



TRILUX

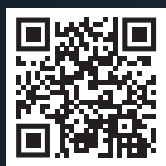
E-LINE PRO

In line with evolution

Ópticas **LENSIBLE**

La nueva referencia en calidad de luz

Progreso tecnológico que se hace visible: nueva tecnología de lentes para máxima calidad de luz, mayor confort visual, menor deslumbramiento y eficiencia pionera alcanzando los **220 lm/W**.



trilux.com/e-line-pro-e-motion

toscano

Cuadros de protección
para **PUNTOS DE RECARGA**
de **VEHÍCULO ELÉCTRICO**



Encuentra más
información en:
www.toscano.es

SERIE ECO-VE

IRVE



ITC-BT-52

Infraestructura
para la recarga de
vehículos eléctricos

ARD



UNE-EN
63024

Dispositivos de
rearme automático

CE



93/68/CEE

Certificación de
conformidad
europea

**LUZ LED
SCHUKO**
(Opcional)

**Reconexión
automática**

**Diferencial
TIPO A**

**Sobretensiones
permanentes y
transitorias + IGA**





CON BJC NEXUS, TU HOGAR SE CONVIERTE EN PARTE DE TI.

BJC NEXUS mantiene el aspecto atemporal de la gama MIRO: líneas limpias, superficies refinadas y un estilo que se adapta a cualquier hogar. Pero por dentro, todo es nuevo. Electrónica más inteligente, control fluido y plena integración con la aplicación BJC NEXUS. Así que no tienes que elegir entre belleza y tecnología: ahora puedes tener ambas cosas.



Descubre más



Módulo interruptor



Mini Gateway Wi-Fi



Blanco mate



Blanco polar



Aluminio metalizado



Carbono metalizado



Negro mate



CONTENIDOS

Abril 2026

En este número...

- 8** Matriculaciones y puntos de acceso de recarga: el termómetro de la movilidad eléctrica en España
El vehículo eléctrico puro sigue representando una cuota del 9 % del mercado total
- 14** Electromovilidad en España, entre el impulso industrial y el bloqueo estructural
Conclusiones de la 'III Jornada sobre vehículo eléctrico: una visión realista de la electromovilidad'
- 18** Ayudas directas, concienciación y normativa clara
La distribución perfila el tridente para potenciar el mercado de la movilidad eléctrica en España
- 24** "España es un país muy prometedor, pero con una ejecución lenta"
Bastien Verot, presidente de AORU y CEO de Electra España, analiza el despliegue de recarga ultrarrápida
- 30** Entre la oportunidad y el reto: el instalador como consultor energético y los CAEs
Encuentro "El sector de las instalaciones", organizado por C de Comunicación con el respaldo de EFINTEC
- 36** "La inteligencia artificial no va a sustituir el trabajo manual del instalador, pero sí será una gran ayuda"
Al frente de A2 Electricidad, Alfonso Viejo asegura que la especialización es clave para mantenerse en el mercado



8



14



18



24



30



36

Además...

- 5** Editorial: Soberanía energética: el coche eléctrico como proyecto de país
- 7** Opinión: Realidades y quimeras de la electrificación
- 40** Moeve: liderando la nueva experiencia de recarga ultrarrápida
- 44** António Veiga: "MOBI.E se prepara para operar en un mercado liberalizado"
- 48** Saltoki y Medicip Health aplican tecnología de fibra preconectorizada"
- 52** Iluminación ATEX de Palazzoli: criterios de elección y soluciones fiables
- 56** La volatilidad del petróleo refuerza el papel de la movilidad eléctrica
- 60** Actualidad AFME
- 64** Las noticias más leídas
- 65** Los blogueros de Material Eléctrico



La distribución de Cuadernos de Material Eléctrico es discrecional. Si quiere asegurarse la recepción de todos los números, los ordinarios, que aparecen cada dos meses, los especiales, y disfrutar, además, de otros servicios exclusivos, suscríbase llamando al 913 884 777. No se hacen envíos de números sueltos.



VIARIS ISI +

Cargador inteligente para entornos residenciales y corporativos

ULTRACOMPACTO Y PROTECCIONES DE SERIE



IP54

IK10

CARACTERÍSTICAS

- Para **instalaciones monofásicas** (hasta 7,4 kW de potencia) y esquema tipo 2.
- **Protecciones completas de alta impedancia** que permiten el rearme automático del contador de la compañía.

INCLUIDO DE SERIE

- Manguera de **carga tipo 2 (5 metros)**.
- Cuadro para protecciones accesible **mediante cerradura con llave**.
- Modulación de carga que **optimiza la recarga del V.E.** ajustando la potencia sin superar la contratada.
- **Integración total en instalaciones de generación solar fotovoltaica.**
- **Detector de corriente de fuga.**
- Comunicación **Wi-Fi**.
- Gestión a través de **App e-VIARIS (gratuita)**.
- **Seguimiento en tiempo real e histórico del consumo energético** (red o solar) de la instalación, del vehículo y de las baterías de respaldo.
- **Actualizaciones de firmware online y gratuitas.**

Soberanía energética: el coche eléctrico como proyecto de país

La **volatilidad del petróleo** y la **creciente tensión geopolítica internacional** han vuelto a poner sobre la mesa una realidad estructural: la dependencia energética es uno de los principales factores de vulnerabilidad económica en Europa. En este escenario, la **movilidad eléctrica** deja de ser únicamente una herramienta de descarbonización para consolidarse como un vector estratégico de **soberanía energética y competitividad industrial**.

España parte de una posición objetivamente favorable: capacidad renovable, base industrial y un ecosistema empresarial activo en la transición energética. Sin embargo, ese potencial no se está traduciendo al ritmo esperado en despliegue real de infraestructura ni en adopción masiva del vehículo eléctrico. El diagnóstico es compartido por el conjunto del sector: **la tecnología existe, la inversión está disponible**, pero el entorno regulatorio, administrativo y de la saturación de la red no acompañan la velocidad que exige la transformación.

El principal cuello de botella sigue siendo la ejecución. Los plazos de tramitación, la falta de homogeneidad regulatoria entre territorios y las dificultades de acceso y conexión a la red eléctrica ralentizan proyectos que, en otros países europeos, avanzan con mayor agilidad. A ello se suma un sistema de incentivos que, aunque existente, no siempre ofrece la estabilidad ni la previsibilidad necesarias para sostener decisiones de inversión a largo plazo.

Más allá de la infraestructura, la movilidad eléctrica introduce un cambio de paradigma en el sistema energético. Permite **reducir la dependencia** de combustibles fósiles importados, **mejorar la eficiencia** global del transporte y aprovechar de forma más inteligente la **generación renovable**. En términos macroeconómicos, supone **reducir la exposición a la volatilidad de los mercados internacionales** de energía, con impacto directo sobre la balanza exterior y el coste de la movilidad.

Sin embargo, la transición no es automática. Requiere **planificación, coordinación entre administraciones y un marco regulatorio estable** que acompañe el ritmo de inversión del sector privado. España tiene las condiciones para liderar este cambio en Europa, pero el riesgo ya no es la falta de tecnología, sino la pérdida de oportunidad. Ya no es cuestión de potencial, sino de voluntad política y agilidad operativa ●

EDITADA POR

Grupo C de Comunicación Interprofesional, S.L
C/ Bueso Pineda, 12
28043 Madrid
Teléf.: 913 884 777
www.cdecomunicacion.es
info@cdecomunicacion.es

DIRECTOR

Sergio Martínez Gonzalo
Móvil: 689 791 966
sergio.martinez@cdecomunicacion.es

RESPONSABLE DE CONTENIDOS

Lola Sánchez
lola.sanchez@cdecomunicacion.es

REDACCIÓN

Sara Portillo
sara.portillo@cdecomunicacion.es

ÁREA DE DATOS

Jessica Domínguez
jessica.dominguez@cdecomunicacion.es

COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD

Alberto Cotrina
Móvil: 617 002 673
alberto.cotrina@cdecomunicacion.es

DISEÑO E IMPRESIÓN

DISPUBLIC y COYVE

SERVICIOS GENERALES

Raquel Guerra
raquel.guerra@cdecomunicacion.es



GRUPO C
de Comunicación
Interprofesional, S.L.

PRESIDENTE

Juan Manuel Fernández
juanma.fernandez@cdecomunicacion.es

DIRECTORA GENERAL

Marta Jiménez
marta.jimenez@cdecomunicacion.es

RESP. DESARROLLO DE NEGOCIO

Borja Fernández
borja@hacemoscosas.es

PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL

Enrique Nogueira
enogueira@knr.es

© Copyright Grupo C de Comunicación. Queda prohibida la reproducción total o parcial de las informaciones aparecidas en esta publicación, su tratamiento informático o electrónico y la transmisión y difusión por cualquier medio y en cualquier soporte, sin el permiso previo del titular del Copyright.

Depósito Legal: M-14540-20103
ISSN: 2340-2350

Portavoz oficial de:



unex.net



NUEVAS

Cajas de conexiones 40

Tus cajas de siempre, ahora mejoradas

- Sistema de clipaje sin tornillos.
- Interior con paredes lisas y ranuras en la base que facilitan la entrada de cables con herramientas habituales.
- Material sin halógenos de origen 100% reciclado **U48X**

Conoce el cambio de las referencias

NUEVAS

Cajas 40



Dimensiones (mm)

70x70x30

85x85x45

110x110x45

110x150x45

110x150x65

Referencia antigua

78455-2

71451-2

78457-2

-

73461-2

NUEVA referencia

40010-42

40021-42

40031-42

40041-42

40042-42



Blog de Sergio Martínez

Realidades y quimeras de la electrificación

La movilidad eléctrica avanza en España, pero lo hace todavía atrapada entre dos realidades: el crecimiento evidente del mercado y la sensación permanente de que seguimos llegando tarde.

Según el **Barómetro de la Electromovilidad de ANFAC** correspondiente al primer trimestre de 2026, la **penetración del vehículo electrificado en España alcanza 35,9 puntos**, 2,5 más que en el trimestre anterior. El dato confirma una evolución positiva, aunque también refleja una debilidad de fondo que el propio sector señala con claridad: la finalización del Plan MOVES III y la ausencia de un relevo inmediato realmente eficaz, como se esperaba del Plan Auto+.

Mientras tanto, Europa avanza a otra velocidad. **Noruega lidera con un pleno de 100 puntos**, Países Bajos alcanza los 90,8 y Portugal se sitúa ya en 62,4. España continúa lejos de ese ritmo, pese a ser uno de los grandes mercados automovilísticos del continente.

Portugal resulta especialmente inspirador porque demuestra que no todo depende del tamaño del mercado, sino del modelo. Su principal acelerador ha sido la combinación de fiscalidad, interoperabilidad e impulso empresarial. Las empresas pueden deducir el 100 % del IVA en la compra, leasing o renting de vehículos eléctricos, además de beneficiarse de la exención del impuesto de matriculación (ISV) y del impuesto anual de circulación (IUC). A ello se suma una tributación más favorable que convierte la electrificación en una decisión económica racional, no solo medioambiental.

En España el mercado responde, pero con frenos evidentes. En marzo de 2026, **las ventas de vehículos eléctricos puros crecieron un 42,2 %**, y los turismos electrificados ya representan el 20,5 % del mercado mensual. Sin embargo, el vehículo 100% eléctrico sigue moviéndose en torno al 8,5% de cuota real.


La incertidumbre también llega desde Bruselas. El debate europeo es la descarbonización. El horizonte de 2035 sigue siendo el marco de referencia, pero la discusión sobre cómo alcanzarlo incorpora cada vez más matices industriales, tecnológicos y políticos. **La electrificación será central, pero probablemente no será la única palanca de la transición energética.**

El transporte pesado ilustra bien ese reto. El **segmento de vehículos de más de 3,5 toneladas se ha multiplicado por 22 en cinco años**, pero apenas representan el 1,6 % del total, según datos de la **DGT**. Falta infraestructura de recarga adaptada, faltan ayudas específicas y falta una visión industrial que entienda que la electrificación no basta con vender vehículos. Esto será lo que marque la diferencia entre un sector viable y una ilusión pasajera ●

La electrificación no será la única palanca de la transición energética



Sergio Martínez
Director del área
de Material eléctrico



Matriculaciones y puntos de acceso de recarga: el termómetro de la movilidad eléctrica en España

Hay 72.000 puntos de recarga instalados, de los cuales cerca de un 24 % no están operativos, según el Barómetro de la Electromovilidad de ANFAC.



Sergio Martínez

El **vehículo eléctrico puro (BEV)** sigue representando una **cuota del 9 % del mercado total**, una cifra que contrasta con el contexto europeo, donde la media se sitúa en torno al 17,4 %.

El crecimiento en puntos de recarga públicos choca con una capacidad real todavía insuficiente, mientras la **innovación tecnológica (DLM, V1G y V2G)** se consolida como vía para optimizar la red y mejorar la experiencia del usuario.

El mercado de la automoción en España continúa su aceleración hacia la adopción del vehículo eléctrico. En 2025, las matriculaciones de **vehículos 100 % eléctricos (BEV)** alcanzaron las **124.696 unidades**, lo

que supone un crecimiento del 68,6 % respecto a 2024. Si se analiza únicamente el segmento de turismos, la cifra se sitúa en 104.227 unidades, con un incremento aún más acusado del **77,6 %**, según el **Anuario 2025-2026 de la Movilidad Eléctrica de AEDIVE**.

A pesar de esta evolución positiva, el vehículo eléctrico puro sigue representando una **cuota del 9 % del mercado total**, una cifra que contrasta con el contexto europeo, donde la media se sitúa en torno al **17,4 %**.

Si se incorporan los híbridos enchufables, el peso de la electrificación en España asciende hasta aproximadamente el **20 %**, alineándose con la barrera psicológica que el mercado parece no terminar de superar.

El análisis por motorización muestra un **mercado en transición**, pero todavía dominado por soluciones intermedias:

- ▶ **Híbridos no enchufables (42 %)** lideran el cuadro, consolidando la idea de “transición confortable”.
- ▶ **Gasolina (28 %)** mantiene una cuota relevante, aunque con tendencia claramente decreciente.

▶ **PHEV (11 %)** y **BEV (9 %)** crecen rápidamente, mientras **diésel cae al 5 %**, compartiendo cuota con el gas.

Más de 50.000 puntos de recarga de acceso público

En paralelo, el arranque de 2026 confirma la tendencia al alza, con un crecimiento del **62,5 % interanual en marzo** para los vehículos electrificados y más de **68.600 unidades acumuladas**.

Estos datos dibujan un escenario claro: el vehículo eléctrico crece, pero su consolidación definitiva dependerá de factores estructurales que van mucho más allá de la demanda.

Mientras España se mueve en el entorno del **9 % de BEV y el 19 % de electrificación total**, la **UE cierra 2025 con un promedio de BEV del 17,4 %** del mercado, liderando países como Noruega, Países Bajos, Bélgica, Reino Unido, Dinamarca, Suecia y Luxemburgo.

➤ **MATRICULACIONES VEHÍCULOS ELÉCTRICOS (BEV) 2022-2025**

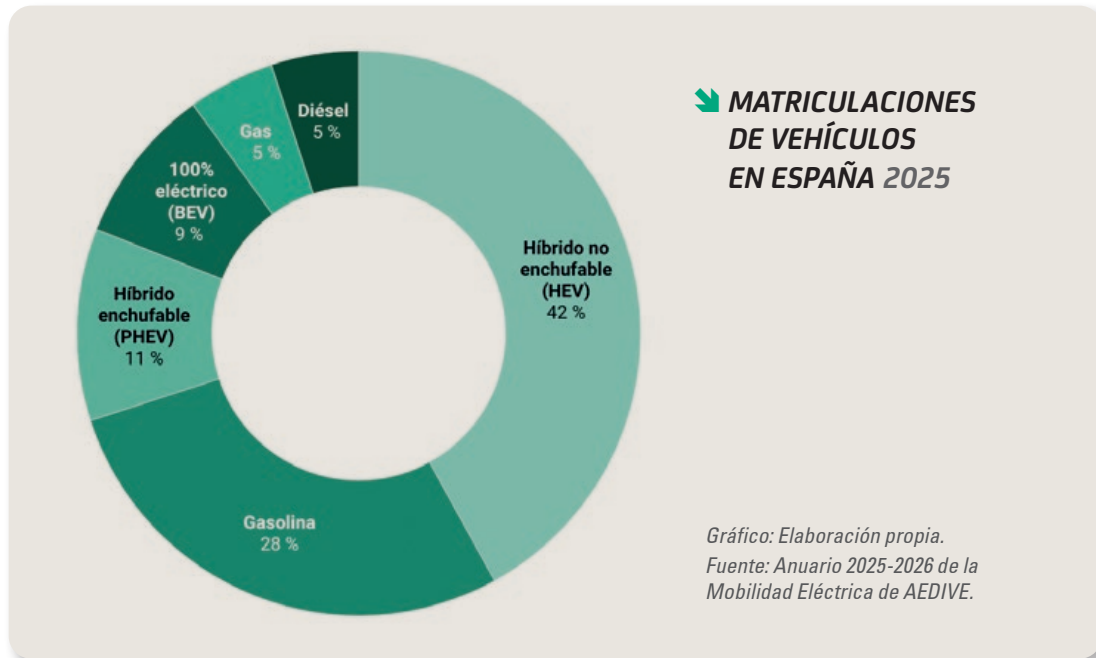
Año	Matriculaciones	Solo turismos 100% eléctricos (BEV)
2022	100 427	52 224
2023	76 347	54 421
2024	73 961	58 675
2025	124 696	104 227

Tabla: Material Eléctrico. Fuente: AEDIVE y GANVAM.

