

proyectar
Arquitectura y Construcción

CALDERAS Y CALENTADORES DE ACS



CALDERAS Y CALENTADORES

La Economía Circular, el cada vez más elevado precio de los combustibles fósiles y la alternativa de los renovables -biometano, hidrógeno...-, la búsqueda de mayor eficiencia, la descarbonización del sector, el mercado de la reposición, el I+D+i, el crecimiento de la aerotermia, las normativas españolas y europeas -RITE, CTE...-, las ayudas - Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, fondos Next Generation-, la formación y el reciclaje de los instaladores, el mercado de la reposición... Qué duda cabe que el sector de calderas y calentadores de ACS padece las consecuencias de su madurez y, sobre todo, de la coyuntura en la que se encuentra el mercado de la construcción.

Normativas, eficiencia y respecto al medio ambiente



Foto: Domusa Teknik

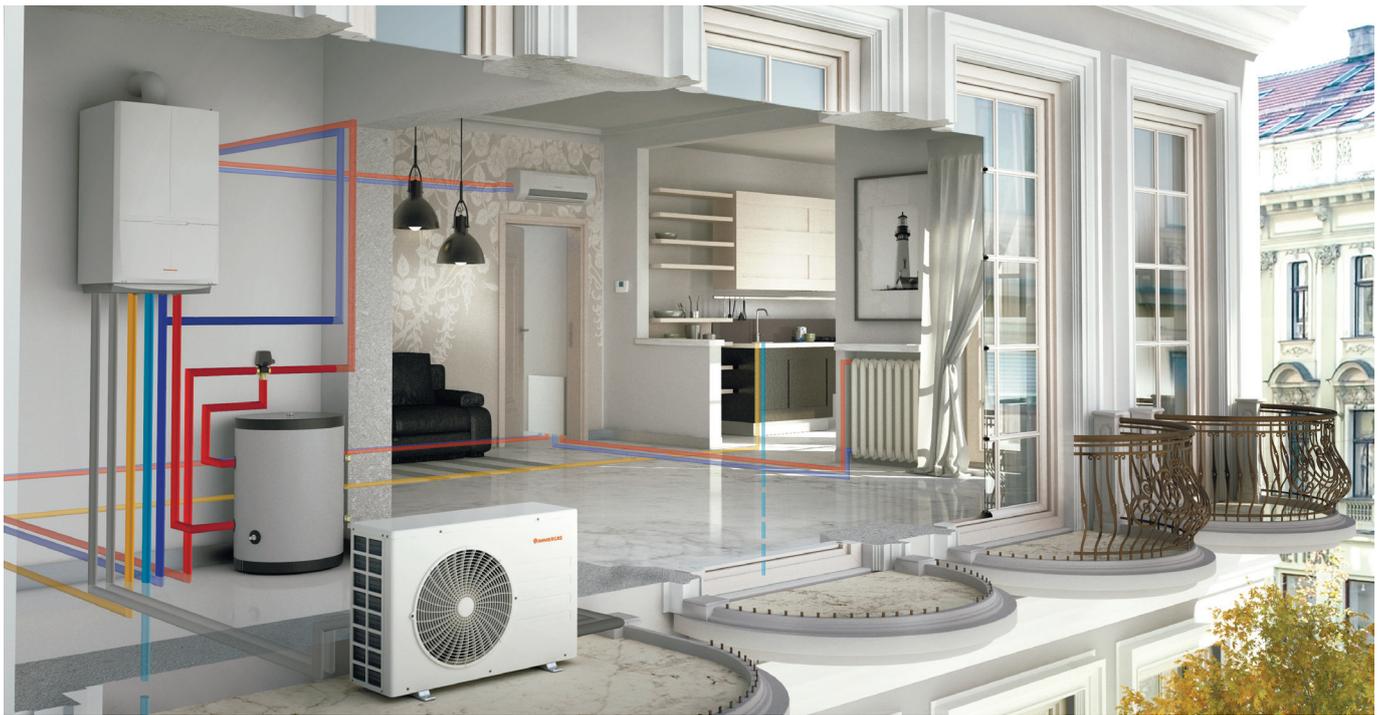


Foto: Immergas

A pesar de la inversión a largo plazo que supone la aerotermia está mostrando ser un producto rentable que, ajustándose a las normativas de eficiencia energética, resultar ser la apuesta evidente de muchos fabricantes que observan cómo este sistema es el preferente en la nueva edificación, sujeta a normativas que condicionan los proyectos. Pero pasemos a analizar, preguntando a los principales fabricantes del sector, cuáles son los factores que están determinando el mercado y el porqué de su tendencia. También, qué estrategias están siguiendo y cuáles son las novedades que están desarrollando, entre otros temas de interés.

Dinamismo del mercado

El dinamismo en el mercado de las calderas y calentadores en España, consecuencia del I+D+i de los fabricantes en su apuesta por la Economía Circular, mejorando así la eficiencia energética de sus productos y su reducción de emisiones y contribuyendo a la sostenibilidad, marca la tendencia más relevante; quizá por eso la aerotermia, en contraposición a las calderas murales y otros sistemas convencionales, está adquiriendo protagonismo, **¿considera que esto es así? ¿qué está realizando su empresa en este sentido?**

Desde VAILLANT SAUNIER DUVAL comenta Iñigo Aldecoa-Otalora, Director del Canal Obra, que “efectivamente, en los últimos años la aerotermia ha adquirido un protagonismo notable en comparación con otros sistemas de climatización. Ello viene derivado del alto coste de los combustibles fósiles y de la tendencia general hacia sistemas de climatización más eficientes y, sobre todo, respetuosos con el medio ambiente, además de las normativas que empujan en esa dirección.

En este sentido, nuestra empresa ya lleva varios años apostando por las bombas de calor como sistema de climatización completo, eficiente, sostenible y que cumple con los requisitos del CTE en cuanto a demanda renovable para ACS de forma sencilla. No se puede obviar que la aerotermia se presenta como la alternativa ideal ya que alcanza cotas de eficiencia muy altas y, además, satisface tres demandas básicas al mismo tiempo: calefacción, refrigeración y generación de agua caliente sanitaria”.

“Creemos que lo más importante es poder cumplir con todos los compromisos que hemos adquirido como país y como sociedad, de lograr poco a poco la descarbonización del sector -por su parte responde, Aurelio Lanchas, Jefe del Departamento Técnico de GRUPO FERROLI-. Lo que si estamos seguros, es

que para poder lograr esa descarbonización, el futuro no solo pasara por la electrificación.

Diversos estudios ya indican de forma clara y contundente, que el futuro debe ser manejar todas las soluciones posibles en cuanto a energías renovables se refiere. En ese amplio abanico que tendremos, los combustibles renovables como el biometano y el hidrogeno, tendrán un papel fundamental, para que de esta forma, una parte muy importante pueda seguir siendo el uso de calderas de condensación con combustibles renovables, tanto en obra nueva como en reposición.

Por nuestra parte, nuestro esfuerzo se ha centrado en ofrecer al mercado una gama completa de productos altamente eficientes que puedan trabajar con todos estos combustibles ecológicos. Se ha desarrollado una gama amplísima en todo lo referente a productos de bomba de calor, tanto multitarea (en monoblock y biblock), como de ACS.

