



Principales conclusiones de le mesa redonda "Bomba de calor + Autoconsumo: tendencia en auge"

25 Octubre 2021

Sectoriales

En el marco de EfinTEC 2021, el pasado 21 de octubre se celebró una mesa redonda que abordó los retos y posibilidades de estas tecnologías en el contexto actual. Un debate, organizado por este medio, en el que participaron representantes de Baxi, Grupo Vaillant Saunier Duval, Junkers-Bosch, Grupo HDF, Grupo Noria y FEGiCAT.

EfinTEC 2021 cerraba sus puertas este viernes con un balance de **más de 6.000 visitantes**, 100 expositores de ámbito nacional e internacional, y más de 50 ponencias magistrales. Entre ellas, la mesa redonda "Bomba de calor + Autoconsumo: tendencia en auge", organizada por este medio.

En concreto, este encuentro, que tuvo lugar el pasado 21 d octubre, abordó los retos y posibilidades de estas tecnologías en el contexto actual gracias a representantes de las marcas **Baxi, Grupo Vaillant Saunier Duval y Junkers-Bosch**; y de los grupos de distribución **Grupo HDF y Grupo Noria**. Además de -y como reflejo de la visión del colectivo instalador- la participación de un miembro de **FEGiCAT**.

Gremi CRM es membre de:



Hay que mencionar que Tania Álvarez, responsable de contenidos del **Área de Climatización y Confort de C de Comunicación**, ejerció de moderadora.

Bomba de calor + Autoconsumo: principales conclusiones

- **La hibridación tecnológica, inteligente y conectada es el futuro:** hay que dotar de inteligencia a los sistemas de aerotermia, que se podrán conectar con las instalaciones de autoconsumo fotovoltaico, misión del fabricante, y así obtener la máxima eficiencia de ambas tecnologías. Cada vez se están instalando más sistemas de este tipo: el futuro son los sistemas híbridos, con la evolución hacia la parte domótica y conectada con otros sistemas de la vivienda. Cada vez son más las consultas y el interés que esto despierta entre los instaladores.
- **Se necesita educar mucho, en este sentido, al usuario final, que debe tener claro los ahorros que le supondrán (también para acceder a los fondos europeos):** El sistema para acceder a los fondos europeos es complejo y no está preparado para la población, hacia la que se necesita una mayor pedagogía. No debemos perder de vista que este exige que el usuario realice una inversión inicial grande.
- **La aerotermia ¿solo para obra nueva?:** Estos sistemas de aerotermia e incluso híbridos se trabajan muy bien en obra nueva, pero en cambio la reposición debe estar apoyada e incentivada por las Administraciones Públicas, sobre todo, con regulaciones autonómicas y locales. Desde la óptica instaladora, se tienen grandes dudas de que la aerotermia sea una solución en la reposición. Eso sí, el papel del instalador será clave ya que es quien prescribe y hace que el cliente tome la decisión final.
- **La venta consultiva es ya una obligación en la distribución profesional:** La venta consultiva en este ámbito es fundamental, ya que ofrecemos la posibilidad de integrar estas tecnologías con diversas marcas, parte eléctrica y de clima, y la integración en control de todos los sistemas. De hecho, el adjetivo “profesional” que se acuña a nuestra distribución es clave: es muy importante la parte de asesoramiento para dar valor al producto y a la solución. Y aquí son claves las acciones de preventa, postventa y asesoramiento.
- **El instalador ha de evolucionar a una figura de asesor energético:** El rol de asesor energético del instalador ante el cliente final es fundamental. Y así les denomina el nuevo RITE. Estamos en la era del técnico 4.0, ya que es preciso interconectar todas las máquinas, además de convencer al usuario final del ahorro energético, económico y medioambiental que ofrecen estos sistemas.

Hay que mencionar que los expertos que participaron en esta mesa redonda fueron los siguientes:

- Baxi: **Vicente Abarca**, jefe de producto de bombas de calor.
- Grupo Vaillant Saunier Duval: **Tomás Aguiló**, ingeniero soporte preventa.
- Junkers Bosch: **Diana Tirados**, prescriptora de nueva edificación.
- Grupo HDF: **Borja Castelló**, gerente adjunto.
- Grupo Noria: **Javier Sánchez**, *product manager* de Clima, Fontanería y Calefacción.
- FEGiCAT: **Ramón Ruiz Figueroa**, presidente de la Comisión de Gas y Térmicas.