su planta de autoconsumo, aplicando el tratamiento Nano Grafeno-GX sobre la superficie de todos los paneles solares una vez realizada previamente la limpieza de los mismos.

Como resultado y tras una monitorización de 60 días aproximadamente se ha conseguido una mejora de rendimiento de un 9,5% y a su vez se han evitado unas pérdidas estimadas de unos 5302 Kw/año por los efectos de

la suciedad, traducidos a Kw/€ ofrece una estimación de ahorro que supone el tratamiento de los paneles solares con NanoGrafeno-GX. En este caso concreto y debido a su ubicación se considera una suciedad normal que oscila entre un 7% y un 15% sobre el total de Kw instalados. La suciedad es el principal enemigo de las placas solares, causando pérdidas de hasta un 37% dependiendo en cual de los tres niveles se ubique la instalación, normal, severa o extrema. Hay que puntualizar que la aplicación del



Nano Grafeno-GX tiene como objetivo proteger los paneles entre cada limpieza, manteniéndolos lo más eficientes posibles, basando su nanotecnología junto con el grafeno creando una superficie hidrofóbica con el fin de que la superficie de los paneles sean lo más repelentes y menos adherentes posibles.

www.nanoiberica.es/nano-grafeno-gx



## Celebrada la Asamblea General de UNE donde se ha presentado el Informe Anual y entregado los Premios UNE

UNE, la Asociación Española de Normalización, ha celebrado recientemente su Asamblea General, en la que se ha presentado el Informe Anual 2022 y se han entregado los Premios UNE de Normalización 2023. El subdirector general de Calidad y Seguridad Industrial del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, José Manuel Prieto, ha clausurado la Asamblea, a la que han asistido un centenar de representantes de los sectores económicos españoles, las Administraciones públicas y de otras entidades relevantes.

Durante la Asamblea se ha puesto de relieve cómo la normalización española aumentó en 2022 su influencia y reputación a nivel mundial, en beneficio

de la competitividad del tejido productivo español y el impulso de la Marca España. Así, el número de responsabilidades de expertos españoles en los órganos técnicos y de gobierno de los organismos internacionales y europeos de normalización se incrementó desde las 140 hasta la 149. Entre ellas, la vicepresidencia de ISO, que ocupa el director general de UNE, Javier García.

Además, UNE se incorporó en 2022 al Instituto Europeo de Normas de Telecomunicaciones (ETSI) como miembro de pleno derecho para apoyar la transformación digital del tejido empresarial español y se convirtió en miembro permanente de los Consejos de Administración del Comité Europeo de Normalización (CEN) y el



Comité Europeo de Normalización Electrotécnica (CENELEC).

### Estrategia UNE 2025

La Estrategia UNE 2025, que se puso en marcha en el año 2022 y cuyos resultados ha sido positivos, tiene como objetivo prioritario ayudar a la sociedad y a los sectores económicos españoles a superar con éxito sus grandes desafíos a través de las normas, en ámbitos como la doble transición ecológica y digital, haciendo de España un país más resiliente o acelerando el acceso al mercado de los resultados de los proyectos de innovación, entre otros.

[www.une.org](http://www.une.org)

## Personalización de Armarios con la Máxima Velocidad y Eficiencia



**CONNECT AND PROTECT**



CADDY ERICO HOFFMAN RAYCHEM SCHROFF TRACER

**HOFFMAN**

## Descubre ahorros potenciales en tu instalación eléctrica con el contador de energía M2DWIFI-2 de Saci

La optimización del consumo energético es un objetivo clave, en un momento inestable de precios de la energía al alza. Edificios residenciales, terciarios, e industriales consumen ingentes cantidad de energía para mantener el bienestar de las personas que los habitan, disfrutan, trabajan, etc. Una energía que debe ser medida para obtener una información precisa de dónde poder actuar y mejorar rendimientos.

La instalación de sistemas de gestión de energía facilita el registro de consumos eléctricos, y detectar ahorros potenciales, al identificar qué elementos del edificio o industria son consumidores intensivos en energía. Equipos como los contadores de energía combinados con analizador de redes son la máxima expresión en fiabilidad y obtención de datos de consumo.

Una programación sencilla, fácil conexión y transferencia automática de datos, son algunas de las ventajas que aporta el contador de energía con comunicación WIFI modelo M2DWIFI-2 de SACI con el fin de optimizar el sistema de gestión de edificios. Así, se pueden usar los datos recopilados para comparar los niveles de consumo energético, y analizar costos adicionales con el foco puesto en diseñar medidas que faciliten el ahorro de energía.

### Identificación de áreas con excesos de consumo y reducción de costes

SACI ha desarrollado el contador M2DWIFI-2 poniendo el foco en la importancia de controlar y analizar los consumos energéticos, dando soporte con su tecnología a empresas de servicios energéticos, campings, apartamentos turísticos o al usuario final entre otros. Combina analizador de redes con



contador de energía, y permite ajustar los parámetros energéticos de acuerdo a las características del contrato, según mercado libre o regulado para conocer el coste de la factura.

Este equipo, diseñado por el fabricante madrileño, permite la telemedida y control de los consumos energéticos en tiempo real, añadiendo la ventaja del modo prepago con gestión de recargas vía web o APP a través de smartphones, Tablet, pc

Diseñado para carril DIN -sólo ocupa 2 módulos-, capaz de transmitir los datos a través de WIFI o RS485, integrable en plataformas de terceros de forma gratuita, código abierto, almacenamiento Cloud de datos, etc. son algunas de las características más destacables del M2DWIFI-2 de SACI.

Una de sus características más llamativas es la gestión remota del cuadro eléctrico, a través de la cual se puede programar la activación del equipo así como su desactivación automática al alcanzar un límite de consumo establecido.

Entre otros aspectos técnicos, el contador de energía de SACI tiene un poder de corte nominal de 63A, alarmas configurables y capacidad de generación de informes. Desarrollado para una intensidad nominal de 5 (60)A y tensión nominal 165-265V en corriente alterna, es un equipo autoalimentado con interruptor para corte remoto de suministro eléctrico.

Un equipo diseñado por SACI con I+D propio, innovador, en línea con lo que demandan los profesionales de las infraestructuras energéticas. El resultado es altamente positivo: impulsar la transición energética hacia un modelo de red más conectado, renovable, con un control total de los parámetros y costes de la instalación eléctrica.

## Guijarro Hermanos incorpora la marca f-tronic a su portafolio

Guijarro Hermanos ha incorporado a la marca f-tronic para su comercialización. Esta marca dispone de una amplia variedad de cajas para todo tipo de instalaciones eléctricas. Las cajas para tabique hueco de f-tronic son las preferidas por los instaladores electricistas por su facilidad de instalación y rápido montaje.



Las versiones de cajas para tabique hueco con membrana han sido especialmente diseñadas para mejorar la eficiencia energética de los edificios ya que bloquean las corrientes de aire que circulan tanto por las paredes como las canalizaciones de las instalaciones eléctricas.

Las cajas con protección acústica para tabique hueco de f-tronic están fabricadas con un material que absorbe las ondas sonoras, manteniendo inalterable el aislamiento acústico de las paredes donde se instalan. Estas cajas son muy apreciadas en el ámbito hotelero porque ayudan a mantener el confort de los huéspedes.

Las cajas con protección contra incendio salvan vidas porque están contruidas de un material intumescente que en caso de fuego bloquea la llama manteniendo a salvo todos los componentes de la instalación eléctrica hasta 120 minutos (clase EI120 según norma EN 13501). Las cajas para pared de ladrillo con profundidad extendida son las elegidas por los instaladores electricistas cuando tienen que montar mecanismos que requieren más profundidad de la habitual.



**MADE FOR REAL**   
**HellermannTyton**



**SOLUCIONES DISEÑADAS PARA TI**

**[WWW.HELLERMANNNTYTON.ES](http://WWW.HELLERMANNNTYTON.ES)**

## Las plantas de producción de Trilux alcanzarán la neutralidad climática para 2025

**T**rilux apuesta por una estrategia de sostenibilidad con visión de futuro. Todas sus plantas de producción alemanas alcanzarán la neutralidad climática en 2025.

### Crecimiento mediante optimización permanente

Cerca de 400 personas trabajan en España para el Grupo Trilux. Trescientos cincuenta y uno en las dos plantas de ZALUX y 34 en Trilux Iluminación, que incluye el Departamento Comercial y Marketing, el Equipo de diseñadores de iluminación e ingenieros de proyecto, la Academia y, por supuesto, otros departamentos especializados como Operaciones, Compras, Finanzas y Controlling, RRHH y TI.

### El camino verde

En 2017, recibieron luz verde para embarcarse en un viaje de sostenibilidad imparable. Pina continúa: «Decidimos implementar una gestión ambiental basada en la serie de normas ISO 14000 y la Eco Herramienta para medir la huella de carbono de nuestras soluciones de productos». Este enfoque ya se utiliza durante la fase de desarrollo y para nuestra autodeclaración de PCF. A esto le siguieron tres pasos importantes para ahorrar electricidad:

- La optimización en el proceso de inyección de plástico redujo los requisitos de energía hasta en un 80 por ciento.
- La conversión a iluminación LED, incluida la gestión de la iluminación en toda la fábrica, genera hasta un 70 % de ahorro.
- Los paneles solares suministran una quinta parte de la energía requerida.

Además, los materiales reciclables sin tintes sintéticos optimizan la reciclabilidad para que los componentes puedan incorporarse a nuevos productos. Las luminarias son completamente mantenibles con un mínimo esfuerzo. «Nuestra luminaria TUGRA es un ejemplo ejemplar. Un sistema abierto donde cada pieza puede ser reemplazada», ex-



plica Pina, Directora de Sostenibilidad. «Hemos creado un producto con un ciclo de vida muy largo».

### Grandes planes e investigación ECO

Pero ese era sólo el inicio. Con el proyecto ZALUX NEXT 2026, ZALUX pretende ser más digital, innovadora y sostenible. «Queremos la rentabilidad a largo plazo, la cohesión social y territorial de las instalaciones de la compañía en Alhama, orientarnos a las huellas del grupo, luchar por niveles de servicio aún más altos y una mayor satisfacción del cliente», enumera Cristian Barrio, Project Manager en Alhama. «Esto también incluye transparencia y mejora de la estructura de costes, mayor digitalización e implementación de tecnologías futuras, así como más medidas para una economía circular».

Los equipos españoles ya están trabajando en el núcleo del asunto: se está ampliando la gestión de almacenes, se está digitalizando la gestión de producción y se está optimizando la gestión de datos de las máquinas de moldeo por inyección con un nuevo sistema de refrigeración más eficiente para reducir sus

necesidades energéticas. Se están elaborando mapas de huella de CO2 para cada producto. Se están reduciendo los residuos en las plantas de 42.000 metros cuadrados.

### Todo según Eco-Criterios

El diseño de luminarias está creado según criterios ecológicos. Para este «Eco Diseño»- especialmente para investigar plásticos sostenibles- ZALUX colabora con la Universidad de Zaragoza y el Instituto Tecnológico de Aragón (ITAINNOVA). Para continuar con el trabajo de investigación y desarrollo, ZALUX participa en un proyecto piloto agrícola en la Escuela de Ingeniería de La Almunia. Incluye, por ejemplo, huertos de cerezos de interior. Todos estos proyectos y productos son probados y respaldados en los grandes nuevos laboratorios de Alhama II.

Una ventaja significativa para todo el Grupo Trilux es la etiqueta «Made in Spain», es decir, la independencia de los proveedores chinos. Las cadenas de suministro en Europa son cortas y estables. Además, toda la cartera de productos españoles está orientada a la sostenibilidad y el ahorro y está certificada voluntariamente por un laboratorio externo.

## LUXORliving smart home. El control sencillo de tu hogar

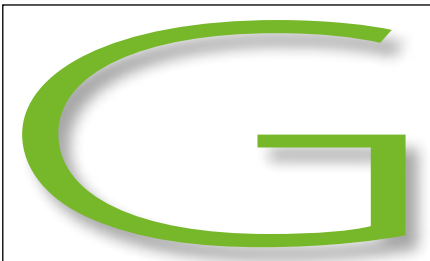
Controlar la iluminación, bajar las persianas cuando hay sol, conseguir el clima perfecto o gestionar apagados, alarmas y cámaras de forma remota nunca fue tan sencillo como con el sistema de automatización de viviendas LUXORliving de Theben. Increíblemente sencillo de programar y muy intuitivo y fácil de manejar, tanto desde el interior de tu hogar como en remoto desde tu smartphone o tablet. Además, es compatible con sistemas de control por voz como Alexa o Google Home. Y todo basado en la tecnología KNX, que proporciona la seguridad de una inversión de futuro. Elige confort, elige LUXORliving.

Más información en: [www.luxorliving.es](http://www.luxorliving.es)



# Grudilec se renueva creando su división de renovables

Grudilec Renovables es la nueva división de Grudilec convirtiéndose en un especialista fotovoltaico de referencia dentro del sector de la distribución tradicional de material eléctrico.



Grudilec se renueva y apuesta por el sector de las renovables con la reciente creación de su división: Grudilec Renovables. Esta nueva división de Grudilec ha recibido la certificación de Salicru, uno de sus principales partners, además de convertir a

la empresa en distribuidor oficial de las soluciones de Phono Solar.

En este punto es interesante apuntar que el autoconsumo fotovoltaico ha llegado a nuestras viviendas, comercios e industria para quedarse de ahí que Grudilec haya decidido dar un paso adelante para crear su división de renovables. De hecho la fotovoltaica es una tecnología madura, sin barreras burocráticas, que gracias a su producción a gran escala ha situado precios en un rango asequible para la mayoría de las economías domésticas.

Actualmente existe una gran demanda en instalaciones de autoconsumo,

y gracias a la especialización, rápida respuesta y abanico de producto que proporciona Grudilec Renovables ha provocado que se convierta en un 'actor' relevante de este mercado.

Grudilec Renovables, el especialista fotovoltaico de referencia dentro del sector de distribución tradicional de material eléctrico, está constituida por trece empresas familiares con más de 40 años de experiencia en el sector de la Distribución de Material Eléctrico. Estas empresas, por su trayectoria consolidada y experiencia, son líderes en sus respectivas áreas de influencia.





En este sentido esta nueva división de renovables de Grudilec cuenta con las siguientes características:

- Asesoramiento personalizado
- Departamento técnico cualificado
- Profesionalidad y cercanía
- Gran stock de disponibilidad inmediata

La nueva compañía, según apuntan desde la misma, ha nacido con el claro objetivo de conseguir soluciones en el ámbito de la eficiencia energética y el ahorro de energía, siendo esto un reto para la compañía muy importante que supone nuevas oportunidades de crecimiento para una empresa con grandes perspectivas de futuro.

### Objetivo a corto plazo

Grudilec Renovables arranca con el ambicioso objetivo marcado para este 2023. “En el momento de la constitución de Grudilec Renovables nuestra capacidad era de 70 Megavatios y nos hemos propuesto finalizar el año superando los 100 Megavatios. El hecho de que España sea el cuarto país europeo en aprovechamiento de energía solar sumado a la fuerte subida que ha experimentado el precio de la electricidad, así como al incremento de ayudas y subvenciones que se están concediendo para este tipo de proyectos, nos hacen estar seguros de que vamos a finalizar el año sumando un hito más a nuestra historia” explican fuentes del Grupo.

### Previsión de futuro

En un primer momento la actividad de Grudilec Renovables S.L va a estar cen-

trada en la energía solar, no obstante, Antonio Ruiz, presidente de Grudilec, asegura que ésta no será la única línea de negocio a la que Grudilec Renovables S.L se dedique ya que “la nueva compañía ha sido creada con idea de dar acogida a todas las soluciones o líneas de negocio que ayuden a impulsar la transición hacia un modelo y economía más sostenibles y respetuosos con el medio ambiente. De ahí que hayamos desarrollado una nueva imagen que englobe el conjunto de estas soluciones limpias”.

### Crecimiento empresarial

Grudilec está presente con 127 puntos de venta y más de 250.000 m<sup>2</sup> de almacenes con el claro objetivo de para ofrecer un servicio completo.

Como datos a destacar hay que apuntar que Grudilec cuenta con:

- Ventas en 2022: 303 millones de euros
- Puntos de venta: 127
- Empleados: Más de 850
- Clientes: Más de 50.000
- Vehículos: Más de 300

A nivel internacional es importante subrayar que Grudilec se integra en la red de Distribuidores más importante a nivel mundial, conectando con empresarios independientes que comparten su misma ideología y con los que amplían las cuotas de mercado internacionales.

### Grudilec Renovables en cifras

Muchos datos avalan la fortaleza que está adquiriendo esta compañía en un mercado tan importante y en continuo crecimiento como es el de las renovables.

Grudilec cuenta con un departamento técnico formado por 20 ingenieros que ofrecen toda su experiencia y la ponen al servicio de la compañía. Además, en lo que refiere al ámbito de personal, la empresa cuenta con 350 comerciales, lo que la posiciona como una de las más pujantes.

Otros datos que refuerzan la fortaleza y las dimensiones de esta compañía son que cuentan con:

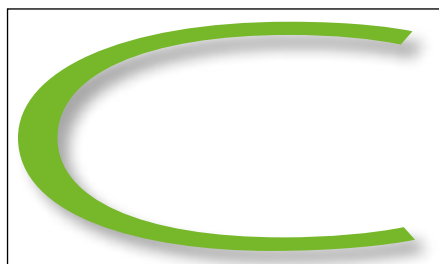
- Paneles: 25 Contenedores/mes
- Inversores: 25 M€ en 2023
- Baterías: 5 M€ en 2023

**Grudilec Renovables  
cuenta con 127 puntos de venta  
y más de 250.000 m<sup>2</sup> de almacenes  
para ofrecer un servicio completo,  
rápido y eficaz**



## El primer **Aúna Partner Days** del año se salda con más de 2.000 asistentes

El Gran Casino de Aranjuez acogió en mayo el primero de los Aúna Partner Day de este 2023. Un total de 120 empresas referentes mostraron sus productos a los más de 2.000 profesionales que asistieron a ese evento que puso en contacto a instaladores, fabricantes y distribuidores de los sectores FCC y eléctrico.



Con el cartel de 'aforo completo' colgado, el primer Aúna Partner Days del año aterrizó el pasado 18 de mayo en el Gran Casino de Aranjuez, donde se volvió a mostrar el poder de convocatoria de estos eventos organizados por el grupo de distribuidores independiente, Aúna Distribución. En esta ocasión, más de 2.000





personas participaron en este encuentro presencial diseñado para potenciar el networking entre los instaladores, fabricantes y distribuidores de los sectores en los que operan los organizadores.

Con un ambiente festivo, el primero de los encuentros de los tres que se celebrarán a lo largo de este 2023 congregó, en el gran salón principal de más de 2.000 metros cuadrados del casino, a 120 empresas de los sectores FCC (fontanería, climatización y calefacción), eléctrico y de las energías renovables. Todas ellas marcas referentes que han acudido al encuentro con sus últimas innovaciones, que muestran los derroteros por los que evolucionan estos mercados. Así, en los diferentes stands de la muestra tecnológica, pudimos ver una amplia oferta de componentes, productos y sistemas que priorizan la eficiencia energética; tecnologías con las que contribuir a un futuro descarbonizado; enfocadas a facilitar la labor de los instaladores; a cumplir con las normativas que se avecinan; y a afrontar los retos relacionados con la sostenibilidad, la digitalización, la eficiencia energética y la electrificación.

#### **Aprendizaje y demostraciones**

Junto a la muestra tecnológica, la agenda del día ofreció a los asistentes

## **Dos encuentros más**

**T**ras el éxito de este primer Aúna Partner Days, la distribuidora ha celebrado un nuevo encuentro en Barcelona, el 15 de junio, y llevará a cabo otro en San Sebastián, el 14 de septiembre.

un completo programa de actividades de colaboración y aprendizaje, claves estas últimas para afrontar un reto al que se enfrenta el sector de las instalaciones térmicas y eléctricas, como es la falta de profesionales cualificados, aprovechando el foro del Aúna Partner Days para dar visibilidad a la profesión. Así, a lo largo de la jornada, en esta Zona Demo, situada en el exterior del casino, diferentes marcas realizaron demostraciones de producto y casos prácticos de instalaciones para los profesionales asistentes.

En el apartado dedicado al ocio, se incluyeron actividades deportivas con fines solidarios, simuladores profesionales de Fórmula 1 o actividades de tembuildin. Los asistentes pudieron también participar en diversos sorteos, entre los que destacó el de una camiseta oficial del Real Madrid firmada por Benzema y un viaje, a escoger destino, valorado en 3.500 euros.

La actividad solidaria, otro de los ingredientes habituales de estos encuentros referentes, tuvo que ver en esta ocasión con el fútbol. Por medio de la iniciativa 'Con los Aúna Partner Days tus goles tienen más valor', en la que de forma gratuita pudieron participar todos los asistentes a la feria, Aúna donará a la asociación Phelan-McD, en cada uno de sus ferias del año, un importe que se determina en función de los goles marcados por las personas voluntarias que colaboren chutando a puerta.

## **El encuentro presencial acogió en el Gran Casino de Aranjuez la oferta de 120 empresas referentes**



# M4

Libertad para  
imprimir en  
cualquier lugar!





**CEMBRE**

[www.cembre.com](http://www.cembre.com)

**¡Aquí está!**



## MG4 Libertad para imprimir en cualquier lugar!

### ¡SIEMPRE CONECTADA!

Conexión a la red empresarial a través de USB, LAN y también Wi-Fi o, a falta de una red, a dispositivos móviles y fijos a través de Wi-Fi directo.

### UNA SOLA BATERÍA, ¡MUCHAS UTILIDADES!

La alimentación de red o con batería recargable de iones de litio, común a todas las herramientas CEMBRE 18V, permite su uso directo delante del cuadro de cableado.

### ¡FLEXIBLE EN EL TRABAJO!

Aplicación Geniuspro Mobile, desarrollada por CEMBRE para dispositivos iOS y Android (teléfono inteligente y tableta), útil para configurar el proyecto directamente en la obra, en el cuadro eléctrico o a bordo de la máquina.

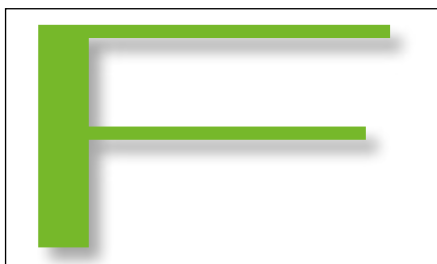


*Making the right connection*



# Respaldo del sector a una exitosa primera edición de Fegime Day

Fegime Day se celebró en Madrid, durante los pasados 8 y 9 de junio, su primera edición con éxito de convocatoria donde se concentró en un espacio con los principales representantes del sector para poner en común los retos del grupo.



Fegime España celebró recientemente su primera edición del Fegime Day. El evento se convirtió en un espacio de encuentro para los principales representantes del sector. Primeras marcas y distribuidores pudieron estrechar lazos y conocer de primera mano los retos a los que se enfrenta el grupo y la distribución de material eléctrico en los próximos años.

La primera jornada transcurrió en el Hotel Eurostars Madrid Tower en Madrid. Durante la tarde, se llevaron a cabo ponencias de gran interés que abordaron, principalmente, el tema de la digitalización. En este punto, Jorge Ruiz-Olivares, director de Fegime y maestro de ceremonias, trasladó de manera transparente a todos los allí presentes la posición de Fegime en este ámbito y los objetivos 2023 de la compañía.

Más tarde, Pablo Foncillas, consejero, docente e investigador en innovación empresarial, consiguió tener al público muy atento mientras debatía si es realmente una misión imposible unificar las ventas tradicionales y los nuevos canales digitales en el ámbito del B2B. Algunas de las conclusiones que pudieron extraerse de su intervención es que el digital está aquí para quedarse (nadie estaría dispuesto a volver atrás y vivir sin internet o teléfono móvil) pero las interacciones en persona se mantienen y la voz ganará peso y mejorará los resultados. La idea fundamental



es: primero creamos las relaciones para después, tener transacciones. Como parte de nuestro compromiso con la responsabilidad social, se regaló a todos los invitados uno de los ejemplares del libro «Winners: El método para ganar clientes en la era de Amazon» de Pablo Foncillas cuyos beneficios se destinan íntegramente a la fundación Exit cuya misión es reducir el abandono educativo temprano de jóvenes en situación de vulnerabilidad social a través de proyectos formativos innovadores y escalables que conformen un itinerario y que aporten valor añadido a las empresas, potencien el trabajo en red y promuevan la inserción laboral.

Para finalizar las ponencias, se pidió a varios representantes de los patrocinadores Platino del evento subiesen al escenario para participar en unos debates donde debían defender o rechazar algunos temas de máximo interés actualmente como son:

- Futuro del vehículo eléctrico
- Transformación digital
- Sostenibilidad

La jornada concluía con una cena en el Castillo de Viñuelas para finalizar con una agradable velada de Networking en el Lobby Bar del hotel. El segundo día se reservó para la actividad física y el entretenimiento de los invitados. Las instalaciones de la Ciudad de la Raqueta fueron el punto de encuentro y escenario perfecto para acoger una jornada deportiva llena de diversión y camaradería. Los asistentes pudieron participar en una gran variedad de actividades deportivas, incluyendo pádel, mus, yoga, zumba y ping pong, brindando un espacio para la integración y el compañerismo. Allí se les hizo entrega de unos obsequios especiales como camisetas, gorras y muñequeras para conmemorar su participación en este evento tan significativo.

La experiencia culminó, tras la entrega de premios a los mejores de cada categoría, con un almuerzo al aire libre acompañado de música en vivo.