Pero igualmente hemos seguido desarrollando nuestra gama de estufas de pellet, o toda la gama de calderas de condensación, ya preparadas para trabajar con biometano, o con mezclas de H2 de hasta un 20%. También hemos puesto en marcha ya

2 calderas de condensación que trabajan con 100% de H2 para realizar las pertinentes pruebas de campo finales”.

La respuesta de Manuel Ruiz, Responsable de Soporte Técnico y Cualificación de la división BOSCH HOME Comfort, es la siguiente: “Sí, consideramos que la aerotermia está adquiriendo un interés creciente en el mercado, en parte es debido al dinamismo generado por el I+D+i de los fabricantes, que han impulsado avances hacia la Economía Circular, la eficiencia energética y la reducción de emisiones. Este protagonismo se debe a una combinación de factores técnicos y económicos que han favorecido la adopción de esta tecnología frente a sistemas convencionales como las calderas murales.

En BOSCH HOME Comfort, reafirmamos nuestro compromiso con la transición hacia tecnologías más sostenibles, como la aerotermia. Por ello, la compañía destinará más de 1.000 millones de euros hasta el final de la década para la producción de bombas de calor, incorporando de manera continua nuevos modelos al mercado. Esto nos permite ofrecer mayor variedad, adaptándonos a la demanda y las necesidades energéticas actuales. →

Foto: Domusa
Teknik



Desde un punto de vista técnico, los sistemas de aerotermia, tanto multitarea como aquellos diseñados específicamente para la producción de Agua Caliente Sanitaria (ACS), están cada vez más adaptados a una mayor variedad de edificaciones. En edificaciones multifamiliares o residenciales con espacio limitado, por ejemplo, las soluciones actuales han superado barreras relacionadas con el tamaño o la accesibilidad, mejorando significativamente su viabilidad de instalación.

En el ámbito económico, la aerotermia ha demostrado ser una solución rentable a largo plazo a pesar de la inversión inicial. A pesar de que la normalización del precio de la energía tuvo un impacto negativo en 2023, este año los consumidores parecen haber recuperado la confianza en esta tecnología, valorando tanto su capacidad para generar ahorros a largo plazo como su contribución a la sostenibilidad ambiental. Además, la aerotermia está ganando su espacio en el mercado de una forma natural donde su adopción es más lógica, como edificios de nueva construcción que deben cumplir normativas más estrictas en cuestiones de eficiencia energética”.

“Es evidente que hay una deriva clara hacia los sistemas de origen renovable y de alta eficiencia, como pueden ser las bombas de calor geotérmicas, pero sobre todo aerotérmicas -argumenta Blanca Molina, Directora de Marketing de GROUPE ATLANTIC-, que están siendo la solución preferente en nueva edificación.

Por otro lado, si hablamos de rehabilitación de instalaciones, la electrificación total no es tan clara, entrando en escena los sistemas de combustión de alta eficiencia (calderas de condensación, principalmente).

Estos equipos también están siendo evolucionados por los fabricantes, de cara al cumplimiento de la futura actualización en 2026 de la Directiva de Ecodiseño ErP, que exigirá más eficiencia en las calderas. Desde GROUPE ATLANTIC, estamos desarrollando e invirtiendo tanto en el diseño de bombas de calor como en la evolución de las calderas, pero es lógico que el esfuerzo se está destinando en mayor medida a la primera familia de productos”.

El Director Técnico y de Marketing de DOMUSA TEKNIK, Mikel Argoitia, añade al respecto: “El mercado está claramente evolucionando hacia soluciones más eficientes y sostenibles, y aunque la aerotermia está ganando protagonismo, por su capacidad de generar energía renovable con un consumo mínimo, la biomasa también cumple con las exigencias regulatorias.

En DOMUSA TEKNIK, estamos apostando decididamente por estas tecnologías, con el desarrollo de bombas de calor aerotérmicas que maximizan la eficiencia energética y minimizan las emisiones y calderas de biomasa de alto rendimiento. Además, estamos participando en el proyecto europeo Circthread donde →

Foto: Ferrol



DISEÑO, EFICIENCIA, ADAPTABILIDAD Y FIABILIDAD

La climatización que necesitas



TRIO PACK: Soluciones empotrables o en armario técnico, diseñadas para agrupar en el mínimo espacio todos los componentes: el acumulador de acero inoxidable y doble serpentín, el grupo hidráulico, el vaso de expansión, etc. Aportando gran flexibilidad a las empresas de diseño y constructoras en sus propuestas termotécnicas.

Con más de 60 años de **experiencia** en el mercado y presencia en 30 países, Immergas es sinónimo de calidad y fiabilidad **en sistemas de climatización**.

Nuestros equipos proporcionan calefacción, refrigeración y agua caliente sanitaria, sin comprometer la estética de tus proyectos. Diseñados **para una fácil integración**, ofrecemos soluciones adaptables, sostenibles y eficientes.

En el futuro, elige mejor, elige Immergas.



immerspagna.com

CONTÁCTANOS

IMMERGAS

Desde hace 60 años somos la **energía** del cambio



Foto: Bosch Home Comfort

estamos trabajando en los principios de la Economía Circular, lo cual nos posiciona aún más si cabe más como una empresa responsable con la sociedad y el medio ambiente”.

Ángel J. Izquierdo, Jefe de Marketing y Ventas de TRADESA, propietaria de la marca MANAUT, responde: “Sí. Apostamos por los sistemas eficientes tanto en aerotermias como en calderas, buscando por ejemplo la vía del hidrógeno verde para las calderas. Disponemos ya de calderas certificadas para combustionar un % de hidrógeno. También se investiga la vía del biometano para sustituir el gas natural”.

Raúl Serradilla Bejarano, Director General de VIESSMANN, comenta “El mercado actual demanda distintas soluciones adecuadas a las necesidades técnicas y de inversión del usuario final, y en este sentido desde Viessmann no dejamos de lanzar soluciones adecuadas técnicamente de una gran eficiencia y una inversión contenida, tanto en calderas como en aerotermia”.

Normativas, RITE y Objetivo 2050

Al hilo de la pregunta anterior, la regulación española en cuanto a normativas condiciona los proyectos arquitectónicos a la hora de elegir e instalar la caldera adecuada, siendo

el RITE (Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios) un factor determinante; pero también son las directivas europeas y sus normativas cambiantes, sobre todo las que se refieren a la reducción de emisiones -con el objetivo de descarbonizar el parque inmobiliario en 2050- las que están provocando nuevos planteamientos sobre el suministro energético, **¿cómo está afectando esto al mercado en España?, ¿considera que fabricantes, arquitectos y Estado trabajan en consonancia? ¿qué cree que podría mejorarse?**

Iñigo Aldecoa-Otalora de VAILLANT SAUNIER DUVAL, comenta al respecto que “en cuanto a equipos de climatización y calefacción la directiva ErP marca un nivel de emisiones y eficiencia mínima que deben tener todos los aparatos comercializados, por tanto, partimos de una base con una tecnología que ya cumple unos requisitos mínimos, bien sea en calderas que funcionan con combustibles fósiles, aerotermias, geotermias u otras tecnologías consideradas renovables.

El papel de los arquitectos y proyectistas tiene mucha influencia, sobre todo, en nueva edificación, donde el Código Técnico de la Edificación sí tiene unos requisitos más estrictos que afectan más allá de que todos los productos cumplan unos mínimos de eficiencia y reducción de emisiones.

Para la rehabilitación hay menos flexibilidad a la hora de elegir entre las distintas tecnologías, pues un edificio ya construido puede tener barreras arquitectónicas y de espacio sobre todo a la hora de instalar soluciones de aerotermia”.