Incluye: turismos, furgonetas, quad/ATV/triciclos, cuadriciclos, ciclomotores, motocicletas, industriales medios, industriales pesados, autocares/autobuses.

En paralelo, el crecimiento del parque móvil electrificado debe ir acompasado de la infraestructura de recarga. A cierre de 2025, **España supera los 50.000 puntos de recarga de acceso público**, una cifra

que, en términos absolutos, refleja un avance significativo frente a años anteriores. Sin embargo, si se amplía la fotografía, el sistema presenta importantes disfunciones, ya que el parque total instalado ronda los



72.000 puntos, de los cuales cerca de un **24 % no están operativos**, según el Barómetro de la Electromovilidad de ANFAC.

En la práctica, esto significa que estos ‘cargadores fantasma’ no pueden utilizarse, ya sea por problemas de conexión a la red, incidencias técnicas o retrasos administrativos. Una anomalía que evidencia que el reto ya no es solo instalar infraestructura, sino garantizar su operatividad y disponibilidad real.

La carga lenta (AC) encabeza los puntos de recarga

En cuanto a la potencia de la carga, **el 69 % de los puntos totales son de baja potencia (≤ 22 kW)**, lo que implica tiempos de carga que pueden superar las tres horas. Este dato condiciona directamente el uso del vehículo eléctrico, limitándolo en muchos casos a entornos urbanos y dificultando su adopción como vehículo principal para desplazamientos de larga distancia.

PUNTOS DE RECARGA DE ACCESO PÚBLICO EN ESPAÑA 2022-2025

Año	Puntos de recarga
2022	21 573
2023	30 350
2024	45 383
2025	50 000

Tabla: Material Eléctrico. Fuente: AEDIVE y GANVAM.



¡Defensa activada!

Protege tu infraestructura de recarga de ciberataques

El controlador de carga AC CHARX control modular cierra de forma práctica y fiable las brechas de seguridad mediante actualizaciones de software gratuitas, cumple los requisitos actuales de la directiva RED y está preparado para la Cyber Resilience Act.

Haz que tu infraestructura de recarga también esté preparada para el futuro.

> phoenixcontact.com/charx-control-modular



CHARX control ³
E-Mobility empowered by Phoenix Contact

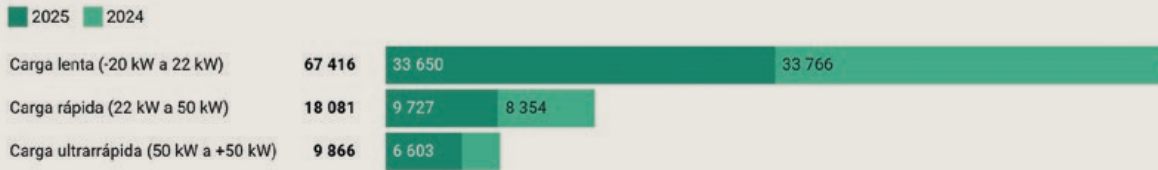
En este contexto, el debate sobre el modelo de infraestructura se ha polarizado entre la **carga en corriente alterna (AC)** y la **carga en corriente continua (DC)**.

La recarga rápida (menor de 22 kW hasta 50 kW) y **ultrarrápida** (desde 50 kW hasta más de 250 kW) es imprescindible para generar confianza en el usuario y facilitar la movilidad interurbana. La verdade-

ra palanca de electrificación masiva se encuentra en otro punto: sin una red capilar de recarga en AC, accesible y distribuida, no hay electrificación a gran escala.

Especialmente en un país donde entre el 60 % y el 70 % de la población urbana no dispone de plaza de garaje propia, la recarga vinculada al domicilio no es una opción para millones de usuarios.

▶ CANTIDAD DE PUNTOS DE RECARGA DE ACCESO PÚBLICO POR TIPOS DE POTENCIAS



Fuente: AEDIVE.

Hasta 36 meses de retrasos en los proyectos de recarga

El sector coincide en un diagnóstico: la tecnología existe, la inversión está comprometida y el interés del mercado es creciente. Sin embargo, el despliegue real sigue encontrando barreras.

Los retrasos en los procesos de conexión a la red, la complejidad administrativa y la falta de coordinación entre actores están ralentizando la puesta en marcha de infraestructuras ya instaladas.

La **Asociación de Operadores de Recarga Ultrarrápida (AORU)** señala que **los proyectos de recarga continúan enfrentándose a retrasos de hasta 36 meses**, especialmente en los procesos de conexión a la red eléctrica y en la tramitación administrativa. Ante esta situación, AORU presentó el **manifiesto Charging4Impact** en las Jornadas Parlamentarias del Congreso de los Diputados, una hoja de ruta orientada a acelerar el despliegue de la infraestructura.

Del vehículo al sistema: el coche eléctrico como activo energético

Estos desafíos técnicos hacen que la innovación tecnológica sea una de las apuestas esenciales para redefinir el papel del vehículo eléctrico dentro del sistema energético. Ya no se trata únicamente de un medio de transporte, sino de un nodo energético y digital con capacidad para interactuar con la red.

En este nuevo paradigma, conceptos como la **gestión inteligente de la carga** (DLM, *Dynamic Load Management*), el **V1G** (carga inteligente) o el **V2G** (*Vehicle to Grid*) empiezan a ganar protagonismo.

El V1G permite optimizar cuándo y cómo se carga un vehículo eléctrico, adaptando la demanda a la disponibilidad de energía y a los precios del mercado. Pero es **el V2G el que introduce un cambio disruptivo**: la posibilidad de que el vehículo no solo consuma energía, sino que también la devuelva a la red.

Esto abre la puerta a un modelo en el que millones de vehículos eléctricos pueden actuar como sistemas de almacenamiento distribuido, aportando flexibilidad, estabilidad y eficiencia al sistema eléctrico.

Estas tecnologías responden a uno de los grandes retos estructurales del sistema: la capacidad de la red eléctrica. De esta forma, la innovación no solo busca mejorar la experiencia del usuario, sino también evitar un sobredimensionamiento de la red, reduciendo costes y acelerando el despliegue.

La normativa como palanca de aceleración

Si hay un elemento que va a determinar el ritmo real de la electrificación en los próximos años, ese es el marco regulatorio.

En los últimos años, Europa ha desplegado un paquete legislativo sin precedentes para acelerar la transición energética. Directivas como la **EPBD (Directiva de Eficiencia Energética de los Edificios)**, el desarrollo del **Plan Auto España 2030** o la **Ley de Movilidad Sostenible** están configurando un nuevo escenario en el que la electrificación del transporte deja de ser opcional para convertirse en estructural.

Sin embargo, la falta de coordinación entre administraciones, la complejidad en la aplicación de las normas y la ausencia de mecanismos de control efectivos siguen siendo frenos relevantes, sobre todo en el despliegue y la puesta en funcionamiento real de la infraestructura.

El ‘Battery Passport’: trazabilidad en la era eléctrica

Una de las grandes novedades es el **battery passport o pasaporte digital de baterías**, recogido en el Reglamento (UE) 2023/1542. A partir del 18 de febrero de 2027, todas las baterías industriales con una capacidad superior a 2 kWh —incluidas las de vehículos eléctricos— deberán contar obligatoriamente con este pasaporte digital para poder comercializarse en la Unión Europea.

Desde el **Instituto Tecnológico de la Energía (ITE)** señalan que este sistema introduce un cambio de paradigma. Cada batería debe-

rá incorporar un identificador único y un conjunto de datos accesibles que permitan conocer su origen, composición, rendimiento, estado de salud, historial de uso y trazabilidad a lo largo de todo su ciclo de vida.

En la práctica, esto implica que:

- ▶ No disponer del pasaporte supondrá la imposibilidad de comercializar la batería en el mercado europeo.
- ▶ Las autoridades podrán bloquear su venta, retirarla del mercado o imponer sanciones.
- ▶ Se refuerza el control sobre sostenibilidad, seguridad y economía circular.

Un nuevo rol para instaladores y distribuidores

Este nuevo marco no solo afecta a fabricantes. Distribuidores e instaladores pasan a desempeñar un papel mucho más relevante dentro de la cadena de valor.

Serán responsables de:

- ▶ Verificar la conformidad del producto antes de su instalación.
- ▶ Garantizar que el pasaporte digital acompaña a la batería hasta el usuario final.
- ▶ Asegurar que la instalación permite la captura de datos de uso, estado y mantenimiento.

Además, su papel será clave en fases como la reparación, reutilización o gestión al final de vida, reforzando el enfoque de economía circular que impulsa la normativa europea.

La movilidad eléctrica se encuentra en un punto de inflexión. El crecimiento del mercado es innegable, la infraestructura avanza, aunque con desequilibrios, y la normativa establece un marco cada vez más exigente.

El verdadero salto cualitativo llegará cuando todos estos elementos, mercado, infraestructura, regulación e innovación, sean capaces de alinearse ●



De izquierda a derecha: Luis Peñaloza (UNE), Sílvia Amaral (MOBI.E), Alfonso Viejo (A2 Electricidad), Jorge Aguilera (Hager España), Álvaro Piqueras (ChargeGuru), Sergio Martínez (C de Comunicación), Francisco Rubio (Moeve), Bastien Verot (AORU y Electra), Adela de Olano (Grupo Eysa), Marta Jiménez (C de Comunicación), Laura Gonçalves (Powerdot), Rubén Galindo (Arval) y Miguel Ángel Jiménez (AEDIVE).

Electromovilidad en España, entre el impulso industrial y el bloqueo estructural



Sara Portillo

Organizada por *C de Comunicación* y con Hager, Moeve y MOBI.E como socios impulsores, la jornada reunió a los principales agentes del sector para analizar el presente y futuro de la electrificación en el transporte.

En España la **movilidad eléctrica** ha superado la fase de “promesa” para convertirse en una realidad industrial en expansión. El crecimiento sostenido del parque electrificado, el despliegue progresivo de infraestructura de recarga y la entrada de nuevos operadores hacen que el sistema avance hacia su madurez. No obstante, en este contexto **existen fricciones estructurales que condicionan la velocidad de su desarrollo**, convirtiéndolo en un país reza-

gado en Europa, por detrás de vecinos como Portugal o Francia.

Ese fue el diagnóstico compartido durante la III Jornada sobre vehículo eléctrico: una visión realista de la electromovilidad, organizada por *C de Comunicación*. El evento, moderado por Sergio Martínez, contó con **Hager, MOBI.E y Moeve** como socios impulsores, junto a **AEDIVE, AORU, UNE, ChargeGuru, A2 Electricidad, Powerdot, Arval y Grupo EYSA**. El consenso fue claro:

la tecnología, el conocimiento y la inversión existen. El problema está en el entorno.

De promesa a realidad industrial... marcada por el contexto

“2026 puede ser ya un año perfectamente de inflexión, la electromovilidad ha dejado de ser una promesa para ser una realidad industrial y económica”, reflexionó **Miguel Ángel Jiménez, director de comunicación de AEDIVE**, indicando que esta oportunidad debe ir acompañada de sinergias entre todos los agentes.

Y sus compañeros de mesa coincidieron en que la electrificación ya no depende de hipótesis, sino de ejecución. Tal y como señaló **Jorge Aguilera, Key Account Manager Project de Hager España**, “para el 2035 quedan muchos deberes por hacer”. Asimismo, advirtió de que “la administración y agentes locales tienen un gran peso en esta aceleración”.

El debate dejó un mensaje contundente: la industria está preparada, pero el entorno regulatorio y administrativo no evoluciona al mismo ritmo. Existe, además, un “gran freno sistémico”: la burocracia, vista como un factor estructural que impacta directamente en la viabilidad de los proyectos.

La inversión existe: solo las seis compañías fundadoras de AORU (Allego, Electra, Fastned, Powerdot, Tesla y Zunder) ya han consolidado **más de 150 millones de euros en España en el despliegue de infraestructuras de recarga ultrarrápida**. No obstante, no se ejecuta con la agilidad necesaria. “Tenemos **retrasos de hasta 36 o 48 meses** para la puesta en marcha de los puntos de recarga ultrarrápida”, ejemplificó **Bastien Verot, presidente de AORU y CEO de Electra España**.

Un desfase que ralentiza el despliegue e introduce riesgos financieros. Desde el prisma operativo, **Francisco Rubio, responsable de desarrollo de negocio de Mobility New Energies en Moeve**, señaló: “Los proyectos reales no los hace un BOE”. Así explicó cómo los retrasos administrativos pueden incluso provocar que equipos instalados

pierdan garantías antes de entrar en funcionamiento.

España ya cuenta con 53.414 puntos de recarga de acceso público operativos. El debate ahora está en qué tipo de infraestructura es necesaria, existiendo consenso hacia la carga en corriente continua (DC) y, especialmente la alta y ultrarrápida.

Desde la experiencia del usuario, Francisco Rubio planteó: “No estamos apostando por una recarga de 50 kW porque no creemos que esto satisfaga al usuario”. En la misma línea, Bastien Verot agregó: “En ningún país el crecimiento de vehículos eléctricos se ha podido hacer con baja potencia”. No obstante, **la recarga vinculada (doméstica) y en destino (AC) sigue siendo esencial** para el día a día como modelo complementario a la rápida.

Operatividad, interoperabilidad y gestión energética

El reto ya no es solo instalar puntos, **sino garantizar que funcionan, que son accesibles y que están integrados en un sistema eficiente**. En paralelo, el éxito de los proyectos depende tanto del CAPEX inicial como de un OPEX cada vez más complejo, condicionado por el coste energético, mantenimiento, software, atención al usuario...

Y en este contexto **la figura del operador (CPO) y la gestión dinámica de carga cobran protagonismo**. “Es importante la gestión dinámica de carga, hay que integrar todas estas figuras dentro de las infraestructuras de recarga”, subrayó Jorge Aguilera.

La **interoperabilidad** también emerge como factor determinante. **Sílvia Amaral, vocal del consejo de MOBI.E**, lo ilustró con el modelo portugués: “Todos los usuarios pueden cargar en los puntos públicos con una tarjeta, y eso es un *game changer*”. La **rentabilidad** es otra pieza indiscutible del engranaje. “Sin *business case* viable no hay inversión recurrente, la tecnología tiene que volar sola”, sintetizó Francisco Rubio.

Desde el ámbito de flotas, **Rubén Galindo, jefe de producto e innovación de Arval**,



aportó una visión pragmática: “No vemos ese problema de red de hace cinco años, pero hay una infrautilización de esa red de recarga”. Además, señaló que el reto también está en optimizar lo existente.

El **coste total de propiedad (TCO)** y, sobre todo, el coste operativo serán determinantes. Alfonso Viejo, gerente de A2 Electricidad, lo llevó al terreno del usuario: “Cuando un particular eche números y vea que el coche eléctrico sale mucho más a cuenta, pegará un empujón”.

La red eléctrica como límite invisible

Además de la infraestructura, hay otro gran condicionante: la red. Según datos de Aeec, el **83,4 % de los nudos de distribución están saturados**, lo que ha derivado en el rechazo de **más de 100 GW** en solicitudes de conexión. Ante esta realidad, **Laura Gonçalves, Regional General Manager de Powerdot Iberia**, denunció que la red está “altamente limitada” y que, a menudo, cuando los operadores intentan acceder, “ya no la hay”. “Necesitamos un mapa completo de detalles sobre la potencia disponible”, reclamó.

Esa falta de visibilidad impide planificar inversiones con seguridad. En este punto,

Luis Peñaloza, gestor de proyectos de Electrotecnia y TIC de UNE, fue a la raíz del problema: “Vemos una cierta lentitud al implementar el desarrollo tecnológico que las empresas están dispuestas a realizar”. Y, parafraseando a Arturo Pérez de Lucía, director general de AEDIVE, reclamó “valentía política para dar esos pasos agigantados”.

La desinformación sigue siendo una asignatura pendiente

La desinformación supone una gran barrera, al impactar directamente en la visión social de la movilidad eléctrica. Las **percepciones erróneas sobre la seguridad** frenan la adquisición de vehículos eléctricos o la instalación de puntos de carga.

Adela de Olano (Grupo Eysa), señaló cómo este desconocimiento bloquea muchas decisiones: “Hay dueños de aparcamientos que prefieren pagar una multa antes que instalar cargadores por miedo a que se incendien”.