[www.fegime.es](http://www.fegime.es)



## Nuevos inversores solares

La **nueva gama de inversores RETELEC** mejoran la eficiencia de la instalación gracias a la más avanzada tecnología que incorporan. Su **máxima eficiencia MPPT** hace de estos equipos la solución ideal tanto para hogares como para sector terciario e industrial.

Funciones como la monitorización inteligente de strings, la posibilidad de almacenaje de energía o la interacción con otras fuentes de generación ofrecen una **personalización exclusiva de la instalación**







## EL SECTOR DEL CABLE SE SUMA A LAS RENOVABLES

EL FUTURO DEL MERCADO DEL CABLE VA ENCAMINADO AL USO CONTUNDENTE Y RESPONSABLE DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES. TODOS LOS SECTORES DE LA ECONOMÍA SE VAN SUMANDO POCO A POCO A ESTA CORRIENTE VERDE. LA TECNOLOGÍA APLICADA AL BUEN USO DE LA ENERGÍA ES UNO DE LOS BASTIONES MÁS IMPORTANTES EN LA LUCHA CONTRA EL CAMBIO CLIMÁTICO Y MUCHOS DE SUS SECTORES SE VAN UNIENDO. CON LA INESTABILIDAD Y VOLATILIDAD ECONÓMICA DE LOS ÚLTIMOS AÑOS, ESTE PASO A ENERGÍAS MÁS LIMPIAS SE HA RALENTIZADO, PERO EL OBJETIVO PRINCIPAL ES ESE. EL SECTOR DEL CABLE ESTÁ COMPROMETIDO A AHONDAR EN ESTE ESPACIO, SIEMPRE QUE LA TENDENCIA ECONÓMICA ACOMPAÑE.





La reciente asamblea general de FACEL puso de manifiesto estas tendencias. En palabras del presidente de FACEL, Jordi Calvo, "el año 2022 cerró con un balance positivo", con un inicio de ejercicio muy prometedor, que se vio mitigado con un segundo semestre alejado de las expectativas iniciales. Estos resultados se dan en un escenario "de gran volatilidad de costes" y una escasez notable en las mercancías.

El sector del cable consiguió adaptarse y fortalecerse en el mercado, aumentando un 18,9% la cifra media de negocios de los asociados, debido al peso de la inflación de costes de las materias primas y energéticas dentro del mercado. Según Calvo, el crecimiento del próximo año se plantea "dentro de un contexto moderado", debido a la espiral inflacionista y a la demanda de producto, dos hechos que afectarán de gran manera al coste de trabajo.

La punta de lanza, es el Plan Nacional para la Reactivación, Transformación y Resiliencia de la Economía Española, muy ligado al ya famoso MPT (Macro Proyecto Tractor). Esta acción busca la rehabilitación de viviendas e instalaciones industriales y comerciales. A no tan largo plazo, FACEL prevé abordar las nuevas necesidades del mercado del cable, dentro del marco de la Sostenibilidad y Economía Circular, sumándole el impacto de la regulación del Real Decreto 1055/22 de "Envases y Residuos de envases".

## Evolución del mercado de cables

Según datos de FACEL, la facturación de cables industriales creció un 16,9%, la de cables de telecomunicaciones y datos un 11,9% y el Mercado de Accesorios para Cables de M.T se mantiene con un 7,3%. Por segmentos, los Cables Industriales de Energía han crecido un 2,8% (Tons) y los de Telecomunicaciones y Datos un 10,6%, dentro del mercado nacional. En cuanto a las exportaciones, estas crecieron un 14,2%, bajando un 2,6% para los Cables de Energía para Uso Industrial en cuanto a Toneladas.

Diversos problemas han afectado a la recuperación económica durante el primer cuatrimestre de 2022. Los inconvenientes e incidencias que han afectado al tejido económico son: la interrupción del flujo de suministros procedentes de proveedores asiáticos, el aumento del coste de fletes de transporte, subida de los precios de las materias primas y su escasez, el alza en el coste energético y el desabastecimiento provocado por la huelga de transportistas.

El sector debe añadir en sus futuras estrategias los criterios de seguridad, sostenibilidad y eficiencia energética que engloban las tendencias actuales. Las expectativas dentro del sector son bastante optimistas, con el objetivo de mantener el nivel de actividad del 2022 o superarlo. A corto y medio plazo se comenzarán a aplicar medidas para reducir la huella de carbono, fomentar las energías renovables, incrementar la eficiencia energética y aplicar la digitalización de nuestra sociedad. Con estas medidas se busca crecer por encima de la media, sin olvidar la amenaza de la inflación.

## Evolución de 2019 al 2022: cables de energía

El sector del cable ha conseguido rehacerse en gran manera de las bajas cifras ocasionadas por la pandemia y la crisis mundial. Respecto a su facturación (millones de €) de 1.668,3 del año 2021, el sector facturó un 20% más en 2022, alcanzando la cifra de 2.000,3.

La tendencia global hacia la energía verde es un hecho y las futuras inversiones ilusionan al sector



### **Evolución de 2019 al 2022:**

#### **cables de telecomunicaciones/datos**

En el campo de las telecomunicaciones y datos, el sector del cable se va recuperando y llegando poco a poco a cifras del 2019, donde facturaba 305,7 (millones de euros). En el ejercicio de 2022 se alcanzó una facturación de 282,5, un 11,9% más respecto al año 2021.

### **Variables de la economía española que afectan al sector**

El Producto Interior Bruto (PIB) español viene recuperándose desde su batacazo histórico en el año 2020 (-11%). El 2021 cerró con un crecimiento de un 5,1%, revertiendo en gran medida lo ocurrido un año antes. Por otro lado, el 2022 alcanzó un crecimiento de un 5,5%. Para el 2023, muchos organismos oficiales han planteado a la baja sus previsiones. Según indica FACEL, basándose en los datos que el Instituto Nacional de Estadística (INE), la Fundación de los Bancos y Cajas (FUNCAS) y el Banco de España. El principal fundamento en el que se basan para reducir las expectativas de crecimiento es: la escasez de ahorro de las familias españolas, debido a la crisis, lo que les provoca una insuficiencia para mantener sus gastos en el consumo.

La existente urgencia social y crisis económica, ha sacado a la luz las flaquezas internas del sistema económico español, demostrando una mayor vulnerabilidad que los países de su entorno. Las principales causas de esta vulnerabilidad son: la dependencia de España de su Sector Servicios o Sector Turístico, la flaqueza del tejido industrial (caracterizado por un gran peso de las pequeñas empresas) y la precariedad en el mercado laboral a lo que hay que sumarle el período inflacionista. El sector se muestra expectante ante los resultados que darán los acuerdos sectoriales o privados y el nuevo pacto de las pensiones.

Alarmante también es la situación del desempleo en España. Durante los últimos meses, la tasa de desempleo experimentó una relajación en la destrucción de empleo español. Las medidas adoptadas por el Gobierno han ayudado en esta labor, cerrando el 2022 con un 13,1% de paro (13,3% en 2021). Además de la tasa de paro, los jóvenes desempleados son un grave problema. España lidera el ranking europeo con

un 29,6% del paro juvenil.

Por otro lado, los organismos oficiales muestran su preocupación a la hora de analizar el motor económico. La actividad industrial española se ha desplomado en el segundo semestre, cayendo del 6,9% de los primeros seis meses, al 0,9% a finales de 2022. Sin embargo, una noticia importante para el Sector Cablero es que la Construcción ha aumentado su actividad un 5,5%. En cuanto a la economía internacional, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, ofreció un balance muy positivo, con un incremento del 23% en las cifras de negocio exterior.

Con todos estos datos y situaciones, el Banco de España ha indicado un crecimiento del PIB en un 1,6% y una reducción del IPC del 4,75% para finales de 2023.

### **Evolución de los precios de las materias primas**

**Cobre.** Según datos del LME (London Metal Exchange) el cobre ha sufrido una gran variación en su precio durante los últimos años. En abril del 2021, el cobre alcanzaba los 10.500\$/tonelada. Prácticamente un año después, el valor del cobre sobrepasaba los precios de abril. Tras este suceso, el escenario empezó a aliviarse, llegando a mínimos históricos en julio de 2022, con un precio aproximado de 7.100\$/tonelada. Las previsiones sobre el precio del cobre son medias, con una fluctuación que ronda los 8.500\$/tonelada.

**Aluminio.** Según datos proporcionados por el LME, el precio del aluminio no ha hecho más que subir y fluctuar, alcanzando el 1 de marzo de 2022 su máximo pico, con un precio casi de 4.000\$/tonelada. El escenario se fue relajando los meses siguientes, cerrando el año 2022 con un precio medio inferior a 2.500 \$/tonelada.

**Madera.** En base a las cifras compartidas por EUWid, la madera es una materia prima cuyo precio ha sufrido una gran evolución en los últimos años. En 2019, de media, el índice de precios de la madera HPE rondaba los 149€. Al año siguiente, en 2020, el índice de precios descendió de media a unos 147€, pero ya se podía apreciar un ligero aumento en el precio. Durante el 2021, la fluctuación del final de año se hace evidente, con una fuerte subida del índice de precios HPE, que alcanza su máximo pico en agosto, con un valor de 354€. En el ecuador del año se empieza a experimentar una cierta bajada, muy tenue. En el 2022 la bajada se estanca y el índice de precios HPE vuelve a subir de manera vertiginosa. En mayo de ese año se alcanza el pico, con un valor de 423€. Las previsiones sobre el precio de la madera son alcistas.

**Petróleo.** Los datos ofrecidos por Agoria permiten observar la evolución en el precio del crudo de petróleo. En la primera



# LA PRIMERA **ETIQUETA VERDE** DE LA INDUSTRIA DEL CABLE



**ECO-CABLE** es nuestro compromiso e iniciativa en proporcionar trazabilidad e información transparente y clara sobre el impacto medioambiental de nuestra cartera de productos, utilizando métodos de evaluación con criterios reconocidos, basándonos en nuestros tres objetivos clave: **SOSTENIBILIDAD, FIABILIDAD y CALIDAD.**



**Autoexigencia en 6 criterios de evaluación**



Cálculo de la huella de carbono y emisiones de gases de efecto invernadero en su fabricación.



Ausencia de componentes peligrosos para las personas y el medioambiente.



Reciclabilidad y circularidad de los componentes del cable.



Uso de materiales reciclados como materia prima.



Beneficios medioambientales.



Eficiencia en la transmisión de energía.



## La Construcción aumenta un 5,5% generando buenas expectativas en los fabricantes

mitad del año 2022, el precio del barril de petróleo se situaba en unos 120\$. El precio fue fluctuando, hasta que en junio de ese año se empieza a experimentar una notable bajada. A finales de año, el precio del barril se situaba por debajo de los 80\$, planteando un escenario novedoso, ya que en todo el ejercicio no se había visto un precio tan bajo. Ya en 2023, más concretamente en marzo, el precio del barril se sitúan en unos 85\$.

**PVC.** En base a las cifras aportadas por Agoria, el policloruro de vinilo (PVC) no ha sufrido mucho cambio en su precio estos últimos años. Con un precio que parece que tiende a la baja.

**PP.** El polipropileno ha sufrido un alza en los precios, según datos de Agoria. Desde febrero de 2021, el PP ha aumentado su valor, llegando a picos muy altos en abril del 2022. A inicios de 2023 se pudo vislumbrar una cierta caída en el precio, logrando una tendencia bajista en sus precios.

**PE.** Según Agoria, el polietileno sufrió un aumento de su precio a inicios del año 2021. La curva no hizo más que acentuarse y en abril de 2022 el precio empezó a disminuir. En el PE se observa una tendencia a la baja, sin llegar a cifras anteriores a 2021.

### Evolución del precio de la luz y el gas

El precio de la luz, según datos del Operador del Mercado Ibérico de Energía, el megavatio/hora (MWh) ha sufrido una variación de -97.1% desde 2021. Con motivo de la guerra en Ucrania y la consiguiente crisis mundial, en marzo de 2022 la luz alcanzó un pico de 550€/MWh en el mercado mayorista español. Gracias a medidas del Gobierno y su no tan dependencia de la energía rusa, España no ha sufrido una volatilidad tan alta como algunos de los países de su entorno.

### Factores esenciales para la evolución positiva del Sector Cablero

**Comportamiento del sector exterior**

Según datos proporcionados por las Cámaras de Comercio de España para el ejercicio de 2023, se espera una disminución en el ritmo de las exportaciones (5,2%, frente al 17% del 2022). En cuanto a las importaciones, estas también se reducirán al 4,2%.

### Reactivación del Sector Turístico

En 2022 España creció en este ámbito un 64%, representando un 12% del PIB español. Para el 2023 se cree que se mantendrá un crecimiento del 5'6%, lo que significa un aumento en el PIB, llegando a un 12'5%, superando los niveles preCovid de 2019.

### Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC)

La aceleración de este programa es uno de los objetivos primordiales del Gobierno de España, fomentando una gran creación de empleo y provocando una transformación energética muy ilusionante para el sector. El PNIEC estima una reducción del consumo energético fósil español. Con este cambio, el Sector Energético se erige como un referente clave y es un sector muy beneficiado con las inversiones futuras que se realicen.

### Plan Nacional para la Reactivación, Transformación y Resiliencia de la Economía Española

Este programa viene financiado por los fondos Next Generation Plan de la Unión Europea. Los principales sectores a los que van enfocados estos fondos son: la transformación de la industria española, digitalización de la economía (Agenda digital 2025), innovación de procesos y la reducción de la huella de carbono (PNIEC).

### Aumento de la demanda urbanística e infraestructuras eléctricas

La oferta urbanística continúa su avance, ofreciendo al sector del cable un nicho de mercado muy esperanzador. Las nuevas inversiones en edificios, infraestructuras industriales y comerciales, todas modernas y eficientes, genera una demanda muy alta de cables eléctricos con el objetivo de transmitir y distribuir la energía.



# Solar.226™

Ready for Sun



RCT - SOLAR.226 H1Z2Z2-K



Rollos de  
25 metros!



El nuevo escenario al que se enfrenta la sociedad provocará un cambio vertebral en la economía, obligando a las empresas del sector a adaptarse al entorno y a los nuevos retos. El proceso de digitalización de la economía, el cambio inminente de la regulación laboral y de la organización del trabajo son algunos de los cambios que ya se están estableciendo. A medio y largo plazo, es vital la combinación de inversiones y reformas. Sin embargo, a corto plazo, la recuperación depende de la evolución de la demanda interna, además del control de la inflación desde los organismos europeos y, por último, de la recuperación del sector turístico, el cual respalda una gran cantidad de empleos directos e indirectos. La política monetaria europea puede modificar las previsiones establecidas para el crecimiento de la economía española.

### El sector de cable, co-protagonista de la transición energética

El pasado mes de mayo, la firma Prysmian Group presentó la primera edición del Observatorio, un informe de mercado que subraya que el sector eléctrico debe ser protagonista en la Transición Energética. Para minimizar daños e impulsar un desarrollo más sostenible, se tiene como objetivo primordial una descarbonización en la producción de electricidad.

Para alcanzar dicho retos, se establece una hoja de ruta hacia un nuevo sistema energético "4D" (descarbonizado, digital, descentralizado y democrático). Este nuevo plan se basa en tres objetivos:

- **Reducción de los consumos energéticos:**

Disminuir la demanda energética en edificios y actividades industriales con medidas de eficiencia energética. Un hábito de consumo más racional. Reducción de desplazamientos innecesarios. Por último, alargar la vida útil de los bienes de equipo.

- **Innovación tecnológica:**

Comenzando con la sustitución de equipos o tecnologías ya obsoletas. Uso de la telegestión para optimizar y supervisar la producción de energía. Establecer un enfoque predictivo en el mantenimiento.

- **Electrificación de la economía:**

Apostar por la introducción de electricidad renovable en lugar de hidrocarburos. Además, se plantea una descarbonización en los sistemas de calefacción y

producción de aguas sanitarias, sustituyéndolos por fuentes de energía térmica renovables. Por último, electrificar los sistemas públicos y privados de transporte de personas y mercancías.

Una aplicación contundente y eficaz de las medidas comentadas podría evitar 36,9 gigatoneladas de CO<sub>2</sub> para el año 2050. Por otro lado, la Unión Europea ha aumentado su apuesta en políticas climáticas, comprometiéndose a reducir las emisiones al menos un 55% en el horizonte de 2030.

Además, se planea que para el año 2030 la electricidad cubra el 75% de la demanda, sumándole una inversión de 5,7 billones de dólares para acelerar la transición energética, lo que permitirá la creación aproximada de 85 millones de puestos de trabajo y proteger a aquellos que perderán su empleo durante la descarbonización.

Las empresas se están sintiendo atraídas por este futuro verde, mejorando su eficiencia energética a base de nuevas políticas. El 56% de las empresas están actualizando sus equipos, el 45% establece un sistema de gestión de edificios, el 39% optan por crear auditorías de eficiencia energética y el 36% están sustituyendo los combustibles fósiles por electricidad.

La actualidad exige un aumento en el grado de digitalización de las redes de distribución, para que estas permitan la necesaria interacción operativa de los recursos. Existen un sinfín de tecnologías de digitalización, pero en el caso de las microrredes inteligentes, estas se fundamentan en tres pilares relacionados entre sí:

- Sensores y actuadores: telemedida, monitorización y gestión remota, y teleprotección.
- Conectividad: tecnologías cableadas, radiofrecuencia y comunicaciones ópticas.
- Tratamiento de datos: virtualización ICloud, analítica Big Data, gemelo digital, realidad aumentada virtual y blockchain.



## La transición energética podría evitar 36,9 gigatoneladas de CO<sub>2</sub> para el año 2050

### El nicho de mercado de la energía fotovoltaica

Según el presidente de la Unión Española Fotovoltaica (UNEF), Rafael Benjumea, España podría llegar a alcanzar los 65 gigavatios (GW) instalados en el año 2030, superando las previsiones iniciales establecidas por el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) de 40 GW.

En una entrevista para la Agencia EFE, Benjumea explica que la instalación en el suelo será fundamental en la aplicación del PNIEC, incluso se podrían aumentar la cantidad de gigavatios producidos mediante el autoconsumo solar.

“El sector está preparado para cumplir el objetivo del PNIEC ampliamente y es el momento de plantear un incremento de esos objetivos”, ha declarado Benjumea, quien además indica que el alto coste de la electricidad está impulsando a la energía fotovoltaica, “sobre todo el autoconsumo”.



En el año 2022, España consiguió duplicar sus instalaciones fotovoltaicas, pasando del 1,2 GW producidos en el 2021 a los 2,5 GW del año siguiente.

La reindustrialización energética de nuestro país es un hecho. España ya está notando como nuevas empresas fotovoltaicas se establecen en el territorio. Además, la capacidad de fabricación española ha aumentado, creando placas y seguidores solares, sumándole la implementación de la industria de componentes. Con todo ello, el sector del cable está enfocando sus portafolios en atender el boom del autoconsumo fotovoltaico con soluciones a medida.



# TOPSOLAR®

Máxima seguridad  
y rendimiento  
para su instalación solar



C<sub>ca</sub> , s1b-d2-a1



[www.topcable.com](http://www.topcable.com)

# H1Z2Z2-K

Como exigen la mayoría de normativas de países europeos, los cables para instalaciones solares en techos de locales de pública concurrencia (supermercados, hospitales, centros comerciales, escuelas...) tienen que cumplir la Clasificación CPR C<sub>ca</sub>.

Nuestro cable TOPSOLAR® H1Z2Z2-K, además de contar con la certificación TÜV, está certificado CPR como C<sub>ca</sub>-s1b,d2,a1, la más segura de las certificaciones solares.

Exija cables solares C<sub>ca</sub> a su proveedor de cables habitual.



# ESCAPARATE DE NOVEDADES

Foto: TOP CABLE

## Aiscan anuncia el lanzamiento de su nueva línea de bandejas portacables de alta resistencia (C8)

Las bandejas portacables Alta Resistencia C8 están disponibles en versiones de rejilla y acero laminado ciegas y perforadas. Han sido diseñadas cumpliendo los requisitos de la norma internacional IEC 61537. También han superado todos los ensayos de calidad definidos por el marco regulatorio europeo, alcanzando el máximo nivel de resistencia a la corrosión existente para bandejas de acero galvanizado (C8) por parte de AENOR.

Están diseñadas para su uso tanto en ambientes corrosivos (con diferentes niveles de corrosividad), como ambientes interiores (secos o húmedos). Además, estas bandejas ofrecen protección de la superficie, incluso en los bordes. Este avance ha sido validado mediante la exposición de las bandejas en exteriores en ambientes desérticos y han pasado más de 1.000 horas en ensayo de niebla salina neutra (NSS) según ISO 9227, sin que se produzca la aparición de óxido rojo.

Aiscan ha apostado en materiales anticorrosión altamente eficientes, como es el caso del recubrimiento de zinc denominado R1000+, exclusivo de Aiscan que utilizan en sus bandejas portacables de rejilla de Alta Resistencia C8. Ahora, sigue ampliando la gama y utilizando nuevos materiales en las bandejas portacables ciegas y perforadas, con un resultado óptimo contra la corrosión. Además, su acabado superficial es completamente liso, lo que evita las molestias derivadas de las rebabas que son frecuentes en un galvanizado en caliente tradicional.

La gama de bandejas portacables de Alta Resistencia C8 se caracteriza también por su máxima rigidez estructural, lo que aporta un mayor nivel de resistencia y seguridad. Además, las perforaciones de colisos con embuticiones contribuyen a aumentar la carga de trabajo admisible, que también cuenta con un sistema de unión rápido y encajable gracias a un sistema de pestañas.

Además Aiscan, ha desarrollado un sistema de montaje, llamado UNIFAST, que viene premontado en algunos de los modelos de bandejas C8. Este sistema ofrece: ahorro en el tiempo de montaje, reducción del precio (al no necesitar tornillos, tuercas ni más accesorios) y una mejora de la resistencia mecánica (CTA). Además, este sistema contribuye a una mejora de la continuidad eléctrica.

[www.aiscan.com](http://www.aiscan.com)





## SOLAR.226 el Nuevo cable solar de **Cables RCT**

El cable solar SOLAR.226, en rollos de 25 metros, está especialmente diseñado para satisfacer las demandas de las instalaciones urbanas.

Es indudable que la instalación de energía solar fotovoltaica en entornos urbanos presenta desafíos específicos. La falta de espacio disponible y la especial dificultad del área de trabajo han llevado a Cables RCT a sacar un producto que se adapte a cada uso.

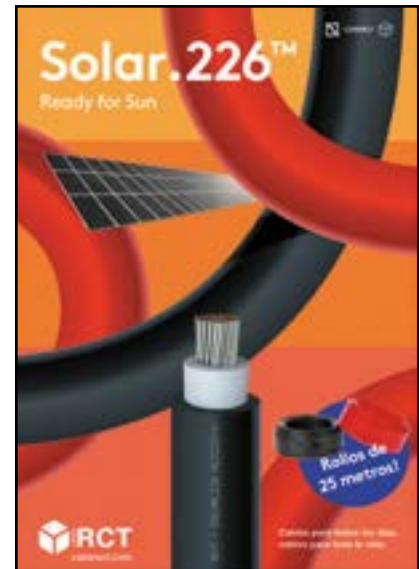
Cables RCT desarrolla un rollo retráctil de 25 metros que está especialmente diseñado para satisfacer las necesidades de los instaladores. El empaquetado de plástico retráctil forma un paquete compacto, manejable e impermeable que se puede transportar e incluso colgar del

cinturón de herramientas, permitiendo a los instaladores tener las manos libres y un manejo sencillo en todo momento.

Los instaladores podrán evitar excedentes innecesarios y desperdicios, ya que podrán adquirir la cantidad precisa para cada proyecto sin necesidad de realizar grandes pedidos o acumular grandes cantidades en stock. El empaquetado está cuidadosamente diseñado para proporcionar comodidad y ahorro, dos aspectos cruciales para cualquier instalador.

Al igual que la energía fotovoltaica se ha establecido como una solución energética duradera y sostenible, el cable SOLAR.226™ en rollos de 25 metros también ha llegado para quedarse.

[www.cablesrct.com](http://www.cablesrct.com)



## **Cellpack** añade a su gama de Media Tensión el Empalme en Frío

BBC Cellpack Electrical Products lanza el "Empalme en Frío" con el fin de seguir ofreciendo los mejores accesorios para cable de media tensión.

Los empalmes en frío han sido fabricados utilizando goma de silicona líquida de alta elasticidad (LSR), que ofrece excelentes propiedades en flexibilidad y aislamiento. El uso de goma de silicona proporciona grandes ventajas como una presión radial constante sobre la superficie, alta resistencia al desga-

rro, buenas propiedades hidrofóbicas, químicamente inerte y propiedades retardantes de llama.

Ensayados en laboratorios externos, de acuerdo a las últimas normas CENELEC HD 629.1 S3:2019, estos garantizan una conexión fiable del conector, un excelente control de estrés eléctrico y un aislamiento adecuado para garantizar la seguridad en operación y alta fiabilidad de la red. Son aptos para cables unipolares de aislamiento sintético con pantalla de hilos hasta 18/30(36) kV. Permiten la conexión de cables de diferentes secciones, distintos materiales del conductor, incluso distintos tipos de semiconductoras.

BBC Cellpack Electrical Products cuenta con una completa gama de accesorios para cables de media tensión como son: los conectores enchufables apantallados "CELLPLUX", las terminaciones deslizables "CONTRAX", las terminaciones y empalmes termorretráctiles "HYBRID" y ahora el empalme en frío CCMSV.

Con esta completa gama de productos para aplicaciones de Media Tensión, CELLPACK sigue apostando por proporcionar a los clientes flexibilidad para elegir el producto que necesite, alta calidad testada en su campo de aplicación.