El Jefe del Departamento Técnico de GRUPO FERROLI añade que “existen múltiples normativas europeas y españolas, sobre todo el RITE y el CTE que son las que marcan el camino a seguir. Pero como decíamos en la anterior pregunta, igualmente hay algo de desinformación, en ocasiones incluso interesada en llevar el sector hacia un único camino.

Como indicábamos, lo importante es conseguir esa descarbonización, siguiendo el mejor camino posible y no pensando que únicamente se debe seguir el camino de la electrificación, o no lo conseguiremos, con una inversión además elevadísima.

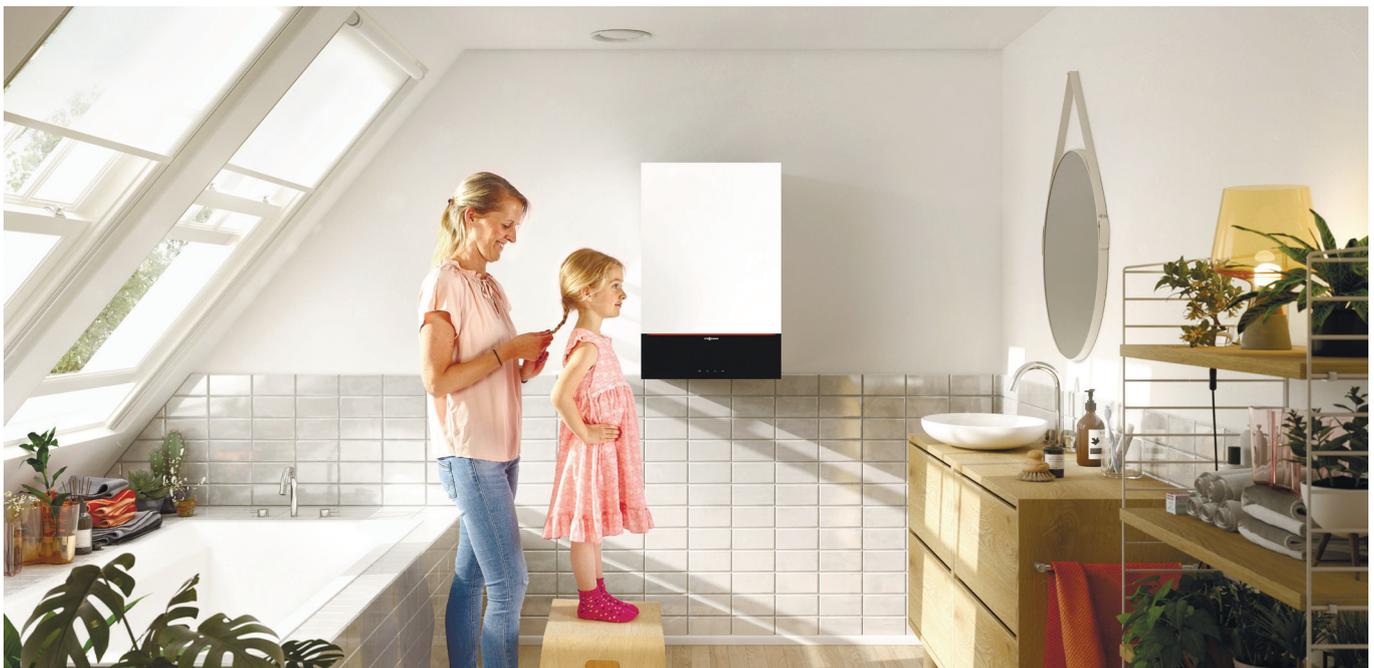
En Europa igualmente ya se han dado cuenta de esto, y múltiples estudios así lo están mostrando. Desde España, debemos tomar decisiones acertadas, y pensando en nuestro parque inmobiliario, que en muchos casos nada tiene que ver con el de otros países europeos, por tener mucha más vivienda en altura, con menos metros cuadrados por vivienda, y con un poder adquisitivo menor en comparación con otros muchos países”, concluye Aurelio Lanchas.

“La regulación española, en línea con las directivas europeas, está impactando significativamente en el mercado de la calefacción en España -afirma Manuel Ruiz de BOSCH HOME Comfort-. Normativas como el RITE y la Directiva Europea de Eficiencia Energética han establecido estándares estrictos de eficiencia energética y reducción de emisiones. Estos marcos legales no solo buscan mitigar el impacto ambiental, sino también impulsar la descarbonización del parque inmobiliario hacia 2050.

Este contexto normativo está provocando un cambio en el mercado hacia tecnologías más avanzadas y sostenibles. Por ejemplo, la modernización de instalaciones existentes en edificios antiguos, donde la rehabilitación energética con nuevos equipos de calefacción se ha convertido en un requerimiento. A pesar de esta situación, las ventas de calderas murales disminuyeron un 25% en 2023 respecto al año anterior, según datos de FEGECA, Asociación de Fabricantes de Generadores y Emisores de Calor.

Asimismo, observamos un interés en la adopción de sistemas híbridos que combinan calderas de condensación con tecnologías renovables como la aerotermia. Estos sistemas, cada vez más populares en proyectos de rehabilitación, ofrecen eficiencia energética y costes de instalación competitivos, siendo especialmente valorados por su flexibilidad y capacidad de integración al aprovechar parte de la instalación existente. →

Foto: Viessmann



Respecto a la colaboración entre fabricantes, arquitectos y el Estado, consideramos que existen avances significativos, pero también oportunidades de mejora. Sería beneficioso fomentar una mayor alineación en la implementación de normativas, así como un marco de incentivos más claro y accesible para rehabilitaciones energéticas. Sin duda, la posición y acciones de la Administración son fundamentales para establecer las rutas hacia la transformación energética del sector.

Desde BOSCH HOME Comfort somos conscientes de la necesidad de un marco regulatorio definido, acompañado de incentivos que respalden la apuesta de los consumidores a la hora de acometer inversiones en sus hogares. Además, incrementar la formación técnica para instaladores y arquitectos en tecnologías avanzadas y sostenibles ayudaría a acelerar la transición hacia un parque inmobiliario descarbonizado y más eficiente”.

Blanca Molina, de GROUPE ATLANTIC, dice por su parte que “a nivel europeo, la Directiva que va a suponer un cambio importante en cómo se han de proyectar los nuevos edificios y sus instalaciones y como se han de rehabilitar los existentes, es la Directiva de Eficiencia Energética de los Edificios EPBD (que plantea descarbonizar todo el parque existente en Europa en 2050). Esto habrá que declinarlo a nivel España en el Código Técnico de la Edificación y en el RITE, para ver cómo se tendrán que diseñar los edificios

y las instalaciones térmicas de los mismos. Se intuye el 2026 como el año en que estos dos reglamentos nacionales se actualizarán para alinearlos con lo que viene desde Europa.

En nuestra opinión, para sobre todo llegar a descarbonizar los edificios existentes, todos los actores (arquitectos, ingenieros, instaladores, fabricantes y Administración), tendrán que trabajar de forma alineada para encontrar la mejor solución en cada caso (no todos los edificios son iguales y no todas las zonas climáticas tienen las mismas necesidades). A nivel de instalaciones, habrá que ser muy fino en los planteamientos, que serán totalmente eléctricos con bombas de calor, parcialmente híbridos con el uso de calderas o totalmente con equipos de combustión (aquí habrá que ver cómo se encaja en el CTE el uso de biometanos, por ejemplo)”, argumenta la Directora de Marketing de la compañía.