En el impacto de la desinformación también entra en juego la “disputa ideológica”. En palabras de Miguel Ángel Jiménez, es necesario “cambiar la narrativa” y situar

➤ 10 PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL DEBATE

1. El sector está preparado, pero el entorno no acompaña.
2. La burocracia sigue siendo uno de los principales cuellos de botella.
3. La recarga de alta potencia (especialmente ultrarrápida) será clave para la adopción.
4. No basta con instalar puntos: hay que garantizar su operatividad y viabilidad económica.
5. La rentabilidad marcará el ritmo de la electrificación.
6. La administración tiene un papel crítico e insustituible que debe evolucionar.
7. La red eléctrica y el acceso a potencia son un reto estructural.
8. La desinformación sigue siendo una barrera relevante.
9. El transporte pesado y las flotas presentan desafíos adicionales.
10. La descarbonización no será exclusivamente eléctrica.

a la movilidad eléctrica como un proyecto industrial y energético de país.

Flotas y transporte pesado, el siguiente desafío

Si el vehículo ligero avanza, **el transporte pesado sigue siendo una incógnita**. España supera los 600.000 vehículos entre eléctricos puros e híbridos enchufables matriculados. Un crecimiento que se concentra, principalmente, en entornos urbanos y en segmentos como VTC, *carsharing* o última milla, donde la electrificación avanza a mayor ritmo. Sin embargo, este modelo no es fácilmente trasladable al transporte pesado.

La **electrificación de camiones y flotas intensivas** presentan retos operativos únicos. Ruben Galindo explicó: “El modelo debe ir por *hubs* logísticos de carga lenta dedicados”. Pero hay un problema actual para el transporte de largo recorrido: la tecnología y los tiempos de carga aún deben ajustarse a la realidad del negocio.

En Portugal, a pesar de su éxito en turismos, también supone todo un desafío en el que están empezando a trabajar, como reconoció Sílvia Amaral. Por su parte, Francisco Rubio señaló que **el obstáculo no es**

solo técnico, sino económico: el “cargador” (el cliente que contrata el transporte) debe estar dispuesto a pagar el diferencial de coste para que el transportista pueda invertir en camiones eléctricos.

Un futuro multienergético y un sector preparado

Atendiendo a este complejo contexto y lejos de visiones simplistas, sobre la mesa también entró en juego otra carta: la **descarbonización**. Esta no será exclusivamente eléctrica. Para Francisco Rubio “debe entenderse como un *mix* de energías”, especialmente en segmentos en los que la electrificación presenta limitaciones. Reforzando esta idea, Adela de Olano indicó que vincular toda la transición únicamente al vehículo eléctrico puede ser un error estratégico.

Mientras tanto, **el sector en España está preparado, pero debe tener un sistema que le acompañe**. Es decir, el país dispone de tecnología, empresas y capacidad inversora como para liderar la electromovilidad, pero se mueve en un marco que todavía no es ágil. Ya no se trata de demostrar que la electrificación es posible, sino de hacerla viable, escalable y, sobre todo, ejecutable ●

Ayudas directas, concienciación y normativa clara: el tridente para promover el mercado de la movilidad eléctrica en España



La distribución de material eléctrico perfila un futuro prometedor para la industria de la electromovilidad, cuyas ventas de puntos de recarga dependerán, entre otros aspectos, de la voluntad institucional y la capacidad de respuesta de la cadena de valor profesional. En este reportaje, conversamos con representantes de **Grupo Noria**, **Electrofil Oeste**, **Grupo Electro Stocks** y **Sonepar**.



Lola Sánchez

El mercado de la **movilidad eléctrica** en España reafirma su expansión tras un 2025 al alza, impulsado por el aumento de matriculaciones y la demanda de puntos de recarga. Aunque las perspectivas entre los **distribuidores de material eléctrico** son optimistas, el sector aún precisa del apoyo institucional y de resolver retos estructurales ligados a la capacidad energética.

En 2025, Grupo Noria experimentó un **crecimiento significativo** en el segmento de la movilidad eléctrica, aunque el inicio de año estuvo marcado por las fluctuaciones lógicas del mercado y los desafíos regulatorios. Ambas variables generaron una sensación

de indecisión inicial que se compensó a lo largo del ejercicio.

“La previsión que tenemos para este 2026 es muy positiva, debido al impresionante progreso presenciado durante este primer trimestre. La incertidumbre relacionada con el **precio del combustible**, como consecuencia de los conflictos geopolíticos, y la implementación del **Plan Auto+** constituyen dos factores favorables que reafirman nuestra apuesta por este sector”, explica **Alex Rojas**, *Product Manager* de Eficiencia Energética de **Grupo Noria**.

Las ventas de puntos de recarga para vehículos eléctricos en **Electrofil Oeste** cerraron



La transición hacia la movilidad eléctrica ya es una realidad en España.

2025 con una subida ligeramente **superior al 20 %** respecto a 2024. Para 2026, esperan mantener esta tendencia sin llegar a dobles dígitos, cuya evolución final estará condicionada por la entrada de proyectos particulares de cierto volumen en año preelectoral.

En esta línea, **Magí Bonet**, *Product Manager* de Movilidad Eléctrica de **Grupo Electro Stocks**, indica que el mercado de la electromovilidad se caracterizó el pasado ejercicio por el relevante desarrollo en las matriculaciones de vehículos eléctricos (híbridos y puros). Este hecho derivó en un aumento de las ventas de puntos de recarga, esencialmente de la gama

doméstica, que para GES supuso un **incremento del 20 %**.

“El año en curso muestra una **buena tendencia** en el mercado de la movilidad eléctrica. En nuestro caso particular, el aumento en ventas de puntos de recarga a cierre del primer trimestre fue de más de un 30 %”, desvela.

Por su parte, **Sonepar** reportó un **crecimiento de un 14 %** en puntos de recarga para entornos residenciales, terciarios y públicos, una cifra que prevén retener este 2026. “La industria del vehículo eléctrico es un mercado en desarrollo, ya que partimos de una base con un elevado poten-



La infraestructura de recarga requiere un mantenimiento efectivo y medidas de mejora continua.

cial para cumplir con las expectativas del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC)”, argumenta **Alejandro Torrubia**, director de Negocio de Renovables y Movilidad Eléctrica de la compañía.

Ayudas directas y simplificación de procesos

La transición hacia la electromovilidad en España continúa avanzando sin perder de vista los múltiples desafíos estructurales y regulatorios que tiene por delante. En este contexto, los expertos aseveran que el impulso definitivo dependerá tanto de las **políticas públicas** como de la **capacidad del mercado** para adaptarse a una demanda creciente.

Alex (Grupo Noria) considera que los nuevos incentivos contemplados en el **Plan Auto+** suponen un cambio vital al aplicarse en el momento de la compra del vehículo. Esta medida elimina una barrera básica para el consumidor, ya que reduce la carga burocrática que, de manera tradicional, ha ralentizado la adopción. “No obstante, el verdadero desafío se encuentra en los **puntos de alta demanda energética**, donde las infraestructuras actuales no están preparadas para soportar el aumento de consumo previsto en los próximos años”, matiza.

Sobre este punto, Electrofil subraya la urgencia de consolidar los programas de **ayudas directas** a la adquisición de vehículos eléctricos, incorporando también el apoyo a la instalación de puntos de recarga en entornos públicos y privados. Por otro lado, ponen el foco en la necesidad de actualizar una **normativa** que, en algunos casos, ha quedado obsoleta y de reforzar los mecanismos de información y supervisión para velar por su correcto cumplimiento.

Magí (Grupo Electro Stocks) alude a otro elemento diferencial: la **concienciación de los usuarios**. Según defiende, este cambio cultural debe combinarse con incentivos económicos para la compra de vehículos eléctricos y sus equipos de recarga asociados, así como con un mayor despliegue de la infraestructura de recarga pública y privada.

De igual modo, Alejandro (Sonepar) traslada que el Gobierno de España debe promover **exenciones fiscales** y programas de ayudas directas, como el Plan MOVES III o el Programa Auto+, para acercar la tasa de implantación del país a la media europea. “La gestión administrativa de estas subvenciones continúa siendo uno de los principales obstáculos al adquirir un vehículo eléctrico o un punto de recarga”, lamenta.



CEMBRE

www.cembre.com

PASACABLES EWO: SOLUCIÓN IDEAL PARA LA ORGANIZACIÓN Y PROTECCIÓN DE CABLES

Los pasacables EWO, disponibles en las series 9000, 9220 y 9200, ofrecen una combinación perfecta de calidad, protección y versatilidad para el manejo de cables eléctricos en diversas aplicaciones industriales.



- **Serie 9000** Con armazón rígido divisible y junta sobre moldeada, estos pasacables aseguran un cableado eficiente y seguro. La fijación con tornillos de acero inoxidable y arandelas de goma específicas permiten una protección IP66 y cumplen con la norma EN62444. Además, pueden equiparse con juntas intumescentes para mayor protección contra el fuego.
- **Serie 9220** Las membranas flexibles de elastómero TPE autoextinguible permiten una instalación rápida y sencilla, sin necesidad de herramientas. Su diseño con sistema de rotura guiada facilita la inserción de cables sin terminales, siendo ideales para aplicaciones en tomas industriales de 10, 16 y 24 polos.
- **Serie 9200** Membranas reforzadas de dos componentes, combinando elastómero y polipropileno con fibra de vidrio, garantizan mayor resistencia mecánica. Su sistema de cierre con tornillo y collarín de goma proporciona un sellado seguro y duradero.

EWO destaca por su compromiso con la calidad y la innovación, ofreciendo soluciones que simplifican la instalación y maximizan la seguridad en entornos industriales.



Making the right connections



Formación y asesoramiento

El impulso de la movilidad eléctrica no depende únicamente de la evolución tecnológica o de los incentivos públicos, sino también del **acompañamiento** que reciben los **profesionales** encargados de su implementación. La formación, la asistencia y la disponibilidad de soluciones se erigen como pilares fundamentales para acelerar su despliegue efectivo.

Desde Grupo Noria, Alex remarca que la principal fórmula del distribuidor se basa en **aportar valor añadido** al instalador a través de la formación técnica de calidad, con jornadas y *webinars* constantes; un soporte técnico especializado, sustentado en un equipo preventa y posventa que acompaña al profesional en el diseño de la instalación y la resolución de incidencias; y la **disponibilidad de stock**, con el propósito de asegurar entregas inmediatas.

En el caso de Electrofil, la empresa apuesta por la formación y el **asesoramiento** a empresas instaladoras, la puesta en marcha de acciones comerciales concretas para salidas de stock, la presentación de últimas novedades del sector y una labor de **prescripción** orientada a ingenierías y orga-

nismos públicos sobre cualquier cuestión vinculada al ámbito de la movilidad eléctrica.

Adicionalmente, Magí (Grupo Electro Stocks) habla de la relevancia de contar con un **portfolio sólido** respaldado por fabricantes de referencia que diseñan y producen equipos de recarga de calidad contrastada y reconocida. “Por nuestra parte, nos corresponde potenciar el desarrollo de la movilidad eléctrica ofreciendo la mejor consultoría a nuestros clientes y la disponibilidad de producto necesaria”, añade.

En última instancia, Alejandro (Sonepar) pone en valor la **especialización** como eje estratégico de la multinacional: “Desde que empezamos a trabajar en la distribución de puntos de recarga para vehículos eléctricos, hemos intentado transmitir el conocimiento y todas las herramientas al mercado, con formaciones de la mano de nuestros principales fabricantes y con asociaciones dedicadas en exclusiva a esta industria”.

La electromovilidad avanza: ¿Hacia dónde vamos?

No hay duda de que el sector de la movilidad eléctrica se encuentra en una fase de **transformación acelerada**, en la que la

➤ UN VISTAZO GENERAL A LA MOVILIDAD ELÉCTRICA

- ▶ El instalador profesional prioriza las soluciones sencillas, los sistemas fiables a largo plazo y un **soporte técnico ágil**.
- ▶ La **gestión de la energía** se ha convertido en el eje central de la mayoría de proyectos.
- ▶ **Soluciones energéticas más eficientes y coordinadas**, debido al interés por la combinación de recarga eléctrica con autoconsumo fotovoltaico y baterías.
- ▶ Nuevas necesidades relacionadas con la **gestión de flotas** y los **sistemas de cobro**.
- ▶ Muchas de las consultas del mercado se centran en los **requisitos reglamentarios** de los puntos de recarga.
- ▶ La **elección del tipo de solución de recarga** sigue siendo una cuestión clave, estrechamente vinculada al uso previsto y los requerimientos específicos de cada instalación.
- ▶ Las **ayudas públicas y subvenciones** conforman un factor determinante en la toma de decisiones, aunque su aplicación y comprensión no siempre resultan sencillas para el usuario final.
- ▶ Creciente demanda de **soluciones avanzadas de gestión de carga** en instalaciones con múltiples puntos de recarga, en particular en entornos de alta densidad energética.
- ▶ El sector se encuentra en una fase optimista apoyada en la **profesionalización** de los actores implicados y un crecimiento significativo del mercado.

tecnología, la energía y los nuevos hábitos de consumo convergen hacia un modelo más integrado y eficiente. Por este motivo, Alex (Grupo Noria) sostiene que el mercado progresa con claridad hacia la **gestión inteligente de la energía**, donde el punto de recarga se integra dentro del hogar conectado y de los sistemas de control.

A su vez, identifica un nicho destacado en el corto plazo: **las pequeñas y medianas empresas que renuevan sus flotas**. “En un gran porcentaje, este nuevo parque automovilístico será híbrido o eléctrico. Un rol esencial lo tendrá la carga bidireccional, que utiliza el vehículo eléctrico como batería de respaldo para el edificio y que puede suponer el próximo gran salto tecnológico”, reflexiona.

En consonancia, desde Electrofil subrayan que la evolución de la industria estará directamente ligada al **crecimiento de las**

ventas de vehículos eléctricos puros (BEV) e híbridos enchufables (PHEV). La compañía distribuidora insiste en la importancia de no solo ampliar la red de recarga, sino de garantizar su **operatividad**, mantenimiento y mejora continua.

Magí (Grupo Electro Stocks) también hace referencia al papel creciente de los **fabricantes** de vehículos eléctricos, que amplían su oferta con precios cada vez más competitivos: “Este avance puede generar un incremento de la demanda si, además, se acompaña de los incentivos adecuados y va de la mano del mercado de la **generación fotovoltaica**”.

Como broche final, Alejandro (Sonepar) observa un fuerte crecimiento en los **entornos terciarios**, como centros logísticos, supermercados o áreas comerciales, y en la recarga pública, con especial protagonismo del segmento en corriente continua ●

“España es un país muy prometedor, pero con una ejecución lenta”



Sara Portillo

En esta entrevista, Bastien Verot, presidente de AORU y CEO de Electra España, analiza, entre otras cuestiones, el despliegue de recarga ultrarrápida y advierte de que la velocidad de ejecución será clave para no perder la oportunidad de liderar la movilidad eléctrica en Europa.

“EEspaña está en la cola de la recarga ultrarrápida en Europa”. Así de contundente se muestra **Bastien Verot**, quien **estrena presidencia rotatoria en la Asociación de Operadores de Recarga Ultrarrápida (AORU)**, además de ser **CEO de Electra España**. Durante esta conversación con *C de Comunicación*, el directivo pide “previsibilidad” y advierte de que el retraso en el despliegue de infraestructura no solo frena la adopción del vehículo eléctrico, sino que también limita una oportunidad estratégica para el país: avanzar en soberanía energética en un contexto marcado por la volatilidad de los mercados energéticos y la dependencia de combustibles fósiles importados.

Pregunta. Desde marzo estrenas presidencia en AORU, tras el paso de Inma Cima y Laura Gonçalves. ¿Cómo afrontas esta nueva etapa al frente de la asociación?

Respuesta. Desde diciembre de 2024, AORU ha pasado por una primera fase muy importante: darse a conocer. Explicar quiénes somos, qué representamos y por qué la recarga ultrarrápida es un elemento clave dentro del ecosistema de movilidad eléctrica.

Creo que ese primer objetivo se ha cumplido. La asociación ya está presente en foros sectoriales, en el debate regulatorio y en

el diálogo con la Administración. Incluso eventos recientes como la jornada parlamentaria han ayudado a reforzar ese papel.

Ahora entramos en una segunda etapa, que es la de acelerar. Ya no se trata de visibilidad, sino de resultados. El sector ya nos conoce; ahora necesitamos que las condiciones reales de despliegue mejoren de forma tangible.

P. ¿Qué balance haces del trabajo de las anteriores presidencias y qué objetivos te marcas en esta etapa rotatoria?

R. La misión de AORU desde su creación ha sido muy clara: reunir a operadores que somos competidores entre nosotros, pero que compartimos un objetivo común. Eso, en sí mismo, es bastante singular.