[www.electricalproducts.cellpack.com](http://www.electricalproducts.cellpack.com)





## Markingenius MG4: La nueva solución de **Cembre** para el mercado industrial

CEMBRE presenta esta nueva solución para el mercado industrial con el objetivo de ofrecer una duradera y muy elevada calidad de impresión de textos, pero también de logotipos, símbolos eléctricos, códigos QR y cualquier tipo de imagen vectorial MG4 cuenta con un sistema de ahorro de cinta, una función de utilidad que permite consumir solo la cinta necesaria en la impresión.



Con la MG4 los proyectos se pueden configurar y crear en un ordenador con el software GENIUSPRO para la gestión de los pedidos de producción o si es necesario, a través de la aplicación Geniuspro Mobile desarrollada por CEMBRE para dispositivos IOS Y Android (smartphones y tablets) para las últimas modificaciones en obra o en el cuadro eléctrico.

Markingenius permite conexiones a la red a través de un USB, LAN y Wi-Fi. Además, también es posible establecer conexión a través de dispositivos móviles o fijos, en ausencia de red a través de Wi-Fi directo: se puede realizar el proyecto desde la oficina y enviarlo al móvil a través de mensaje.

[www.cembre.es](http://www.cembre.es)

## **Courant** sigue apostando por el tubo TPC para la protección de cables subterráneos

Courant mantiene el foco en la canalización para la protección de redes. Es por ello, que su sistema de conductos, rollo o barra, para el cuidado de canalizaciones enterradas, se usa en las diferentes áreas de instalación de los conductores ICTA, también fabricados por Courant.

La composición de los tubos ha sido especialmente estudiada para una alta eficiencia en el entorno subterráneo. Cabe destacar, que el tubo TPC no está acondicionado para su instalación en paredes, pavimentos o losas. Tampoco se recomienda su instalación en salientes exteriores, ni interiores. El tubo TPC es un producto exclusivo para subterráneos. Hay que tener en cuenta que el TPC es propagador del fuego, por lo que se debe pres-



tar cierta atención en su instalación y aplicarlo en un entorno específico.

El tubo está fabricado en poliolefina, con una gama de colores muy amplia, entre los que se encuentran el rojo, verde, amarillo, azul y blanco. El TPC resiste a aplastamientos de  $\leq 5\%$  a 450 N bajo  $+23^{\circ}\text{C}$ . Además, puede soportar un impacto de 15 a 40 julios a  $-5^{\circ}\text{C}$  según  $\varnothing$ .

[www.courant.es/](http://www.courant.es/)

## **HellermannTyton** presenta el Kit de Accesorios para el Autoconsumo Solar con el que se podrá gestionar el cableado de la instalación de manera sencilla y rápida

HellermannTyton presenta el Kit de Accesorios para la Instalación Solar de Autoconsumo; un pack en el que se encuentran los productos necesarios para identificar, fijar, proteger y aislar la instalación de manera sencilla y rápida. Para facilitar su uso, se incluye una hoja de contenido con un esquema de aplicación de cada accesorio, donde



se indican, también, sus características principales.

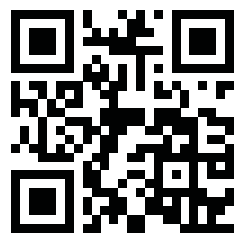
Todos los productos y materiales incluidos en el Kit de Accesorios para la Instalación Solar de Autoconsumo se han fabricado bajo los más altos estándares de calidad para este tipo de instalación.

Se puede elegir Kit de Accesorios para la Instalación Solar de Autoconsumo en función del tamaño y el objetivo de su instalación. Para 1-2 placas, pensada para caravanas, barcos o pequeñas instalaciones de iluminación, elija el modelo SKA-S. Se puede seleccionar el modelo SKA-M, en cambio, para una instalación formada por 5-7 placas, diseñada, por ejemplo, para una vivienda.

[www.hellermanntyton.es](http://www.hellermanntyton.es)

# Nexans

**Facilita tu día a  
día con Nexans**



## Afirefenix Shield, los cables de **Miguélez** para entornos sensibles

Miguélez está haciendo mucho hincapié en su cable Afirefenix Shield, ya que son cables que ofrecen resistencia intrínseca al fuego y protección electromagnética, dos de los mayores enemigos en una instalación eléctrica, en entornos sensibles.

El Afirefenix Shield es un cable apantallado, principalmente fabricado para circuitos de seguridad asociados a equipos de lucha contra incendios, señalización y sistemas de detección y alarma. Es un cable de Alta Seguridad Reforzada (AS+) con seguridad para aquellos entornos con riesgo de incendio. Ofrece un suministro eléctrico garantizado y tiene

un comportamiento superior al exigido en la normativa y reglamentación, con clasificación PH120.

La pantalla del Afirefenix Shield está formada por una cinta de aluminio-poliéster y un hilo de drenaje de cobre estañado para proteger frente a interferencias electromagnéticas.

<https://www.miguellez.com/>



## **Nexans** EASYCALC: una herramienta gratuita de dimensionamiento de cables

Nexans EASYCALC está diseñada para instaladores electricistas y usuarios finales, con el objetivo de ayuda a determinar la sección de cable más adecuada para la instalación.

Nexans EASYCALC de Nexans es muy fácil de usar. Los productos que se pueden calcular son cables de instalación de 300/500V hasta 1 kV. Nexans EASYCALC también determina la sección transversal de los cables que cumplen la normativa CPR.

El cálculo correcto de los cables tiene en cuenta los factores de corrección aplicables a la instalación. En 4 sencillos pasos dentro de su página web, Nexans EASYCALC solicita la información básica

y aplica los factores de corrección pertinentes.

Como instalador, a veces es difícil reunir datos sobre todos los factores ambientales de una instalación. Por ejemplo, no siempre se conoce el coseno  $\phi$  exacto o la temperatura ambiente. En ese caso, Nexans EASYCALC utiliza los valores por defecto de la normativa. Con cada resultado, Nexans EASYCALC también recapitula qué valores ha utilizado para el cálculo. Esto le permite probar unas cuantas variantes y así también mantener un rastro claro de su determinación de la sección después. El resultado del cálculo es la sección teórica que puede transportar

la corriente solicitada, sin riesgo de sobrecalentamiento del propio cable.

Además de la web, el programa también está disponible en la app de Nexans. La aplicación se puede descargar de forma gratuita en AppStore o Google-play.

[www.nexans.es](http://www.nexans.es)





## Prysmian Prysolar.

Una nueva generación de cables solares diseñados para hacer frente a episodios climáticos extremos



Prysmian Group presenta su nueva generación de cables fotovoltaicos resistentes a episodios climáticos extremos, el Prysmian Prysolar. Este novedoso cable se presenta como una solución pionera para la resistencia al agua a largo plazo de cables de corriente continua.

Los cables fotovoltaicos forman parte del Balance de Sistema (BoS) de una instalación fotovoltaica, representando solo el 1 o 2% del coste total de instalación. Sin embargo, los episodios climáticos extremos, como intensas lluvias o inundaciones, pueden causar el deterioro de los cables y provocar la interrupción de la generación de energía.

Los fallos en los cables provocan impactos perjudiciales. El tiempo de inactividad se traduce en reducción de beneficios y aumento de pérdidas. Cuanto mejor soporte un cable las condiciones críticas de funcionamiento, menor probabilidad tendrá de fallar. Un cable resistente al agua a largo plazo genera beneficios, en términos de LCOE.

Un cable resistente al agua a largo plazo garantiza la fiabilidad incluso durante los episodios más extremos.

El Prysmian Prysolar está diseñado para usos en sistemas fotovoltaicos con una tensión de 1,5kV C, contando con una vida útil de 30 años.

Esta nueva gama está diseñada para la interconexión de módulos y cadenas fotovoltaicas (strings) con cajas de conexión (string combiner boxes) o con inversores. El Prysmian Prysolar es apto para aplicaciones en equipos con aislamiento de protección (clase II). Además, se puede instalar en superficies fijas, suspendidas o móviles, tanto en entornos interiores, exteriores, industriales o agrícolas. El nuevo Prysmian Prysolar puede ser usado en bandejas, tubos o conductos enterrados bajo tubo.

El protocolo de pruebas WET-I 1500 de Prysmian Group es el primero del sector en certificar la resistencia en agua a largo plazo de los cables para CC. Simula una situación equivalente o comparable a la que el cable está en una planta FV. Además, durante todo el proceso de fabricación del Prysmian Prysolar, hasta su puesta en el mercado, se ha seguido un proceso sostenible y responsable con el medio ambiente.

[www.es.prysmiangroup](http://www.es.prysmiangroup)

## Revi mantiene su apuesta por el cable solar H1Z2Z2-K

El H1Z2Z2-K es un cable solar con conductor de cobre estañado flexible, con aislamiento y cubierta termoestable libre de halógenos. El cable solar H1Z2Z2-K cumple la normativa de emisión de humos, no propaga la llama y está adecuado a las exigencias de las instalaciones de cable fotovoltaico. Este cable se establece en una temperatura de servicio en torno a los -40 a 90°C, con una temperatura de cortocircuito que se sitúa en los 250°C. El H1Z2Z2-K tiene una vida útil establecida en unos 25 años.



Este cable solar se usa para instalaciones fotovoltaicas, según HD 60364-7-712. Además, también está diseñado para no dañar los paneles solares a pesar de las duras condiciones medioambientales. Por otro lado, los cables solares se destinan para uso exterior o interior, en una instalación móvil, suspendida o fija. También pueden ser instalados dentro de un canal protector, tubo o superficialmente. Están intrínsecamente protegidos contra cortocircuitos y defectos de tierra. Resistentes a la intemperie y el ozono, son cables adecuados para ser utilizados en equipos de clase 2, sin requerir una toma de tierra eléctrica. El H1Z2Z2-K está diseñado para trabajar a 90°C de temperatura de servicio aunque permite unas temperaturas máximas de 120°C. Además, resiste las bajas temperaturas de hasta -40°C.

[www.grupo-revi.com/](http://www.grupo-revi.com/)

## Sofamel lanza el conector de perforación ABT/CT-240-95

Los ABT/CT están diseñados para derivar la corriente eléctrica de redes eléctricas y sistemas de cableado de baja tensión. Los dientes del conector perforan el cable, por lo que no es necesario pelarlo, y transfieren el contacto eléctrico al otro cable conectado al dispositivo de forma segura.

Estos conectores ofrecen gran resistencia al desgaste y a los rayos UV. Esto es gracias a que están diseñados de tal manera que en su interior no puede entrar ni polvo, ni agua, ni ningún otro elemento que afecte a la calidad del circuito eléctrico.

Por otro lado, son fáciles de instalar y ofrecen cierto ahorro en costes. Para utilizar estos conectores ABT/CT, no se necesita ninguna herramienta ni procedimiento especial. El hecho de únicamente necesitar una llave inglesa aislada, permite que sea mucho menos costosa la instalación eléctrica. Al conectarlo a conductores aislados no es necesario aplicar el pelado de cable o el inhibidor de óxido. Además, los ABT/CT admiten tanto conductores de aluminio, como de cobre.

El conector de perforación permite realizar la conexión entre cables, sin necesidad de colo-



car una cubierta o proteger el cableado. De este modo se asegura la instalación y se evita que durante su manipulación se produzcan accidentes.

[www.sofamel.com](http://www.sofamel.com)

## TOPSOLAR H1Z2Z2-K el nuevo cable solar que presenta Top Cable

En la intemperie, un cable solar puede verse afectado por altas y bajas temperaturas, además de soportar condiciones ambientales adversas, como la exposición prolongada al ozono y a la luz solar, las fluctuaciones extremas de temperatura y los rayos ultravioleta (UV) directos.

Esto puede provocar fallos en los inversores, puede disminuir la eficiencia de los módulos solares y empeorar los daños en las células existentes.

Una mala selección de los cables puede afectar al rendimiento de la instalación. Los cables solo representan alrededor del 4-5% del coste de un proyecto solar, pero pueden tener un gran impacto en la producción de energía. Un diseño inadecuado y/o una mala selección de los cables, puede provocar riesgos de seguridad, una reducción de la potencia y problemas que perjudiquen a la longevidad y la fiabilidad del sistema fotovoltaico.

Top Cable ha diseñado cables fotovoltaicos preparados para poder resistir los rayos UV, al ozono, a la abrasión de la arena y a la absorción de agua. Además, proporcionan flexibi-



lidad para las condiciones climáticas extremas durante la exposición prolongada a la luz solar.

El cable TOPSOLAR H1Z2Z2-K, está certificado por TÜV según la norma EN50618 y por AENOR según la norma IEC 62930.

[www.topcable.com](http://www.topcable.com)



# Únete al movimiento EQUINOX

LA ÚLTIMA GENERACIÓN DE INVERSORES SOLARES



## ¡INVERSIONANTE!

La gama de inversores solares de la serie **EQUINOX2** de Salicru, incluye equipos monofásicos, trifásicos e híbridos hasta 100 kW. Son la solución perfecta para una gran diversidad de instalaciones fotovoltaicas, siendo ideales para autoconsumo en viviendas, locales, comercios y naves industriales.

Gracias a sus reducidas dimensiones, peso y a sus accesibles conexiones nos facilitan un montaje rápido y sencillo. Además, el diseño de su carcasa de alta protección permite su instalación en interiores y exteriores.

La tecnología de última generación en simulación térmica nos posibilita obtener una elevada densidad de potencia y una mayor vida útil.

La ingeniería de sus componentes nos posiciona como los inversores con mayor rendimiento del mercado.

Y su intuitiva App EQUINOX (gratuita para smartphone y tablet) nos proporciona una fácil monitorización de la instalación fotovoltaica.

**INVERSIONANTE ¿no?**

**¿Necesitas más motivos para unirse al movimiento Equinox?**

### EQUINOX2 S/SX

Inversores solares de conexión a red monofásicos de 2 a 10 kW

### EQUINOX2 T

Inversores solares de conexión a red trifásicos de 4 a 100 kW

### EQUINOX2 HSX

Inversores solares **Híbridos** monofásicos de 3 a 8 kW

### EQUINOX2 HT

Inversores solares **Híbridos** trifásicos de 4 a 12 kW





## Tupersa mantiene la confianza en sus tubos ULTRA TP-I para canalizaciones enterradas

Los sistemas de tubos ULTRA TP-I para canalizaciones enterradas, que presentó Tupersa el pasado mes de marzo y que cuentan con el certificado AENOR, están enfocados en la conducción de cables para requisitos generales o particulares y para sistemas de tubos enterrados bajo tierra.

Fabricados en polietileno, Tupersa presenta dos gamas de tubos: los curvables (rollos) y los rígidos (barras). Sus correspondientes manguitos están fabricados en polipropileno y polietileno. Los ULTRA TP-I resisten un gran grado de compresión para alcanzar una deformación del 5% del diámetro interior. La resistencia al impacto es idéntica, en los tubos y en los sistemas de tubos (manguitos acoplados a los tubos). Los ULTRA



TP-I resisten la curvatura, excepto su variante en barras, al ser muy rígidos no se aplica esta característica. Los ULTRA

TP-I cuentan con un grado de protección contra influencias externas grado IP54. Por otro lado, los tubos son propagadores del fuego, lo que obliga a tener extrema precaución. Los rollos llevan una guía interior para el paso de cables y cuentan con una amplia diversidad de colores, conforme a especificaciones del cliente.

Los ULTRA TP-I tienen varias aplicaciones, tales como: las redes de baja tensión, las redes de distribución eléctrica, la fibra óptica, instalaciones de televisión por cable y los telemandos.

[www.tupersa.com/](http://www.tupersa.com/)

## Unex presenta la nueva bandeja de escalera 67 sin halógenos

Unex lanza un sistema de bandeja de escalera aislante que no precisa de puesta a tierra. Además, permite el soporte y conducción de cables eléctricos y de comunicaciones de gran calibre. Esta nueva bandeja de escalera 67 en U48X sin halógenos está fabricada para aplicaciones interiores y exteriores. También, presenta un buen comportamiento frente a los rayos UV y a la intemperie. Fabricado en U48X, un material de amplia experiencia en uso exterior y que le protege frente a la corrosión en toda su masa. Por otro lado, la nueva bandeja de

escalera 67 ofrece una mayor ventilación y menor retención de suciedad al carecer de fondo. Gracias a su robustez permite distancias entre apoyos de 2 y 3 metros.

La bandeja de escalera 67 cuenta con una sencilla instalación, ya que sus perfiles vienen completamente montados de fábrica, con una longitud de 3 metros y travesaños cada 300 milímetros. Sus laterales y travesaños están perforados, pero además, la bandeja cuenta con un sistema de unión rápida que absorbe dilataciones. Los travesaños que ofrece son compatibles con tuerca rail estándar

carril 21x41 para fijación de abrazaderas o anclajes de cables. A su vez, la bandeja de escalera 67 va ligada a un sistema completo de elementos de forma de fábrica que conforma un kit rápido de instalar. Dispone de gama de anclajes para cables compatible con travesaño para obtener una durabilidad equivalente a la bandeja de escalera. Además es fácil de cortar y no genera rebabas.

Su diseño cuenta con perfiles robustos conformados por extrusión de alta calidad con la forma definitiva de uso y con paredes macizas. Además, se presenta con ausencia de adhesivos, remaches o tornillos en la unión de los travesaños a los laterales para alargar la durabilidad del conjunto. El diseño cuenta con uniones entre tramos, de espesor igual o superior al de las bandejas a unir y perfiles compatibles con tapa y tabiques de bandejas aislantes 66.

La instalación se ha de realizar de acuerdo con las instrucciones de montaje que se suministran en el embalaje del producto principal y están disponibles también en la página [www.unex.net](http://www.unex.net).

[www.unex.net](http://www.unex.net)

### Bandeja de escalera aislante 67 sin halógenos

*Nuevo*



Más información

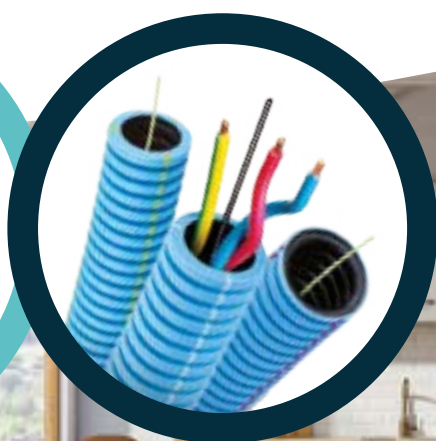
# flexaray

## ATENUACIÓN DE LOS CAMPOS ELÉCTRICOS & MAGNÉTICOS > À 99%

Con el fin de abordar las preocupaciones sobre la contaminación electromagnética emitida por los cables eléctricos, al tiempo que responde a los requisitos de HQE y BBC, COURANT ha desarrollado el sistema de **flexaray** y su gama de accesorios herméticos.

### LOS + DE LA GAMA

- + Tecnología **multicapa** que permite atenuar **las radiaciones** de los campos eléctricos à **+ de 99%**
- + **Atenuación** de los campos electromagnéticos en versión **précableada (prefilzen+)**
- + Gama de accesorios concebida para una **solución completa**
- + Puesta en obra **fácil y rápida**



Descubre nuestra gama en  
[www.courant.es](http://www.courant.es)



**GAMA  
ELECTRICIDAD**



**GAMA  
SANITARIOS**



**GAMA  
OBRA CIVIL**

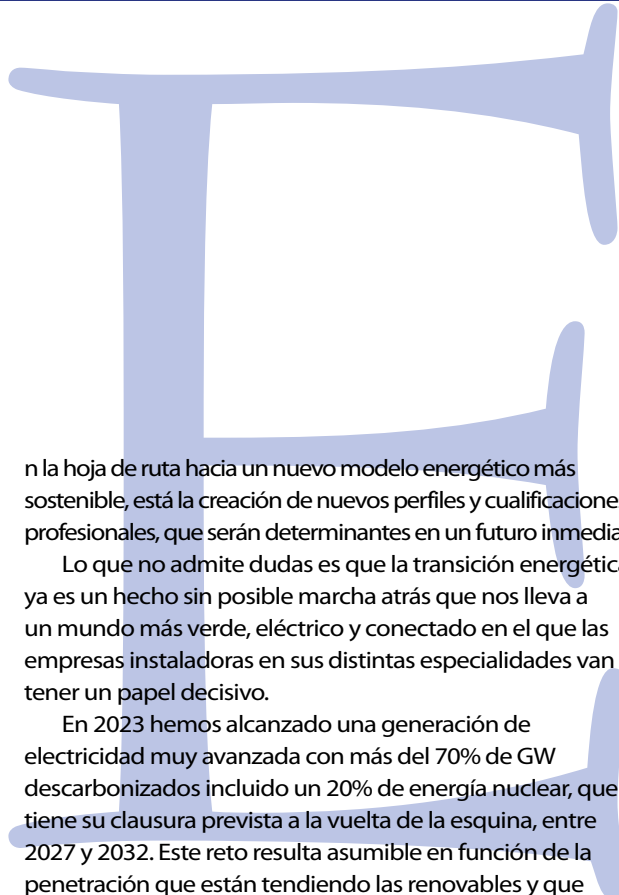


## EL INSTALADOR DEBE TOMARLE EL PULSO A UN CONTEXTO ENERGÉTICO LLENO DE CAMBIOS

Por Juanjo Catalán Giménez\*

EL SECTOR DE LAS INSTALACIONES SE ENCUENTRA EN UN CONTEXTO DE MERCADO MUY DINÁMICO Y VOLÁTIL EN PLENO DESARROLLO QUE DEMANDA EMPRESAS Y PROFESIONALES DIGITALIZADOS, EN UNA DÉCADA CLAVE PARA REINVENTARSE. LAS EMPRESAS QUE LO INTEGRAN HAN RESISTIDO HISTÓRICAMENTE CRISIS ECONÓMICAS Y OTRAS DIFICULTADES, Y AHORA AFRONTAN EL COMPLEJO RETO DE UNA TRANSICIÓN ENERGÉTICA QUE IMPLICA SENTAR LAS BASES DE UN MUNDO MÁS SOSTENIBLE.





En la hoja de ruta hacia un nuevo modelo energético más sostenible, está la creación de nuevos perfiles y cualificaciones profesionales, que serán determinantes en un futuro inmediato.

Lo que no admite dudas es que la transición energética ya es un hecho sin posible marcha atrás que nos lleva a un mundo más verde, eléctrico y conectado en el que las empresas instaladoras en sus distintas especialidades van a tener un papel decisivo.

En 2023 hemos alcanzado una generación de electricidad muy avanzada con más del 70% de GW descarbonizados incluido un 20% de energía nuclear, que tiene su clausura prevista a la vuelta de la esquina, entre 2027 y 2032. Este reto resulta asumible en función de la penetración que están tendiendo las renovables y que además mejorarán la competitividad de la electricidad. Sin embargo, el crecimiento de la oferta de electricidad renovable se debe acompañar con un aumento de la demanda eléctrica proporcional a ésta. Otro desafío supone la flexibilización del sistema eléctrico, que abre otro debate, el del futuro del almacenamiento a pequeña y gran escala.

Si bien el Hidrógeno verde puede ser la solución para los consumos intensivos de energía. Para ganar capacidad y flexibilidad en la demanda directa de electricidad la solución es la maduración tecnológica de las baterías que está avanzando mucho en muy poco tiempo. Tenemos delante un impresionante mercado para los próximos meses y años. Con ello, pasar de consumidores a prosumidores estará mucho más cerca. Como prioridades más inmediatas tenemos el reto de hacer más eficiente el parque edificado y la electrificación del transporte y la movilidad. Si actualmente se habla mucho de autoconsumo y comunidades energéticas muy pronto hablaremos de los mercados de capacidad.

Nos encaminamos a un modelo energético distribuido que precisa de la gestión inteligente de datos partiendo de la propia red eléctrica de transporte y distribución y de las nuevas redes eléctricas inteligentes de distrito que veremos cómo se van extendiendo en los próximos años.

La digitalización será clave para mejorar la eficiencia y la productividad con la automatización y el análisis de datos para realizar un mantenimiento predictivo o sacar provecho de un software de gestión energética. Datos que serán necesarios en la gestión inteligente de la demanda en edificios, comunidades energéticas y allí donde haya un flujo energético. En definitiva, en un mundo cada vez más

digitalizado, donde los equipos se comunican e interactúan entre ellos es tan necesario disponer de herramientas tecnológicas, como de personas preparadas para analizar los datos y actuar con acierto.

Todo esto se traduce en un futuro muy esperanzador para las empresas instaladoras que tendrán una carga de trabajo muy notable en los próximos años. Pero estos proyectos serán inviables si las empresas no disponen de suficiente personal técnico debidamente cualificado.

Es imprescindible que la actual reforma de la Formación Profesional aporte miles de jóvenes cualificados principalmente como técnicos de grado medio y superior en las distintas especialidades para atender la demanda de nuevos servicios que va a generar la transición energética, permitiendo a las empresas ampliar sus plantillas, desarrollar nuevos proyectos y, en definitiva, contribuir al crecimiento de un país que tiene la oportunidad de liderar el cambio de modelo energético en Europa.

Hoy en día, uno de los principales problemas que tienen las empresas instaladoras es la dificultad de captar talento joven para un sector con mucho futuro y que tiene una empleabilidad del 100%. Los instaladores siempre han sido necesarios para el desarrollo económico y el avance de la sociedad, pero nunca ha sido tan evidente como ahora.

## **España no aprovecha todo el potencial de las renovables**

La abundante oferta eólica y solar no puede ser absorbida. Falta electrificar la economía, el transporte, la movilidad y la calefacción, así como almacenar más energía e impulsar las interconexiones.