“El marco normativo, tanto español como europeo – afirma Mikel Argoitia, desde DOMUSA TEKNIK-, está acelerando la transición hacia tecnologías más limpias, como la aerotermia, calderas de biomasa o las soluciones híbridas. En DOMUSA TEKNIK, vemos estas regulaciones como una oportunidad para liderar el cambio, pero consideramos necesario que los reglamentos nacionales (RITE y RSIF) se adecuen a los cambios de normativas que se están dando a nivel internacional para facilitar las instalaciones con gas refrigerante R290.

Foto: Bosch Home Comfort





Foto: Viessmann

El cambio de tecnología (de combustibles fósiles a renovables) que está provocando estas normativas dificultan en un principio las instalaciones, sobre todo por desconocimiento por parte de los proyectistas de las diferentes opciones que ofrece el mercado. Para solucionar este problema sería necesaria la colaboración tanto de fabricantes, arquitectos, ingenieros, IDEA... en la difusión y formación en estas tecnologías”.

“En obra nueva se apuesta más por los generadores tipo aerotermia, y por el suelo radiante -comenta Ángel J. Izquierdo, de TRADESA-. Pero en reposición queda un mercado de sustitución de calderas que no se puede ignorar. La aerotermia no siempre puede reemplazar una caldera por temas de espacio, etc.

No se trabaja siempre en consonancia. Se debería consultar más con los fabricantes y con las asociaciones de instaladores, antes de decidir políticas por decreto. Todos queremos un planeta más ecológico, pero a veces las políticas se aplican sin consultar al sector, y esto genera problemas, desconocimiento, etc”.

Raúl Serradilla, de VISSMANN, añade que “durante 2024 el mercado español atravesó una situación más complicada que en años anteriores, debido a que el mercado y la regulación aparentan tener una clara falta de alineación. El cliente final no tiene claro cuál es la mejor opción técnico-económica y ante la duda, y debido a los elevados costes de inversión, deciden aplazar la reforma todo lo que puedan. En cuanto a obra nueva la tipología de soluciones, tanto centralizada como

individual, es amplia y distinta entre zonas geográficas y no está claro lo que se impondrá de forma mayoritaria en el mercado”.

Criterios de elección y asesoramiento

En función del tipo de edificio y de su uso, teniendo siempre en cuenta el optimizar al máximo el rendimiento del sistema de calefacción y garantizar un consumo energético que sea sostenible, considerando la coyuntura de mercado -los precios de la energía-, el prescriptor se esfuerza en elegir la caldera o el calentador apropiado, **¿son éstos los únicos criterios determinantes?, ¿cómo asesoran ustedes a arquitectos, interioristas e instaladores en su elección?**

“Efectivamente el tipo de edificio y su uso son determinantes -comenta el Director del Canal Obra de VAILLANT SAUNIER DUVAL-, pero también hay que tener en cuenta la ubicación geográfica y, por supuesto, el presupuesto disponible. Este último muchas veces tiene un impacto grande entre lo que sería ideal instalar y lo que se termina por instalar, no solo en cuanto a tecnología sino sobre todo en cuanto a calidades”.

Aurelio Lanchas, de GRUPO FERROLI, añade: “es cierto que es muy difícil hablar de un sistema ideal para un tipo de uso, ya que dependerá de otros muchos factores y que son muy importantes: de la zona geográfica, nada tiene que ver un sistema en Sevilla que en Burgos, si hablamos de viviendas por ejemplo, será muy diferente hablar de obra nueva o de reposición por ejemplo. →



Foto: Groupe Atlantic

Lo importante es manejar todas las soluciones posibles, y en función de todas las peculiaridades de cada instalación decantarse por una u otra, por eso es tan importante la labor de la Ingeniería e Instalador, porque son ellos los que deben determinar qué sistema es mejor en cada caso. En general, los sistemas más demandados a día de hoy, son las calderas de condensación, los sistemas de aerotermia, sistemas híbridos, biomasa y por supuesto energías renovables como son instalaciones de paneles fotovoltaico y/o térmicos.

Para poder tomar la mejor decisión en cada momento, desde el GRUPO FERROLI, nos centramos en poder trasladar toda la información disponible a todos estos actores determinantes, para que puedan tomar esa decisión con la mayor información posible: mediante cursos de formación, publicaciones, catálogo digital interactivo, aplicaciones para poder optar a financiaciones, catálogo específico de soluciones en obra nueva, etc.”.

“La elección del sistema de calefacción no se limita solo al rendimiento y al consumo sostenible -afirma el Responsable de Soporte Técnico y Cualificación de la división BOSCH HOME Comfort-; también depende de las necesidades específicas del edificio

y del perfil de consumo de los usuarios. Por eso, nuestro asesoramiento a arquitectos, interioristas e instaladores se basa en apoyar cada proyecto de una forma personalizada, ajustándonos a sus requerimientos concretos para ofrecer la mejor solución.

Un ejemplo de ello es la iniciativa de promoción de los Certificados de Ahorro Energético (CAES). Desde BOSCH HOME Comfort, y a través de una sección en nuestra web Junkers Bosch con toda la información del sistema CAES y ejemplos de soluciones y cálculo de ahorro, nos convertimos en un aliado en la gestión de estos certificados, ofreciendo información del proceso y aportando los datos de nuestros equipos para el cálculo de CAES, tanto del ámbito residencial como del comercial e industrial”.

Blanca Molina, de GROUPE ATLANTIC, afirma al respecto: “Pues como continuación de la pregunta anterior, los criterios que deberían decidir qué tipo de sistema de calefacción o agua caliente utilizar en un edificio serían los siguientes (unos más determinantes que otros en función de si hablamos de un nuevo edificio o una rehabilitación): La zona climática considerada, las demandas de confort →

Tu confort pasa
por saber que también
cuidas del planeta



Aerolia Duo

La aerotermia para
climatización y ACS con
depósito integrado que se
puede instalar en la pared

- COPs de hasta 5,07
- Sistema Smart Adapt que asegura una consigna estable, precisa y rápida ante cualquier situación
- Formato mural que libera un valioso espacio debajo de la bomba de calor
- Plantilla de preconexión hidráulica y soporte especial que facilita la instalación y puesta en marcha



Cuidemos más de nuestro planeta.
Porque es también nuestra casa.

Thermor 
Creemos en el confort térmico

requeridas y su aportación al consumo total de energía (calefacción, refrigeración, ACS, etc.), el tipo de edificio y finalmente los costes de la energía a considerar según el vector (gas y electricidad fundamentalmente).

Nosotros intentamos informar al profesional en base a las variables anteriores, para que utilice la solución más adecuada en cada caso. El uso de bombas de calor es el principal, pero tampoco hay que olvidar otras soluciones como las calderas de condensación o la hibridación de estas con bombas de calor, según las características particulares de nuestro edificio y las demandas de confort asociadas”.

El Director Técnico & Marketing de DOMUSA TEKNIK, por su parte comenta que “además del rendimiento y el consumo energético, otros factores determinantes son la facilidad de instalación, el mantenimiento y la compatibilidad con sistemas existentes. En DOMUSA TEKNIK, ofrecemos asesoramiento personalizado a arquitectos e instaladores, proporcionándoles formaciones técnicas y un servicio técnico de alta calidad. Buscamos facilitarles soluciones integrales y prácticas que optimicen el rendimiento energético y la sostenibilidad”.