España tiene un contexto particular dentro de Europa. Estamos todavía por detrás en despliegue de infraestructura de recarga ultrarrápida y eso tiene implicaciones directas en la transición energética.

No podemos permitirnos ritmos de despliegue de 24 o 36 meses para una estación de recarga cuando en otros países europeos hablamos de 6 a 9 meses. Esa diferencia condiciona todo el ecosistema.

Si miramos a los fundadores de AORU (Allego, Electra, Fastned, Powerdot, Tesla



incode

ELECTRA



“No podemos permitirnos ritmos de despliegue de 24 o 36 meses para una estación de recarga cuando en otros países europeos hablamos de 6 a 9 meses”, señala Bastien Verot, presidente de AORU y CEO de Electra España.

y Zunder), estamos hablando de un volumen de inversión muy relevante y de miles de puntos ya desplegados. Solo entre los principales operadores del sector se han movilizado alrededor de 150 millones de euros y cerca de 2.000 puntos de recarga ultrarrápida.

Eso demuestra que el sector privado ya ha hecho su parte. Ahora el reto está en acelerar el marco que rodea ese despliegue.

P. Y, en este sentido, ¿cuál es el principal objetivo de tu presidencia dentro de AORU?

R. Hay tres líneas principales.

La primera es el impulso de los llamados *eCredits*, que son mecanismos similares a los CAE. Es un sistema europeo que todos los países deberán implementar antes de 2027. La idea es crear un mercado donde la recarga eléctrica genere valor adicional por su contribución a la eficiencia energética y a la descarbonización. Los operadores pueden generar estos certificados y venderlos a los actores obligados a compensar emisiones. No es dinero público, sino un mecanismo de mercado. Bien diseñado, puede convertirse en una fuente adicional de inversión privada para acelerar el despliegue de infraestructura.

La segunda línea es la regulación y, sobre todo, su aplicación real. En España existe mucha normativa favorable, pero el proble-

ma es su ejecución. Uno de los grandes cuellos de botella es el *permitting*, los permisos urbanísticos. Hoy un proyecto puede tardar meses o incluso años en ser autorizado. Eso genera incertidumbre, sobrecostes y, en muchos casos, paralización. Necesitamos modelos más homogéneos entre comunidades autónomas, mayor digitalización y herramientas como la declaración responsable o incluso el silencio administrativo positivo en determinados casos. El objetivo no es reducir controles, sino evitar bloqueos innecesarios.

La tercera línea es el sistema de incentivos. Hoy los programas de ayuda existen, pero su ejecución es demasiado lenta y compleja. Hay proyectos que se ejecutan correctamente, pero acaban perdiendo ayudas por retrasos administrativos. Eso distorsiona completamente la inversión. Además, hay un elemento clave que es la fiscalidad. Más allá de las subvenciones, es necesario utilizar herramientas fiscales para incentivar de forma decidida la electrificación, especialmente en flotas empresariales, que son las que más peso tienen en las matriculaciones.

P. Dentro de toda esta problemática, ¿qué papel juega el concepto de #Charging4Impact que impulsa AORU?

R. #Charging4Impact nace precisamente de esa necesidad de poner en valor el impacto real de la recarga en la transición energética. No estamos hablando solo de

instalar puntos de carga, sino de acelerar un cambio estructural: reducción de emisiones, independencia energética y transformación del modelo de movilidad.

El concepto intenta trasladar algo muy simple: cada punto de recarga ultrarrápida tiene un impacto directo en la adopción del vehículo eléctrico. No es infraestructura aislada, es un acelerador del sistema.

Y también tiene una dimensión económica y estratégica. Hoy Europa está definiendo cómo quiere estructurar su soberanía energética. Y la movilidad eléctrica, junto con las renovables, es una pieza central de ese puzzle. Por eso insistimos tanto en la necesidad de previsibilidad. Si las reglas cambian constantemente, el impacto se reduce porque la inversión se frena.

P. España ha superado los 50.000 puntos de recarga públicos, pero el sector considera que aún es insuficiente. ¿Cuál es hoy el principal freno para la movilidad eléctrica?

R. Es importante matizar ese dato. No todos los puntos de recarga son equivalentes ni todos son relevantes para el usuario. Si hablamos de infraestructura útil para viajar, para reducir ansiedad de autonomía y para fomentar la adopción real del vehículo eléctrico, el número efectivo es mucho menor.

Para mí, el principal freno sigue siendo la infraestructura de recarga ultrarrápida. Sin una red suficientemente densa y fiable, la adopción masiva no despegará. Después entran otros factores como la regulación o la demanda, pero la base es la infraestructura.

P. En ese sentido, ¿qué papel juega la red eléctrica y su conexión en el despliegue?

R. Es un punto crítico. Hay dos grandes cuellos de botella: el *permitting* y la conexión a red. La conexión depende de distribuidoras que no siempre tienen los mismos incentivos ni prioridades que los operadores de recarga. Eso genera retrasos estructurales. En otros países, como Francia, este proceso está mucho más centralizado y agilizado. Existe incluso la figura de un interlocutor único por proyecto, lo que reduce significativamente los tiempos. En



“Más allá de las subvenciones, es necesario utilizar herramientas fiscales para incentivar de forma decidida la electrificación”, explica Bastien Verot.

España, en cambio, los plazos siguen siendo demasiado largos. Y eso afecta directamente al ritmo de despliegue.

P. Has mencionado a Francia, ¿cómo valoras el momento actual del vehículo eléctrico en España frente a Europa?

R. España es un país paradójico: muy prometedor, pero con una ejecución lenta. Tenemos todo lo necesario para liderar la movilidad eléctrica: industria, talento, capital y una de las mejores capacidades de generación renovable de Europa. Sin embargo, no estamos convirtiendo ese potencial en liderazgo. Otros países como Francia o Portugal están avanzando más rápido en penetración del vehículo eléctrico. En el caso francés, por ejemplo, los cambios regulatorios recientes han provocado un aumento muy significativo en las matriculaciones. España, en cambio, sigue en una fase de transición más incierta, donde el híbrido sigue teniendo mucho peso.

P. Desde Electra, ¿cómo evoluciona la experiencia de uso de la recarga ultrarrápida?

R. La clave es que la experiencia del usuario sea tan sencilla como en una gasolinera. Aparcas, recargas, pagas y continúas tu viaje. Sin fricciones. El reto no es solo tecnológico, sino también de integración digital y



“El objetivo no es reducir controles, sino evitar bloqueos innecesarios”, indica el presidente de AORU.

de simplicidad. El usuario no quiere pensar en la recarga, quiere que funcione.

P. ¿Qué papel tendrá España dentro de la expansión de Electra?

R. España es un mercado estratégico dentro de nuestra expansión europea. Cada país tiene su propio ritmo de adopción del vehículo eléctrico y su propia curva de rentabilidad. España está en una fase intermedia: no es un mercado inicial, pero tampoco está plenamente maduro. Nuestro lema interno es “fuerza y paciencia”. Fuerza porque creemos en el potencial del mercado español; paciencia porque la aceleración no es inmediata.

P. ¿Cómo imaginas la movilidad eléctrica en España en 2030?

R. Habrá una clara diferencia entre entornos urbanos y rurales. Las grandes ciudades como Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla o Málaga pueden estar muy cerca de una movilidad prácticamente descar-

bonizada, con alta penetración del vehículo eléctrico. Eso tendrá un impacto directo en la calidad del aire y en la salud pública.

En zonas rurales, la transición será más gradual, porque la infraestructura llegará más tarde. Pero la dirección es clara: acelerar todo lo posible para que la movilidad eléctrica sea la opción dominante en entornos urbanos.

P. Por último, ¿qué papel debe jugar AORU en esta transición?

R. AORU debe ser un actor de aceleración y de coordinación del sector. La asociación nació para eso: para que operadores que compiten puedan al mismo tiempo empujar en la misma dirección cuando se trata de eliminar barreras estructurales. Si dentro de unos años podemos mirar atrás y ver que hemos contribuido a reducir tiempos de despliegue, mejorar la regulación y acelerar la adopción del vehículo eléctrico, el objetivo estará cumplido ●

DINUY

by Versa Design

- Inteligencia y Eficiencia Energética
- Conexión eléctrica Rápida y Segura
- Gestión y Supervisión vía APP, Cloud y KNX
- Conectividad y compatibilidad total
- Productos Certificados
- Pantalla a Color de 2,8"
- Rodustez y Fiabilidad
- Único, con Integración



- Fabricados en España
- Garantía de 5 Años



DINUY

Auzolan, 2
20303 IRUN
T 943 62 79 88
E proyectos@dinuy.com

SAT 900 052 290
E soporte.emobility@dinuy.com





Entre la oportunidad y el reto: el instalador como consultor energético y actor estratégico de los CAEs

De izquierda a derecha: José Antonio Galdón (COGITI), Agustín Villar (ANESE), Gaspar Martín (ACTECIR), Francisco Alonso (CONAIF), Sonia Pomar (FEGECA), Raúl Rodríguez (FEGiCAT), Sergio Martínez (C de Comunicación), Javier Espada (C de Comunicación), Santiago Pujol (Colegio Oficial de Arquitectos de Aragón), Farners Salvi (EFINTEC), August Serra (FENIE) y José Miguel Solans (AFME).



Lola
Sánchez

Con la intención de aportar una visión transversal sobre la actual evolución hacia un modelo más sostenible, **C de Comunicación** organizó el encuentro “*El sector de las instalaciones, ante el gran reto de la transición energética*”. El debate, que contó con el patrocinio de **EFINTEC**, reunió a representantes de asociaciones de fabricantes, ingenieros, arquitectos e instaladores de material eléctrico, climatización y servicios energéticos.

Las Áreas de Material Eléctrico y Climatización y Confort de *C de Comunicación* celebraron el 16 de abril en sus oficinas de Madrid el encuentro “*El sector de las instalaciones, ante el gran reto de la transición energética*”.

El debate, que contó con el patrocinio y respaldo de **EFINTEC**, estuvo dividido en varios bloques temáticos en los que participaron representantes de FEGiCAT, AFME, FENIE, ANESE, CONAIF, ACTECIR, COGITI, FEGECA y el Colegio Oficial de Arquitectos de Aragón. La jornada sirvió para dibujar

un escenario de transformación con importantes desafíos, pero también con **grandes oportunidades**.

Marea regulatoria y el auge de los CAEs

Uno de los puntos más críticos fue el impacto del **“tsunami normativo”** que viven los sectores de material eléctrico y HVAC. La mayoría de los expertos advirtieron sobre la proliferación de regulaciones que afectan directamente a su actividad diaria, con especial mención al Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión (**REBT**) y la normativa F-Gas.

Desde la perspectiva de los fabricantes, la atención se centró en la Directiva de Eficiencia Energética de los Edificios (**EPBD**), considerada el principal motor de transformación del sector. No obstante, también fue percibida como una fuente de incertidumbre y frustración, debido a sus constantes revisiones y la falta de claridad en su desarrollo reglamentario.

El debate evidenció una creciente discrepancia entre la hoja de ruta europea y la realidad del mercado. Mientras que las administraciones europeas apuestan de forma decidida por la electrificación -con tecnologías como la bomba de calor en el centro-, muchos de los profesionales defendieron la necesidad de mantener la **neutralidad tecnológica**.

En este complejo contexto, los **Certificados de Ahorro Energético (CAEs)** se posicionan como una herramienta eficaz para impulsar la eficiencia, aunque no están exentos de limitaciones y obstáculos, sobre todo en actuaciones sobre la envolvente de los edificios, donde resulta más difícil monetizar los ahorros frente a las instalaciones interiores.

En este sentido, los instaladores toman especial protagonismo como **intermediarios y ejecutores**. “Aunque en estos años los CAEs han sido poco conocidos entre el colectivo instalador, esta situación está evolucionando. Se están intensificando las acciones de difusión para poner en valor su potencial como herramienta clave en el



August Serra, miembro del Comité Ejecutivo de FENIE.



José Miguel Solans, experto en Sostenibilidad y Eficiencia Energética de AFME.



Agustín Villar, director de Regulación y Formación de ANESE.



Farners Salvi.

Directora de Desarrollo de Negocio de EFINTEC:

“La colaboración entre las distintas asociaciones es clave para abarcar los retos del instalador”.



Raúl Rodríguez.

Director general de FEGiCAT:

“Nos encontramos ante un proceso de transformación energética, donde la empresa instaladora es la punta de lanza”.

desarrollo de proyectos de eficiencia energética”, argumentó **August Serra**, miembro del Comité Ejecutivo de la Federación Nacional de Empresas de Instalaciones Eléctricas, Telecomunicaciones y Climatización de España (**FENIE**).

Bajo la óptica de los proveedores, los Certificados de Ahorro Energético constituyen un medio para **promocionar productos eficientes**. El Sistema CAE se convierte, de esta manera, en un argumento de venta al promover actuaciones que impulsan la eficiencia energética y, por lo tanto, conllevan un ahorro monetario, así como por contribuir a la transición energética y la **sostenibilidad**.

Sobre este punto, el debate dejó una conclusión clara: las distintas asociaciones y organismos deben llevar a cabo más acciones e iniciativas que den a conocer el potencial de los Certificados de Ahorro Energético entre el colectivo instalador. De igual modo, resulta prioritario **clarificar el proceso de tramitación** de los CAEs para favorecer el desarrollo efectivo de esta herramienta.

El instalador como consultor energético

La transformación del perfil profesional del **instalador** fue otro de los ejes centrales del debate, ya que el sector avanza hacia un modelo en el que el técnico deja de ser un mero ejecutor para convertirse en un **auténtico consultor**. Y es que la integración de múltiples tecnologías, -como electricidad, sistemas de control, climatización y gas-, se ha convertido en una realidad para las empresas, con el objetivo de ofrecer soluciones globales y un asesoramiento especializado al cliente final.

“El instalador tiene que profesionalizarse y convertirse en un **asesor energético** y un integrador de tecnologías. Somos conscientes de que el futuro será eléctrico porque la electrificación es uno de los grandes vectores de la transición energética y la descarbonización”, expuso **José Miguel Solans**, experto en Sostenibilidad y Eficiencia Energética de la Asociación de Fabricantes de Material Eléctrico (**AFME**).

Sin embargo, la **falta de talento cualificado** y de **relevo generacional** merman la

👉 LAS 10 PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL ENCUENTRO SECTORIAL

1. Los CAEs constituyen una **herramienta eficaz** para incentivar la eficiencia energética, aunque presentan importantes limitaciones.
2. Los instaladores toman especial protagonismo como **intermediarios y ejecutores** a la hora de acreditar y cualificar los proyectos de eficiencia energética.
3. El Sistema CAE se convierte en un **argumento de venta** al promover actuaciones que impulsan la eficiencia energética y, por lo tanto, conllevan un ahorro monetario.
4. Las distintas asociaciones y organismos deben llevar a cabo **más acciones divulgativas** que den a conocer el potencial de los CAEs entre el colectivo instalador.
5. Pese a que existe un fuerte impulso de la **electrificación**, especialmente a través de la bomba de calor, los expertos señalan que no debe imponerse como única solución.
6. La implantación de soluciones, como la bomba de calor en edificios residenciales verticales, enfrenta distintas **limitaciones de espacio y viabilidad técnica**.
7. El sector reclama una **mayor neutralidad** en las políticas públicas. El impulso de determinadas tecnologías mediante subvenciones elevadas puede generar desequilibrios.
8. El **marco normativo** genera incertidumbre y obliga a fabricantes e instaladores a realizar constantes esfuerzos para adaptarse.
9. El **intrusismo**, el **absentismo** y la **falta de talento cualificado** conforman las principales lacras que perjudican el sector de las instalaciones.
10. La industria se encuentra ante un momento esperanzador y de cambio multitecnológico, pero es importante **valorizar** el trabajo del instalador y **colaborar** entre las diferentes asociaciones.

actividad del sector de las instalaciones. La captación de nuevas vocaciones requiere transmitir las bondades de la profesión y su impacto en la transición energética, donde las administraciones y las asociaciones juegan un papel esencial a la hora de desarrollar campañas de visibilización que calen entre las nuevas generaciones.

“A nivel normativo, cada vez va a haber más actuaciones en el ámbito de la **eficiencia energética**. El instalador va a ser un garante para que todos esos proyectos se lleven a cabo, pero no hay que perder de vista que existe un desfa-

se entre lo que queremos, lo que realmente pasa y las soluciones disponibles en el mercado”, apuntó **Agustín Villar**, director de Regulación y Formación de la Asociación Nacional de Empresas de Servicios Energéticos (**ANESE**).