Persiste una falta de sincronización entre la oferta y la demanda de electricidad, por un lado, las cifras nos indican claramente que ha aumentado la capacidad de generación y en cambio, está bajando la demanda. Apenas se está electrificando la economía con cambios tecnológicos, como la introducción del vehículo eléctrico o las bombas de calor,

**El instalador  
“debe tomarle el pulso”  
al gran dinamismo energético  
que provoca la energía,  
donde se cruzan  
grandes oportunidades  
y retos clave por resolver**



a pesar de ser mucho más eficientes que las alternativas que queman combustibles fósiles. El mercado eléctrico actual no dispone de suficientes sistemas de almacenamiento y eso obliga a que la oferta sea exactamente igual a la demanda. Si baja la demanda, la oferta debe bajar en la misma proporción, de lo contrario la red eléctrica se colapsa efecto conocido como "BLACKOUT" o apagón generalizado.

### Descarbonizar la demanda final energética una asignatura pendiente

Parece que el reto de que toda nuestra electricidad sea renovable se está resolviendo con buena nota, lo difícil será descarbonizar el resto de la demanda final de energía, puesto que en la actualidad la electricidad cubre únicamente poco más del 30%. Desplazar a los hidrocarburos aún supone un tremendo desafío. Por ello, además de la incorporación del hidrógeno verde habrá que configurar un MIX donde participen biocombustibles y biogás en aplicación de la economía circular junto con una amplia mejora de la eficiencia energética y la captura de CO<sub>2</sub> para la producción renovable de una nueva generación de combustibles sintéticos como el eFuel.

Un factor clave de descarbonización se encuentra en la electrificación. Aprovechar el gran crecimiento que está teniendo el autoconsumo solar fotovoltaico y flexibilizar la demanda con la entrada de las baterías detrás de contador y sobre todo favorecer la recarga del vehículo eléctrico. Reemplazar las calderas de gas o gasoil por aerotermia, bomba de calor aire-agua, con la que se están obteniendo unos resultados de uno a cuatro. Esto es, por cada kilovatio se obtiene un kilovatio con una caldera de gas; con aerotermia se obtienen cuatro. De esta forma, se pueden llegar a conseguir ahorros de entre el 60% y el 80% en el consumo de climatización.

La edificación siempre ha sido un sector "refugio" para la empresa instaladora y, sin duda, la descarbonización de los edificios pasa por concentrar un gran esfuerzo inversor en la rehabilitación energética del parque edificado español partiendo de la importancia de adecuar la instalación eléctrica en todo proyecto de rehabilitación de viviendas a la demanda

eléctrica actual y en previsión a una progresiva electrificación del edificio

Hay un elevado número de viviendas con instalaciones eléctricas anteriores al REBT de 1973, con instalaciones dimensionadas para unas necesidades de consumo de energía eléctrica muy inferiores a las actuales. En su mayoría no se han adecuado a la nueva realidad social de consumo y utilización eficiente de la energía eléctrica, con el mismo número de circuitos y las mismas secciones de cable dimensionadas hace más de 40 años, han incrementado la potencia consumida a la vez que han aumentado sus pérdidas. Las deficiencias se detectan tanto en instalaciones interiores como en las de enlace.

Otro aspecto a destacar en la rehabilitación de viviendas son las medidas de eficiencia energética basadas en el uso de gases renovables, como el biometano en los sistemas de calefacción. El desarrollo y utilización de los gases renovables resultará imprescindible para alcanzar dicho objetivo dada su capacidad de potenciar la economía circular a partir de las infraestructuras existentes, sin necesidad por tanto de sustituir el equipamiento de los hogares.

Cabe destacar que la calefacción, la refrigeración y el agua caliente sanitaria son responsables del 80% de la energía que consumen los hogares en la UE. Según el punto de partida en un proyecto de rehabilitación, el instalador debe conocer que solución se adapta mejor en eficiencia energética, reducción de emisiones y viabilidad económica.

### Multiplicar por cinco el ritmo de rehabilitación

La reforma del parque inmobiliario español no es que deba ser ya algo prioritario, es algo urgente. Si España quiere cumplir con la "Hoja de Ruta 2050" de la Unión Europea para alcanzar los objetivos marcados en neutralidad energética, es indispensable atacar uno de los sectores responsables de estas emisiones, la edificación.

Atendiendo al consumo energético, Los datos son evidentes, es un 90% más eficiente una vivienda de CLASE A (56 kWh/m<sup>2</sup>) que una de clase G (516 kWh/m<sup>2</sup>) y el 80% de las viviendas en España tienen la certificación FyG, por lo que



Las empresas instaladoras se encuentran con la dificultad de captar talento joven para un sector con el 100% de empleabilidad


**A+++**

A+++ → D


**A+++**

A+++ → D



**JUNKERS**  

**BOSCH**

Lo último en calidad de aire ya es más fácil para ti y tus clientes.

Los nuevos modelos de aire acondicionado de la gama **Bosch Climate** con conexión WiFi y alta tecnología i-Clean de filtrado, permiten climatizar el ambiente al instante con la más alta calidad.

**Gama de Aire Acondicionado Bosch Climate.**



## Tenemos que aplicar medidas que impulsen la penetración del vehículo eléctrico y de las bombas de calor, actuando principalmente en la adecuación de las instalaciones de los edificios

se estima que un total de 9,7 millones de viviendas necesitan algún tipo de renovación para mejorar su eficiencia.

En concreto, para cumplir su hoja de ruta debe llegar a las 120.000 rehabilitaciones de media al año para mejorar sus calidades y reducir sus emisiones de gases de efecto invernadero a la atmósfera. Para ello, ya se están planteando distintas iniciativas desde las administraciones tanto europeas como nacionales. El ejemplo más claro es el anuncio por parte del Gobierno de destinar 5.300 millones de euros, procedentes de los fondos europeos, a la reforma y rehabilitación del parque de viviendas y de edificios oficiales, además de la regeneración urbana en unas 480.000 viviendas.

El propósito de todos estos planes para la rehabilitación es descender tanto las emisiones contaminantes como el consumo energético español (estimado en 304.276 GWh). Hasta el momento, solo el 0,3 % de los edificios existentes han realizado intervenciones en rehabilitación energética, por lo que el potencial de mejora es enorme; estimándose que, cuando se terminen de reformar todas las viviendas, el gasto podría verse reducido en cifras cercanas al 36,6%.

En este sentido, la Comisión Europea propone que a partir de 2030 todas las nuevas edificaciones sean cero emisiones, y que los nuevos edificios públicos lo sean antes, en un horizonte de cuatro años. Asimismo, se proponen nuevas normas mínimas de eficiencia energética, que exigirían que el 15% menos eficiente de las edificaciones de cada Estado miembro de la UE se rehabilite para maximizar el potencial de descarbonización, para conseguir la neutralidad de emisiones a mediados de siglo.

Hay que concienciar a los usuarios que invertir en eficiencia energética aporta confort y valor a viviendas y edificios. Ante el imparable escenario de transición energética, debemos tener presente que aquellos activos inmobiliarios que no obtengan certificaciones de sostenibilidad serán

menos atractivos, requerirán un mayor gasto energético, y correrán el riesgo de quedarse fuera del mercado.

### Suspendemos en eMovilidad

A pesar de que en los últimos meses las ventas de vehículos eléctricos están aumentando en España, seguimos a la cola de electromovilidad: en el mes de mayo solo el 4,8% de los vehículos vendidos son eléctricos puros, llegando al 11,3% si contamos también con los híbridos enchufables.

Estos datos contrastan con los de países de la UE, que en lo que llevamos de 2023 tienen un 21% de este tipo de vehículos o incluso un 31,4% si atendemos a Alemania. Muy significativo que nuestro vecino Portugal alcanzando el 21%, luego España va por detrás de los vecinos más cercanos. Y este retraso no es solo de ventas sino también de IRVE (infraestructuras de recarga).

En el caso de la electrificación de los vehículos está claro que España va tarde, sin duda un aspecto a corregir aprovechando que los precios de los vehículos eléctricos empiezan a ser competitivos, cada vez tienen mayor autonomía y crear infraestructura de recarga es ahora mismo más barato que hace unos años, ya que hay más fabricantes y empresas especializadas con tecnología aplicada más madura.

### Mercados emergentes

En los próximos años tenemos que aplicar medidas que impulsen la penetración del vehículo eléctrico y de las bombas de calor actuando principalmente en la adecuación de las instalaciones de los edificios para adaptar ambas tecnologías. Estas medidas han de venir acompañadas de la instalación de baterías en los propios edificios, un mayor aprovechamiento de los bombeos reversibles hidráulicos y mejorar las interconexiones con otros países de la UE.

Al no ser una tecnología madura los sistemas de baterías todavía son muy costosos lo que frena su implantación, un problema que se irá reduciendo como pasa con otras



## Nuevas capacidades y modelos de gestión en las empresas instaladoras

La digitalización permitirá al consumidor desempeñar un papel más activo en la gestión y flexibilidad de la demanda eléctrica y en la mejora de la eficiencia energética dando lugar a nuevos modelos de negocio que comportan mejoras en la calidad del suministro.

Todos los grandes operadores energéticos y las comercializadoras están muy activos y estudiando sus posibilidades en este nuevo gran mercado y, a la vez, actuando ya en previsión de los posibles cambios regulatorios que puedan acontecer.

El factor clave se sitúa en la capacidad que los distintos ofertantes de servicios puedan tener y ejercer en lo que se refiere a excelencia en la calidad de la atención al cliente. La digitalización en el sector eléctrico debe redundar en la mejora de la experiencia del cliente con la factura eléctrica, dotándole de mayor información para poder ser más eficiente en sus hábitos de consumo.

El control digital se convierte en una función clave en el análisis de datos: la reducción del tiempo en la reparación de averías (en remoto), un ahorro de costes, el mantenimiento predictivo y, de modo indudable, otras muchas funcionalidades que paulatinamente se irán agregando. Las habilidades digitales son todo un reto social, y el personal de las empresas tiene que

estar preparado. Será imprescindible la formación continua e incorporar jóvenes talentos con formación específica en tecnologías digitales. Los currículums deben combinar la formación en tecnologías de la información y la comunicación (IT) con habilidades adicionales en programación y ciberseguridad.

Hoy, para cualquier profesional, el cliente debe estar en el centro de la actividad, para mejorar su experiencia y ganar su confianza. En estos nuevos roles, el instalador asciende a la categoría de gestor e integrador y este cambio comporta la digitalización de una gran parte de sus procesos tanto técnicos como relacionales.

Es preciso el 'reskilling' de muchos profesionales y hacer atractivo el sector para atraer el talento joven.

El futuro va ser un mix de energías con una larga lista de alternativas posibles no en vano el sector energético es uno de los más innovadores y avanzados tecnológicamente, pero tenemos ante sí el reto de preparar a miles de nuevos técnicos y especialistas para su implementación. Desde personas en el umbral de la jubilación que tiene que reciclarse para estar activos en sus últimos años de vida laboral a los chicos y chicas de poco más de 10 años que tenemos que captar para garantizar el relevo necesario con especialidades y tecnologías que no todavía no existen.

tecnologías en la fase de maduración y sobre todo con la creación de nuevos modelos de negocio como serán los mercados de capacidad, en los que sus promotores recibirán una remuneración económica por el servicio que supone tener esta tecnología disponible.

Hay que aprovechar el gran crecimiento que está teniendo el autoconsumo y favorecer la recarga del vehículo eléctrico

A todo ello hay que añadir que Red Eléctrica de España "REE" en su planificación eléctrica vigente (2021-2026) está ejecutando unas inversiones del orden de 7.000 M€ en ampliación y digitalización de las redes, que permitirá conectar e integrar más electricidad de generación renovable, hasta lograr que al menos un 67% proceda de estas fuentes. En esta línea, el refuerzo de las interconexiones con Europa será otro factor clave, para dotar de mayor flexibilidad al sistema eléctrico.



**\*Juanjo Catalán Giménez** es Consultor especialista en energía, economía sostenible y tendencias en ecoinnovación. Licenciado en ciencias de la comunicación U.B., diplomado en marketing por ESADE, MBA por la UPC y postgrado en Eficiencia y ahorro energético por el IQS-URLL

Miguel Ángel **Gómez**  
presidente de FENIE

**“Estamos haciendo un trabajo importante para que las ayudas europeas para rehabilitación de edificios vayan de la mano con el instalador”**

En un momento clave para todo el sector del material eléctrico, la revista Electroeficiencia ha querido conocer de primera mano la visión de la Federación Nacional de Empresas de Instalaciones Eléctricas, Telecomunicaciones y Climatización de España, FENIE. Miguel Ángel Gómez, su presidente, abre las puertas de la gran asociación de los instaladores profesionales de nuestro país, mostrando la estrategia y metas que se han fijado para que nuestro sector sea el epicentro de las oportunidades de mercado: autoconsumo y comunidades energéticas, movilidad eléctrica, renovación de instalaciones, fomento del empleo juvenil, etc.





**“En FENIE estamos ayudando a los organismos reguladores a potenciar la electrificación, siempre de manera ordenada y canalizada por los instaladores profesionales”**

**P.** Reunión con grupos parlamentarios, juntas directivas con la participación del IDAE, ... es un hecho que FENIE ha tomado un rumbo claro posicionando la federación como un interlocutor de primer nivel. ¿Qué estrategia y objetivos se han fijado para los próximos años en pro del colectivo instalador?

**R.** El posicionamiento de la Federación, como bien comentas, nos ha llevado a conseguir que toda la regulación que afecta a nuestro colectivo pase por las Comisiones de trabajo de la Federación y sigamos incorporando las propuestas y necesidades que el colectivo de empresas instaladoras nos traslada.

En cuanto a la estrategia de FENIE, ayudamos a los organismos reguladores a que potencien la electrificación. ¿Cómo les podemos ayudar? Sabemos que se quiere electrificar el mayor número de puntos de consumo y nuestra labor es aportar nuestra experiencia para que esa electrificación sea canalizada a través de las empresas instaladoras y que los vectores que pretendan potenciar la electrificación sean compatibles con las necesidades de la sociedad que, también, son nuestros clientes.

**P.** Recientemente se hizo público el borrador del texto que regulará las comunidades energéticas y comunidades ciudadanas de energía. ¿Qué tiene de bueno, y de malo, este borrador y qué aportaciones ha realizado FENIE al Ministerio?

**R.** El borrador no es que sea bueno ni malo, simplemente está incompleto y necesita reforzar muchos conceptos necesarios para que la figura de la comunidad energética tenga establecidos unos objetivos claros de porque se desarrollan y para quien y, del mismo modo, también consideramos necesario ahondar más en la definición de las tipologías de socios que han de conformar este tipo de comunidades para potenciar que la actividad empresarial que generen este tipo de figuras contribuyan a la generación de actividad local, condición tan necesaria en el ámbito rural.

**P.** En 2023 han retomado la reivindicación histórica del mantenimiento regular de la instalación eléctrica, como valor añadido y requisito a la hora de contratar el seguro del hogar. ¿Qué puede comentar sobre esta iniciativa? ¿Hay acercamiento con la Administración para hacer realidad esta reivindicación?

**R.** El mantenimiento de las instalaciones es una reivindicación histórica de la Federación, pero no por casualidad o porque nos beneficie como colectivo, simplemente queremos que se cumpla la normativa y que los usuarios, gracias al mantenimiento preventivo, puedan hacer uso de sus instalaciones con una mayor tranquilidad y con el respaldo que les damos desde el colectivo de empresas instaladoras.

En cualquier caso, esta reivindicación que comentas está fundamentada en las obligaciones de mantenimiento que se establecen en los reglamentos que regulan las instalaciones eléctricas, telecomunicaciones y de climatización y que han de estar recogidas en el plan de mantenimiento del libro del edificio. De hecho, recientemente, hemos compartido con diferentes organizaciones y la Administración un documento elaborado por FENIE en el que se detallan todas las obligaciones de mantenimiento e inspecciones reglamentarias de las instalaciones del edificio que, estamos convencidos, contribuirá de manera significativa a incrementar los mantenimientos.

Al fin y al cabo, el primer paso para que se hagan mantenimientos es explicar de forma detallada cuales son las obligaciones de mantenimiento de las instalaciones de los edificios. Como es normal, casi nadie conoce estas obligaciones y esta parte está cubierta con el documento que mencionaba y el trabajo que estamos haciendo para que llegue a los estamentos que es necesario que lo conozcan.



**P.** Los fondos europeos no parecen llegar, o la gestión se ha retorcido en exceso. ¿Cómo valora FENIE toda la planificación realizada con los fondos europeos, y las instalaciones susceptibles de percibir ayudas?

**R.** Desde FENIE hemos trabajado en el desarrollo de todos los borradores que regulan los diferentes programas de ayudas. Esta posición nos ha permitido tener una visión de los diferentes programas de ayudas ya en una fase preliminar y trabajar para que los diferentes organismos reguladores tuviesen un adelanto de lo que iba a ocurrir y las medidas que considerábamos necesarias para que fuesen demandados por la sociedad. Aquí me gustaría poner en valor el trabajo que se ha desarrollado desde el IDAE para sentar las bases de unas líneas de ayudas que han tenido una gran aceptación por parte de la sociedad.

En materia de telecomunicaciones, por ejemplo, a pesar de trasladar reiteradamente al Ministerio la necesidad de retocar el planteamiento que pretendían desarrollar sobre las ayudas al plan ICT único, no hubo todos los cambios que considerábamos necesarios y, en este caso, no es que se esté tardando en cobrar por las gestiones de las Comunidades Autónomas si no que, directamente, las líneas de ayudas que se han creado son de nulo interés para los destinatarios. Esperemos que atiendan las peticiones que ha realizado FENIE y que sea posible aprovechar los fondos disponibles.

En cuanto a la rehabilitación, todavía es pronto para manifestarse, pero aquí estamos haciendo un trabajo importante para que se entienda que la rehabilitación sin la empresa instaladora como uno de los principales prescriptores, no conseguirá cubrir los objetivos que se pretenden y más teniendo en cuenta, la importancia del autoconsumo y la climatización eléctrica, como palancas necesarias para disponer de los mayores coeficientes de ayudas.

Dicho esto, la valoración, a pesar de la tardanza en la gestión de las ayudas, es más que positiva dado que contribuyen a acelerar la transición energética y que, además, nos ha dado la posibilidad al colectivo de empresas instaladoras de demostrar la labor que podemos desarrollar, colapsando, por ejemplo, a la



administración con un volumen de petición de ayudas que, seguramente, no estaban previstas.

**P.** FENIE no es ajena al gran problema que tiene el sector: la falta de mano de obra cualificada, especialmente de jóvenes que quieran aprender el oficio. ¿Qué balance pueden hacer de la campaña que han emprendido “Instálate en tu futuro profesional”?

**R.** Estoy muy orgulloso de la campaña Instálate en tu futuro profesional. Nos está permitiendo a través de los planes de marketing digital, que nuestro mensaje llegue a millones de jóvenes en momento de decidir su futuro profesional que, además, va a contribuir a que desde fuera se vean el potencial que tenemos como sector atrayente de jóvenes dadas las oportunidades laborales y profesionales que ofrece nuestro sector.

Además, junto con el alcance que comentaba de la campaña, es importante el mensaje y como la campaña contribuya a que se perciba a la empresa instaladora o el instalador como un empresario a todos los niveles y no la visión que se puede tener de nuestro colectivo de los agentes externos, más relacionado con un mono de trabajo y unos alicates.

Como anécdota, puedo comentar que ya en varias zonas, me han trasladado que en visitas a institutos por representantes de asociaciones les han dicho los alumnos que conocían nuestra campaña gracias a Tik Tok.

**“Estoy muy orgulloso de la campaña Instálate en tu futuro profesional, llegando a millones de jóvenes en el momento de decidir su futuro profesional, para que se vea el potencial que tenemos como sector que atrae oportunidades laborales”**



[www.congresoconaif.es](http://www.congresoconaif.es)

ORGANIZAN:

conaif

Instagi

Con el apoyo de:

EUSKO JAURLARITZA

GOBIERNO VASCO

Donsipio  
San Sebastián  
Turismo

GIPUZKOA  
TURISMO

33  
edición

# Congreso de CONAIF

SAN SEBASTIÁN

26-27

OCTUBRE DE 2023

Patrocinadores Oro:

**BAXI**  
CLIMATIZACIÓN

**CSM**  
COMISIÓN DE SEGUROS

conaif  
energía

**JUNKERS**

**BOSCH**

**MITSUBISHI  
ELECTRIC**  
AIRE ACONDICIONADO

**nedgia**  
Grupo Naturgy

**nortegas**

**orkli**

**Redexis**

**REPSOL**

**Saunier Duval**

**Thermor**  
Creemos en el confort térmico

**TotalEnergies**

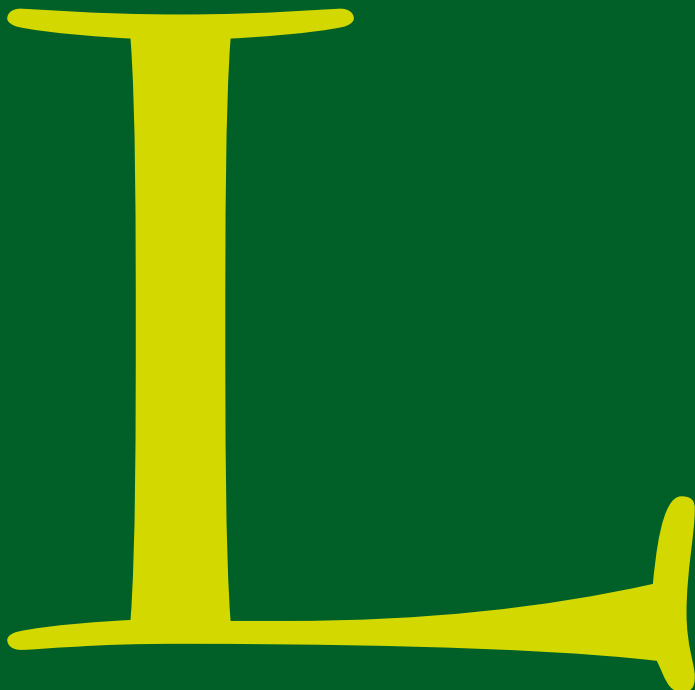
**Vaillant**



El foro organizado por APPA congregó a más de 300 profesionales y más de 60 ponentes debatiendo el futuro

# IV Congreso Nacional de Autoconsumo: el sector ha roto todos los récords de instalación en 2022

Valencia ha sido testigo del boom del autoconsumo, con el congreso organizado por APPA los pasados 24 y 25 de mayo. El evento se ha celebrado en un momento dulce para el sector, que en 2022 instaló 2.649 MW de autoconsumo fotovoltaico, en 217.248 instalaciones residenciales y 23.096 instalaciones industriales.



a Ciudad de las Artes y las Ciencias ha sido el lugar elegido para celebrar la cuarta edición del Congreso Nacional de Autoconsumo de APPA. Un evento que acogió a más de 300 visitantes profesionales interesados en el futuro del autoconsumo como el impacto del mercado, el acceso a red de las instalaciones industriales, las comunidades energéticas o el almacenamiento.

El encuentro se produjo en un momento crucial para el sector, tras el crecimiento espectacular que ha experimentado el autoconsumo en España: en sólo cuatro años se ha multiplicado la potencia anual instalada por veintiséis. En cómputo global, España cuenta con más de 298.000 viviendas y más de 54.000 instalaciones industriales.

Este crecimiento y las tendencias a futuro se analizaron de la mano de 60 ponentes, junto a la Secretaria de Estado de Energía, Sara Agaesen; la Consellera de Agricultura, Desarrollo Rural, Emergencia Climática y Transición Ecológica de la Generalitat Valenciana, Isaura Navarro; y el Presidente de APPA Renovables, Santiago Gómez Ramos, entre otras personalidades.

En las dos jornadas que duró el Congreso, se analizaron temas cruciales para el futuro del autoconsumo como los cambios normativos, el acceso a red de las instalaciones industriales, el futuro del mercado y los excedentes, las comunidades energéticas, el almacenamiento o la irrupción del vehículo eléctrico y la bomba de calor.

El IV Congreso Nacional de Autoconsumo contó con el patrocinio de Endesa X, Edison Next, Iberdrola, Nexus Energía y Repsol, además de marcas líderes como Saclima, Fronius, Cere, Engie, Bet Solar, Huawei, Sofar, Amara N Zero, Baywa r.e., BDO, Bornay, FactorEnergía, junto a Goodwe, Greenvolt Next, Haz Energía, Holtrop, Solas Capital y Sonnen.

En este número de ELECTROEFICIENCIA y la próxima edición de julio-agosto de la revista, abordaremos todos los temas que se analizaron en el congreso.

# “Comunidades energéticas y autoconsumo colectivo Expectación ante un real decreto largamente esperado”

La mesa redonda sobre “Comunidades energéticas y autoconsumo colectivo: más allá de los 2 km” que tuvo lugar en el Congreso de Autoconsumo de APPA Renovables, y que reunió a interlocutores del sector y a la administración estatal a través del IDAE, permitió abordar lo último en un segmento del sector energético que está muy pendiente de cómo será finalmente el decreto ley que por ahora está en fase de borrador y que hasta el momento ha recogido más de 300 alegaciones por parte de los distintos actores de la cadena de valor.

Bajo la moderación de Alberto Rocha, CEO de Renergetica, y con la intervención de Isabel Reija, cofundadora y presidente de Barter; Iván Aranda, responsable de Head of Energy Area en R2M Solution, Xavier Bou, que ejerce como S. G. Desarrollo de Negocio y Comunidades Energéticas, en Elecsum, y Sara de la Serna, responsable de Gestión de la Demanda e Integración de Renovables en IDAE, el encuentro profundizó en algunas de las tendencias que se perfilan en esta modalidad de autoconsumo y se refirieron a las barreras existentes para su desarrollo.