El Jefe de Marketing y Ventas de TRADESA (MANAUT), añade que “existe también el factor

<< la elección del sistema de calefacción... también depende de las necesidades específicas del edificio y del perfil de consumo de los usuarios >>

económico. Las aerotermias a fecha de hoy son sistemas muy costosos comparado con las calderas. Asesoramos en función de las necesidades. Procuramos tener productos adaptados a cualquier necesidad”.

“Es una pregunta que no tiene una única respuesta -añade Raúl Serradilla, de VISSMANN- ya que cada edificio tiene unos requerimientos y cada profesional las soluciones de una manera distinta; dicho esto, sin perder de vista, se intenta minimizar inversión prevista se seleccionaría aquel equipo que cumple con los requisitos demandados por el proyectista: potencia máxima y mínima, requisitos técnicos y regulación requerida, nivel sonoro, eficiencia energética e integración visual”.

Foto: Manaut





Foto: Saunier Duval

Ayudas para impulsar el sector

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, fondos NEXT GENERATION... un impulso para el sector, **¿hasta qué punto se están notando estas ayudas?**

Iñigo Aldecoa-Otalora, de VAILLANT SAUNIER DUVAL, comenta lo siguiente: “Los fondos europeos buscan dinamizar la economía a la vez que se desarrolla una sociedad que satisface sus necesidades de forma más sostenible. Son un elemento clave para lograr una penetración elevada de las reformas en edificios existentes. La mayoría de las familias no pueden acometer una inversión de este tipo con sus medios. En este sentido, cualquier ayuda es importante y necesaria, pero aún se debería hacer más”.

“Son varias las ayudas existentes -nos dice el Jefe del Departamento Técnico de GRUPO FERROLI-, tanto ayudas de forma directa, como ayudas fiscales. Pero claramente escasas. Depende en muchos casos de la tecnología usada e incluso del número de habitantes de la localidad. Este tema de las ayudas es algo en que se debe insistir desde la Administración, aumentándolas y haciéndolas más generalistas, si realmente queremos que la descarbonización sea una realidad, en gran medida

dependeremos de que estas ayudas se incrementen de una forma muy importante”.

Manuel Ruiz, del Soporte Técnico y Cualificación de la división BOSCH HOME Comfort, incide en que “aún es pronto para valorar el impacto de las ayudas del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, junto con los fondos NEXT GENERATION en el sector. En un 2023 complicado para la calefacción y climatización, el crecimiento de los sistemas más sostenibles que impulsan con estas ayudas sigue siendo leve en obra nueva y no muestra el crecimiento esperado. La adopción de soluciones como calderas de condensación o bombas de calor sigue siendo desigual, dependiendo de factores como el perfil del consumidor o las características del proyecto. A pesar de estas ayudas, todavía queda camino por recorrer para que su impacto sea realmente transformador en el sector”.

“Las diversas Directivas y Reglamentos que pretenden la descarbonización de los edificios -añade Blanca Molina, de GROUPE ATLANTIC, nos está llevando al uso de sistemas de alta eficiencia y componente renovable (pensando en bombas de calor aerotérmicas y en sistemas fotovoltaicos).

Estas tecnologías son notablemente más caras comparándolas, por ejemplo, con una caldera →



Foto: Viessmann

de gas. Está claro que todos aquellos planes públicos que financien en parte la instalación de estas soluciones ayudarán a que la inversión en estos equipos sea más viable para el usuario final. Los fondos NEXT GENERATION han servido de ayuda sobre todo para difundir las soluciones fotovoltaicas en los últimos años, pero entendemos que deberían incrementarse y acelerarse para poder ser lógicos en el cumplimiento de los grandes retos en descarbonización que nos plantea la Directiva EPBD.

En otro orden de cosas y hablando de rehabilitación, los certificados de ahorro energético CAE (aun no siendo formalmente una subvención económica), pueden servir de ayuda para dinamizar también la transición hacia sistemas descarbonizados en las instalaciones de estos edificios existentes”.

El Director Técnico & Marketing de DOMUSA TEKNIK, asegura que “los fondos NEXT GENERATION generaron mucho interés al inicio pero con el tiempo se ha ido diluyendo. Entendemos que el impacto podría ser aún mayor si se facilitase el acceso a las ayudas y se reforzase la difusión entre profesionales y usuarios finales. Creemos que las CAEs pueden ayudar a facilitar el acceso a las ayudas con lo que el mercado podría notar cierta aceleración en un futuro cercano”.

“La pregunta va dirigida quizás al cliente final y sus posibilidades. Las ayudas se notan poco o nada”, afirma Raúl Serradilla, de VIESSMANN por su parte, alineándose también con Ángel J. Izquierdo de TRADESA (MANAUT), quien asegura que: “no se notan ni existen apenas subvenciones. Con respecto a esos fondos, se oye hablar de ellos pero en la práctica no llegan al sector como sí ha ocurrido en otros países de la Unión Europea”.

Formación y reciclaje de instaladores

La mano de obra especializada es un problema fehaciente en la construcción española. **¿Qué medidas se están tomando desde su empresa, en cuanto a formación y reciclaje de instaladores?, ¿con qué apoyos cuentan?**

“Contamos con programas de formación continua, tanto presenciales como online, para profesionales a través de nuestras academias de formación Vaillant Academy e Instal Studio -comenta su Director del Canal Obra-. Anualmente formamos a miles de instaladores tanto en nuevos productos que lanzamos al mercado como en herramientas que facilitan su día a día. Consideramos que es fundamental ofrecer estas formaciones y que los profesionales estén al día en las soluciones más innovadoras y avanzadas para que puedan ofrecérselas a sus clientes”.

Aurelio Lanchas, de GRUPO FERROLI, comenta que “efectivamente, esa falta de mano de obra especializada es una realidad, sobre todo, porque además, las nuevas tendencias de instalaciones, con sistemas híbridos, energías renovables, etc., requieren de una mayor especialización.

Desde el GRUPO FERROLI y ya desde hace varios años, tenemos a disposición de nuestros instaladores un plan de cursos anuales, tanto presenciales como webinar. Desde inicios del año, ya disponemos de un calendario detallado de todos los cursos disponibles a lo largo del año, para que de esta forma, los clientes se puedan gestionar mejor su asistencia.

Con estos cursos barremos todo el amplio espectro de producto de los que disponemos, calderas de condensación tanto domésticas como de alta potencia, productos específicos de ACS (calentadores de gas, termos eléctricos y bomba de calor específico para ACS), calderas de gasóleo, productos de biomasa y especial atención a sistemas híbridos y bomba de calor. Gracias a este esfuerzo y gestión, por nuestras aulas y webinars pasan más de 4.000 personas al año, lo que hace que tengamos unos clientes realmente formados en todos los nuevos lanzamientos de producto, normativa e instalación en su conjunto”.

“Desde BOSCH HOME Comfort – añade Manuel Ruiz, su Responsable de Soporte Técnico y Cualificación- reafirmamos nuestro compromiso con la formación y cualificación continua de los profesionales del sector. Como líderes en la fabricación de sistemas de calefacción, climatización y agua caliente sanitaria, nuestro principal objetivo es ofrecer a los instaladores no solo productos y servicios innovadores, sino también el máximo respaldo en su labor, clave para nuestro éxito.