Como broche de oro, los participantes incidieron en el momento esperanzador y de **cambio multitecnológico** que vive el sector de las instalaciones. A su vez, hicieron hincapié en la relevancia de valorizar el trabajo del instalador y de **colaborar** entre las diferentes asociaciones para afrontar los desafíos venideros ●

FERMAX

HOGAR CONECTADO

El videoportero en el móvil con los monitores Wi-Fi (2020)



EDIFICIOS CONECTADOS

Placas 4G Connect (2024)

Placa 4G Cora Connect (2025)



Nuestro camino hacia una **conectividad sin límites**

MOVILIDAD TOTAL

App de desvío de llamada al móvil con modelos de servicio a medida (2025)



CIUDADES CONECTADAS

El resultado de la confianza de miles de clientes y usuarios



+22.000

Edificios conectados

+400.000

Viviendas conectables

2026

El viaje
no acaba
aquí...



Instalador autorizado y CEO de A2 Electricidad, Alfonso lleva más de 30 años en activo.

Alfonso Viejo, gerente de A2 Electricidad

“La inteligencia artificial no va a sustituir el trabajo manual del instalador, pero sí será una gran ayuda”



Lola Sánchez

En plena transición hacia un modelo energético más sostenible, el sector de las instalaciones vive una etapa decisiva. Al frente de A2 Electricidad, **Alfonso Viejo** asegura que la especialización, la formación continua y la digitalización constituyen tres palancas estratégicas para mantenerse a la vanguardia dentro de un mercado cada vez más competitivo.

Con más de tres décadas de experiencia a sus espaldas, **Alfonso Viejo**, gerente de **A2 Electricidad**, representa el perfil de un profesional que ha crecido al ritmo de un sector en constante transformación. Desde sus inicios en la Formación Profesional hasta liderar un equipo especializado en instalaciones eléctricas y puntos de recarga para vehículo eléctrico, su trayectoria refleja la evolución de un oficio ligado a la tecnología, la electrificación y la inteligencia artificial.

Pregunta. ¿Cuándo y cómo comenzaste en el mundo de la electricidad?

Respuesta. Fue algo vocacional. Desde siempre me han llamado la atención las profesiones prácticas y muy ligadas a resolver los problemas reales del día a día. Desde que terminé la Formación Profesional a los 18 años, he estado trabajando en este mundo.

No obstante, si algo he aprendido en los más de 30 años que llevo en activo, es que la formación continua es imprescindible porque el sector cambia asiduamente y hay que adaptarse a la normativa, las nuevas tecnologías y las nuevas necesidades del mercado.

P. En la actualidad, eres gerente de la compañía A2 Electricidad. ¿En qué estáis especializados?

R. En A2 Electricidad nos dedicamos a las instalaciones eléctricas y de telecomunicaciones, tanto para el cliente particular como para empresas. Con el tiempo nos hemos especializado en el ámbito residencial, sobre todo en los puntos de recarga para vehículo eléctrico. Hoy en día, es una de nuestras áreas más fuertes, junto con otros trabajos de instalaciones, legalizaciones, adecuaciones eléctricas y resolución de averías.

P. Como CEO, ¿qué es lo más complicado de dirigir una empresa dedicada a las instalaciones eléctricas?

R. Una de las partes más complicadas es la gestión de las personas. Al final, el trato personal con los empleados, la organiza-

ción de los equipos, la selección de perfiles adecuados para cada trabajo, la relación con los clientes y la coordinación del día a día son aspectos fundamentales y, a la vez, complejos.

Cuando una compañía va creciendo y aumenta el volumen de trabajo, ya no solo hay que saber de instalaciones, sino también hay que gestionar la parte administrativa, contable y financiera. Muchas veces uno empieza como autónomo o con una estructura pequeña, pero, a medida que la empresa evoluciona, aparecen nuevas necesidades y se requieren conocimientos de organización, gestión y planificación económica.

P. ¿Y qué es lo más gratificante de la profesión?

R. A mí me motivan mucho los retos profesionales, como enfrentarme a trabajos distintos, de mayor magnitud de la habitual o a actuaciones urgentes que exigen mucha implicación.

Por otro lado, también está la satisfacción del cliente. A veces nos encontramos con trabajos donde el usuario no tiene demasiada confianza en la solución inicial que le proponemos, pero, con el paso del tiempo, se demuestra que ese planteamiento era el correcto. Resolver problemas y dejar a la gente satisfecha es una de las mayores recompensas de esta profesión.

P. El colectivo instalador se encuentra en un momento clave ante la aparición de nuevas tecnologías y mercados emergentes, pero ¿estamos sabiendo aprovechar las oportunidades de la electrificación?

R. La electrificación no va solo de instalar equipos nuevos; va de entender cómo cambia la forma de consumir energía y cómo evolucionan las viviendas, los negocios, la movilidad y los sistemas de gestión. Para que la sociedad y la economía avancen de verdad hacia ese cambio, hace falta una combinación de tecnología, formación, planificación y confianza. Y esa confianza se genera cuando el cliente ve que hay profesionales preparados detrás de las instalaciones.



El equipo de A2 Electricidad está compuesto por 12 personas entre técnicos, personal administrativo y oficina técnica.

P. Como empresa instaladora, ¿crees que es importante especializarse?

R. Sí, creo que especializarse es importante. No quiere decir dejar de hacer otras cosas, pero sí tener áreas en las que realmente aportes un valor diferencial y una experiencia contrastada.

En un mercado competitivo, diferenciarse no pasa solo por el precio. Pasa por hacer bien las cosas, dar confianza, responder con criterio técnico, estar actualizado y saber resolver problemas que no todo el mundo sabe solucionar. También es fundamental la forma de tratar al cliente, la claridad a la hora de explicar las soluciones y la capacidad de cumplir con lo que se promete.

P. También eres muy activo en redes sociales. ¿En qué plataformas estás presente?

R. Tenemos presencia activa en LinkedIn, Facebook, Instagram, TikTok y YouTube. A nivel profesional, LinkedIn nos aporta mucho

valor porque permite generar contactos y oportunidades de colaboración con otras empresas y profesionales del sector.

A nivel de cliente particular y usuario final, somos muy activos en TikTok, Facebook e Instagram, donde compartimos trabajos, resolvemos dudas y mostramos situaciones reales del día a día. Además, contamos con un canal de YouTube donde subimos pequeños consejos y trabajos que vamos realizando.

P. ¿Y cómo combinas tu actividad en redes sociales con tu actividad diaria como instalador?

R. Intento que una parte alimente a la otra. Las redes sociales no dejan de ser una extensión del trabajo diario. Muchas veces lo que mostramos son casos reales, averías, instalaciones o dudas frecuentes que surgen en el día a día de la empresa. Estar presente en redes sociales aporta visibilidad, por supuesto, pero, sobre todo, cercanía y confianza.

P. ¿Hacia dónde crees que va a evolucionar el papel del electricista? ¿Qué requisitos deberán reunir los instaladores del futuro para no quedar fuera del mercado?

R. El instalador del futuro va a tener que estar todavía más preparado que el de hoy. La formación continua seguirá siendo indispensable, aunque, además, hará falta conocer bien la reglamentación, tener soltura con herramientas tecnológicas y adaptarse a nuevas formas de trabajar.

Asimismo, considero que la presencia en redes sociales y en el entorno digital va a ser cada vez más importante. Antes “el boca a oreja” era la principal recomendación; hoy, en gran medida, esa recomendación también pasa por internet y por la imagen que transmites en redes.

Y, por supuesto, habrá que saber aprovechar herramientas como la inteligencia artificial. No va a sustituir el trabajo manual del instalador, pero sí puede ser una gran ayuda en muchos procesos técnicos, documentales y organizativos. Más que una opción, va a ser una necesidad.

P. ¿Y qué papel tiene la distribución profesional para los instaladores?

R. La distribución profesional tiene un papel muy importante para cualquier empresa instaladora. No se trata solo de servir material, sino de acompañar al profesional con disponibilidad, rapidez, asesoramiento y soluciones cuando surgen necesidades concretas.

Lo que más valoramos de un distribuidor es la fiabilidad. Que responda, que tenga capacidad de suministro, que conozca el producto que vende y que pueda aportar apoyo cuando aparecen novedades técnicas o situaciones que requieren agilidad.

P. ¿Algún mensaje final para las nuevas generaciones?

R. En un mundo donde cada vez vemos más redes sociales, más automatización y más inteligencia artificial, creo que hay que valorizar profesiones como la del instalador eléctrico. Es un trabajo de calidad, con futuro y que va mucho más allá de poner cables y enchufes.



A2 Electricidad se ha especializado en la instalación de puntos de recarga para vehículo eléctrico.

Por otra parte, nos encontramos ante una etapa muy interesante. En movilidad eléctrica, por ejemplo, todavía estamos en una fase muy inicial. Tanto los instaladores como los propios usuarios somos, en cierto modo, pioneros de lo que está por venir. Dentro de unos años se verá todo esto con otra perspectiva, pero, ahora mismo, estamos participando en un cambio trascendental.

Lo mismo ocurre con el autoconsumo y la transformación energética, que requieren más personal cualificado y más profesionales preparados. Y, pese a que la inteligencia artificial tendrá su papel, no va a sustituir este tipo de trabajo. Por eso definiendo que las profesiones relacionadas con las instalaciones eléctricas, las telecomunicaciones y la energía tienen un futuro prometedor para las nuevas generaciones ●



Moeve: liderando la nueva experiencia de recarga ultrarrápida en España y Portugal

La movilidad eléctrica ha dejado de ser una promesa para convertirse en una realidad cotidiana. Cada año circulan más vehículos electrificados y, con ellos, crece la necesidad de infraestructuras de recarga fiables, rápidas y ubicadas donde realmente se necesitan. En este contexto, Moeve se está posicionando como uno de los actores clave en la transformación energética del transporte, desplegando una red ultrarrápida que combina **alta disponibilidad, capilaridad creciente, servicios de valor** y una **experiencia de usuario premium**.

Una red diseñada para el conductor moderno

La propuesta de valor de Moeve parte de una idea sencilla pero poderosa: **la recarga eléctrica debe ser segura, cómoda y accesible para todos**, incluso para quienes no disponen de un punto de carga privado.

Hoy más del 80% de ciudadanos en España y Portugal no tiene acceso a un garaje con punto de recarga propio, lo que convierte la recarga pública en un elemento esencial del ecosistema de movilidad eléctrica.

Por eso, Moeve está centrando su despliegue en **estaciones de servicio estratégicamente ubicadas** en grandes corredores, accesos urbanos, vías de alta movilidad y

entornos donde el usuario puede detenerse en un lugar seguro, bien iluminado y con servicios que transforman la espera en una experiencia positiva.

Con más de **280 plazas de recarga en más de 150 estaciones de servicio y cerca de 200 proyectos adicionales en diferentes fases**, Moeve se ha convertido en una de las redes de recarga ultrarrápida más relevantes dentro del entorno de estaciones de servicio en España y Portugal.

Ultrarrápida, abierta y con energía 100% renovable

La decisión de Moeve de centrarse exclusivamente en **carga ultrarrápida (≥ 150 kW)** responde a un principio claro: **ofrecer una**

experiencia equivalente al repostaje tradicional, con cargas del 80% de batería en solo **10-20 minutos**, según modelo de vehículo.

Esta velocidad permite que la recarga forme parte natural del viaje: el conductor puede tomar un café, conectarse al wifi o realizar compras mientras su vehículo se carga de forma rápida, segura y eficiente. Además, toda la energía que suministra Moeve proviene de fuentes renovables, reforzando el compromiso de la compañía con una descarbonización real del transporte.

Los cargadores están completamente abiertos al público, y pueden utilizarse sin necesidad de aplicaciones, mediante tarjeta bancaria u otros medios de pago simples, lo que reduce fricciones y facilita la adopción a nuevos usuarios que transicionan por primera vez al vehículo eléctrico.

Estaciones de servicio que se transforman en espacios “multi-servicio”

La recarga eléctrica no es solo una cuestión técnica: es una **experiencia**.

Las estaciones de Moeve están evolucionando hacia un modelo de **estación multi-energía y multi-servicio**, pensado para que el conductor elija detenerse allí, y no únicamente porque “tenga que hacerlo”. En ellas, además de recargar, los usuarios encuentran:

- ▶ Restauración y espacios de consumo.
- ▶ Baños y zonas de confort.
- ▶ Lavado.
- ▶ Tiendas de conveniencia.
- ▶ Conectividad wifi.
- ▶ Servicios de paquetería y *delivery*.
- ▶ Iluminación y seguridad reforzadas.

Este enfoque convierte el tiempo de recarga en un valor añadido y diferencia claramente a Moeve dentro del sector.

Fiabilidad y disponibilidad: la calidad como factor diferencial

En la recarga pública, la potencia es importante, pero la **fiabilidad** es fundamental. Por ello, Moeve ha orientado toda su estrategia a garantizar que sus puntos de recarga estén siempre operativos y accesibles.

Para ello, la compañía:

- ▶ Selecciona **partners tecnológicos de máximo nivel**, tanto en hardware como en *software*.
- ▶ Opera su red con un sistema de monitorización avanzada que ofrece una visibilidad completa sobre el estado y rendimiento de la infraestructura.
- ▶ Implementa mantenimiento preventivo para minimizar incidencias.
- ▶ Dimensiona la red y los equipos para que haya siempre disponibilidad incluso en momentos de alta demanda.

Todo ello con un único objetivo: **garantizar al cliente una experiencia de recarga segura, confortable y competitiva**.

Crecimiento en energía entregada: más red, más demanda, más usuarios

La infraestructura eléctrica está evolucionando a la misma velocidad que lo hace el parque móvil electrificado.

En 2026, Moeve prevé entregar **cinco veces más energía** que el año anterior, como resultado de dos factores combinados:

1. **Mayor capilaridad de la red**, con más estaciones disponibles y mayor cercanía al usuario.
2. **Aumento significativo del número de vehículos eléctricos** en España y Portugal, acompañado de un cambio de comportamiento: más conductores que dependen de la recarga pública.



La recarga pública ultrarrápida pasa a ser un elemento esencial para la adopción masiva del vehículo eléctrico.

Esta evolución refleja un cambio de etapa: la recarga pública ultrarrápida deja de ser complementaria y pasa a ser **un elemento esencial para la adopción masiva del vehículo eléctrico**, especialmente en entornos urbanos donde la carga doméstica no es una opción para la mayoría.

Digitalización de experiencia usuario: GOW y MoevePro como elementos clave

La tecnología móvil es hoy el centro de la relación entre el conductor y el punto de recarga. La app **GOW** y la solución **MoevePro** para clientes profesionales permiten:

- ▶ Encontrar puntos disponibles en tiempo real.
- ▶ Acceder a miles de puntos interoperados en España y Portugal, y decenas de miles en toda Europa.
- ▶ Gestionar pagos y facturación desde un único proveedor.
- ▶ Activar sesiones con la app o mediante tarjeta bancaria.
- ▶ Integrarse con tarifas personalizadas para flotas o transporte profesional.
- ▶ Gestionar recargas de vehículo pesado, un segmento en crecimiento.

Este ecosistema digital convierte a Moeve en un único interlocutor para particulares, autónomos y empresas de transporte.

Un modelo multienergía para descarbonizar el transporte

Moeve forma parte de una compañía con una estrategia global denominada **Positive Motion**, que aborda la descarbonización desde una perspectiva multienergía: electricidad, biocombustibles avanzados de segunda generación y *e-fuels* producidos a partir de hidrógeno renovable.

La recarga eléctrica ultrarrápida es una pieza clave dentro de este enfoque, especialmente en el segmento ligero y en parte del transporte profesional. Sin embargo, la transformación del transporte requiere una combinación de soluciones, y las estaciones de servicio de Moeve se están adaptando para integrar todas ellas bajo un mismo concepto de eficiencia y sostenibilidad.

Un futuro de crecimiento sostenido

La expansión de la red continuará centrada en:

- ▶ Aumentar la capilaridad donde existe más uso real.
- ▶ Reforzar la disponibilidad mediante ampliación de plazas y mejoras de potencia.
- ▶ Desplegar cargadores de última generación con mejores prestaciones.
- ▶ Acompañar el crecimiento natural del mercado.
- ▶ Mejorar continuamente la experiencia digital y operativa.
- ▶ Garantizar que cada estación siga siendo un espacio seguro, cómodo y accesible.

El objetivo es claro: **que cargar el vehículo eléctrico no sea un esfuerzo, sino una experiencia natural, fiable y conveniente.**

Moeve está liderando esa transformación con una red moderna, en crecimiento y centrada en lo más importante: **el servicio al usuario** ●



SEMANA INTERNACIONAL
DE LA ELECTRIFICACIÓN
Y LA DESCARBONIZACIÓN



 genera +  matelec

+59k

+800

+120

+34k



“MOBI.E se prepara para operar en un mercado liberalizado, desarrollando soluciones de interoperabilidad”



António Veiga Ferrão es, desde marzo de este año, el nuevo presidente de MOBI.E, la empresa portuguesa que ofrece un servicio de interoperabilidad entre los puntos de recarga para vehículos eléctricos. La firma pública se prepara ahora para dar el salto a un régimen liberalizado, pero quiere convertirse en un centro de interoperabilidad ibérico y reforzar su oferta de servicios para los operadores de puntos de recarga.