Se abordó el caso de los consumidores sin tejado propio. En numerosas ocasiones, existen en España, sobre todo en las ciudades, pequeños consumidores ubicados en bloques de viviendas que no disponen de tejado sobre el que decidir directamente o, en otros casos, se da la situación de consumidores que sí pueden decidir al respecto, pero no cuentan con capacidad de financiación para poder invertir en una solución fotovoltaica. Es en este sentido que Isabel Reija apelaba a lograr obje-

tivos como la democratización del uso de ese consumo solar y a aprovechar aquellas superficies donde existe una capacidad de solarización superior con los consumos de los clientes, constatando que, en cuanto a excedentes, es importante indagar en cómo las comercializadoras compensan la energía solar que se produce de más y no se consume porque – argumentó – mientras no haya baterías se produce el consumo instantáneo. Así, en lugares donde existe capacidad excedentaria de sol o superficies al sol con buena orientación y se han implementado superficies técnicas adecuadas - a las que se pueden incorporar soluciones fotovoltaicas mayores para reunir esa energía de más que el cliente bajo tejado no requiere consumir – se cuenta con una energía que puede ser consumida por otros clientes que están ubicados 2 km a la redonda desde el contador frontera.

En ocasiones, exponía esta experta, este planteamiento se topa con la barrera de la inversión y, es por ello, que una firma como la suya opta por asumir la ins-





talación y pasar a ser la propietaria en lugar del usuario final. Ello agiliza la implementación de los equipamientos y favorece que el cliente cuente con información detallada y actualizada a través de un único interlocutor. Para esta opción de autoconsumo colectivo como para tantas otras – señalaba - el desarrollo regulatorio ha avanzado mucho, pero todavía está en proceso.

## Digitalización

En un contexto de boom de las comunidades energéticas, Xavier Bou apuntó a que el real decreto será una oportunidad y comportará numerosos retos a resolver en materia de autoconsumo colectivo y, por tanto, en la práctica de compartir energía. En su caso, como empresa especializada en promoción, integración y gestión 100% digital de comunidades energéticas, contemplan el autoconsumo solar, el autoconsumo solar compartido, las comunidades de energía renovable, las ciudades de energía,...porque entienden que se puede disponer de un software de gestión de comunidades, independientemente de la comercializadora a la que esté adscrita el miembro CUPs (Código Universal del Punto de Suministro) que se conecte. Como él mismo lo definió: una especie de "booking" de las comunidades energéticas, integrando a consumidores que quieren conectarse a un autoconsumo compartido. Como parte integrante de una empresa distribuidora adscrita a ASEME (Asociación de Empresas Eléctricas), la organización empresarial de carác-

ter estatal que tiene como misión representar y defender los intereses del colectivo de distribuidores locales de energía eléctrica, considera que estar estrechamente vinculado a la comercialización e instalación constituye un valor añadido que permite conocer y capear las dificultades en regulación, tramitación y procesos: algo que se considera valor añadido. Se trata de un modelo de negocio – razona - que permite trabajar con todo tipo de promotores, también comercializadoras, y prestar apoyo a comunidades de propietarios, promotores de naves industriales, cooperativas y, sobre todo instaladores, que se encuentran con que para un colectivo tiene que hacer lo mismo que para un individual, pero con 15, 30, 70 o 100 personas.

En el marco de las comunidades energéticas, reflexionaba Iván Aranda, era complejo ofrecer servicios de flexibilidad, de agregación de la demanda,...mientras no había comunidades energéticas. Apeló a la creación de ecosistemas para desarrollar las comunidades energéticas y desembocar en la flexibilidad de demanda. De hecho, expuso que, si se interpretan las directivas europeas, las comunidades energéticas son una cuestión multidisciplinar, y no únicamente en un sentido estrictamente técnico, sino también a nivel social, puesto que coloca

**El reto  
es superar dificultades  
en regulación, tramitación  
y procesos**

## IV Congreso Nacional de Autoconsumo



al ciudadano en el centro del sistema. Es a partir de su experiencia en proyectos de innovación en el marco europeo, que este ponente instó a tejer alianzas para promover las comunidades energéticas, de modo que éstas desemboquen en aspectos tales como, por ejemplo, esa flexibilidad de demanda. Y ello teniendo en cuenta que ese autoconsumo compartido puede ser de distintas dimensiones y tipologías. El reto, manifestó, es ver cómo ello, con ayuda de las diferentes administraciones, puede ser concretado en escalabilidad, modelos de negocio, ingeniería social o métodos de gobernanza, y acompañamiento de proyectos en esta línea o lo que se conoce como comunidad energética llave en mano.

### Barreras franqueables

A partir de las directivas europeas, y de la forma que lo entiende el IDAE - a partir de lo que ha señalado la Comisión Europea -, explicó Sara de la Serna, las comunidades energéticas y el autoconsumo colectivo son un concepto fundamentalmente social, dado que comporta una participación abierta, voluntaria, y que contempla una gobernanza que está en manos de personas físicas, pymes y entidades locales. Una serie de actores que tradicionalmente no estaban involucrados en el sistema. Recordó que en 2020 se llevó a cabo la consulta pública previa para redactar el borrador del real decreto que acaba de salir y que, por tanto, no había una regulación específica. Efectuó un repaso de las barreras existentes y que, en estos momentos, están tratando de ser subsanadas con ayuda de las 300 alegaciones recibidas que - valoró - incidirán

*Crear ecosistemas para el desarrollo de comunidades energéticas y alcanzar la flexibilidad de demanda*



significativamente en ese borrador. Mencionó barreras a nivel jurídico, que ahora contarán con un marco bajo el que poder trabajar. A nivel social, centradas sobre todo en el desconocimiento a nivel ciudadano y que se tratarán de subsanar con iniciativas en forma de proyectos piloto a través de instrumentos como el Programa CE Implementa - en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR) -, que realiza convocatorias de incentivos a proyectos singulares de comunidades energéticas, con la idea de que puedan servir de ejemplo. Asimismo, se refirió a barreras económicas o de financiación, en especial para las pequeñas instalaciones que, con el tiempo y gracias a las distintas formulas que el propio mercado va ofreciendo, se logra ir culminando. Se refirió también a la importancia de contar con estructuras que no pongan barreras a la participación abierta a nivel económico de socios e hizo hincapié en que en la actualidad, en relación a rentabilidad, ésta ya no se cuestiona y el foco de atención se ha desviado a cuándo se rentabilizará esa rentabilidad. Comentó igualmente el empeño de la administración por contar con iniciativas sostenibles por sí mismas, que tengan un modelo recurrente, más allá de los pilotos con un elevado tanto por ciento de subvención.

Y, en el ámbito de la implementación, se trató la barrera sociocultural: que el consumidor pase de ser pasivo a ser participante activo - dijo - queda muy lejano. Argumentó la posibilidad de fomentar la formación comunitaria y, concretó, que se ofrezca sin esperar que el ciudadano acuda a a buscarla. Al fin y al cabo, se apuntaba, el reto es diseñar modelos de negocio que favorezcan la viabilidad y la creatividad, también a nivel de inversión, debido a que los márgenes en el sector no son tan grandes.

No obstante, expresaba la mesa, cuando no llega la financiación irrumpe el desánimo y, en cuanto a tramitación, ésta no encaja con la dinámica que quiere alcanzar el sector, ya que los tiempos no se cumplen. Y al hilo de estas reflexiones, más allá de las mejoras que aporte el real decreto y que se puedan cumplir, los integrantes de la mesa instaban a que las acciones que se puedan hacer, se puedan hacer bien, puesto que existe, efectivamente, un potencial de ahorro enorme y es una normativa muy esperada por parte del sector. Expresaron la conveniencia de la guía que proporciona el IDAE y fueron más allá cuando referenciaron a un organismo regulador independiente, como es la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia de España (CNMC), cuyo grupo de autoconsumo está desarrollando,





# GRUDILEC

Distribución Material Eléctrico



**SOMOS**  
calidad  
**innovación**  
pasión fuerza  
conectividad  
**futuro**

## SOMOS GRUDILEC



# Los usuarios deben controlar las comunidades energéticas

**La figura del instalador es clave para el desarrollo de las comunidades energéticas y el autoconsumo colectivo. Miguel Ángel Gómez, presidente de la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones de España (FENIE), comenta algunos de los aspectos clave para que este tipo de autoconsumo pueda ser una realidad y, al mismo tiempo, sea fiel a su condición de modalidad multidisciplinar y plural:**

**¿Qué perfil de cliente final solicita una modalidad de autoconsumo colectivo? Cuando la empresa instaladora o el profesional instalador no ha gestionado la venta de esa instalación: ¿qué tipo de prescriptor se la encarga?**

¿A pesar de que el suministro colectivo es de aplicación para cualquier tipología de cliente, el segmento del sector en el que más interés se percibe por el autoconsumo colectivo es en el residencial, si bien, todavía el autoconsumo individual es la modalidad que más se demanda. En cuanto al prescriptor, para cualquier autoconsumo, las empresas instaladoras aglutinan el mayor volumen de peticiones. Tal y como se está viendo, el colectivo de empresas instaladoras está contribuyendo enormemente a que los usuarios apuesten por este tipo de instalaciones y, por tanto, al despliegue del autoconsumo.

**¿Cuáles son las barreras más habituales (concienciación, financiación, tramitación, tiempos de ejecución, suministro de componentes,..) con las que topan los profesionales de la instalación a la hora de abordar una instalación de comunidades energéticas y el autoconsumo colectivo?**

En el autoconsumo colectivo, al ser un modelo colaborativo, se precisa de una labor de concienciación en primera instancia, para que todos los potenciales participantes compartan una instalación de generación y así puedan abastecerse a través del autoconsumo colectivo. Conseguido el primer paso, al haber un mayor número de agentes, ello implica una labor mayor de recopilación de documentos respecto a cuando únicamente hay un usuario.



Después, la tramitación con las administraciones y distribuidoras está suponiendo un incremento de plazos importante. A pesar de estar regulado desde hace tiempo, el autoconsumo colectivo todavía requiere de tiempo y experiencias para que los procedimientos estén pulidos y se desarrollen los trámites en unos plazos razonables.

**¿Qué espera el sector de la instalación del real decreto – ahora borrador – que regulará las comunidades energéticas y el autoconsumo colectivo?**

Desde FENIE llevamos tiempo trabajando la figura de la comunidad energética y disponemos de un modelo que hemos trasladado, tanto al IDAE como al MITECO, en la fase de consulta pública del borrador. Desde nuestro punto de vista, la regulación de estas figuras debe estar decididamente focalizada en que los consumidores o usuarios sean los que controlan las comunidades energéticas y que, además, éstas figuras promuevan la generación de actividad local que, principalmente, en el ámbito rural tan necesaria es para contribuir a llenar la España vaciada.

entre otras herramientas, un modelo de compensación de excedentes unificado que facilitará el modelo de mandato, ya que contempla la posibilidad de que un gestor, representante de un grupo de autoconsumidores que quiere lanzar una comunidad energética, pueda representarles mediante un poder frente a las comercializadoras para actuar en su nombre y ayudarles en la legalización.

## Reunir vectores energéticos barreras franqueables

Más allá del autoconsumo colectivo en sí, se contempló la posibilidad de aunar vectores energéticos. Mientras en algunos casos se defendió que lo que más sentido tiene es añadirle la movilidad eléctrica y que, por tanto, las infraes-

**ALMELEX, S.L.**  
CÁCERES  
927-242-362  
www.almelex.com

**ASME, S.L.**  
LUGO  
982-244-703  
www.asmesl.com

**CODISA DE ELECTRICIDAD, S.L.**  
BURGOS  
947-511-040  
codisa@codisaelectricidad.es

**"CORELECTRIC"  
COMERCIAL REGIONAL DE ELECTRICIDAD, S.A.**  
LEÓN  
967-225-250  
corelectric@corelectric.com

**COMERCIAL ROFER, S.L.**  
LAS PALMAS DE GRAN CANARIA  
928-462-595  
www.rofer.es

**DIMAEI CASTELLÓN, S.L.**  
CASTELLÓN  
964-049-535  
www.dimael.com

**DIST. ELÉCTRICAS CÓRDOBA S.L.**  
CÓRDOBA  
957-848-284  
fcarmona@districor.co

**DIST. UTRERANAS, S.L.**  
UTRERA - SEVILLA  
954-862-211  
www.dumael.com

**ELECTRISOL CANARIAS, S.L.**  
LANZAROTE (LAS PALMAS)  
928-801-440  
www.electrisolcanarias.com

**ELECTRICIDAD Y TELECOMUNICACIONES  
CANARIAS, S.A.**  
TENERIFE  
922-682-699  
www.etelcan.com

**ELECTRICIDAD LUVIAN, S.L.**  
ALICANTE  
965-924-846  
www.luvian.es

**ELEKTROKAMYR, S.L.L.**  
GRANADA  
958-550-570  
www.elektrokamyr.com

**FON ELECTRIC, S.A.U.**  
GIRONA - BARCELONA  
972-881-290  
www.fonelectric.com

**"GEMPSA" - GEMP COMERCIAL ELECTRICA, S.A.**  
MÉRIDA - BADAJOZ  
924-378-612  
www.gempsal.com

**HISPAALECTRO, S.L.**  
MONTEQUINTO - SEVILLA  
955-384-378  
hispaaelectro@hispaaelectro.com

**HERVELUZ, S.L.**  
CANTABRIA  
942-320-132  
www.herveluz.com

**INCOELEC JAÉN, S.L.**  
JAÉN  
953-239-266  
www.incoelecjaen.es

**IS ELEKTRIC**  
GRAN CANARIA  
928-791-144  
www.iselektric.com

**JUAN CARLOS VIDAL, S.I.**  
CADIZ  
956-754-024  
www.jcvidal.es

**MACOBEL, S.A.**  
MADRID  
916-668-750  
www.macobel.es

**MATERIAL ELECTRICO FCO ANDREU, S.A.**  
MURCIA  
968-271-727  
www.andreumaterialelectronico.es

**MATERIALES ELÉCTRICOS ALCORCÓN, S.A.**  
MADRID  
916-121-361  
www.mealisa.es

**MEGANOR MATERIAL ELÉCTRICO, S.L.**  
A CORUÑA  
881-927-203  
www.meganor.eu

**ONULEC, S.L.**  
HUELVA  
959-240-094  
www.onulec.com

**OURENMATEL, S.L.L.**  
OURENSE  
968-373-867  
www.ourenmatel.com

**PABLO LUENGO, S.L.**  
TOLEDO  
925-826-465  
suministros@pabloluengom.es

**SUMINISTROS ELÉCTRICOS ANTRA, S.L.**  
MADRID  
915-002-432  
www.antra.es

**SUMINISTRES JOVI, S.L.**  
GIRONA  
972-304-108  
www.suministros-jovi.es

**SUMINISTROS ELÉCTRICOS BAÑOS, S.L.**  
CARTAGENA (MURCIA)  
968-320-937  
administración@se-banos.com

**SUM. ELÉCTRICOS JOYSA, S.L.**  
CÓRDOBA  
957-454-301  
www.joyasal.com

**SEJAL, S.L.**  
ALBACETE  
967-524-270  
sejal@sejalsi.com

**SITNO ILUMINACIÓN S.L.**  
VALENCIA  
961-133-135  
www.sitno.es

**SUMINISTROS ELECTRICOS MEGA, S.L.**  
GUIPUZCOA  
943-594-499  
www.semega.net

**TECNO ELECTRO MATERIAL ELECTRICO, S.L.**  
TOLEDO  
925-234-480  
tecnoelectro@tecnoelectro.com

"Lo más hermoso del trabajo en equipo es que siempre tienes a otros de tu lado" Margaret Carly

[www.grupo24ae.com](http://www.grupo24ae.com)

**grupo 24**  
almacenes  
eléctricos A.I.E.

**Grupo 24 Almacenes Eléctricos A.I.E.**

C/ Pensamiento, 27, Esc Dch, 1ª Pl n-3 - 28020 Madrid Tlf 91 741 57 23 [www.grupo24ae.com](http://www.grupo24ae.com)

## IV Congreso Nacional de Autoconsumo



estructuras de recarga se integren en esos autoconsumos colectivos, en el futuro esos excedentes de energía que te asigna tu coeficiente de reparto pueden redirigirse a un punto de recarga en otro lugar: a una segunda residencia, por ejemplo, mediante baterías compartidas. Sin embargo, para integrar diversos vectores, es imprescindible la digitalización. Con el objeto de simplificar trámites y flujos; para conectar esos flujos energéticos; para llegar a telecomandar baterías, de manera que se pueda saber cuándo entregan y cuándo no; para agilizar; para tareas de comunicación y marketing; para saber qué y cuándo gastarlo, y para mantener a la gente involucrada. Asimismo, se habló de implementar la batería eléctrica en el autoconsumo compartido, ya que deben de estar en el autoconsumo individual y en el colectivo y muy pronto van a estar en red, mediante baterías nuevas y de segunda vida. Del mismo modo, se observó que no se ve materializada la agregación de demanda y flexibilidad en uso doméstico, pero sí en la industria.

En esta línea, la representante del IDAE expuso que, precisamente, a través de Implementa se pretende potenciar aquellos proyectos de autoconsumo colectivos que aúnen vectores. En el caso de los de pequeñas dimensiones - combinando autoconsumo, gestión de la demanda y movilidad eléctrica -, y en el de los de mayor dimensión integrando eólica, hidráulica, aerotermia y biomasa a nivel eléctrico, y eficiencia y educación energética a nivel energético. En la gestión de la demanda es posible contar con una automatización, pero en países donde la transición está más avanzada sí que se habla de barreras sociales y es en estos casos que se apela al mapa de municipios con criterio de reto demográfico según el IDAE, que se concreta en una muestra de las zonas elegibles para las líneas de ayudas específicas de los Programas de Regeneración y Reto Demográfico (Real Decreto

**Comunidades energéticas y autoconsumo colectivo: gobernanza en manos de personas, pymes y entidades locales**



### **Para integrar diversos vectores es imprescindible la digitalización**

691/2021) para proyectos públicos y privados en municipios de menos de 5.000 habitantes, en el marco de la Estrategia Nacional frente al Reto Demográfico para el fomento de las inversiones verdes, de mejora de la eficiencia energética de los edificios, equipamiento e infraestructuras públicas, de generación y consumo de energías renovables en general y, en particular, del autoconsumo y las comunidades locales de energía, y de movilidad sostenible. A nivel sectorial, se abordó el ámbito de los polígonos industriales, en los que a la producción de electricidad ya se le unen otros vectores como, por ejemplo, la gestión de la demanda.

## Tendencias

Se vislumbran ya federaciones de comunidades energéticas, en las que se podrían establecer intercambios entre sus miembros, así como diferentes vectores energéticos que, de una manera distribuida, se pueden controlar y optimizar...en todo caso es preciso contar con modelos y con proyectos de simulación para poder establecer la pertinente regulación. En el ámbito del hidrógeno verde se baraja la posibilidad de un espacio acotado en el que se desarrolle toda la cadena de valor del hidrógeno - desde la generación hasta el consumo - y una comunidad energética pueda utilizar ese hidrógeno con una celda de combustible para producir electricidad y dar servicios de balance, o bien que la comunidad energética con autoconsumos individuales, y a través de mecanismos de automatización y control, así como algoritmos, pueda ofrecer servicios de balance. Se trata de proyectos europeos que evalúan posibilidades tecnológicas para poder hacer recomendaciones regulatorias. Por ahora, la realidad es que firmar un contrato y colocar una instalación en cubierta, con todo lo que conlleva a nivel técnico, resulta rápido y ágil, pero en el momento en que los permisos y licencias de todo tipo entran en juego; comienza la relación con la distribuidora; se lleva a cabo la declaración de coeficientes de reparto...el plazo se alarga hasta alcanzar, a veces, el año. Y ese es un periodo mucho más largo del que desean todos los integrantes de la cadena de valor.



## Adime, caso de éxito para la representación española en el Congreso Europeo de la Distribución de Material Eléctrico (EUEW)



Los días 15 y 16 de junio Adime asistió al Congreso Europeo de los Distribuidores profesionales de Material Eléctrico.

La *European Union of Electrical Wholesalers (EUEW)* celebró su jornada bianual en la ciudad de Rotterdam. Allí se dieron cita los representantes nacionales europeos, distribuidores y fabricantes del Sector.

PASA A PÁGINA SIGUIENTE

# ADIME, caso de éxito para la representación española en el Congreso Europeo de la Distribución de Material Eléctrico (EUEW)

• Representación española en la Asociación de Distribuidores Europeos de Material Eléctrico

• ADIME, reconocida como una de las 2 principales Asociaciones estatales a nivel europeo

**VIENE DE PÁGINA ANTERIOR-** La (EUEW) analizó el futuro del sector siendo muy conscientes de que los recursos son limitados y el proceso se acelera. Por ello, los mayoristas distribuidores de material eléctrico prestaron especial atención por estar listos para la transmisión energética. Se plantearon cómo conseguir que este ecosistema funcione, cómo organizarse, en definitiva, ¿cómo cambiarán los modelos de negocio?

Destacaron dos modelos de éxito de Asociación como representante de los intereses de la Distribución Profesional de Material Eléctrico en sus respectivos países y, uno de estos dos casos de éxito, fue Adime en representación de España.

Encabezando la delegación española, Eduard Sarto, Presidente Ejecutivo de Adime, Jean-Cyrille Verspieren, Presidente Sonepar España, Jorge Villalgorido, Director Comercial Elektra, Artur Masiques, Director Comercial IXOS, Marc Schoettel Vicepresidente de Transformación Sonepar España, y Pilar Blanco, Responsable de Comunicación y Relación con el Asocio de Adime.

Adime tuvo la oportunidad de presentar dos ponentes, dos casos de éxito dentro la actividad de la Asociación española. Se presentaron, por un lado, las acciones vinculadas a la Economía Circular en el Sector, con la ponencia en nombre de Adime, de Natalia Sierra, Directora de Relaciones Institucionales y Asuntos Públicos de Ambilamp/Ambiafme; y, por otro, Plataforma Electronet, con la ponencia en nombre de Adime, a cargo de un gran especialista en la materia, Pedro Prieto Director de Sistemas de Información y Tecnología de Sonepar España.

Se celebraron varios paneles de discusión en torno a temas que merecen especial debate y reflexión por parte de todo el Sector. En el primer panel de debate, bajo el tema de "Growing ourselves into deprivation" se abrió con la ponencia de Thomas M. Rau y en el que participaron, Logakis Emmanuel de ABB, Jean-Marc Vogel de LEDVANCE y Virginie Gatin de Legrand.



El segundo tema de debate giró en torno al tema de "Electrifying Solutions that make a sustainable future posible" con la participación de Vincent Hurel de ABB, Julien Hueber de Nexans, Guillaume Texier de Rexel, Philippe Delorme de Schneider y Lamaro Parreira de Sonepar.

Los mayoristas distribuidores de material eléctrico europeos celebrarán su próxima cumbre en 2025.

# Gran éxito en el día de la Distribución de Material Eléctrico

El pasado 8 de junio celebramos la cita anual de referencia del Sector de la Distribución Profesional de Material Eléctrico en España.

Durante la primera hora de la jornada tuvo lugar la Asamblea General con nuestros Asociados.

En la parte propia de la Asociación, dimos un repaso a todas las actividades que se han realizado en el pasado 2022 y lo que llevamos del 2023. Acciones todas ellas encaminadas a fortalecer a la Distribución de Material Eléctrico dentro de la cadena del Sector, pero también de cara a la sociedad actual, cada vez más eléctrica.

Tras esta parte interna, solo para las empresas Asociadas, dimos paso, en compañía de todos los miembros de la cadena de valor del Sector, al gran Día de la Distribución de Material Eléctrico de España.

Arrancamos con nuestro presentador y conductor Fede de Juan que hizo sentir a gusto a todos los participantes. Una jornada que, con cerca de 290 directivos, batió todos los récords en cantidad de participantes, pero, muy importante también, la más destacada, en cuanto a la calidad de contenidos y formatos, de todas las jornadas anuales que ha organizado Adime con la Distribución de Material Eléctrico de España.

Especial mención merece nuestra dinámica World Café que permitió la máxima colaboración y participación sobre el futuro y perspectivas del sector, por parte de todos los agentes de la cadena de valor.

Todos los participantes pudieron conocer, compartir visiones, modelos de negocio, perspectivas complementarias sobre sus principales preocupaciones en automatización, tecnologías, procesos, transformación digital, respuesta comercial, interacción de actores y canales, etc. con todos los agentes y con una red de networking que se vio ampliada y favorecida por el formato participativo expreso y ágil presentado durante la mañana.

Lo más esperado de cada edición, datos, datos y más datos... algunos destacados son: el crecimiento de +15 % del Sector en España y su peso cada vez más



importante en la economía de nuestro país; el posicionamiento español en el e-Commerce del Sector, tan solo el 3,30% para el conjunto de España, mientras la media europea es superior al 29%; la reducción del 1,56% en núm. de empresas mientras que los puntos de venta han crecido un 10,86%; o que el 60% de la facturación se concentra en el 5,2% de empresas del sector.

ADIME, representa el 74,2% de toda la facturación de España de Distribución de Material Eléctrico.

También hubo espacio para visiones externas con varios ponentes, el planteamiento retador que le planteamos a Emilio J. Díaz "Cambios (im)posibles en la Distribución" tuvo una excelente acogida y "removió" a más de uno en sus estrategias y modelos de negocio ante los retos y oportunidades que tenemos como Sector.