Para ello, ponemos a su disposición herramientas prácticas, formación continua y recursos exclusivos a través de Bosch Partner Portal, nuestra plataforma centralizada con contenido dirigido al profesional. Este portal incluye documentación técnica, configurador de eficiencia energética, opciones de financiación y campañas personalizadas que facilitan el día a día del profesional.

En cuanto al mantenimiento, contamos con la plataforma Bosch HomeCom Pro, que permite a los técnicos conectarse en remoto a las instalaciones de calderas y bombas de calor de los clientes que tengan integrado un controlador Bosch CT200. Esto no solo incrementa la rapidez y eficiencia en las intervenciones, sino que también reduce desplazamientos y tiempos de espera, asegurando un contacto continuo con los equipos y ofreciendo →

Foto: Vaillant



tranquilidad a los consumidores al tener monitorizada en todo momento la instalación. Este enfoque integral nos permite trabajar en estrecha colaboración con los instaladores, garantizando un servicio de alta calidad y una experiencia de usuario excepcional, respaldada por soluciones únicas e innovadoras”.

Blanca Molina, de GROUPE ATLANTIC, nos señala desde su empresa que “más allá de que la formación técnica que realiza un fabricante no es reglada, si que estamos haciendo un gran esfuerzo en difundir todos los cambios normativos y tecnológicos que están ocurriendo y ocurrirán. El objetivo es ayudar al canal instalador para facilitarle esta transición energética (pensando en el paso de los equipos de combustión a las bombas de calor), para que de esa manera pueda entender este nuevo escenario más como una oportunidad que como un problema.

Generalmente, en temas de formación, el fabricante suele ser el primero en la cadena de valor porque es el primero en integrar los cambios normativos europeos, ya que impactan en el diseño y desarrollo de los futuros productos. Esta información es la que luego intentamos transmitir a los instaladores, con los diversos planes de formación que se proponen, algunos teóricos (a nivel de producto, criterios de cálculo e instalación y cumplimiento normativo) y otros con aproximación más prácticas que realizamos en nuestro centro de formación (donde podemos probar y configurar nuestros equipos).

La colaboración constante con gremios de instaladores, también es fundamental para que la formación llegue de la forma más rápida y útil”.

El Jefe de Marketing de TRADESA (MANAUT), asegura: “Siempre hemos apostado por la formación, sobre todo con los nuevos productos. Hay un déficit claro de mano de obra en las instalaciones de calefacción. Las nuevas generaciones prefieren otro tipo de trabajos y no hay relevo suficiente en el sector. Hay una falta de relevo generacional. Apoyos para fomentar la formación no existen. Salen del gasto de marketing de las empresas fabricantes y distribuidoras”.

“La formación es clave para asegurar la correcta implementación de las nuevas tecnologías. En DOMUSA TEKNIK -añade su Director Técnico y de Marketing, Mikel Argoitia- llevamos años desarrollando un completo programa de formación técnica para instaladores, que incluye tanto aspectos prácticos como teóricos. Además, colaboramos con asociaciones profesionales y centros de formación para fomentar el reciclaje profesional en tecnologías renovables, garantizando que los instaladores estén preparados para los retos actuales y futuros del sector”. Por su parte, Raúl Serradilla, Director General de VIESSMANN, alude en cuanto a la formación y reciclaje de los instaladores la “colaboración activa con asociaciones del sector, instaladores cualificados y profesionales”.

Foto: Bosch Home Comfort





Foto: Ferrolí

La reposición, el motor del sector

Considerando que el parque por rehabilitar en España ronda los 14 millones de viviendas, todo apunta a que la reposición seguirá siendo el motor del sector y que continuará acaparando el mayor volumen de ventas en los próximos años -sin desmerecer la obra nueva-. Este mercado de reposición, **¿ha supuesto para su empresa crear productos específicos y/o reconducir su estrategia hacia otros nichos de la cadena de valor?** -arquitectos, interioristas, pequeñas constructoras especializadas en rehabilitación...-

Aurelio Lanchas, de GRUPO FERROLI, señala que “es correcto, que el mercado de reposición a día de hoy es mucho mayor que el mercado de obra nueva aunque nunca olvidamos, que para que haya una reposición a futuro, debemos prestar especial atención a la obra nueva actual.

En esa reposición, también es cierto que la rehabilitación tiene un papel muy importante, por

<< para que haya reposición a futuro, debemos prestar especial atención a la obra nueva >>

lo que el trabajo y atención a todos los actores del mercado es especialmente importante. Por ejemplo, y como antes hablábamos de cursos, una parcela muy importante es la parte de prescripción a dichos actores: Ingenierías, Arquitecturas, Instaladores, Distribuidores, etc. Debemos estar presentes en todos y cada uno de los espacios donde haya poder de decisión, para así poder llegar al mercado con una oferta interesante para todos.

E igualmente en cuanto a productos, como por ejemplo, por cuestiones de espacio, de integrar un producto que ya este instalado con una nueva tecnología (sistemas híbridos), energías renovables, etc., efectivamente, hemos tenido que pensar y mucho en productos que puedan encajar de forma perfecta en ese mercado de reposición tan importante”.

Por lo que respecta a la opinión de Manuel Ruiz, Responsable de Soporte Técnico y Cualificación de la división BOSCH HOME Comfort, cabe señalar que “el mercado de reposición representa una gran oportunidad para el sector de la calefacción. Desde BOSCH HOME Comfort, hemos trazado una estrategia muy definida para atender esta necesidad, enfocándonos en desarrollar tecnologías más sostenibles que mejoren la eficiencia energética y reduzcan las emisiones de carbono dentro del proceso de descarbonización. →



Foto: Viessmann

En esta línea, la rehabilitación del parque de calderas existente es un paso fundamental. Por ello, hemos puesto especial énfasis en nuestra gama Condens de calderas de condensación, diseñada específicamente para ser una solución eficiente y sostenible en la renovación de sistemas de calefacción, facilitando el cambio y ofreciendo la mejor tecnología. Estas calderas no solo ofrecen un rendimiento superior, sino que también son compatibles con mezclas de combustibles más limpios, lo que las convierte en una alternativa clave para reducir la huella de carbono.

Además, desde BOSCH HOME Comfort hemos lanzado la campaña 'La Caldera Junkers Más Antigua' activa hasta el 31 de diciembre de 2024, que busca reemplazar la caldera Junkers más antigua instalada en un hogar español por una caldera de condensación, más eficiente y sostenible, promoviendo así un uso responsable de la energía”.

“Antes se ha comentado que el gran reto para descarbonizar los edificios se plantea en la rehabilitación de los existentes -continúa diciendo Blanca Molina, Directora de Marketing de GROUPE ATLANTIC-. Es evidente que hay un mercado enorme para este tipo de casos, que requerirá de un análisis más pormenorizado para encontrar la mejor y más óptima solución. Para hacerlo, si hablamos de instalaciones térmicas, el nivel de conocimiento de estas y de las soluciones a aplicar en las mismas tiene que ser muy elevado (pensemos por ejemplo en un

sistema híbrido de caldera con bomba de calor), con lo que puede tener sentido que haya especialistas en cada eslabón de la cadena de valor orientados a la rehabilitación de edificios.