Pregunta. El mercado de los vehículos eléctricos en Portugal ha mantenido una trayectoria de crecimiento. ¿Cuál es la situación actual de la red de puntos de recarga conectados a MOBI.E?

Respuesta. Portugal cuenta actualmente con una red de recarga consolidada, manteniéndose en general un 5 % por encima de los ratios exigidos por el Reglamento AFIR en términos de capacidad de recarga.

Al cierre del primer trimestre de 2026, la red de acceso público conectada a MOBI.E cuenta con más de 7.700 estaciones, lo que

corresponde a más de 14.500 puntos de recarga, un crecimiento del 26 % respecto al trimestre anterior.

Este crecimiento va acompañado de un aumento de usuarios del 88 % respecto al primer trimestre de 2025, mientras que la energía eléctrica consumida subió un 36 %, lo que refleja no solo una mayor base de usuarios, sino también un uso más intensivo de la infraestructura disponible.

Esta infraestructura ha sido fundamental para impulsar la adopción del vehícu-

lo eléctrico. Según la Asociación Europea de Fabricantes de Automóviles (ACEA), el porcentaje de matriculaciones de vehículos electrificados en Portugal, en febrero, fue del 35,5 % (sexto puesto en la Unión Europea), superando en 7,5 puntos la media de la UE y en 13,8 puntos la de España.

El usuario solo adopta el coche eléctrico si confía en la red, y confía en la red gestionada por MOBI.E, que ha demostrado ser robusta, fiable y en constante evolución.

Pregunta. ¿Qué papel ha desempeñado MOBI.E en esta expansión del mercado y de la red de recarga?

Respuesta. Portugal se ha convertido en un referente europeo en movilidad eléctrica gracias a una apuesta temprana por un modelo integrado e

interoperable. Desde el principio se creó una red nacional sencilla que permite recargar en cualquier punto con un único contrato, independientemente del operador, lo que redujo barreras y generó confianza.

Además, se abordó la movilidad eléctrica como un ecosistema completo, con una sólida base tecnológica y coordinación entre entidades públicas y privadas. La plataforma de MOBI.E, basada en datos en tiempo real e integración con el sector eléctrico y los operadores, ha sido fundamental para garantizar eficiencia, transparencia y crecimiento coordinado, facilitando también la toma de decisiones por parte de los distintos actores.

MOBI.E contribuyó a mitigar el riesgo para inversores, fabricantes y, especialmente, para el usuario.

Una vez consolidado, el sistema requirió adaptarse a las prácticas europeas, en particular al Reglamento AFIR, pasando a una lógica competitiva. Esto llevó al Estado a revisar el régimen jurídico. El nuevo marco, establecido mediante el Decreto-Ley n.º 93/2025, armoniza el mercado con Euro-



“La clave del modelo portugués es una red sencilla que permite recargar en cualquier punto con un único contrato”, subraya António Veiga Ferrão presidente de MOBI.E.

pa, elimina la conexión obligatoria a MOBI.E e incorpora nuevos casos de uso, como el autoconsumo y la recarga bidireccional.

Este cambio supone una oportunidad para seguir apostando por la innovación y mejorar un servicio clave para el posicionamiento de Portugal en movilidad eléctrica.

Pregunta. ¿Cómo evoluciona el papel de MOBI.E en el nuevo contexto normativo?

Respuesta. Uno de los principales cambios es el fin de la obligación de conexión a la plataforma de interoperabilidad, que también implicaba mayor control y costes adicionales.

La oportunidad para MOBI.E es operar con mayor flexibilidad y responder mejor a las necesidades del mercado, especialmente en la simplificación de la experiencia del usuario, la competencia, el dinamismo y la innovación tecnológica.

Tras su papel como coordinador de la red inicial, MOBI.E se prepara ahora para operar en un mercado liberalizado, desarrollando soluciones que permitan mantener la interoperabilidad más allá del periodo de tran-



En palabras de António Veiga Ferrão, “el usuario solo adopta el coche eléctrico si confía en la red, y esa confianza nace de un sistema robusto y fiable”.

sición. Esto permitirá una transición sin interrupciones y un crecimiento sostenido de la movilidad eléctrica en Portugal, manteniendo la confianza de los usuarios y de los operadores.

Paralelamente, la empresa se prepara para asumir funciones como entidad agregadora de datos de la movilidad eléctrica, integrándose con el Punto de Acceso Nacional (NAP) gestionado por el IMT (Instituto de Movilidad y Transportes) en Portugal.

Pregunta. La interoperabilidad europea ha sido un tema central. ¿Cuál es el papel de MOBI.E en este contexto?

Respuesta. La interoperabilidad, prevista en el Reglamento AFIR, es fundamental para el futuro de la movilidad eléctrica en Europa. MOBI.E aspira a desempeñar un papel relevante, posicionándose como un centro de interoperabilidad a nivel nacional y trans-

fronterizo. Las apuestas futuras pasan por soluciones tecnológicas de interoperabilidad, como plataformas de *roaming* y sistemas de gestión de puntos de recarga en redes públicas y privadas.

Estos servicios permitirán el crecimiento del ecosistema de forma integrada y sencilla para los usuarios, y eficiente para los actores del mercado, reforzando además la cohesión del sistema a escala europea.

Pregunta. Recientemente ha mencionado la ambición de aplicar estos conocimientos a otros sectores de la movilidad. ¿Podría explicarlo con más detalle?

Respuesta. La interoperabilidad es uno de los pilares de MOBI.E y un factor diferenciador del modelo portugués, que integra de forma estandarizada a cientos de operadores y a decenas de comercializadores y fabricantes.

El objetivo es aplicar estos conocimientos a otros sectores, como el transporte público, contribuyendo a una mayor integración entre modos de transporte y a la cohesión territorial.

Esto permitirá una gestión más inteligente de infraestructuras y recursos, contribuyendo a un sistema de movilidad más integrado, eficiente y centrado en el usuario.

Pregunta. ¿Cuáles cree que son las principales tendencias europeas en el ámbito de la movilidad eléctrica?

Respuesta. Las principales tendencias apuntan a una transformación estructural basada en tres ejes.

En primer lugar, el crecimiento continuo del vehículo eléctrico y la maduración del mercado. La movilidad eléctrica se está convirtiendo en una solución dominante, impulsada por políticas públicas, inversión privada y una mayor diversidad de la oferta.

En Portugal, desde 2025 se venden mensualmente más vehículos eléctricos que de gasolina. Al mismo tiempo, se produce una expansión significativa de la recarga rápida y ultrarrápida, esencial para viajes de larga distancia y la confianza del usuario.

En segundo lugar, el refuerzo de la recarga en espacios privados. La recarga doméstica sigue siendo la opción preferida por su menor coste y comodidad, y se prevé un crecimiento en comunidades y empresas.

Esto impulsa la electrificación de flotas y permite una gestión más eficiente de la red, reduciendo la presión sobre la infraestructura pública.

Por último, el sector evoluciona hacia un modelo basado en tecnología y datos. Soluciones como la recarga inteligente, la integración con las redes eléctricas y métodos de pago más sencillos están ganando relevancia, mejorando la experiencia del usuario.



“Nuestro enfoque es claro: innovación, interoperabilidad y una transición equilibrada que beneficie a todos los usuarios”, asegura António Veiga Ferrão.

En conjunto, el ecosistema evoluciona hacia un modelo más digital, interoperable y centrado en el usuario.

Pregunta. ¿Cuáles son los principales retos y objetivos de MOBI.E para los próximos años?

Respuesta. El mayor reto será garantizar que el crecimiento de la infraestructura vaya a la par con la demanda, manteniendo la calidad del servicio.

Además, será fundamental garantizar la estabilidad normativa y seguir innovando tecnológicamente.

También hay planes de expansión internacional, con el objetivo de cerrar acuerdos en España antes de final de año. Ya hay socios evaluando la conexión a la red, lo que refleja el interés internacional en la plataforma y su potencial de crecimiento fuera de Portugal.

Nuestro enfoque es claro: innovación, interoperabilidad y una transición equilibrada que beneficie a todos los usuarios ●



El proyecto alcanza más de 1.000 conexiones y unos 20 kilómetros de fibra óptica.

Saltoki y Medicip Health aplican tecnología de fibra preconectorizada en el ámbito sociosanitario

La modernización de los **centros sociosanitarios** exige soluciones capaces de responder a un entorno cada vez más complejo, donde la atención personalizada, la seguridad y la eficiencia operativa deben convivir de forma natural.

La automatización y la digitalización se han consolidado como herramientas esenciales para transformar la gestión de los espacios y optimizar la prestación de servicios en el ámbito del **hospitality**. La creciente necesidad de infraestructuras más fiables y preparadas para soportar servicios críticos impulsa la adopción de tecnologías que garanticen continuidad, escalabilidad y control centralizado.

En esta línea, el área de Automatización y Digitalización de Edificios del **Grupo Saltoki** orienta su labor al desarrollo de proyectos que integran tecnología avanzada en las infraestructuras, permitiendo que los edificios evolucionen hacia modelos más conectados, eficientes y orientados al bienestar de sus residentes.

La implantación de **sistemas inteligentes** no se limita a incorporar dispositivos, sino que requiere diseñar una arquitectura tecnológica robusta, interoperable y preparada para asegurar un funcionamiento continuo y coordinado durante todo el ciclo de vida de la instalación.

Digitalización enfocada a la eficacia sanitaria

En este contexto se enmarca la reciente colaboración entre **Saltoki** y **Mediclip Health** para dotar a doce residencias de ancianos de La Rioja y Madrid, con más de 1.000 habitaciones, de una **red GPON** diseñada para mejorar la comunicación con el paciente, optimizar flujos de trabajo y facilitar la labor de los profesionales sanitarios.

El objetivo es garantizar una respuesta inmediata en situaciones críticas y mejorar la eficiencia operativa del centro. Este enfoque, que combina diseño técnico, fabricación a medida e integración de soluciones, demuestra que la **digitalización** puede convertirse en un elemento estratégico para elevar los estándares de calidad asistencial.



La implantación de sistemas inteligentes requiere diseñar una arquitectura tecnológica robusta, interoperable y preparada.

El proyecto incorpora un sistema de comunicación sanitario-paciente que permite emitir avisos desde la habitación o el baño mediante **pulsadores accesibles**. Las alertas se reciben de forma instantánea en tablets, móviles o monitores de control, facilitando una respuesta rápida y coordinada. Las habitaciones incluyen, además, detectores de incorporaciones, tablets con el historial clínico, sistemas de control de errantes y luces de pasillo con códigos de color para una localización inmediata.

Tecnología GPON y una red de 1.000 conexiones

Todo el sistema se integra en una red GPON (*Gigabit Passive Optical Network*) de alta capacidad que garantiza comunicaciones estables incluso en momentos de máxima actividad.

Se trata de una tecnología diseñada para proporcionar **internet de alta velocidad**, televisión IPTV, telefonía VoIP y conectividad WiFi en cada habitación (FTTR),



La alta disponibilidad de stock posibilita la entrega de material montado en un plazo muy breve.

utilizando un único hilo de fibra. Su arquitectura se compone de un terminal de línea óptica (OLT) ubicado en el centro de datos, *splitters* ópticos que distribuyen la señal sin necesidad de alimentación y terminales ONT instalados en cada habitación.

Su principal ventaja es la **centralización** de todos los servicios en una red pasiva, eliminando equipos activos intermedios y reduciendo tanto el consumo energético como los costes de mantenimiento.

La red y las conexiones preindustrializadas del proyecto han sido fabricadas en el **laboratorio de fibra óptica** del Grupo Saltoki en Vitoria, siguiendo las especificaciones del integrador. Al ser preconectorizadas y a medida, llegan listas para instalar, reduciendo significativamente los tiempos de montaje.

El proyecto alcanza más de 1.000 conexiones y unos 20 kilómetros de fibra óptica, destacando por su volumen y rapidez de ejecución.

Fabricación en el laboratorio de fibra óptica de Saltoki

La puesta en marcha del laboratorio de fibra en 2023 supuso un avance significativo para el **área de Automatización y Digitalización de Edificios (ADE)** del Grupo Saltoki que, unido a la distribución en exclusiva de la marca **Kommdata** –especializada en cableado estructurado y fibra óptica–, permite, como en el caso de las residencias de La Rioja y Madrid, ofrecer la mejor solución en conectividad en cada momento.

El laboratorio brinda un **servicio integral** que abarca desde el asesoramiento técni-

co para la selección de componentes hasta la realización de pruebas de certificación y la emisión de los correspondientes certificados. Este enfoque permite asegurar que cada solución cumpla los requisitos normativos y de rendimiento exigidos en entornos profesionales.

La alta disponibilidad de stock de Saltoki posibilita, a su vez, la **entrega de material montado** en un plazo muy breve desde la solicitud, disminuyendo tiempos de ejecución y evitando interrupciones en obra. Del mismo modo, el uso de fibra fabricada en Europa contribuye a disminuir las distancias de transporte y, por tanto, las emisiones de CO₂ asociadas.

Oferta para todos los sectores

El servicio de montaje a medida del laboratorio permite suministrar cables de fibra óptica preconectorizados adaptados a las necesidades de cualquier sector. En instalaciones de ICT para **vivienda nueva**, se entregan acometidas con medidas exactas y garantía de cumplimiento de las pérdidas exigidas en el RD 346/2011, asegurando un despliegue rápido y sin incidencias.

Asimismo, el laboratorio suministra todo el material pasivo necesario para **redes GPON optimizadas**, incluyendo *splitters* de calidad y una amplia variedad de cajas de distribución óptica para hoteles, hospitales, oficinas o comercios.

En el **ámbito industrial**, proporciona enlaces en fibra monomodo y multimodo preconectorizados preparados para tender en bandejas y tubos, inmunes a interferencias electromagnéticas EMI y capaces de asegurar el ancho de banda requerido en entornos de alta exigencia. Todas las soluciones se entregan con su correspondiente certificado de laboratorio.

Entornos sociosanitarios más seguros y conectados

En definitiva, los avances implementados en el proyecto demuestran el impacto real



La puesta en marcha del laboratorio de fibra en 2023 supuso un avance significativo para Grupo Saltoki.

de la tecnología en el ámbito asistencial cuando se aplica con un enfoque técnico y centrado en las personas. La automatización, la disponibilidad inmediata de información y la capacidad de respuesta contribuyen a crear **entornos más seguros y eficientes**, permitiendo que los profesionales dediquen más tiempo a la atención directa.

Este proyecto representa un paso firme hacia **centros sociosanitarios más preparados**, donde la tecnología actúa como un aliado esencial para garantizar un funcionamiento óptimo y una atención de mayor calidad. La experiencia de Saltoki consolida un modelo basado en la innovación, la precisión técnica y la adaptación a las necesidades reales del sector ●



Iluminación ATEX: criterios de elección y soluciones fiables para entornos con atmósferas explosivas

Palazzoli tiene una experiencia consolidada en la producción de equipos eléctricos y de iluminación destinados a entornos extremos, donde se manipulan materiales inflamables, sustancias químicas oxidantes, soluciones salinas, ácidos y aceites de origen mineral o vegetal. En estos contextos industriales, la seguridad no es un simple requisito técnico, sino una condición imprescindible para garantizar la continuidad de las actividades productivas y la protección de las personas y de las instalaciones.

Palazzoli es reconocida como uno de los principales referentes en el mercado de los **productos ATEX**, es decir, **equipos antideflagrantes diseñados para ser utilizados en lugares donde pueden formarse atmósferas explosivas**. Centrales eléctricas, industrias químicas, refinerías, plataformas petrolíferas *offshore*, depósitos de combustibles y bases militares son solo algunos de los contextos de aplicación en los que los equipos eléctricos y de iluminación deben garantizar que cualquier chispa o fuente de ignición sea contenida o eliminada. En estos entornos, de hecho, incluso un pequeño arco eléctrico o una temperatura superficial excesiva pueden provocar eventos potencialmente catastróficos.

Si del análisis surgen situaciones en las que podría producirse la presencia de atmósferas explosivas, **las áreas afectadas deben**

clasificarse en diferentes zonas en función de la probabilidad y de la duración de la presencia de la mezcla explosiva.

En lo que respecta a **gases y vapores inflamables**, la clasificación prevé tres niveles de riesgo:

- ▶ **Zona 0**, donde la atmósfera explosiva está presente de forma continua o durante largos periodos;
- ▶ **Zona 1**, donde la atmósfera explosiva es probable durante el funcionamiento normal;
- ▶ **Zona 2**, donde la presencia de atmósferas explosivas es improbable y, en cualquier caso, limitada en el tiempo.

En el caso de **polvos combustibles**, la clasificación prevé:

- ▶ **Zona 20**, con presencia continua de nube de polvo;
- ▶ **Zona 21**, donde la presencia es probable durante el funcionamiento normal;
- ▶ **Zona 22**, donde la presencia es rara y de corta duración.