La tarde se dedicó, bajo dos perspectivas distintas, de la mano de Antonio Ruíz con "El nuevo papel de la empresa en la FP" y Martina Soler con "Iniciativas reales entorno al Talento", a abordar la urgente necesidad de capital humano en nuestro Sector.

Tema de urgente aplicación y de necesidad imperante de soluciones sobre ¿cómo conseguimos atraer personal y personal cualificado a nuestro sector? Distintas perspectivas para las que **/PASA A PÁGINA SIGUIENTE**



**VIENE DE PÁGINA ANTERIOR/** Adime se presentó como parte activa en su Manifiesto final para liderar acciones de carácter transversal urgentes y no postergables ya, para absolutamente todos los miembros de la cadena de valor.

Todos los contenidos presentados nos permiten mantener que somos necesarios e imprescindibles, constatando de nuevo, el creciente y continuo impulso de este sector a la economía nacional.

**¡Gracias!** por formar parte de esta familia, por ayudarnos a hacer atractivo el Sector del Material Eléctrico para conseguir así, aumentar su valor percibido.

Un **Gracias** muy especial a todos nuestros compañeros de viaje y, por supuesto, a ti también.

**¡Gracias!** ABB, LEGRAND GROUP y SCHNEIDER ELECTRIC

**¡Gracias!** GRUPO REVI, HAGER SISTEMAS, PRYSMIAN CABLES Y SISTEMAS, VECTOR MOTOR CONTROL y UNEX

**¡Gracias!** AISCAN, B.E.G HISPANIA, BASOR ELECTRIC, BJC, CIRCUTOR, EFIBAT SERVICIOS TÉCNICOS, ELECTROZEMPER, ELDON/INVENT, FAMATEL, FERMAX, FINDER ELÉCTRICA, GAVE ELECTRO, GEWISS IBÉRICA, JUNG ELECTRO IBÉRICA, LEDS C4, LEDVANCE, NEXANS IBERIA, NORMAGRUP TECHNOLOGY, OBO BETTERMANN, ORBIS, PEMSA CABLE MANAGEMENT, PHOENIX CONTACT, P. SOLERA, RITTAL, SIEMENS, SIGNIFY, SIMON, SOCOMEC IBÉRICA, SOLER & PALAU, SPIT (ITW ESPAÑA), TOP CABLE, TOSCANO, TUPERSA, WEIDMÜLLER y WISKA.

**¡Gracias!** A nuestros colaboradores en #EconomíaCircular por un mundo más sostenible: AMBILAMP – AMBIAFME

**Tú también eres parte del mercado, porque el presente y el futuro son eléctricos. Ayúdanos a incrementar la percepción de valor hacia el Sector.**



## El Observatorio de Morosidad de CEPYME se reúne con el Ministerio de Asuntos Económicos para analizar la implementación de la factura electrónica

El Observatorio de Morosidad de CEPYME que preside Luis Collado, presidente de AECIM y Tesorero de ADIME, se ha reunido con responsables del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, quienes han expuesto los detalles sobre la implementación de la factura electrónica. La directora general de Política Económica, Elena Aparici, ha trasladado ante las organizaciones empresariales de pymes que componen el Observatorio detalles sobre las líneas de desarrollo reglamentario del bloque relativo a la factura electrónica incluido en la Ley Crea y Crece.

Las organizaciones integradas en el Observatorio de la Morosidad defienden que la factura electrónica sea considerada como un instrumento positivo de cara a facilitar el control y el cumplimiento de los plazos de pago. Y han podido trasladar al ministerio preocupaciones en relación con la puesta en marcha de la factura electrónica, como las relativas a la protección de datos, el periodo de adaptación por el que tendrán que transitar las pymes o el desigual poder de negociación de las empresas según su tamaño o la morosidad del sector público.

Luis Collado, ha celebrado la dedicación y disposición del ministerio para desgranar los aspectos en que se pueda facilitar a las pymes la adaptación al pago electrónico

Desde 2021, fecha de constitución de este Observatorio lide-

rado por Luis Collado, se ha intensificado la interlocución con Bruselas respecto al problema de la morosidad, que lastra a las empresas españolas.

Asimismo, el Observatorio, ha tratado con el ministerio aspectos sobre la revisión de la Directiva 2011/7/UE de Lucha contra la Morosidad y, en este sentido, reclaman que se agilice la tramitación de la nueva norma europea sobre morosidad y, que se defina un plazo máximo de pago por parte de las empresas y las administraciones públicas. Asimismo, es esencial que se concreten cuestiones como el modo de contabilizar la morosidad y su plazo de inicio con el fin de homogeneizar los criterios y dar más certidumbre.

A pesar de que la convocatoria de elecciones generales para el próximo 23 de julio puede suponer un freno a las prioridades establecidas para la Presidencia española del Consejo Europeo, desde el Observatorio, se considera prioritario acelerar la tramitación e intentar que se culmine antes de las elecciones al Parlamento Europeo.

Por otro lado, es necesario zanjar la morosidad de las Administraciones Públicas y evitar que ayudas a sectores más necesitados, como las facilidades para la industria gas intensiva, se traduzcan de forma directa o indirecta en aumentos de la morosidad.

**ADIME** es organización colaboradora con el Observatorio de Morosidad de CEPYME.

Fuente: AECIM



# EXPERTOS EN MEDIDA, CONTROL Y EFICIENCIA ENERGÉTICA

Desde 1941 estamos a tu servicio con una red técnica, comercial y de distribución especializada en más de 80 países. Encuentra en SACI la mejor solución tecnológica para el control, la eficiencia energética y la automatización de tus instalaciones eléctricas.

POTENCIA LA  
EFICIENCIA ENERGÉTICA  
Y PRECISIÓN DEL CONTROL DE  
INSTALACIONES ENERGÉTICAS  
CON NUESTROS EQUIPOS  
FABRICADOS EN ESPAÑA

Y mucho más para la digitalización  
de la infraestructura eléctrica



Analizadores de red



Contadores de energía



Transformadores



Convertidores de medida

## SOLUCIONES A MEDIDA PARA EL SECTOR

Energético, Naval, Industrial, Infraestructuras, Construcción.

Síguenos en



[www.saci.es](http://www.saci.es)

S.A. DE CONSTRUCCIONES INDUSTRIALES  
C/ Aragonese 15  
28108 Alcobendas  
Madrid

# Xavier Balltondre y Pablo González,

de Electropla Granollers de Electro Avilés

nuevos miembros de la junta directiva de FEGIME



## Xavier Balltondre

**Felicidades por su incorporación a la junta directiva de FEGIME. ¿Cómo fueron los comienzos de su vida profesional en el sector de la distribución de material eléctrico?**

**X.B.** Me incorporé a la empresa sobre el año 1994, mientras terminaba los estudios de Ciencias Económicas en la UAB. Fui ayudando paulatinamente

en la gestión de la empresa a mi padre Ismael (EPD), hasta que por un tema de sucesión natural poco a poco tomé las riendas del negocio, sobretodo en lo que se refiere a la parte comercial. Posteriormente, y por temas internos de la propia empresa también me responsabilicé de la parte financiera.

**¿Cómo define la trayectoria que ha seguido FEGIME en todo este tiempo?**

**X.B.** FEGIME es una asociación que ha

ido evolucionando de una manera muy satisfactoria a lo largo de los años, simultáneamente con el sector, ya sea mediante fusiones con otros grupos o con proyectos muy ambiciosos y avanzados. Nosotros nos unimos a FEGIME en el año 2015, a través de la fusión con el grupo Promosa, del cual formábamos parte, y sin duda, y analizándolo en perspectiva, fue un acierto total, tanto para el propio grupo como para Electro Pla Granollers individualmente.





“Formar parte de grupos de compra genera beneficios y sinergias, pero la defensa de los intereses de la distribución en España pasa por la unión de todos”

**Xavier Balltandre**

### ¿Qué visión tienen sobre el sector en general, y qué van a aportar a FEGIME en esta nueva etapa?

**X.B.** Es indudable que estamos en un sector estratégico, básico, y con un dinamismo importante, en el cual continuamente surgen nuevas oportunidades de negocio, como actualmente con el tema de la eficiencia energética y las energías renovables.

Por nuestra parte, entrar a formar parte de la Junta Ejecutiva de FEGIME es un gran honor y esperamos aportar nuestra experiencia para consolidar aún más el grupo, motivar al máximo a los socios mediante proyectos atractivos comunes a los que puedan adherirse y por qué no, intentar que FEGIME crezca aún más para continuar siendo un grupo de compra de referencia en el sector.

### ¿Qué significa pertenecer a ADIME?

**X.B.** El hecho de formar parte de asociaciones o grupos de compra genera unos beneficios y unas sinergias indudables, pero es evidente que la defensa

de los intereses de la distribución de material eléctrico en España pasa, sin duda, por una unión de las diferentes empresas del sector, sea cuál sea su dimensión. Y aquí es donde tiene su relevancia ADIME, a día de hoy la única organización capaz de representarnos y defender dichos intereses ante las diferentes administraciones públicas que tenemos en este país.

### ADIME ha definido una estrategia y una visión clara de futuro para todo el sector. ¿Cómo valoran desde sus respectivos negocios todo el trabajo que realiza la asociación en pro de los intereses del mercado?

**X.B.** Desde nuestra posición, valoramos enormemente el trabajo de ADIME en pro de la defensa de los intereses de los asociados y el buen funcionamiento del mercado del material eléctrico. Somos plenamente conscientes de las dificultades con las cuales muchas veces se encuentra, debido a la complejidad y “dudoso” funcionamiento de nuestras administraciones públicas. Esta circuns-

tancia genera, en alguna ocasión, cierto desasosiego por los escasos resultados obtenidos, mas el esfuerzo de la Asociación es encomiable y la confianza es plena ante los numerosos retos que se nos plantean de cara al futuro.

## Pablo González

### Felicidades por su incorporación a la junta directiva de FEGIME. ¿Cómo fueron los comienzos de su vida profesional en el sector de la distribución de material eléctrico?

**P.G.** Mis primeros pasos en el sector de la distribución de material eléctrico fueron indirectos, ya que inicialmente comencé mi carrera en el ámbito de la ingeniería eléctrica como ingeniero de proyecto, alcanzando en mi última etapa la dirección técnica de la antigua compañía, por lo que mi relación con fabricantes y clientes finales siempre fue fluida, lo que posteriormente facilitó de forma natural mi incorporación a E.A.S.A. y al sector de la distribución, que para nada era ajeno a mi.



“El trabajo desarrollado por ADIME es fundamental, es un termómetro de la evolución del sector y ofrece una visión global para diseñar nuestras líneas estratégicas”

**Pablo González**

### ¿Cómo define la trayectoria que ha seguido FEGIME en todo este tiempo?

**P.G.** La trayectoria de FEGIME a lo largo del tiempo se puede definir como exitosa y sólida, logrando consolidarse como uno de los líderes en el sector de la distribución de material eléctrico fruto de tres aspectos clave.

En primer lugar, FEGIME siempre ha fomentado la unidad entre sus asociados, en segundo lugar la selección y concentración con los mejores fabricantes y por último su constante adaptación a la evolución del sector, apoyándose en la innovación tecnológica. Todo lo anterior ha sido posible gracias a un equipo gestor altamente cualificado, una elevada capacidad organizativa y una estrategia y visión empresarial orientada a la consecución de objetivos.

### ¿Qué visión tienen sobre el sector en general, y qué van a aportar a FEGIME en esta nueva etapa?

**P.G.** En mi opinión el sector está su-

friendo una gran cantidad de cambios propiciados entre otros por los avances tecnológicos, que están transformando la industria eléctrica, tanto desde el punto de vista de la conectividad (mecanismos inteligentes, industria 4.0, etc.) como de las propias herramientas de gestión de nuestros negocios y los de nuestros clientes y por otra parte la creciente competencia proveniente de diversos ámbitos, como el retail, los importadores, las tiendas on-line y la expansión de las grandes cadenas.

Pero todo lo anterior no debemos verlo como una amenaza si no como una oportunidad de mejora, buscando nuevos nichos de mercado y adaptándonos a los nuevos retos que marca el sector.

Nuestra aportación a FEGIME se fundamenta en la alineación con la estrategia del grupo, la aportación de nuestra visión a nivel local de las tendencias del sector y en definitiva la colaboración activa con el fin de impulsar el crecimiento y la innovación del grupo.

### ¿Qué significa pertenecer a ADIME?

**P.G.** Pertenecer a ADIME es sinónimo de seguridad, nuestro canal de influencia y representación en la sociedad, generador de confianza entre proveedores y clientes, facilita oportunidades de networking entre asociados, nos permite el acceso a información y formación, y por supuesto supone una mejora de nuestra imagen y reputación.

### ADIME ha definido una estrategia y una visión clara de futuro para todo el sector. ¿Cómo valoran desde sus respectivos negocios todo el trabajo que realiza la asociación en pro de los intereses del mercado?

**P.G.** El trabajo desarrollado por ADIME es fundamental, representa un termómetro en lo referente a la evolución del sector y nos ofrece una visión que nos permite definir con antelación nuestras líneas estratégicas de actuación, ADIME representa la figura clave a la hora de velar por los intereses de los asociados. En definitiva consideramos a ADIME como una organización imprescindible en el sector.



# CONECTADOS CON EL SOL

En Aiscan fabricamos una amplia variedad de **productos diseñados específicamente** para satisfacer las necesidades de las **instalaciones fotovoltaicas**.



Tubo **REXA E**

CE



Tubo **UV DOBLE PARED**

CE



Bandeja portacables **R1000 C8**

AENOR CE

El **Tubo Rexa** es la opción perfecta para la conducción de cables en instalaciones fotovoltaicas, ya que está diseñado para soportar condiciones extremas y garantizar una protección óptima de los cables.

Nuestro **Tubo UV** es resistente a los rayos UV y está diseñado con una pared múltiple (interior lisa y exterior corrugada) para facilitar su instalación.

La bandeja de **Rejilla R1000 C8** es ideal por su elevado nivel de resistencia a la corrosión. Está certificada por AENOR conforme a la norma europea UNE-EN 61537, lo que garantiza su calidad y seguridad.



[www.aiscan.com](http://www.aiscan.com)





## CEYSA cumple 30 años, siempre apoyando el desarrollo de la distribución de material eléctrico

CEYSA nace en el año 1993 en Badajoz, como almacén especializado en la distribución de material eléctrico. En 30 años ha crecido, adaptándose a las exigencias y necesidades del mercado, hasta ser un referente en el sector distribuidor con 5 almacenes localizados en Badajoz y Don Benito en Extremadura, y las delegaciones de Huelva, Lepe y la Palma del Condado en la zona de Andalucía.

Un aniversario muy merecido, de trabajo y esfuerzo de equipo, cumpliendo 30 años con una capacidad total de almacenaje de 4.000 metros cuadrados. En todo este tiempo CEYSA se ha formado como un referente sectorial, atesorando experiencia y conocimiento del mercado con un porfolio de marcas de primer nivel.

La clave del éxito de CEYSA: No vendemos material eléctrico, aportamos soluciones. Prestamos el mejor servicio posible, optimizando nuestros recursos técnicos y personales

La buena relación y comunicación constante con clientes y proveedores es uno de los valores de la empresa. Un factor diferenciador, que convierte a CEYSA en una empresa cercana, de confianza, que atrae cada día a más empresas y autónomos. Es además un buen ejemplo de la expansión constante de la marca al ofrecer siempre la mejor solución técnica, y al mejor precio, atendiendo las exigencias de los clientes.

### EXPERIENCIA DEL EQUIPO DIRECTIVO

El equipo directivo de CEYSA cuenta con ANTONIO HINCHADO GONZÁLEZ y FELIPE GOMEZ SANLES, socios fundadores y creadores de una forma de entender el negocio distribuidor, con una visión clara del futuro y la estrategia empresarial.

Gracias a ellos, a su excelente trayectoria empresarial, su trabajo incesante y gran desarrollo del gremio, hemos llegado hasta la actualidad, celebrando el 30 aniversario de CEYSA. Y también es el momento de destacar la confianza depositada en los dos gerentes que dirigen las 5 delegaciones: MANUEL GARRIDO MARTIN, responsable de Andalucía occidental, y ROCIO HINCHADO DIENTE, responsable de Extremadura.

Rocío es el relevo generacional, que toma el testigo fundacional aportando una nueva

visión del negocio de la distribución. Junto a Manuel, con su amplia trayectoria en el sector, están enfocados en consolidar y desarrollar el plan de expansión, haciendo uso de las nuevas herramientas digitales, que permiten actualizar y digitalizar CEYSA.

### TRABAJAR CON LAS PRINCIPALES MARCAS DEL SECTOR

En CEYSA se ha desarrollado un catálogo de soluciones centrado en el instalador profesional, trabajando productos de iluminación (lámparas LED, downlight,





**Rocío Hinchado es el relevo generacional, que toma el testigo fundacional aportando una nueva visión del negocio de la distribución. Junto a Manuel Garrido con su amplia trayectoria en el sector, están enfocados en consolidar y desarrollar la empresa**



Paneles y campanas LED), automatismos industriales (contactores, disyuntores, relés térmicos, variadores de frecuencia y arrancadores estáticos), protección eléctrica como son los magnetotérmicos, diferenciales, sobretensiones permanentes y transitorias; además de envolventes (armarios metálicos, cajas modulares y de acometidas), mecanismos (de empotrar y superficie), conductores (hilo de línea y mangueras, cable solar, UTP), etc.

Y fruto de las nuevas tendencias de mercado, del boom de las nuevas tecnologías la marca ha incorporado soluciones para la infraestructura del vehículo eléctrico como son los cargadores de vehículos eléctricos, antenas, videoporteros y todos los equipos y componentes para instalaciones de autoconsumo fotovoltaico (paneles, inversores, baterías, soportes).

### **PRIMERAS MARCAS, Y UN EQUIPO HUMANO PROFESIONALIZADO**

Desde que CEYSA inició su andadura como distribuidores de material eléctri-

co, han creado un equipo de trabajo con una dilatada experiencia en el sector, sin cuya aportación hubiera sido muy complicado el desarrollo del proyecto. Un equipo humano que se compone de 35 trabajadores para las 5 delegaciones.

La experiencia del personal en la automatización industrial, dota a CEYSA de una alta capacidad de dar respuesta a cualquier exigencia por muy técnica y complicada que sea, que nos pueda plantear cualquiera de los clientes.

Un trabajo coordinado, orquestado desde la logística, comercial, hasta la dirección y gerencia, basado en la comunicación constante, el trabajo en equipo entre las 5 delegaciones. La base de la relación interpersonal es una apuesta firma de CEYSA como valor fundamental: "Trabajar en equipo divide los esfuerzos y multiplica los resultados".

### **DIGITALIZACIÓN, COMERCIO ONLINE: AL SERVICIO DEL CLIENTE**

La renovación digital de CEYSA es una

realidad, haciendo más fácil el comercio electrónico y la relación con los clientes y trabajadores a través de canales digitales.

A través de la web [www.ceysaelectric.com](http://www.ceysaelectric.com) es posible acceder a la tienda online para aquellos clientes que se encuentren dentro y fuera de las zonas geográficas donde siguen atendiendo el comercio tradicional. Abrir nuevos canales de venta es un incentivo, una vía para seguir creciendo y dando una atención de calidad a todos los clientes.

A través de la web los clientes acceden a las últimas novedades, y están disponibles las fichas técnicas de cada producto, enlaces a los fabricantes, con el objetivo de proporcionar la máxima información técnica.

En suma, CEYSA celebra 30 años por todo lo alto, siendo un ejemplo de trabajo y constancia. Una recompensa haber llegado a este cumpleaños, con un alto grado de satisfacción y confianza de los clientes, por los que trabajan cada día dando el mejor producto y servicio.

Javier Figueras,  
director general de Phoenix Contact España

## “España será un mercado determinante y puntero en la transformación energética”

*Javier Figueras es ingeniero industrial y ha ocupado diversos puestos de dirección de ventas y dirección general en algunos de los principales fabricantes en la industria de automatización, generación y distribución de energía en España y Europa. Con él se abre una nueva etapa en Phoenix Contact España, que cumple 25 años con el objetivo de contribuir a un crecimiento sostenible y rentable de la firma, además de mantener y desarrollar la excelente relación con sus clientes y socios comerciales.*

**P.** Felicidades a Phoenix Contact por cumplir 25 años en España y el 100 aniversario a nivel mundial. Mucho ha cambiado el sector desde los inicios de la marca en España. ¿Qué balance puede hacer, si se puede abordar en pocas palabras, de un cuarto de siglo de historia en nuestro mercado?

**R.** Es un gran orgullo para todo el equipo de Phoenix Contact España poder celebrar este 25 aniversario y más aún el hecho de que coincida con tan señalada fecha a nivel global. Nuestra presencia en España data incluso de fechas anteriores, pero el hito de la creación de la filial demostró una apuesta definitiva por nuestra presencia en España.

Nuestro objetivo siempre ha sido estar cerca de nuestros clientes y estas décadas hemos podido crecer junto a ellos y contribuir a la evolución del mercado. Ha sido un viaje intenso y creo poder decir, muy exitoso.

**P.** Gerardo García Covarrubias se jubila, tras dejar un legado imborrable. Ha sido una vida dedicada a la empresa, de determinación y metas claras, que han posicionado a Phoenix Contact como el referente que es hoy en el sector. ¿Qué valores destaca de la trayectoria de su predecesor?

**R.** En efecto esa determinación, pero también su humanidad y comprensión de los problemas de nuestros clientes entendidos como nuestros primeros socios, así como el bienestar de nuestros colaboradores han caracterizado una trayectoria admirable.

Gerardo ha estado muy bien acompañado en estos años por todo el equipo, pero sin duda su liderazgo, capacidad reflexiva y cercanía han sido claves.

**P.** En esta nueva etapa bajo su dirección ¿qué elementos definen el ADN y estrategia de la empresa? ¿Cuáles son los objetivos y los valores que inspirarán a Phoenix Contact España?

**R.** Sin lugar a duda seguiremos escuchando a nuestros clientes. Ellos definirán el camino de nuestra filial, pero a la vez desde Phoenix Contact España contribuiremos marcando el ritmo de la adaptación tecnológica imparable que el sector demanda.

Bajo el lema de la “All Electric Society”, Phoenix Contact apuesta por un mundo en el cual la energía de fuentes renovables está disponible en cantidades suficientes y a precios asequibles de manera global.

En concreto, además de apostar por una generación de energía consistente y el uso de fuentes renovables, reducir la demanda de





Nuestra distribución es el corazón de nuestra actividad comercial. Una gran parte de nuestro negocio en España, mayor proporcionalmente que en otros países, se centra en la distribución y esto sin duda se debe a la gran especialización, calidad técnica, formativa y de proximidad al cliente que tienen nuestros partners y distribuidores.

No seríamos lo mismo sin ellos y desde luego tenemos un ambicioso plan de trabajo a futuro con ellos.

energía primaria gracias a medidas de eficiencia energética, creación de redes inteligentes, etc son clave para un futuro sostenible.

Más en concreto, creo firmemente que España será un mercado determinante y puntero en la tan necesaria transformación energética. Cabe reseñar nuestra posición clave en generación y distribución de hidrógeno verde, fabricación de automóvil, implantación fotovoltaica, eólica, etc.

**P.** El instalador es un actor clave en el despliegue de los productos de Phoenix Contact, junto a la Distribución. ¿Cuáles son las necesidades de estos perfiles profesionales?

**R.** En efecto. Siempre digo que en los diferentes acercamientos al mercado eléctrico y de automatización el instalador es la llave maestra. Estos son los usuarios previos al propio usuario final y por ende la apuesta por las soluciones más lógicas, entiendo por ello aquellas fiables, robustas, tecnológicamente avanzadas y adecuadas en precio.

Los instaladores nos guían en múltiples ocasiones como fabricantes en nuestros próximos desarrollos. Por ejemplo, nuestra reciente campaña de "Efficiency in Cabinet Buidling" se centra en presentar el valor añadido de la combinación de múltiples productos de Phoenix Contact para obtener una solución más eficiente.

**“Los instaladores nos guían en múltiples ocasiones como fabricantes, en el desarrollo de productos más eficientes”**

**P.** ¿Qué innovaciones presentan en 2023 en los campos de electrificación, interconexión y automatización?

**R.** Hace no mucho superamos los 100.000 productos en nuestro catálogo y hemos visto con orgullo cómo nuestra velocidad de innovación ha crecido de manera exponencial en los últimos años fruto de una ambiciosa política de inversión en i+d. En concreto, en este 2023 hemos presentado tantas novedades como habitualmente lo hacíamos en un lustro no hace tanto tiempo.

Por ejemplo, en movilidad del vehículo eléctrico hemos ampliado nuestra gama de infraestructura de carga en AC, carga en DC sin refrigeración líquida, hemos lanzado el primer acondicionador de señal de 6,2mm Ex i y SIL 3, el primer conector en DC con protección activa contra arco eléctrico, conectores SPE M12 híbridos (datos, alimentación), primer IO-Link Safety, etc.

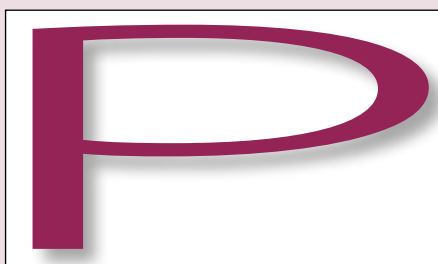
**P.** Para concluir, nos gustaría compartiera su perspectiva del sector industrial, el mercado eléctrico y de automatización en España, de cara a los próximos años.

**R.** Soy optimista. Por supuesto que después de algunos años especialmente turbulentos, pero positivos en términos de crecimiento, nos dirigiremos a una fase de mayor estabilización gracias a una cadena de suministro normalizada. Pero más allá de lo especial de estos últimos años vienen años apasionantes para el sector industrial y en particular para el mercado eléctrico y de la automatización.