Desde GROUPE ATLANTIC, cuando se plantea el diseño de un producto, se tiene en cuenta que este también sea adecuado para el ámbito de la rehabilitación (considerando unas dimensiones lo más reducidas posibles, por ejemplo, o planteando el uso de ciertos refrigerantes en bombas de calor que permiten mayores temperaturas de impulsión para adecuarlo mejor a una instalación existente)”.

Mikel Argoitia, Director Técnico & Marketing de DOMUSA TEKNIK, indica que “el mercado de reposición es un pilar fundamental para DOMUSA TEKNIK. Hemos desarrollado productos específicos para este segmento, como los modelos ACQUA que se adaptan perfectamente a los proyectos de rehabilitación. Esto facilitará la transición de caldera murales a la aerotermia con lo que creemos que puede ser un producto muy interesante a tener en cuenta por los arquitectos”.

“Para la rehabilitación, aparte de la sustitución de calderas y radiadores -afirma Ángel J. Izquierdo de TRADESA (MANAUT)-, existen algunos sistemas de suelo radiante de poco espesor, se empieza a considerar el techo radiante... Para llegar efectivamente a todo esto hay que contactar con este tipo

de empresas, algunas efectivamente se han especializado para la rehabilitación”.

“Sin duda, el mercado de reposición necesita o tiene palancas distintas en cuanto a productos y profesionales -añade Raúl Serradilla, Director General de VIESSMANN-. Nos hemos adaptado a esta situación lanzando y desarrollando productos específicos, colaborando de una forma más activa con dichos profesionales del sector”.

Lanzamientos y novedades

Con referencia a los lanzamientos de los fabricantes, hemos querido conocer qué están desarrollando sus departamentos de I+D+i en cuanto a novedades. Así les hemos preguntado, **¿qué productos innovadores ha presentado su empresa?**, y si **¿nos sorprenderán próximamente con algún lanzamiento relevante?**

“La apuesta de VAILLANT SAUNIER DUVAL por las bombas de calor es firme -nos cuenta Iñigo Aldecoa-Otalora- y trabajamos en continuar ofreciendo las soluciones más innovadoras en este segmento del mercado. Recientemente acabamos de lanzar al mercado una bomba de calor Split con refrigerante R32, que es mucho más sostenible.

Apoyamos la transición energética y no nos olvidamos tampoco de la importancia de los sistemas híbridos, de las calderas de condensación que pueden funcionar con gases renovables, sistemas conectados, etc...”.

Aurelio Lanchas, Jefe del Departamento Técnico de GRUPO FERROLI, nos comenta: “Como es habitual en nuestro grupo, el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos y servicios es algo que va en nuestro ADN. Es una premisa básica la de generar productos y servicios cada vez más evolucionados, tanto en nuevas categorías de productos como en evolución de las existentes. A lo largo del 2024, se ha incluido una gama completa de calderas eléctricas... Seguimos desarrollando nuestra amplia gama de radiadores de aluminio, lanzando a final de este año un nuevo modelo de radiador de aluminio para nuestras filiales de centro Europa... La nueva gama de bombas de calor aire-agua de Ferrolí OMNIA LIFE M destaca por utilizar el refrigerante natural de muy bajo impacto ambiental R290 (PCA = 3). En la parte de bombas de calor partidas apareció la nueva gama Omnia SW-T 3.2... Se incorporaron también las bombas de calor para ACS EGEA TECH, con nuevas funciones de control, monitorización y programación...”

Para 2025, el desarrollo de producto seguirá siendo igualmente intenso, en calderas de condensación... En la parte de climatización se actualizará la gama de bombas de calor para ACS, incorporando en refrigerante R290 en todos los modelos (Egea Life). En la parte residencial se incorporará una nueva gama de equipos Split 1x1 baja silueta (Giada C). Se actualizará también la gama de fancoils, con la incorporación de dos nuevas gamas en formato mural (Jolly Up) y formato con mueble (Jolly Style). También se está trabajando para incorporar una nueva gama →

Foto: Domusa Teknik



de bombas de calor multitarea monobloc de media potencia (16-50 kW) de alta eficiencia y alta temperatura”.

Manuel Ruiz, el Responsable de Soporte Técnico y Cualificación, comenta por su parte: “En 2024, desde BOSCH HOME Comfort hemos presentado los nuevos termos eléctricos Bosch Tronic 4501 T y 7501 T, diseñados para ofrecer una instalación versátil gracias a su diseño compacto y reversible, que permite montarlos en posición vertical u horizontal. Incorporan tecnología inteligente que ajusta el consumo energético según los hábitos del usuario, logrando un ahorro significativo en las facturas de electricidad. Su sistema de doble tanque garantiza una disponibilidad constante de agua caliente, mientras que la resistencia envainada minimiza la acumulación de cal, reduciendo el mantenimiento y prolongando la vida útil del equipo. Estas características convierten a los Tronic 4501 T y 7501 T en soluciones prácticas, eficientes y sostenibles para el hogar.

En el ámbito de la aerotermia, hemos lanzado la bomba de calor Compress 5800i AW, un modelo semi-monobloc que emplea el refrigerante natural R290, reconocido por su bajo impacto ambiental. Este equipo, ideal tanto para reformas como para obra nueva, alcanza temperaturas de agua de hasta 75°C, ofreciendo

una alternativa ecológica y eficiente para sustituir sistemas tradicionales de calefacción. Además, su funcionamiento ultra silencioso la hace perfecta para entornos residenciales y urbanos, donde el confort acústico es esencial. Compatible con energías renovables, como paneles solares, y con opciones avanzadas de conectividad, la Compress 5800i AW se posiciona como una solución de referencia en eficiencia y sostenibilidad.

En el segmento de climatización residencial, la nueva unidad de aire acondicionado Climate 7000i amplía nuestra gama Climate con innovaciones diseñadas para maximizar el confort y la eficiencia. Este modelo incluye un sensor de presencia que ajusta la temperatura automáticamente según la ocupación de la habitación, optimizando el consumo energético. Su sistema de monitorización energética en tiempo real permite gestionar el uso de manera eficiente, mientras que su avanzado sistema de filtrado mejora la calidad del aire interior eliminando partículas y alérgenos. Con un diseño moderno y elegante, el Climate 7000i también es compatible con sistemas domóticos, siendo una opción perfecta para quienes buscan una combinación de tecnología, confort y sostenibilidad”.

“Sin entrar en gamas o modelos concretos -comenta Blanca Molina, de GROUPE ATLANTIC-, los desarrollos presentes y futuros de

Foto: Immergas





Foto: Bosh Home Comfort

producto, van muy orientados en aumentar y mejorar las prestaciones de las gamas de bombas de calor aerotérmicas, adaptándolas a los requisitos del reglamento F-gas, sobre todo. Esto provoca que esté ocurriendo una transición progresiva hacia los refrigerantes de tipo natural, como sería el R290, independientemente de que hablemos de productos de tipo residencial o terciario-colectivo.

Por otro lado, por los argumentos antes comentados dentro del ámbito de la rehabilitación, también estamos mejorando y ampliando la propuesta de soluciones híbridas para instalaciones de tipo terciario-colectivo, combinando e integrando en soluciones prefabricadas calderas con bombas de calor

Mikel Argoitia, Director Técnico & Marketing de DOMUSA TEKNIK, concreta que “en los últimos años, hemos lanzado productos como nuestras bombas de calor aerotérmicas y calderas híbridas que integran diferentes fuentes de energía para maximizar la eficiencia. El último año hemos lanzado la gama ACQUA que junto a las bombas de calor Dual Clima HT (con refrigerante R290) es la solución ideal para el reposicionamiento. Próximamente, lanzaremos un producto innovador orientado a la nueva construcción que, junto a la conectividad integrada, mejorará la experiencia del usuario final optimizando el rendimiento energético”.