Los **equipos de iluminación ATEX utilizan modos de protección específicos contra el riesgo de explosión**. En el caso de gases o vapores, los principales modos de protección compatibles con las fuentes luminosas son:

- ▶ **Ex d** (envolvente antideflagrante).
- ▶ **Ex e** (seguridad aumentada).
- ▶ **Ex i** (seguridad intrínseca).
- ▶ **Ex m** (encapsulado).

Cada uno de estos sistemas de protección está diseñado para **impedir que el equipo se convierta en una fuente de ignición**. Por ejemplo, en el modo Ex d la posible explosión que se produzca en el interior de la envolvente se contiene sin propagarse al exterior, mientras que en el modo Ex e se adoptan soluciones constructivas que evitan la formación de arcos eléctricos o sobrecalentamientos peligrosos.

Otro parámetro fundamental en la elección de los equipos es el **nivel de protección del aparato**, conocido como **EPL (Equipment Protection Level)**. En función de la peligrosidad de la zona, se requiere un nivel de protección creciente identificado por las letras a, b o c. Este parámetro indica **la capacidad del equipo para garantizar la seguridad** incluso en caso de fallo.

En **Zona 0**, donde el nivel de riesgo es máximo, los LED se utilizan generalmente en linternas portátiles o lámparas para casco con modo de protección Ex ia, caracterizado por una fuerte limitación de la potencia eléctrica disponible. Esta solución garantiza que

la energía presente en el circuito sea siempre inferior al nivel necesario para provocar la ignición de la atmósfera explosiva.

En **Zona 1**, donde la atmósfera explosiva puede formarse durante el funcionamiento normal de la instalación, se requiere una protección elevada. Los **modos de protección más utilizados** para equipos LED son:

- ▶ Ex ib
- ▶ Ex db
- ▶ Ex mb

El **modo de protección Ex**, prevé el encapsulado de los componentes electrónicos y de los LED mediante resinas transparentes que los aíslan completamente del entorno externo. De este modo, posibles chispas o temperaturas elevadas generadas en caso de fallo permanecen confinadas dentro del encapsulado. Esta tecnología permite utilizar envolventes más ligeras que las tradicionales envolventes antideflagrantes, manteniendo al mismo tiempo elevados niveles de seguridad. No obstante, **requiere un cuidadoso diseño térmico y electrónico** para garantizar fiabilidad y prestaciones luminotécnicas constantes a lo largo del tiempo.

En **Zona 2**, donde la probabilidad de presencia de atmósferas explosivas es menor, pueden utilizarse diferentes modos de protección, entre ellos:

- ▶ Ex dc
- ▶ Ex ic
- ▶ Ex mc
- ▶ Ex ec

En estos casos es **el propio equipo eléctrico** el que garantiza que no se produzcan condiciones capaces de provocar la ignición de la atmósfera explosiva, evitando arcos eléctricos, chispas o sobretensiones superficiales.

Un **ejemplo** práctico de aplicación son los **locales destinados a la recarga de carretillas elevadoras eléctricas**. Durante la fase de carga de las baterías puede generarse hidrógeno, un gas altamente inflamable. En



muchos casos estos entornos se clasifican como Zona 1.

El hidrógeno pertenece al grupo IIC, el más severo en lo que respecta a gases explosivos, y presenta una temperatura de ignición de aproximadamente 500 °C. Por este motivo es necesario utilizar equipos con una clase de temperatura adecuada. Por ejemplo, los equipos de clase T1 garantizan una temperatura superficial máxima de 450 °C, inferior a la temperatura de ignición del gas.

Un ejemplo concreto de la **tecnología Palazzoli para entornos ATEX es la luminaria RINOLED-EX**, diseñada para la iluminación de zonas clasificadas 1, 2, 21 y 22. El equipo presenta el marcado Ex eb mb IIC T5 Gb, que certifica su idoneidad para su utilización en entornos con gases del grupo IIC y con elevados requisitos de seguridad.

Una vez verificada la idoneidad del equipo, el proyectista debe considerar también **otros parámetros fundamentales** para garantizar una iluminación eficaz y funcional. Entre ellos:

- ▶ flujo luminoso (lúmenes).
- ▶ tipo de óptica y distribución del haz luminoso.

- ▶ eficiencia luminosa.
- ▶ eficacia luminosa en lúmenes por vatio.
- ▶ temperatura de color.
- ▶ índice de reproducción cromática (CRI).
- ▶ vida útil de la fuente luminosa.
- ▶ gestión y eliminación de las fuentes agotadas.

La **disponibilidad de fuentes LED de alta eficiencia** permite hoy obtener niveles de iluminación elevados con consumos energéticos reducidos e intervalos de mantenimiento muy largos, un aspecto especialmente importante en entornos industriales complejos donde las operaciones de mantenimiento pueden resultar costosas o difíciles de realizar.

Palazzoli pone a disposición de proyectistas e instaladores **fichas técnicas para cada equipo**, consultables en el sitio web de la empresa, con toda la información técnica.

La oferta incluye **proyectores, plafones y luminarias suspendidas** diseñadas para las zonas 1, 2, 21 y 22, con flujos luminosos que van desde aproximadamente 3.400 lúmenes hasta más de 33.000 lúmenes y con eficacias luminosas de hasta 148 lm/W. Estas prestaciones permiten realizar instalaciones de iluminación altamente eficientes incluso en entornos industriales particularmente complejos.

Gracias a un *know-how* consolidado, a rigurosos procesos de certificación y a una continua actividad de investigación y desarrollo, Palazzoli sigue representando un socio fiable para proyectistas e instaladores que trabajan en entornos donde **la seguridad, la calidad y la fiabilidad no son simples requisitos técnicos, sino elementos esenciales** para la protección de las personas y de las infraestructuras ●

MÁS DE 6.000 PROFESIONALES YA LO UTILIZAN

¿QUIERES CONOCER TODO SOBRE EL SECTOR?

Accede diariamente a la mejor información
en tu ordenador, teléfono móvil o tablet



SUSCRÍBETE A NUESTRA NEWSLETTER



C de Comunicación



<https://material-electrico.cdecomunicacion.es/>



Sara Portillo

La volatilidad del petróleo refuerza el papel de la movilidad eléctrica

Frente a la dependencia del petróleo, expertos de AEDIVE, AORU y A3E coinciden en señalar que la electromovilidad se perfila como una respuesta estructural, apoyada en la infraestructura, la eficiencia y la gestión energética.

Las **tensiones geopolíticas en torno al petróleo**, como el actual conflicto en Irán, vuelven a poner de manifiesto la vulnerabilidad estructural del modelo energético basado en combustibles fósiles. Se abre un escenario en el que la **electrificación del transporte** gana peso, ya no solo como herramienta de descarbonización, sino también como una alternativa más eficiente y menos expuesta a la volatilidad de los mercados internacionales.

Uno de los sectores más dependientes del petróleo, especialmente en Europa, sigue siendo el transporte. En el Viejo Continente, gran parte de los combustibles fósiles son importados desde regiones con elevada inestabilidad geopolítica. Una realidad que termina traducándose en una alta exposición a las **fluctuaciones del precio del crudo**, con impacto directo en el coste de la movilidad. Este es el contexto en el que el área de Material Eléctrico de *C de Comunicación* se dirige a la Asociación

Empresarial para el Desarrollo e Impulso de la Movilidad Eléctrica (**AEDIVE**), la Asociación de Operadores de Recarga Ultrarrápida (**AORU**) y la Asociación de Empresas de Eficiencia Energética (**A3E**), que desde el ámbito de la movilidad eléctrica **coinciden en señalar la ventaja competitiva del vehículo eléctrico frente a modelos de combustión.**

“La dependencia del combustible fósil es vulnerabilidad geopolítica”

“La dependencia del combustible fósil es vulnerabilidad geopolítica. En cambio, la electrificación sumada a energías renovables implica soberanía energética”, señala contundentemente **Arturo Pérez de Lucía, director general de AEDIVE.** Asimismo, destaca que la mayor eficiencia energética del coche eléctrico permite reducir de manera significativa el consumo de energía por kilómetro recorrido, lo que amortigua el impacto de posibles subidas tanto del petróleo como de la electricidad.

Concretamente, **un vehículo eléctrico puede utilizar entre tres y cuatro veces menos energía** que uno de combustión para recorrer la misma distancia, lo que reduce significativamente su coste de uso en contextos de encarecimiento de los combustibles fósiles.

Se trata de una ventaja que tiene su base en la propia eficiencia de la tecnología. “Mientras que un motor de combustión interna apenas convierte en movimiento útil un 20 % y un 30 % de la energía del combustible, un motor eléctrico alcanza rendimientos del orden del 85 % al 95 %”, explica **Pepe Uruburu, director técnico de A3E.**

“El vehículo eléctrico representa un cambio de paradigma”

Más allá del ahorro directo, la electrificación del transporte introduce cambios estructurales en el sistema energético. En términos de eficiencia energética, “el vehículo eléctrico representa un cambio de paradigma”, asegura Uruburu.

Pero este impacto no se limita exclusivamente a la eficiencia, sino que **la movili-**

dad eléctrica también abre la puerta a una mayor flexibilidad del sistema energético. Como señala el director técnico de A3E, los vehículos eléctricos no solo representan nueva demanda, sino que introducen una demanda gestionable.

“A través de la recarga inteligente, es posible desplazar consumos a horas valle o a momentos de alta generación renovable”, apunta Uruburu. Por parte de **AORU, su presidente Bastien Verot** recuerda que algunas tecnologías como el V2G (*vehicle-to-grid*) permiten que el vehículo pueda incluso actuar como almacenamiento distribuido, aportando energía a la red en momentos de alta demanda.

“La infraestructura de recarga, es la columna vertebral”

El desarrollo de la movilidad eléctrica está obligatoriamente ligado al despliegue de infraestructura. Sin una red de recarga adecuada, la transición hacia un modelo de transporte menos dependiente del petróleo resulta inviable. “**Cada vez que hay una crisis del petróleo, volvemos a hacernos la misma pregunta: ¿por qué seguimos tan expuestos?**”, indica Verot. “La respuesta es bastante directa: porque el transporte sigue funcionando casi por completo por combustibles fósiles”, afirma.

En este sentido, el presidente de AORU subraya el papel fundamental que tiene la infraestructura de recarga: “Sin cargadores, el vehículo eléctrico no llega al ciudadano. Y sin vehículo eléctrico, no hay transición real”.

Desde esta perspectiva, compartida por AEDIVE, **la red de recarga comienza a adquirir un carácter estratégico dentro del sistema energético.** “Es la columna vertebral de una movilidad que no depende del petróleo importado”, añade Verot, que defiende la necesidad de planificar su despliegue con una visión a largo plazo.

Integración y planificación del sistema energético

La infraestructura de recarga, además, desempeña un papel crucial en la **integra-**



Un vehículo eléctrico puede utilizar entre tres y cuatro veces menos energía que uno de combustión para recorrer la misma distancia, lo que reduce significativamente su coste de uso en contextos de encarecimiento de los combustibles fósiles.

ción del vehículo eléctrico en el sistema energético. En palabras del presidente de AORU, “con carga inteligente, el vehículo puede cargarse cuando hay más energía renovable disponible y el precio es más bajo, algo bueno para el usuario y para la red”.

Asimismo, la electrificación del transporte plantea **nuevos retos en términos de planificación.** “Si millones de coches empiezan a cargarse sin una red preparada, habrá cuellos de botella, tensiones en la red local y costes innecesarios”, advierte Verot.

El sector viene tiempo insistiendo en **la necesidad de abordar esta transición desde una visión integral,** en la que el despliegue de infraestructura de recarga, el refuerzo de las redes eléctricas y el desarrollo de energías renovables avancen de forma coordinada.

Paralelamente, la movilidad eléctrica abre nuevas oportunidades en el ámbito de la gestión energética, especialmente en edificios, empresas y flotas. Aquí, la recarga de vehículos puede integrarse en **el perfil de consumo global,** permitiendo optimizar la demanda y aprovechar mejor la generación renovable.

Desde A3E subrayan que la gestión energética y la eficiencia se consolidan como elementos clave para el desarrollo ordenado de la movilidad eléctrica. En este sentido, su director técnico sostiene que **la clave no está solo en electrificar, sino en**

hacerlo de forma inteligente, “integrando la movilidad dentro de una estrategia energética global”.

Respuesta estructural ante la volatilidad energética

La actual coyuntura geopolítica vuelve a poner sobre la mesa la **necesidad de reducir la dependencia del petróleo en el transporte.** La electrificación, apoyada en una infraestructura de recarga adecuada y en una gestión inteligente del sistema energético, se perfila como una de las principales palancas para avanzar en esta dirección.

Más allá de su contribución a la descarbonización, el vehículo eléctrico se consolida como una herramienta para mejorar la eficiencia, reducir costes y reforzar la resiliencia energética. Pero **la transición hacia la movilidad eléctrica necesita que se cumplan algunos requisitos.** Desde AEDI-VE, Pérez de Lucía habla de dotarlo de “**certezas,** es decir, un marco estable y coherente en el ámbito regulatorio”.

Asimismo, indica que es importante “**priorizar la infraestructura de recarga pública y reforzar la capacidad de la red eléctrica.**” Y esto debe ir acompañado “de un **marco retributivo estable** que incentive la inversión de las distribuidoras”. Por otro lado, también sería necesario “activar una **fiscalidad atractiva** y acorde a los objetivos de sostenibilidad, **especialmente en el segmento de las flotas** de empresa para impulsar su electrificación. Y, por último, “una mejor **colaboración público-privada.**”

Impacto del ‘decreto anticrisis’ en la movilidad eléctrica

Para el sector de la movilidad eléctrica, el Real Decreto-ley 7/2026, conocido como ‘**decreto anticrisis**’, se configura como una pieza estratégica dentro del Plan de Respuesta a la crisis en Oriente Medio. Con una movilización de 5.000 millones de euros, el texto combina medidas de protección económica con reformas orientadas a acelerar la electrificación.

En este contexto, **AEDIVE** valora positivamente el impulso a la demanda de movilidad eléctrica. Su director general, Arturo Pérez de Lucía, considera la norma “un paso adelante muy importante”. Entre las medidas clave, destaca la prórroga hasta finales de 2026 de la deducción del 15 % en el IRPF para la compra de vehículos eléctricos y la instalación de puntos de recarga, así como la libertad de amorti-

zación en el Impuesto sobre Sociedades para flotas e infraestructuras.

Sin embargo, **persisten incoherencias** que pueden limitar su alcance. El sector lamenta que la rebaja del IVA al 10 % no se aplique a la recarga pública, lo que la sitúa en desventaja frente a los combustibles fósiles. Además, se reclama un marco de ayudas más estable y predecible.

Por su parte, **AORU** pone el foco en la inestabilidad normativa. Aunque valora medidas como las deducciones fiscales o la supresión temporal del IVPEE (Impuesto sobre el Valor de la Producción de la Energía Eléctrica), advierte de que la ausencia de un marco permanente y ajeno a la coyuntura política puede frenar inversiones y ralentizar la adopción del vehículo eléctrico.



El semáforo del sector

Rojo (lo crítico): exclusión de la recarga pública del IVA reducido y de ciertas ayudas, generando una brecha fiscal frente a los combustibles fósiles.

Ámbar (lo pendiente): un marco regulatorio estable y plurianual que aporte certidumbre.

Verde (lo positivo): continuidad de las deducciones del 15 % en el IRPF, programa Auto+ e incentivos fiscales para empresas.

AFME ACTUALIDAD 74

AFME participa en el encuentro “El sector de las instalaciones, ante el gran reto de la transición energética”

José Miguel Solans, experto en Sostenibilidad y Eficiencia Energética de la Asociación de Fabricantes de Material Eléctrico (AFME), participó en el encuentro “El sector de las instalaciones, ante el gran reto de la transición energética”, organizado por las Áreas de Material Eléctrico y Climatización y Confort de C de Comunicación.

La cita, que contó con el patrocinio y respaldo de **Efin-tec**, estuvo dividida en varios bloques temáticos en los que representantes de FEGiCAT, AFME, FENIE, ANESE, CONAIF, ACTECIR, COGITI, FEGECA y el Colegio Oficial de Arquitectos de Aragón configuraron una visión transversal de toda la cadena de valor.

Durante la primera parte del debate, las distintas asociaciones de los sectores de material eléctrico y HVAC pusieron sobre la mesa tanto las **oportunidades** como las **tensiones** que atraviesan los Certificados de Ahorro Energético (CAEs), la electrificación o el relevo generacional.

Otro de los puntos más críticos fue el “**tsunami normativo**” que repercute en ambas industrias. La mayoría de los expertos advirtieron sobre la proliferación de regulaciones que afectan directamente a su actividad diaria, con especial mención a la normativa F-Gas y el Reglamento Electrotécnico de Baja Tensión (**REBT**).