La posición de Phoenix Contact como agente para la movilidad eléctrica, suministrador global de soluciones para el control y eficiencia en la distribución eléctrica y como un jugador cada vez más relevante en la automatización industrial nos hace mirar al futuro con ilusión y responsabilidad.

# PHOENIX CONTACT: cien años comprometida con la innovación

Innovación, protección del medio ambiente y productividad. Son términos que forman parte de la trayectoria de Phoenix Contact, un actor relevante en el sector eléctrico que acaba de cumplir 100 años de vida y 25 de presencia en España.



Phoenix Contact, referente a nivel mundial de soluciones para la electrificación, la interconexión y la automatización en el camino hacia un mundo inteligente, ha cumplido cien años de historia, y 25 de presencia en España, y lo ha celebrado por todo lo alto este pasado 18 de mayo en el Hotel La Reconquista de Oviedo.

La empresa tecnológica, situada en el Parque Tecnológico de Llanera, está comprometida con el desarrollo e innovación, además de la protección del medio ambiente y una alta productividad.

Phoenix Contact está presente en el mercado desde hace 100 años y ha logrado consolidarse como actor muy



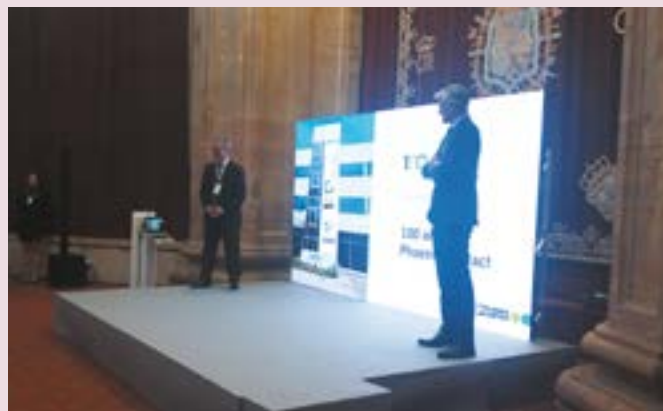
relevante, global. La empresa familiar ha apostado en este tiempo por valores como la independencia, la coherencia, la sostenibilidad y una cultura de comportamiento respetuoso.

## Buenos resultados

En el acto celebrado en Madrid, su Director General, Javier Figue-

ras, analizó y ensalzó el recorrido de Phoenix Contact a nivel internacional y en España. Como dato relevante, hay que apuntar que la empresa cuenta con más de 22.000 trabajadores en todo el mundo obteniendo una facturación de 3,6 billones de euros.

En España, la empresa referente de tecnología de Automatización y Electrificación, cuenta con 150 trabajadores consiguiendo unos números excelentes de facturación en España, ya que alcanzan los 60 millones de euros.



La independencia, coherencia  
y sostenibilidad  
forman parte de sus valores



# XIX CONGRESO ANUAL DE COGENERACIÓN

## Cogeneración: nuevo ciclo con la industria

17 de Octubre de 2023

Real Casino de Madrid, Calle de Alcalà, 15, Madrid



COGEN  
España



### PATROCINADORES



### APOYAN



### PRENSA COLABORADORA





Ángel Barragán,  
director gerente de JUNG Electro Ibérica

## “El showroom de JUNG es un espacio abierto a proyectos, formación, y reunión de todos los profesionales del sector”

*El director gerente de JUNG Electro Ibérica nos ha abierto las puertas del recientemente inaugurado showroom en Madrid. Un espacio excepcionalmente diseñado, concebido para encuentros con arquitectos, interioristas, pero también instaladores, distribuidores y profesionales. Tres ambientes, tres diseñadores, y una marca que sabe conjugar diseño, exclusividad, y tecnología aplicadas al confort y la eficiencia energética.*

**P.** El nuevo showroom es un paso firme en vuestra visión como marca. ¿Qué factores han motivado diseñar este espacio en Madrid?

**R.** Madrid ha sido siempre una ciudad clave para el desarrollo y crecimiento de JUNG en el mercado español. Una ciudad referente en el mundo en arquitectura y tecnología enfocada a la construcción de vivienda eficiente y sostenible. Teníamos claro que nuestro primer showroom debía estar ubicado en el centro de la capital, en un lugar de fácil acceso tanto si el visitante proviene de la misma ciudad como si lo hace desde cualquier otro punto del territorio nacional.

Desde hace más de 15 años disponíamos de oficinas y una exposición de producto en Avda. Brasil, muy cerca de nuestra ubicación actual. Durante estos años hemos recibido multitud de visitas de prescriptores y clientes y con el paso del tiempo hemos visto la necesidad de ampliar nuestras oficinas y realizar esta exposición más acorde con la imagen de la marca.

**P.** El proyecto se ha desarrollado en un local de 400 metros cuadrados, con tres diseños de espacios diferenciados. ¿Qué balance puede hacer del trabajo realizado por los arquitectos e interioristas?

**R.** No podemos estar más satisfechos y agradecidos del trabajo realizado por Erico Navazo, Estudio Reuelta y Wanna y por supuesto con el resultado: un showroom moderno, equipado con la última tecnología aplicada a la eficiencia, sostenibilidad, ahorro energético, confort, seguridad y aplicaciones multimedia de las que en Jung somos especialistas.

Tener a tres de los estudios con más prestigio colaborando en él ha sido una gran experiencia que nos ha servido además, para demostrar que la estética de nuestros mecanismos se puede adaptar a todas las tendencias y estilos arquitectónicos.

**P.** Oficinas, hoteles, hogares, en todos tiene un encaje perfecto la tecnología de JUNG. ¿Qué cualidades diferenciadoras



**aporta JUNG a estos segmentos de mercado, tanto al usuario final como al profesional que los diseña?**

**R.** En JUNG somos especialistas y pioneros en la aplicación de la tecnología para crear instalaciones eficientes y sostenibles, desarrollando productos que participan activamente en la instalación para reducir el consumo energético y/o optimizarlo.

Nuestros detectores de presencia y luminosidad, nuestros reguladores o dimmers, nuestros sensores magnéticos o nuestras estaciones meteorológicas son un claro ejemplo: gracias a ellos podemos regular luminarias según la iluminación ambiente, apagar aparatos de calefacción si hay ventanas abiertas o regular cerramientos según la incidencia solar.

Todo ello son simples ejemplos de lo que la tecnología de Jung puede hacer, aunque cada instalación o cliente tiene sus requerimientos para su propio confort o eficiencia y las soluciones de Jung están al servicio de todos ellos.

**P.** El nuevo Showroom ¿será un espacio para el encuentro, para la formación, con toda la cadena de valor del mercado?

**R.** Por supuesto, nuestro showroom está disponible para todos nuestros clientes y también para todos aquellos profesionales emergentes que necesiten un espacio de reunión para estudiar proyectos y soluciones, así como para realizar formaciones para



los profesionales del sector. Si algún profesional desea visitarlo o reservar una sala de reuniones, puede hacerlo enviando un correo electrónico a [showroom.madrid@jungiberica.es](mailto:showroom.madrid@jungiberica.es)

Como venimos haciendo desde hace muchos años, también disponemos de una sala de formación, donde se seguirá impartiendo cursos oficiales de KNX Partner o workshops de nuestras novedades, como el sistema de Hogar conectado JUNG Home.

**P.** ¿Qué series y equipamientos del exquisito catálogo de JUNG han seleccionado para el Showroom?

**R.** Afortunadamente tenemos series y acabados capaces de adaptarse a cualquier estilo y tendencia así que en nuestro showroom encontraréis una amplia exposición de todas nuestras tecnologías y series mecanismos: LS990, LSZERO, LSCUBE, LS1912, AS, A Creation, A Flow, A550... Sin olvidar por supuesto todos y cada uno de los 63 colores de Le Corbusier aplicados a nuestra serie LS990, un deleite para los amantes de los colores y el favorito de arquitectos y decoradores.

**“Diseñar el showroom con tres de los estudios de arquitectura más famosos de España ha sido una gran experiencia”**



## Naturgy lidera el despliegue de baterías para almacenamiento energético

Naturgy se ha posicionado como una empresa líder en el despliegue de baterías para almacenamiento energético en España y en los principales mercados identificados por el grupo como estratégicos para el desarrollo de energías renovables.

En España, Naturgy ya ha iniciado los trámites para desarrollar ocho proyectos de baterías hibridados con plantas fotovoltaicas en los que tiene previsto invertir 117 millones de euros. Estas instalaciones, con una potencia de 145 MW y una capacidad de almacenamiento de 290 MWh, contribuirán a reforzar la calidad del suministro del sistema eléctrico español y permitirán una mayor introducción de energía renovable en la red.

Los siete proyectos de almacenamiento hibridados con solar tendrán una potencia de 20 MW cada uno, y se ubicarán en las plantas fotovoltaicas de Carpio, en la provincia de Toledo; Picón I, Picón II, Picón III y La Nava, en la provincia de Ciudad Real; y Tabernas I y II, en Almería.

Adicionalmente, la compañía también ha iniciado los trámites para instalar un sistema de almacenamiento con baterías stand alone en Vigo (Pontevedra). Esta instalación, que estaría conectada directamente a la red, tendría 5 MW de potencia y una capacidad de almacenamiento de 10 MWh. La compañía prevé iniciar la construcción de estos proyectos en 2024, para que puedan estar operativos en 2025.

### Experiencia Internacional

Naturgy ya cuenta con experiencia en el desarrollo de almacenamiento con baterías a nivel internacional. El pasado mes de febrero, su filial de generación internacional,



Global Power Generation (GPG), conectó a la red de Australia su primera instalación de almacenamiento de baterías a nivel mundial, lo que supuso un hito histórico para la compañía en el negocio de las renovables. El proyecto ACT Battery, ubicado en las proximidades de Canberra, tiene una potencia de 10 MW y una capacidad de almacenamiento de 20 MWh, equivalente al consumo de 3.000 hogares durante dos horas.

En ese mismo país, Naturgy tiene previsto invertir 160 millones para desarrollar su primer proyecto híbrido solar combinando la tecnología fotovoltaica y las baterías de almacenamiento. Por otro lado, Naturgy comunicó recientemente la tramitación en Italia de dos proyectos solares con una potencia total de casi 200 MW, a la que se suman otros 35 MW de almacenamiento en baterías. Los proyectos se ubicarán en las regiones de Apulia y Lazio y su operación está prevista en 2025.



# Reunión con Teresa Ribera en el MITECO para avanzar en el almacenamiento energético

El pasado 15 de junio AEPIBAL tuvo la oportunidad de reunirse con la Vicepresidenta tercera y Ministra para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, Dña. Teresa Ribera para comentar los avances de los últimos meses en materia regulatoria relacionada con el Almacenamiento.

Estamos muy agradecidos por el tiempo que nos dedicó, siempre fructífero, y desde AEPIBAL dejamos constancia de los temas que están pendientes de regular, así como nuestro profundo desconcierto ante la regulación medioambiental que finalmente se ha publicado, lo que limita las posibilidades de crecimiento del almacenamiento, poniendo incluso en riesgo el desarrollo de los PERTES vinculados a las licitaciones de almacenamiento híbrido.



Agradecemos enormemente la toma de interés del Ministerio por este asunto y esperamos alguna

modificación, especialmente en las disposiciones transitorias, mientras este Gobierno esté en funciones.



## Sentido homenaje a Maja Jousif Gagovic

El sector de las renovables y del almacenamiento energético se queda sin uno de sus motores principales, al sentir la pérdida de Maja Jousif Gagovic. Siempre recordaremos su fuerza y la energía que nos transmitía. Los momentos compartidos con todo el equipo de AEPIBAL siguen con nosotros y su fantástico trabajo como clúster manager de AEPIBAL queda en nuestro recuerdo.

# ÁREA DE PROYECTOS Y AYUDAS PÚBLICAS

## SERVICIO DE ASESORAMIENTO TÉCNICO SOBRE LOS PROGRAMAS DE AYUDAS EN EL SECTOR DE LAS INSTALACIONES

LA GESTIÓN Y TRAMITACIÓN DE AYUDAS SUELE RESULTAR, EN MUCHAS OCASIONES, UN PROCESO COMPLICADO PARA LOS SOLICITANTES, DADO EL ALTO NIVEL DE COMPLEJIDAD DOCUMENTAL. EL ÁREA DE PROYECTOS Y AYUDAS PÚBLICAS DE AGREMIA HA NACIDO PARA RESOLVER DUDAS E INFORMAR DE FORMA CLARA Y CONCISA SOBRE TODAS LAS CUESTIONES RELACIONADAS CON LOS DIFERENTES PROGRAMAS DEL SECTOR DE LAS INSTALACIONES.

La reciente creación por parte de Agremia de un nuevo área de Proyectos y Ayudas Públicas, aprobada por la Junta Directiva el pasado mes de enero y enmarcada dentro del plan estratégico 2021-2024, persigue diferentes objetivos, siendo el principal, ofrecer a las empresas asociadas un servicio de asesoramiento técnico que les permita conocer los diferentes programas de ayuda relacionados con el sector de las instalaciones, y les asista frente a problemas en la gestión y durante la tramitación de las solicitudes de ayudas públicas, las cuales, en muchas ocasiones, presentan un alto nivel de complejidad documental.

Hay que tener presente que, actualmente, nos encontramos inmersos en un escenario complejo en cuanto a la existencia de subvenciones públicas se refiere, conviviendo simultáneamente incentivos con fondos de origen europeo, como los conocidos Next Generation, junto con iniciativas procedentes de la administración regional, caso del recientemente publicado Plan Renove de Calderas Individuales y Equipos de Aire Acondicionado de la Comunidad de Madrid, y otros programas que tienen su origen en los presupuestos municipales, como puede ser el caso de la Estrategia de Sostenibilidad Ambiental «Madrid 360» del Ayuntamiento de Madrid. Por todo ello, si se pretende que con esta

variedad de ayudas públicas se consiga el objetivo común de la descarbonización de las instalaciones existentes y que los fondos lleguen a los ciudadanos, se antoja necesario disponer de un servicio que centralice e informe de forma clara y concisa sobre estas cuestiones.

### Jornadas informativas

Con este fin, desde el área de Proyectos y Ayudas Públicas se están proyectando jornadas informativas en las que se traslade a las empresas instaladoras las características más reseñables de cada programa de ayudas, estableciendo reuniones bilaterales con fabricantes y distribuidores de equipos susceptibles de ser incentivados, acordando





## Equipo con amplia experiencia

*El área de Proyectos y Ayudas públicas está integrada por Pilar García, como directora del mismo, e Iván Vaquero, como responsable Técnico. Ambas personas atesoran una amplia experiencia en el sector de la energía y en la gestión de planes de ayudas públicas. Cuentan, además, con todo el apoyo del resto de departamentos que integran Agremia, ya que no está formada por áreas estancas sino que el organigrama de la Asociación facilita que todas ellas colaboren y se integren en función de los proyectos y de los servicios a ofrecer, siempre en beneficio y pro de las empresas instaladoras.*



colaboraciones con otras entidades públicas con los que se comparte la voluntad de difusión de nuevas tecnologías y preparando material informativo, entre otras actuaciones.

No hay que olvidar que las empresas instaladoras asociadas a Agremia son una figura esencial para que las instalaciones se ejecuten de forma correcta, con calidad y acordes a la normativa existente, además de suponer un eslabón fundamental para informar a sus clientes y, a la postre, beneficiarios de las ayudas públicas, de los procedimientos a realizar para acogerse a las mismas.

En definitiva, con este área se viene a reforzar y complementar la labor de asesoramiento al socio que, de forma rigurosa y personalizada, se viene realizando desde los departamentos técnico, jurídico, fiscal, informático, de atención al socio, marketing, etc., presentes en la asociación, y aportar la amplia experiencia y conocimientos adquiridos durante años en el sector de la gestión de ayudas.

### Plan Cambia 360

Además, con la creación del departamento, se pretende fortalecer la colaboración que Agremia siempre ha establecido con múltiples administraciones, tanto de carácter local, regional o nacional, ya que las empresas asociadas operan en todo el territorio nacional. De esta forma, se impulsará la figura de Agremia como entidad colaboradora de la Administración mediante la externalización del trabajo burocrático, que dé como resultado una gestión rigurosa y más ágil de cara al ciudadano, tal y como se viene desarrollando actualmente con la gestión de las ayudas del programa Cambia 360 del Ayuntamiento de Madrid, mediante el cual se incentivan las siguientes actuaciones:

1. Sustitución de instalaciones térmicas y de climatización por tecnologías más eficientes y menos contaminantes.
2. Instalación de infraestructura de recarga para vehículos eléctricos.

A todo ello, hay que sumar la labor de Agremia como gestor de las ayudas procedentes del Plan Renove Privado de Salas de Calderas o el apoyo al asociado en los programas de ayudas para Renovables en Autoconsumo, Almacenamiento y Sistemas Térmicos y en el programa de Rehabilitación Energética de Edificios, mediante la figura del delegado mandatario.

De forma complementaria, se pretende reforzar la labor de formación e información que se viene realizando de forma intensa desde Agremia, ya sea en el entorno del socio, o bien en colaboración con otros organismos con los que compartimos el objetivo de divulgar usos más eficientes de la energía en el entorno de la climatización y la generación de ACS.

Así, se tiene el compromiso de reforzar la importante labor realizada por las empresas asociadas en el sector de las instalaciones, divulgando a todos los niveles lo mucho que pueden aportar en materia de mejora de las condiciones de confort de los usuarios, y dando a conocer las posibilidades de ahorro energético y económico que los actuales avances tecnológicos pueden ofrecerles.



## El sistema externo de tubo de **Ledvance** ofrece un ahorro energético de hasta el 60%

**L**edvance ofrece un amplio portafolio de tubos LED como sustitutos de los tubos fluorescentes, tras el cambio en la Directiva RoHS de la Unión Europea (UE), por el que se prohíbe la fabricación de lámparas compuestas por sustancias peligrosas como el mercurio, así como las ineficientes, ha provocado que empresas y particulares se vean instados a cambiar sus instalaciones lumínicas.

Sin embargo, puede haber situaciones en las que los tubos LED RETROFIT alcancen sus límites y no sean adecuados como reemplazo. En tales casos, el nuevo sistema externo de tubo LED es la solución adecuada, ya que ofrece un ahorro de hasta el 60% respecto a lámparas fluorescentes convencionales.

Especialmente versátil y económico, este producto es una alternativa más eficiente para aquellas instalaciones con tubos fluorescentes. Su estructura está



compuesta en su totalidad por un tubo LED T5 o T8 y un controlador externo perfectamente adaptado. Esta solución permite también:

- Reutilizar la carcasa de la luminaria, el cableado y cualquier instalación de gestión lumínica ya existentes.
- Convertir antiguos sistemas de lámparas fluorescentes con control

DALI regulable a la tecnología LED.

- Diseñar nuevas luminarias con componentes de iluminación reemplazables según el concepto de economía circular.
- Actualizar sistemas de iluminación de emergencia con tubos LED.

Además, los gestores pueden reemplazar fácilmente sus componentes durante sus trabajos de mantenimiento. En resumen, el nuevo sistema externo de tubo

LED de Ledvance cambia el escenario porque es un reemplazo directo para el tubo y el equipo de control en los sistemas de tubos fluorescentes existentes. La luminaria y la línea de control DALI pueden seguir utilizándose. Por supuesto, el sistema también puede funcionar con pulsador DIM o sin señal de control como versión ON/OFF.

[www.ledvance.es](http://www.ledvance.es)

## **Phoenix Contact** presenta nuevos dispositivos de protección contra sobretensiones

**L**os nuevos dispositivos de protección contra sobretensiones de tipo 2 VAL-MB-T2-750DC y VAL-MB-T2-1000DC de Phoenix Contact tienen como objetivo que se disponga de energía suficiente a partir de recursos renovables apostando por la electrificación.

Dado que el número de aplicaciones de corriente continua no deja de aumentar, cada vez son más los operadores de instalaciones que utilizan también corriente continua con 650 a 750 V DC en el entorno industrial. Además de para la electromovilidad, la corriente continua también se utiliza para los acumuladores de baterías. Si tienen que convertir primero la energía suministrada por las centrales eólicas o fotovoltaicas, pierden una valiosa energía.



Las aplicaciones con corriente continua también requieren una protección segura contra las sobretensiones causadas por corrientes de rayo u operaciones de conmutación. Los dispositivos de protección contra sobretensiones

especialmente desarrollados para estas aplicaciones protegen de forma fiable contra las altas tensiones. En función de la tensión del sistema, las dos variantes VAL-MB-T2-750DC y VAL-MB-T2-1000DC ofrecen la solución adecuada para diferentes ámbitos de aplicación. Pueden utilizarse en altitudes de hasta 6000 m sobre el nivel del mar. Una indicación de estado mecánico-óptica informa sobre el estado del módulo de protección. Gracias a

la señal remota integrada, también se pueden integrar en la sala de control. Por ello, su diseño compacto y que ocupa poco espacio es idóneo para instalaciones en espacios reducidos.

[www.phoenixcontact.com/es-es](http://www.phoenixcontact.com/es-es)

## Descubre ahorros potenciales en tu instalación eléctrica con el contador de energía M2DWIFI-2 de **Saci**

La optimización del consumo energético es un objetivo clave, en un momento inestable de precios de la energía al alza. Edificios residenciales, terciarios, e industriales consumen ingentes cantidad de energía para mantener el bienestar de las personas que los habitan, disfrutan, trabajan, etc. Una energía que debe ser medida para obtener una información precisa de dónde poder actuar y mejorar rendimientos.

La instalación de sistemas de gestión de energía facilita el registro de consumos eléctricos, y detectar ahorros potenciales, al identificar qué elementos del edificio o industria son consumidores intensivos en energía. Equipos como los contadores de energía combinados con analizador de redes son la máxima expresión en fiabilidad y obtención de datos de consumo.

Una programación sencilla, fácil conexión y transferencia automática de datos, son algunas de las ventajas que aporta el contador de energía con comunicación WIFI modelo M2DWIFI-2 de SACI con el fin de optimizar el sistema de gestión de edificios. Así, se pueden usar los datos recopilados para comparar los niveles de consumo energético, y analizar costos adicionales con el foco puesto en diseñar medidas que faciliten el ahorro de energía.

### IDENTIFICACIÓN DE ÁREAS CON EXCESOS DE CONSUMO Y REDUCCIÓN DE COSTES

SACI ha desarrollado el contador M2DWIFI-2 poniendo el foco en la importancia de controlar y analizar los consumos energéticos, dando soporte con su tecnología a empresas de servicios energéticos, campings, apartamentos turísticos o al usuario final entre otros. Combina analizador de redes con contador de energía, y permite ajustar los parámetros energéticos de acuerdo a



las características del contrato, según mercado libre o regulado para conocer el coste de la factura.

Este equipo, diseñado por el fabricante madrileño, permite la telemetría y control de los consumos energéticos en tiempo real, añadiendo la ventaja del modo prepago con gestión de recargas vía web o APP a través de smartphones, Tablet, pc

Diseñado para carril DIN -sólo ocupa 2 módulos-, capaz de transmitir los datos a través de WIFI o RS485, integrable en plataformas de terceros de forma gratuita, código abierto, almacenamiento Cloud de datos, etc. son algunas de las características más destacables del M2DWIFI-2 de SACI.

Una de sus características más llamativas es la gestión remota del cuadro eléctrico, a través de la cual se puede programar la activación del equipo así como su desactivación automática al alcanzar un límite de consumo establecido.

Entre otros aspectos técnicos, el contador de energía de SACI tiene un poder de corte nominal de 63A, alarmas configurables y capacidad de generación de informes. Desarrollado para una intensidad nominal de 5 (60)A y tensión nominal 165-265V en corriente alterna, es un equipo autoalimentado con interruptor para corte remoto de suministro eléctrico.

Un equipo diseñado por SACI con I+D propio, innovador, en línea con lo que demandan los profesionales de las infraestructuras energéticas. El resultado es altamente positivo: impulsar la transición energética hacia un modelo de red más conectado, renovable, con un control total de los parámetros y costes de la instalación eléctrica.

[www.saci.es](http://www.saci.es)

## Actualizados los productos de **Pemsa** a la versión 9.0 de la clasificación ETIM

El catálogo de productos de Pemsa ha sido actualizado a la versión 9.0 de la Clasificación ETIM, el modelo internacional estándar de clasificación técnica de datos de productos. A través de esta certificación desde Pemsa siguen brindando apoyo a sus distribuidores en el proceso de digitalización de su negocio. Esta clasificación ETIM estructura los datos de sus productos de una forma estandarizada que permite enriquecer la cadena de valor hacia los clientes, mejorando la información técnica y la documentación asociada.

Esta información de producto con la Clasificación ETIM 9.0 se incluye en un formato de archivo BMEcat, estándar del mercado para envío y compartición de datos, que está disponible vía petición previa.



En este BMEcat se incluye el siguiente tipo de información:

- Precios PVP de las gamas de productos, Bandejas y Tubos.
- Grupos de Tarifa de venta actualizados.
- Información logística de embalajes, con pesos, dimensiones, volumen de embalajes primarios y por palet.
- Información de imágenes de producto y detalles de instalación por referencia.
- Características técnicas, dimensiones, acabados, clasificación etc.
- Descriptivos por referencias.
- Links a páginas de producto en Catálogo Online, Fichas técnicas y certificados de producto.
- Clasificación ETIM 9.0, que incluye, Clases, Características y sus valores de manera estandarizada.