Al respecto, el Jefe de Marketing de TRADESA (MANAUT) comenta: “Estamos trabajando para lanzar próximamente el techo radiante, que proporciona calefacción y refrigeración y es una solución adecuada para los nuevos generadores de aerotermia. También resulta más sencillo para rehabilitación que el suelo radiante, ya que el espesor del suelo radiante y la necesidad del mortero de cemento suele ser un inconveniente en las reformas”. Y, para concluir, el Director General de VIESSMANN, Raúl Serradilla, señala que sus novedades son “Vitodens Classic una caldera de condensación dirigida al mercado de reposición y apreciada por los profesionales por su calidad, eficiencia y enfoque al primer segmento de precio, y una amplia gama de bombas de calor en R290 y R32 que permite poder ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades requeridas en cada momento”.

Futuro próximo del sector

Sin duda alguna la innovación motivada por la búsqueda de una mayor eficiencia energética de las calderas y calentadores, así como la concienciación por lo sostenible -Economía Circular-, marcará la tendencia futura del sector. Al respecto hemos querido saber de boca de los fabricantes el **¿cómo creen que evolucionará el sector en los próximos años?** -aerotermia, conectividad, diseño, rendimiento...- y si →



Foto: Domusa Teknik

¿se respira optimismo? A lo que se afirma, desde SAUNIER DUVAL, que “desde la pandemia, el sector atraviesa un momento complicado, pero ello no nos impide ser optimistas”.

Por parte de FERROLI la respuesta es: “Como hemos dicho al principio, se trata de productos de primera necesidad (calefacción y agua caliente sanitaria), por lo que estimamos que después del 2023 y 2024 de caídas casi generalizadas en todas las categorías principales de productos, en el 2025, si los indicadores de consumo generales se estabilizan y desde la administración se retoman los Planes Renove necesarios, el mercado debería estabilizarse, y si no crecer, al menos estar plano o con caídas muy ligeras. Es decir, sí, se respira optimismo.

Las líneas de lanzamiento de producto seguirán las ya vistas en los dos últimos años, productos de altísima eficiencia (calderas de condensación, equipos bombas de calor, estufas y calderas de pellet, etc.), sistemas híbridos, sobre todo calderas de condensación de gas y/o gasóleo combinados con equipos de bomba de calor, y por supuesto sistemas de energías renovables. Y todo ello, siempre gestionado con un buen sistema de control y gestión de la instalación en su totalidad”.

Desde la división BOSCH HOME Comfort, de la multinacional alemana nos dicen que “el sector de la calefacción en España está claramente orientado hacia una evolución marcada por la eficiencia energética, la sostenibilidad y la innovación tecnológica. La creciente preocupación por reducir las emisiones de CO2 y cumplir con las normativas medioambientales impulsará

el desarrollo de soluciones más avanzadas y sostenibles, como la aerotermia, que seguirá ganando protagonismo como alternativa ecológica y eficiente.

En este sentido, prevemos un aumento en la adopción de sistemas híbridos, que ofrecerán una combinación óptima de flexibilidad, eficiencia y compatibilidad con combustibles limpios como el hidrógeno y el biometano, que ya estamos incorporando en nuestros equipos. Estos sistemas se consolidarán como una solución intermedia en la transición energética, facilitando la adaptación a nuevas normativas y necesidades. Además, la demanda de tecnologías como la aerotermia y las bombas de calor seguirá creciendo, especialmente en entornos urbanos, impulsada por el interés en soluciones energéticas más verdes y eficientes.

Además, la conectividad será un factor clave en el futuro del sector. La integración de tecnologías inteligentes permitirá un control más preciso y eficiente de los sistemas de calefacción, mejorando tanto el rendimiento como la experiencia del usuario. También veremos una mayor atención al diseño, adaptándose a las tendencias de modernidad y funcionalidad que buscan los consumidores. En conjunto, se respira optimismo en un sector en transición, ya que las oportunidades para mejorar la eficiencia energética y renovar tecnologías obsoletas son evidentes. Esta transformación será clave para consolidar un futuro más sostenible y acorde con las demandas de la transición energética actual”.

“Pues la respuesta está en el propio cuerpo de la pregunta -afirma Blanca Molina de GROUPE ATLANTIC. El sector ha de evolucionar hacia el uso intensivo de sistemas y tecnologías de origen renovable, como

<< estimamos una recuperación paulatina del sector a partir de 2025, y que vuelva a coger velocidad de crucero a finales de la década >>

serían las bombas de calor de tipo aerotérmico, que han de tener un papel preferente en el marco de la descarbonización. Por otro lado, los sistemas de regulación y control y la conectividad remota de los mismos, también ha de ayudar en mejorar el aspecto prestacional y de eficiencia de las instalaciones. Cuanto más sofisticados sean los sistemas de control, mejor podremos adaptarnos a nuestras demandas de confort, reduciendo el consumo de energía y por tanto aumentando el rendimiento global del sistema.

Creemos que todo lo que debe hacerse para lograr el objetivo de la descarbonización, requerirá de un proceso de formación y adaptación grande por parte de todos. En cualquier caso, más allá de la magnitud y lo ambicioso del reto, tenemos que entenderlo como una oportunidad de negocio también para todos los actores que intervinimos en un proceso de obra (arquitectos, proyectistas, instaladores y los propios fabricantes). Esto, desde nuestra visión, debe ser un motivo de optimismo e ilusión de cara a los futuros años”.

Mikel Argoitia, de DOMUSA TEKNIK, asegura que “el sector se dirige hacia una mayor implantación de tecnologías renovables y conectividad. La aerotermia y la biomasa continuarán liderando el cambio gracias a su alto rendimiento y sostenibilidad. Además, la digitalización y la integración de sistemas serán clave para mejorar la experiencia del usuario.

Desde DOMUSA TEKNIK, afrontamos el futuro con optimismo, convencidos de que la innovación y la sostenibilidad serán los motores de crecimiento en los próximos años. Estamos preparados para seguir liderando este cambio, con soluciones que combinan tecnología avanzada y un diseño práctico y eficiente”.

Ángel J. Izquierdo de TRADESA (MANAUT), viene a decirnos que “en España se necesitan viviendas, esto es una realidad. Hay más demanda de viviendas que oferta, lo que incrementa los precios. Esta realidad nos invita a ser optimistas para los próximos años. Si los tipos de interés continúan bajando y se fomenta la inversión con políticas adecuadas, en general la construcción aumentará. Y debería hacerse de una forma sostenible. Los fabricantes estamos preparados para suministrar productos cada vez más eficientes y dar soluciones a cada caso”.

“En la situación actual a corto plazo desgraciadamente en el sector no se respira optimismo – concluye Raúl Serradilla, de VISSMANN-, no obstante, nosotros estimamos una recuperación paulatina del sector a partir de 2025, que vuelva a coger velocidad de crucero a finales de la década. Cómo evolucionará el sector, y aun estando altamente condicionado por las directivas europeas y normativa local que nos pueda afectar, está claro que la descarbonización ha llegado para quedarse y todos los productos y servicios que la compañía lance irán en esa línea”. #

Foto: Viessmann