[www.pemsa-rejiband.com](http://www.pemsa-rejiband.com)

## Grupo Noria lanza al mercado su nuevo catálogo de energía solar fotovoltaica

Grupo Noria amplía su catálogo de soluciones en energía solar fotovoltaica. Este nuevo catálogo presentado por Grupo Noria se amplía con tres nuevas marcas: El fabricante holandés ESDEC, la solución residencial de la estadounidense TIGO y el nuevo modelo de panel solar pure black de TSC SOLARIA.

### ESDEC: SISTEMAS DE MONTAJE SOLAR DE FÁCIL INSTALACIÓN

El departamento técnico de energías renovables de Grupo Noria ha incorporado las estructuras de ESDEC por sus ventajas de eficiencia en el montaje y diseño eficiente. ESDEC dispone de sistemas de montaje solar de fácil instalación para cubiertas inclinadas en todas sus variantes, llamados ClickFit EVO, ya sean de tejas, acero, cubiertas onduladas, de tela asfáltica o teja árabe.



Además, en cuanto a los sistemas de montaje para cubiertas planas, llamados FlatFix, los técnicos de Grupo Noria destacan la solución Wave Plus para cubiertas comerciales e industriales, en montaje de orientación este-oeste, que dota a la instalación de una mejor repartición de carga y de más estabilidad, evita daños a los paneles al anclarlos por su lado largo,

reduce el tiempo de instalación en más de la mitad, y proporciona una producción homogénea a lo largo del día.

### TIGO: SOLUCIÓN PARA EL SECTOR RESIDENCIAL

En cuanto al sector residencial, durante la pasada edición de GENERA, Grupo Noria presentó en su stand la novedosa solución solar residencial TIGO EI (Energy Intelligence) que incluye en un único equipo el inversor solar híbrido, el centro de comunicación (que incluye el cableado, la monitorización y el interruptor de emergencia) y la batería modular. El departamento de energías renovables de Grupo Noria destaca esta solución por su robustez, su rapidez de instalación, y por su facilidad de gestión para los instaladores y usuarios a través de la App.

### NUEVO PANEL SOLAR PURE BLACK DE TSC SOLARIA

La última novedad que ha añadido Grupo Noria a su portfolio es el nuevo panel solar Pure Black de TSC SOLARIA. Este nuevo panel, el PowerXT®-415R, incorpora células de alta densidad, más pequeñas pero más eficientes, con lo que se consigue una mayor producción de energía mientras se mantiene el tamaño compacto del panel. Otra ventaja que ha hecho decidirse al departamento de energía renovables de Grupo Noria para incorporar este panel dentro de su catálogo de productos es la tecnología ShadowSense, que hace que cada célula funcione de manera independiente, minimizando así las pérdidas de productividad por una sombra parcial.

## Presentado el nuevo sistema de cajas AX de Rittal



Rittal ha presentado una nueva solución como accesorio estándar para las puertas interiores. Este nuevo accesorio, que está disponible para los armarios de poliéster AX y los armarios compactos de chapa de acero AX, se puede instalar de forma rápida y sencilla en el armario como segundo nivel y panel de mando sin ningún tipo de mecanizado.

Las nuevas puertas interiores de Rittal permiten separar los niveles técnico y operativo en el armario. Por un lado, permite proteger los componentes instalados en la parte posterior del armario y, por el otro, impide al operador acceder a los componentes bajo tensión. La superficie interior de la puerta se puede utilizar como nivel de montaje adicional para la instalación de pulsadores, pantallas, etc. y, por lo tanto, ofrece un mayor espacio de montaje en el armario. En función de la aplicación y los requisitos, la profundidad a la que se instala la puerta interior en el armario puede variar y, por lo tanto, permite un montaje flexible.

Tanto en los armarios de distribución de poliéster AX como en los armarios de distribución compactos de chapa de acero AX, la puerta interior correspondiente se instala en poco tiempo, sin ningún tipo de mecanizado en el armario. El montaje de la puerta interior en la versión de poliéster del AX se realiza fácilmente con los orificios de fijación laterales y en la de chapa de acero, con el carril para el equipamiento interior AX en el troquelado del armario. Esto permite a los fabricantes de cuadros eléctricos realizar el montaje en poco tiempo y con un coste mínimo.

Los armarios que disponen de elementos de mando protegidos en la puerta interior se utilizan, por ejemplo, en zonas exteriores con unas condiciones adversas, como en vehículos especiales como los camiones cisterna y las grúas, y también en la gestión de aguas y aguas residuales, por ejemplo, en plantas depuradoras, la industria marítima en puertos, en aeropuertos y en aplicaciones ferroviarias y de túneles, por ejemplo, para el accionamiento de las señales.



# MANTEN TUS PLACAS SOLARES

CON EL MAXIMO RENDIMIENTO  
Y EFICACIA COMO  
EL PRIMER DIA



## NANO GRAFENO-GX

● TRATAMIENTO HIDROFOBICO ●

Los efectos de la suciedad sobre las placas solares afectan directamente en el rendimiento y rentabilidad de tu instalacion de autoconsumo.

EVITA LAS PERDIDAS DE  
KW/€ ANUALES QUE  
PUEDEN ALCANZAR

Hasta **37%**

MEJORA EL RENDIMIENTO  
DE TUS PLACAS SOLARES

Hasta **10%**

### FACIL APLICACION

- 1 Limpia previamente tus placas solares
- 2 Pulveriza y extiende el producto por toda la placa
- 3 Listas y protegidas hasta 365 días



[info@nanoiberica.com](mailto:info@nanoiberica.com)  
[ventas@nanoiberica.com](mailto:ventas@nanoiberica.com)



+34 679 41 24 94

## Las luminarias Oktalite de **Trilux** amplian su gama

**O**ktalite, de Grupo Trilux, presenta luminarias y sistemas de iluminación con un importante valor añadido para los clientes y el medio ambiente. Estas nuevas luminarias combinan color y cualidades de imagen con comodidad visual, así como eficiencia energética y lumínica. Generando hasta un 85% de ahorro potencial en energía y costes con la misma calidad de luz.

### **LIGHTPANEL:**

#### **Iluminación de Retail de alta gama**

La nueva generación de Lightpanel y Lightpanel ConVision destaca por un diseño discreto, una excelente calidad de luz y la máxima fiabilidad técnica. Alta eficacia luminosa de hasta 175 lm/W, hasta 13.000 lm para montaje en techo hasta 5 metros. Además, muy buena reproducción cromática con un CRI > 90 más tecnología de lente eficiente. Estas características llevan la luz exactamente donde se necesita. LIGHTPANEL se puede usar a lo largo o girar 90° a lo largo de la pista. Comparado con su predecesor, es un 28 % más ligero y se compone de menos material. El nuevo producto está preparado para la gestión inalámbrica de la iluminación y la iluminación centrada en el ser humano (HCL).

### **LENTY PLUS:**

#### **Ítems potencia, más confort visual**

Crecimiento versátil con tecnología de iluminación optimizada en la familia de productos LENTY. LENTY PLUS TRACK es ideal para espacios con techos más altos, como supermercados, salas de exhibición o tiendas de moda, porque la interacción de la tecnología de lentes guía y el limitador reduce las pérdidas por dispersión y agrupa la luz en el núcleo. El resultado es una luz extremadamente agradable y sin deslumbramiento. La lámpara está disponible en paquetes de 2000 a 4000 lm, varios ángulos de haz y con el estándar Oktalite y colores de luz natural. El proyector orientable para carril electrificado se complementa con LENTY PLUS E-LINE, que es una variante para una conexión precisa al sistema de iluminación continua del mismo nombre.



### **NIMBUS:**

#### **Luz homogénea dirigida**

También nuevo en la serie de productos: NIMBUS. Como bañador de pared NIMBUS TRACK para carril electrificado o en la versión Nimbus Installation, baña paredes enteras con una luz especialmente uniforme. Ilumina de forma fiable productos, paredes traseras, expositores y letras en la superficie. Con esta solución, Oktalite establece su nueva era de luminarias con proyección de luz optimizada para iluminación vertical. La variante empotrada tiene una profundidad de instalación baja y el cabezal de la lámpara se puede girar hasta 10°. Lo más destacado del relanzamiento de NIMBUS: El reflector desarrollado por Oktalite. El bañador de pared crea esta luz particularmente homogénea en anchura y profundidad, sin imágenes trapezoidales en la pared.

### **LIVELINKRETAIL**

#### **hecho a medida, individual, inteligente**

Dado que las tendencias y los productos cambian constantemente, necesitamos una luz que piense por sí misma. Con la gestión de iluminación LIVELINK RETAIL, la asistencia digital para el control de sistemas de iluminación en red se abre camino en el Retail. ¿Cambio de temporada, nuevos productos o una decoración de escaparate diferente? Con LIVELINK RETAIL, el Retailer puede adaptar cómodamente cada escenario y cada lámpara a sus necesidades mediante una aplicación o a través de la nube. La gestión inteligente de la iluminación también es compatible con componentes IoT como Human Centri-

clighting (HCL). De esta manera, las actualizaciones de luz diarias y energéticamente eficientes son muy fáciles de activar.

### **Perspectiva:**

#### **Aún más innovaciones de Oktalite a partir del otoño de 2023**

YUVIO FAMILY – Único gracias a lentes especiales de forma libre. Esta familia de luminarias en un diseño muy compacto con una eficiencia máxima de hasta 120 lm/W es sinónimo de holística. Soluciones de iluminación con el mejor confort visual en todas las áreas de aplicación. La lente de forma libre ovalada especialmente desarrollada es única en el mercado. En combinación con los cabezales de lámpara ajustables libremente, YUVIO logra resultados sobresalientes al dirigir la luz tanto horizontal como verticalmente. YUVIO DOWNLIGHT también estará disponible como variante ACTIVA y HCL-READY.

### **LOVARIO**

#### **Downlight polivalente, de aplicación universal**

Óptica de lente con poca luz parásita, cómodo control del deslumbramiento y características de haz de gran angular: el nuevo downlight para railes electrificados proporciona una iluminación básica armoniosa que se puede combinar idealmente con la iluminación puntual existente. Gracias al controlador TRACK, el posicionamiento de LOVARIO es extremadamente sencillo. La distribución suave de la luz convierte a LOVARIO en un todoterreno cuando se trata de una iluminación general armoniosa en tiendas y comercios. Pero también es adecuado para el back office o el área de empleados.



## Las soluciones en iluminación de **Schröder** instaladas en el Centro Deportivo Ángel Nieto

**E**l Centro Deportivo Ángel Nieto en Boadilla de Monte ha renovado la calidad de la iluminación del centro deportivo, llegando a unos niveles de competición, a la vez que se llevaba a cabo un ahorro energético en la misma. Se espera conseguir, con este renovación, un ahorro superior al 50%. Schröder, con la ayuda de la empresa instaladora Etralux, ha suministrado 186 proyectores en el Centro Deportivo, entre las que se encuentran 82 ECOBLAST para los campos de fútbol 11 y fútbol 7 y 104 INDUFLOOD para las pistas de tenis y pádel y el pabellón.



Para la instalación, se han empleado ópticas asimétricas y el sistema de control ITERRA, lo cual permite suministrar la luz adecuada, hacia el lugar adecuado y en el momento necesario. Esto permitirá reducir la contaminación lumínica de la instalación, hecho que era muy importante también para el municipio, ya que está muy próxima al Monte de Boadilla, en el que convive numerosa flora y fauna, por lo que era vital no alterar su calidad de vida.

La nueva iluminación ha mejorado los niveles y la uniformidad de la luz suministrada. Además, gracias al sistema de control Schröder ITERRA, con comunicación por radiofrecuencia, y los gateways instalados, se puede tener acceso remoto para controlar la iluminación del centro sin necesidad de tener que estar presente en la instalación, lo que ha permitido crear diferentes programas de iluminación para encender, apagar o, incluso, regular la iluminación en función de la actividad o el nivel de juego, según la UNE EN 12193.

[www.sp.schreder.com/es](http://www.sp.schreder.com/es)

## **ABB** presenta una nueva generación de interruptores automáticos (MCB) industriales de alto rendimiento



**A**BB ha lanzado su nuevo interruptor automático modular (MCB) industrial. El nuevo MCB industrial ABB S300P actualiza el componente fundamental de un sistema eléctrico moderno, mejorando la seguridad, el rendimiento, la eficiencia de la instalación y la accesibilidad a la información.

La actualización permite un nuevo nivel de rendimiento mejorado dentro del mismo volumen y diseño conocidos para los MCB industriales. La nueva generación S300 P, que sustituye a la anterior S200 P, ofrece nuevas funcionalidades, como el TPI, el clip doble para carril DIN y un código QR para acceder rápidamente a la documentación, los certificados y los datos técnicos.

El nuevo S300 P tiene un diseño de terminal actualizado para admitir cables más grandes, de hasta 35 mm<sup>2</sup>, y ahorra espacio de instalación al tener un módulo de anchura en combinación con un contacto auxi-

liar fijo inferior. También funciona de forma más eficiente desde el punto de vista energético, con una mayor tensión soportada a impulsos y una menor resistencia interna, lo que reduce la pérdida de potencia y aumenta la seguridad. El nuevo MCB industrial se puede utilizar en todo el mundo y cuenta con las certificaciones mundiales pertinentes.

El S300 P es el primer MCB evaluado según el marco de productos de circularidad de ABB y aplicado con la etiqueta EcoSolutions de la empresa, para una total transparencia sobre el impacto medioambiental a lo largo del ciclo de vida del producto. Como condición previa, el producto también ha sido verificado externamente mediante Declaraciones Medioambientales de Producto (EPD) de Tipo III, de conformidad con la norma ISO 14025 y en apoyo de las exigencias mundiales de clientes y reguladores de cadenas de suministro más sostenibles.

[www.new.abb.com/es](http://www.new.abb.com/es)



## Schneider Electric lanza la última generación de su familia de conmutadores de redes TransferPacT

Schneider Electric ha anunciado la ampliación de su nueva generación de conmutadores de redes o ATSE (Automatic Transfer Switching Equipment), TransferPacT, una gama de conmutadores automáticos inteligentes, modulares, compactos y de alta velocidad que son escalables y robustos.

TransferPacT se presenta en tres modelos: Automatic, Active Automatic y Remote. TransferPacT Automatic incluye un controlador con selectores rotativos que permiten ajustes rápidos y una interfaz de fácil visualización. TransferPacT Active Automatic incluye un controlador con pantalla LCD con mayores posibilidades de regulación, comunicación y la opción de ampliarlo con una HMI externa. Y TransferPacT Remote se suministra sin controlador, para poder ser controlado remotamente por un PLC o por el controlador de grupo electrógeno, por ejemplo.

Entre las ventajas que aportan los ATSE TransferPacT se incluyen una ma-



yor disponibilidad de energía y eficiencia impulsadas por la conectividad y la ciberseguridad que poseen estos equipos. El tiempo de actividad se maximiza con una tecnología innovadora que garantiza velocidades de transferencia inferiores a los 500ms. Un diseño compacto y robusto ayuda a TransferPacT a funcionar en los

entornos más duros, con temperaturas de entre -25°C y los 70°C. El Dual Power Supply o sensores internos integrados permiten a los usuarios ahorrar un 30% de tiempo en la instalación y puesta en marcha.

Las soluciones software de EcoStruxure habilitadas para IoT recopilan y analizan los datos de TransferPacT, lo que proporciona a los operadores un análisis de mantenimiento proactivo, en lugar de preventivo.

Teniendo en cuenta su robustez y fiabilidad, que permite la máxima continuidad y potenciar la sostenibilidad de la energía, el ATSE TransferPacT se adapta a todas las aplicaciones críticas y se ha diseñado específicamente para impulsar el sector de los edificios, las instalaciones sanitarias, los centros de datos, el transporte y cualquier otra aplicación crítica.

[www.se.com/es](http://www.se.com/es)

107

SILVELA ABOGADOS

**SILVELA ABOGADOS ES UN DESPACHO DE ABOGADOS CON MÁS DE QUINCE AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL ASESORAMIENTO JURÍDICO A EMPRESAS, QUE DISPONE DE LETRADOS ALTAMENTE ESPECIALIZADOS EN TODAS LAS ÁREAS DEL DERECHO.**

Si busca un despacho de abogados que asesore jurídicamente a su empresa de forma permanente, pídasenos igualmente un presupuesto sin compromiso.

Si tiene que reclamar algún impagado, ha sido sancionado por alguna administración pública, o tiene que iniciar o defenderse en algún procedimiento judicial en la jurisdicción civil, mercantil, laboral o contencioso administrativo no dude en ponerse en contacto con nosotros, le haremos un presupuesto sin compromiso y le atenderá un letrado especializado en la materia que resolverá todas sus dudas.

C/ Avda. América, 12 Bajo D - 28028 Madrid - Telf. 91.356.23.49. Fax 91.445.58.10

Por mucho que haya  
cambiado la movilidad...

Los  
tubos LED  
no van a reciclarse  
solos.



**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](http://ambilamp.es)

**E**l pasado 13 de mayo falleció Jesús María Gómez Pescador, gerente de Instagi, Asociación Empresarial de Instaladores y Mantenedores de Guipúzcoa en San Sebastián. Jesús Mari se convirtió en un referente entre los ejecutivos del sector. Por otro lado, hay que reseñar que Jesús Mari Gómez llevaba 35 años al frente de la Asociación de Instaladores y Mantenedores de Gipuzkoa en un momento clave donde las dos agrupaciones locales de instaladores (el ámbito eléctrico y el de la climatización) se unieron.



**La** XI Edición de los enerTIC Awards 2023 apostará por el reconocimiento y promoción de iniciativas que impulsan la sostenibilidad, la competitividad energética y digitalización. En esta nueva edición de los enerTIC Awards, la Plataforma se marca como objetivo estimular y fomentar el desarrollo de soluciones enfocadas a la descarbonización de la industria, la sostenibilidad en la administración pública, la estrategia 4Ds de las energéticas y la implantación de soluciones «Green» en las Infraestructuras digitales.



**B.E.G.** ha cumplido diez años en España reuniendo en un evento a sus principales partners, en presencia del CEO y fundador de la compañía, Friedrich Brück. El máximo directivo ha destacado en el encuentro el importante papel de B.E.G Hispania como partner tecnológico, fiable y de probada experiencia para todos los actores de la cadena de valor (ingenierías, arquitecturas, constructoras, instaladoras y distribuidores), y se ha felicitado por los excelentes resultados del grupo en España que ha cuadruplicado su facturación en solo 10 años.

**Iberostar** Hotels & Resorts ha reabierto su emblemático hotel Iberostar Cristina en Playa de Palma, Mallorca, tras una actualización en



su suministro energético que ha eliminado por completo el consumo de combustibles fósiles en favor de la electricidad con garantías de origen renovable, lo que reduce a cero su huella de emisiones de carbono sin comprometer la experiencia del cliente.



**La** Asociación de Empresas del Metal de Madrid (Aecim) ha obtenido la certificación de la huella de carbono de la IX edición de su Torneo de Golf, lo que ha supuesto un



«importante hito» en el compromiso de la asociación con la sostenibilidad y la reducción de la emisión de gases de efecto invernadero.

**Jiso** Iluminación ha presentado su nueva página web donde el profesional de la iluminación y el consumidor final puede encontrar todas las colecciones, modelos y luminarias de la marca. En ella se potencia su nuevo catálogo TOP Design y la presentación de las colecciones de luminarias,



se da un mayor peso a la imagen y al diseño con un contenido más inspiracional. Destaca los apartados de proyectos, blog y aplicaciones, además se ha mejorado la navegabilidad y usabilidad.



**Eaton** ha nombrado a Joan Prades como nuevo director general y jefe de ventas para Iberia. Prades asume este nuevo cargo con el objetivo de impulsar el crecimiento de la compañía a través de grandes iniciativas en las regiones de España y Portugal. Liderará la estrategia de la compañía en torno a la adopción de nuevas tendencias como la digitalización de procesos industriales o la transición hacia sistemas de gestión de energías más eficientes y sostenibles, entre muchas otras.



**Roblan** ha lanzado un proyecto de apoyo a la hostelería consiguiendo ayudar a ahorrar a bares, restaurantes y cafeterías con su campaña "Bares con luz propia", a través de la que premiará a cinco establecimientos con un proyecto de iluminación totalmente gratuito. Además, todos los locales que se inscriban, podrán disfrutar de un 10% de descuento en los productos Roblan.



**Las** matriculaciones de vehículos electrificados de todo tipo subieron un 55% en abril, hasta alcanzar las 13.142 unidades, según datos de la Asociación Empresarial para el Desarrollo e Impulso de la Movilidad Eléctrica (AEDIVE) y la Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos (GANVAM). En lo que llevamos de año acumulan un ascenso del 36,7%, hasta las 54.093 unidades.

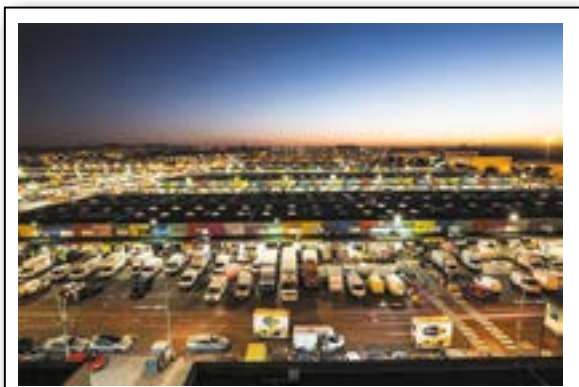


**Mercamadrid** consolida su compromiso con el autoconsumo y la energía fotovoltaica.

Así, antes de que finalice el año, una vez concluyan los últimos proyectos en desarrollo, contará con unos 6.000 kilovatios pico (KWp) de capacidad

fotovoltaica instalada en todo el recinto. Esta inversión, muestra el esfuerzo que, tanto las empresas instaladas -con instalaciones en las cubiertas de 18 naves-

así como Mercamadrid S.A., están realizando para generar energía limpia y renovable para el funcionamiento de sus instalaciones, además de contribuir a la mitigación de más de 800 toneladas de dióxido de carbono (CO2) al año.



**Allianz** Seguros ha instalado en su sede de Madrid un total de 264 paneles solares, que evitarán verter anualmente 44,9 toneladas de CO2 a la atmósfera, una significativa reducción de emisión de gases de efecto invernadero. La compañía da continuidad así a las medidas impulsadas para contribuir a la lucha contra el cambio climático y la protección del medio ambiente.



ENERO FEBRERO MARZO ABRIL MAYO JUNIO JULIO AGOSTO SEPTIEMBRE OCTUBRE NOVIEMBRE DICIEMBRE

**ENERGETAB**  
Bielsko-Biala (Polonia)  
Feria de la Energía  
**12 -14 de septiembre**  
[www.energetab.pl](http://www.energetab.pl)

**BIOSPAIN**  
Barcelona (España)  
Feria biotecnología.  
**26- 28 de septiembre**  
[www.asebio.com](http://www.asebio.com)

**ElecExpo**  
Marruecos  
Feria Internacional Eléctrica, Electrónica  
y Automatización Tecnologías  
**8 - 11 de Noviembre**  
[www.eventseye.com/](http://www.eventseye.com/)

**NO PUEDEN PERDERSE**

## TECNIEXPO GALICIA 2023

**A Coruña**

Foro de las Instalaciones Técnicas, Energías Renovables y Eficiencia Energética de Galicia  
**9 y 10 de noviembre de 2023**

La feria **TECNIEXPO 2023** tiene el respaldo de la Xunta de Galicia, el Ayuntamiento de A Coruña, INEGA, y las principales asociaciones nacionales. Será el evento de referencia en donde juntar fabricantes, distribuidores e instaladores en un mismo espacio de networking, formación, y dinamización del sector instalador y construcción en general.

[www.tecniexpo.es](http://www.tecniexpo.es)

## ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Aiscan.....	75	Jung Electro Ibérica.....	9
Ambilamp.....	95	Junkers Bosch.....	51
Cembre España.....	26, 27	Miguélez.....	Portada, interior portada
Congreso Cogeneración.....	81	Nano Ibérica.....	91
Congreso Conaif.....	57	Nexans.....	41
Courant.....	47	Phoenix Contact.....	Contraportada
Efapel.....	11	Prysmian.....	33
Eldon.....	17	RCT Cables.....	35
Fegime.....	15	Retelec.....	29
Grudilec.....	63	Saci.....	71
Grupo 24.....	65	Salicrú.....	45
Gujjarro Hermanos.....	13, 21	TecniExpo Galicia.....	Interior contraportada
Hellermann Tyton.....	19	Top Cable.....	37



# TECNI EXPO GALICIA

FORO DE LAS INSTALACIONES TÉCNICAS, ENERGÍAS  
RENOVABLES Y EFICIENCIA ENERGÉTICA DE GALICIA

9 - 10  
NOVIEMBRE  
2023  
A Coruña

TECNIEXPO se celebra en



Organizada por



Colabora



FEDERACIÓN GALICIA DE INSTALACIÓN DE  
INSTALACIÓN PLUMBACIA Y  
TUBERÍA DE ALUMINIO





## Empowering the All Electric Society<sup>PH</sup>

### Soluciones técnicas para un mundo en el que merezca la pena vivir

Una sociedad global en la que la energía eléctrica regenerativa y asequible esté disponible en cantidades suficientes: esta es la All Electric Society, la visión futura de un mundo neutro en emisiones de CO<sub>2</sub> y en desarrollo sostenible. El camino para conseguirlo pasa por la electrificación integral, la conexión en red y la automatización de todos los sectores relevantes para la industria y la sociedad. Phoenix Contact ofrece a sus clientes gran variedad de productos, soluciones y ejemplos de aplicación para la transformación hacia una sociedad industrial sostenible.

#allelectricsociety

Para más información, visite [phoenixcontact.com/AES](https://phoenixcontact.com/AES)