La falta de talento cualificado tomó protagonismo durante la



última parte del encuentro. Ante esta situación, los profesionales estimaron como primordial valorizar el trabajo del instalador, cuyo perfil evolucionará hacia la figura de **asesor energético**, así como colaborar entre las diferentes entidades especializadas para encarar los desafíos presentes y futuros.

La TAM de marzo se sitúa en el 4,08 %

La **variación de las ventas** de los miembros de la Junta Directiva de AFME en el mercado nacional para el periodo abril 2025 - marzo 2026, comparado con el total de las ventas del periodo abril 2024 - marzo 2025 (TAM marzo 2026 vs TAM marzo 2025), fue del **4,08 %**.

Hasta el mes de mayo, AFME solo publica la TAM para evitar ofrecer datos sesgados por circunstancias puntuales de meses concretos.

A partir de entonces, la entidad publica, cada mes, el resultado del **incremento acumulado del año y la TAM**.

La **TAM** (Tasa Anual Móvil) es un indicador que marca la tendencia del mercado y suaviza posibles efectos coyunturales y atípicos. En esta estadística, las **empresas de cable** dan sus resultados en volumen (toneladas) para evitar distorsiones por las fluctuaciones de los costes de las materias primas.

La principal norma de aplicación internacional para cuadros eléctricos, en proceso de revisión

AFME participa en el Comité Técnico de Normalización a cargo del mantenimiento de la **norma IEC 61439-1** de conjuntos de aparata de baja tensión –o cuadros eléctricos, según se conocen en el mercado–, actualmente sometida a una revisión estratégica que marcará el futuro del diseño, ensayo y validación de estos productos.

A su vez, la entidad gestiona el grupo nacional que hace el seguimiento de esta norma de **cuadros eléctricos**, esencial para anticiparse a los cambios que impactarán en un elemento tan relevante de las instalaciones eléctricas.

La importancia de la revisión de esta norma para la puesta en el mercado de cualquier cuadro eléctrico como producto se reforzará, ya que la próxima publicación del Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión (REBT) hará referencia a la misma como **requisito de instalación**. “De ahí que los trabajos que se están llevando a cabo, por parte del grupo internacional, aborden aspectos de gran impacto”, indican desde AFME.

Entre ellos, destaca el desarrollo de requisitos para el **uso de conductores y embarrados de aluminio**, con nuevos anexos

específicos y ensayos orientados a validar su comportamiento térmico y la estabilidad de las uniones.

La revisión también refleja la **evolución del estado de la técnica** en el sector, incorporando consideraciones sobre ciberseguridad, medioambiente y el creciente uso de electrónica en dichos conjuntos de aparata.

A ello se suma una **reestructuración completa** de la norma para mejorar su claridad, con impacto directo en catálogos, guías técnicas y documentación existente.

Nuevas incorporaciones a la Plataforma Electronet e-Commerce y la Base de Datos Electronet



La **Plataforma Electronet** ha dado la bienvenida a nuevos usuarios del sector de material eléctrico, que se han incorporado tanto a los servicios *e-Commerce* como a la Base de Datos:

► **Theben**, fabricante de sistemas domésticos inteligentes

y detectores de movimiento y presencia (Base de Datos Electronet).

► **Trilux**, fabricante de iluminación led y soluciones individuales (Electronet *e-Commerce*).

► **MMConecta**, fabricante de soluciones de conectividad eléctrica y telecomunicación para entornos de trabajo (Electronet *e-Commerce*).

► **Suministros Eléctricos Extremeños (Sumelex)**, distribuidor

de aparellaje eléctrico de alta y baja tensión, comunicaciones y electrónica industrial (Electronet *e-Commerce* y Base de Datos Electronet).

La Plataforma Electronet, propiedad de **ADIME** y **AFME**, tiene como objetivo facilitar el intercambio de información y documentos entre distribuidores y fabricantes. Para ello, brinda los servicios Base de Datos Electronet, Electronet *e-Commerce* y ETIM España.

Norma UNE para los sistemas de protección de la Línea General de Alimentación (SPL)

La nueva norma española (UNE) define los requisitos técnicos para los sistemas de protección de la **Línea General de Alimentación**, solución técnica denominada como **SPL** y citada en la ITC-BT-52 “Infraestructuras de recarga para vehículo eléctrico” del Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión (REBT).

Tal y como trasladan desde AFME, las soluciones técnicas SPL buscan garantizar la **integridad** de la Línea General de

Alimentación (LGA) en los edificios que dispongan de puntos de recarga de vehículos eléctricos.

“La nueva norma permitirá a cualquier agente del sector tener una **referencia técnica** con el fin de dar cumplimiento a los requisitos establecidos por el REBT para proteger a la LGA contra las sobrecargas que pudieran producirse durante el proceso de recarga de los vehículos eléctricos”, declaran.

En concreto, la norma define requisitos técnicos tanto en lo que tiene que ver con las directrices sobre **funcionalidades mínimas** que deben cumplir las soluciones que realicen la función del SPL como los **requisitos de seguridad** que dichos dispositivos deberán incorporar. Y lo hace sin limitar o definir tecnologías concretas, a fin de permitir una mayor aplicabilidad de las diferentes soluciones disponibles en el mercado.

AFME se reúne con CONSUEL, el Comité francés para la Seguridad de los Usuarios de Electricidad

AFME se reunió con el Comité Nacional para la Seguridad de Usuarios de Electricidad (**CONSUEL**, por sus siglas en francés) para conocer el sistema francés de inspección de instalaciones eléctricas en edificios residenciales, infraestructuras de recarga de vehículo eléctrico, instalaciones solares fotovoltaicas y sistemas de baterías de acumulación.

CONSUEL es la organización que actúa como garante de la **seguridad de las instalaciones eléctricas** de un bien inmueble cuando se produce una venta o cambio de inquilino de alquiler. El encuentro se produjo en la ciudad francesa de Lyon y sirvió para intercambiar información sobre el marco legal de ambos países y conocer cómo se llevan a cabo las inspecciones en Francia.

Óscar Querol, director general de AFME, y **David Jiménez**, director técnico, de AFME,



acompañaron a técnicos de CONSUEL a dos inspecciones en las que pudieron comprobar el funcionamiento del sistema francés de inspección de las instalaciones eléctricas.

Durante la primera visita, se asistió a la inspección de la reforma de la instalación eléctrica en una vivienda existente destinada a alquiler donde se preveía un cambio de inquilino.

La segunda consistió en la inspección de la instalación eléctrica interior y de enlace de un edificio de viviendas plurifamiliar de nueva construcción.

El marco legislativo francés estipula que, para cualquier transacción inmobiliaria -ya sea venta o alquiler-, es obligatorio que el instalador emita un **certificado de la instalación** y lo envíe a CONSUEL. Este certificado permite que las partes implicadas en una operación de venta o alquiler dispongan de una garantía sobre la **seguridad** de la instalación eléctrica y, además, constituye una herramienta de gran utilidad para poder conocer el estado del parque de instalaciones existente, a fin de estimar su grado de **adecuación** para futuras actuaciones.

AFME reúne a los expertos internacionales sobre protección contra el choque eléctrico en Barcelona

Expertos de más de 10 países se reunieron en las oficinas de AFME en Barcelona. La asociación contó con ellos para dos reuniones del Comité Técnico de Normalización Internacional de Instalaciones Eléctricas de Baja Tensión, donde se discutieron las **normas de protección** contra el choque eléctrico y suministro de vehículo eléctrico.

El director técnico de AFME y experto en instalaciones eléctricas, **David Jiménez**, acudió a ambas citas como representante del Comité Nacional de UNE, junto a otros técnicos de empresas españolas.

El Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión (**REBT**) establece las condiciones de seguridad que deben cumplir las instalaciones eléctricas. Para desarrollar dichas condiciones, la normativa, actualmente en fase de revisión de varias



de sus **Instrucciones Técnicas Complementarias**, se sustenta en el estado del arte de la técnica que, a su vez, se conforma en base a una serie de normas técnicas.

Una de dichas normas es la **IEC 60364** sobre la seguridad en las instalaciones eléctricas. En este sentido, AFME, a través de UNE, conforma una de las principales organizaciones españo-

las que contribuye al desarrollo de la misma.

Cabe señalar que la norma IEC 60364 está estructurada en **varias partes**: requisitos generales (Parte 1); requisitos de seguridad (Parte 4); requisitos de selección e instalación (Parte 5); verificaciones (Parte 6); requisitos para instalaciones o emplazamientos especiales (Parte 7); y aspectos funcionales (Partes 8).

Únete a la participación agrupada de AFME en Intersolar + Power2Drive

AFME organizará, con el apoyo de ICEX, una participación agrupada en las ferias **Intersolar** y **Power2Drive**, dentro del marco de The smarter E Europe, que tendrá lugar del 23 al 25 de junio de 2026 en Múnich (Alemania).

Las empresas participantes podrán beneficiarse de una **ayuda de ICEX de hasta el 30 %** sobre los gastos subvencionables, incluyendo el alquiler del espacio, la decoración del stand y otros costes obligatorios.

The smarter E Europe es una de las citas europeas más relevantes de la industria de las energías renovables y sus métodos de carga y almacenaje, tanto para el transporte eléctrico como para la industria.

El evento está dividido en las siguientes cuatro muestras:

► **Intersolar Europe.** Industria fotovoltaica, tecnologías de térmica solar y plantas solares.

► **Power2Drive.** Infraestructura de carga de vehículo eléctrico y electromovilidad.

► **EES Europe.** Baterías y sistemas de almacenamiento de energía.

► **EM - Power Europe.** Gestión eficiente y ahorro de energía.

Para formalizar la inscripción o recibir más información sobre la feria, las empresas interesadas pueden ponerse en contacto con la División de Comercio Exterior de AFME a través de export@afme.es. ●

De qué se habla en cdecomunicacion.es

Únete a la comunidad de líderes del sector

INFORMACIÓN SECTORIAL

En nuestra página web podrás suscribirte a nuestro boletín diario para conocer las novedades del sector de Material Eléctrico.

 Material Eléctrico - C de Comunicación

 @materialelectricocdec

Lo más leído

1 Mapa de las aperturas de puntos de venta: la distribución profesional refuerza su presencia en el este de España

Durante el primer cuatrimestre de 2026, se han puesto en marcha un total de 11 almacenes en las provincias de Barcelona, Castellón, Valencia, Alicante, Islas Baleares, Málaga, Granada y Santa Cruz de Tenerife.

Las compañías protagonistas han sido Grupo Electro Stocks, Diexfe, Electromat Balear, Grupo Elektra, Sinelec (Grupo Noria), Grupo Síndel, Saltoki, Suministros Coto y Sun Depot Distribución Profesional.



2 Grupo Noria pisa el acelerador: compras, aperturas y cobertura geográfica

La central de compras ha efectuado distintas adquisiciones y nuevas aperturas estratégicas que afectan a sus marcas Grupo Novelec, Sinelec y Muntaner Electro. Novelec ha completado recientemente la compra de Ceysa, adquirió Distrimel Navarra, Distrimel Rioja e inauguró establecimientos en Mallorca y Valencia. Sinelec integró la actividad de Suministros F. Laguna e Hijos. Muntaner se hizo con la unidad productiva...



3 Las luces y sombras que deja el 'decreto anticrisis' del Gobierno

El texto publicado en el BOE moviliza 5.000 millones de euros y ha sido recibido con una mezcla de respaldo y cautela por parte de los principales sectores energéticos y tecnológicos. Desde los sectores de la movilidad eléctrica, los centros de datos y las renovables se lanza un mensaje claro: la transición energética no solo necesita medidas ambiciosas, sino también estabilidad regulatoria, coherencia fiscal y una ejecución más afinada.



4 La morosidad golpea a pymes y autónomos: el 85 % de las grandes compañías incumple los plazos de pago

La Plataforma Multisectorial contra la Morosidad (PMcM) ha publicado el "Informe sobre Morosidad: Estudio de los Plazos de Pago en España 2025" donde considera primordial actuar con medidas eficaces, control real de la cadena de pagos y un régimen sancionador que garantice el cumplimiento de la ley. Durante 2025, el plazo medio de pago del sector público aumentó en tres días, hasta situarse en 70 días de media, mientras que el del sector privado creció en tres días, hasta alcanzar los 67 días.

5 La movilidad sostenible vuelve a brillar en MUBIL Mobility Expo 2026

La nueva edición de MUBIL Mobility Expo ha reunido a cerca de 1.800 profesionales del sector. Bajo el lema "Movilidad que transforma", el evento ahondó en el presente y futuro de la movilidad sostenible, además de servir como plataforma para compartir conocimiento y generar acuerdos comerciales. Impulsada por el hub de movilidad inteligente y sostenible de Euskadi (MUBIL), la cita ha contado con el apoyo del Gobierno Vasco y el Ente Vasco de la Energía (EVE).

Los blogueros de Material Eléctrico



Emilio J. Díaz

Consultor y cofundador de Estrategizate.



Adquisiciones: cuando el Excel no tiene en cuenta la cultura

Comprar una empresa no integra su cultura. La operación puede cerrarse, firmarse y celebrarse. El Excel puede cuadrar. Las sinergias pueden estar bien calculadas. Pero si no se integra la forma de decidir, de colaborar y de trabajar, el valor esperado se retrasa, se erosiona o, en algunos casos, no llega nunca.

En la distribución de material eléctrico estamos asistiendo a diversos procesos de adquisición, fusión, integración o alianza, sean por multinacionales, líderes locales, actores relevantes zonales sin relevo claro, empresas en apuros, etc. Es habitual centrar la atención en lo visible: facturación agregada, red comercial, cobertura geográfica...



Ignacio Mártel

Catedrático de Electrónica en la Universidad Complutense de Madrid.



El estrecho de Ormuz: el talón de Aquiles energético del mundo fósil

Hay lugares en el mundo cuya importancia trasciende de la geografía y se convierte en pura geopolítica. El estrecho de Ormuz es, probablemente, el más crítico de todos ellos. Por sus apenas 40 kilómetros de anchura circula cerca de una quinta parte del petróleo y del gas natural licuado (GNL) del planeta. La región del Golfo en su conjunto, al alcance de drones de bajo coste, representa el 30 % de la producción mundial de petróleo y cerca del 20 % de la de gas.

También es una ruta fundamental para el comercio de fertilizantes, aluminio, azufre, amoníaco y helio. No hay ningún otro cuello de botella en el sistema mundial de materias primas...



Ricardo Pomatta

Director general de Anfalum.



El Pasaporte Digital de Producto: una revolución silenciosa para la industria

Durante años hemos hablado de sostenibilidad, de economía circular, de trazabilidad. Pero ahora estamos entrando en una fase distinta: la de la obligación estructural. El Pasaporte Digital de Producto no es una tendencia ni una recomendación. Es un cambio de reglas. Y, en mi opinión, es un paso más hacia la sostenibilidad, pero debemos saber que el sector de la iluminación se "autoimpone" medidas para intentar hacer la industria más sostenible, cómo puede ser el DPP o la base de datos EPREL.

El Reglamento europeo de Ecodiseño para Productos Sostenibles introduce un concepto que, aunque suene técnico, tiene implicaciones estratégicas...



Pilar Vázquez

Directora general de Ecolum.



El reto del "boom" fotovoltaico: ecodiseñar y planificar para afrontarlo

España atraviesa una fase de crecimiento acelerado de la energía fotovoltaica. El impulso regulatorio europeo, los fondos Next Generation y la necesidad de descarbonizar el sistema energético han multiplicado las instalaciones tanto en autoconsumo como en infraestructuras públicas.

El alumbrado exterior no es una excepción. Cada vez más municipios están incorporando luminarias solares autónomas con paneles fotovoltaicos y sistemas de almacenamiento mediante baterías, reduciendo consumo eléctrico y emisiones asociadas. Sin embargo, esta transformación plantea una cuestión técnica de gran relevancia...



POR QUÉ SOMOS TU PARTNER IDEAL

Hacemos Cosas es una empresa del Grupo C de Comunicación. Un equipo de más de 30 personas dedicadas a proporcionar un servicio estratégico 360° para tu marca, integrando todos los canales y tecnologías digitales para alcanzar tus objetivos de negocio.

Estrategia digital y marketing para empresas de sectores industriales

NUESTROS SERVICIOS

★ ESTRATEGIA DIGITAL

Nuestra especialidad. Tu empresa necesita una estrategia global para desarrollar negocio online (atraer clientes, mejorar el posicionamiento, vender en nuevos canales B2B y B2C, etc). Desarrollamos el proyecto contigo y te llevamos lejos.

- ✓ PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL
- ✓ E-COMMERCE
- ✓ COMUNICACIÓN
- ✓ EVENTOS
- ✓ INFLUENCERS
- ✓ POSICIONAMIENTO SEO/SEM
- ✓ TECNOLOGÍA, WEB Y METAVERSO



Si tienes retos digitales...
¡CONTÁCTANOS!



678 84 28 28



digital@hacemoscosas.es



www.hacemoscosas.es

Tecnología NFC

al alcance de tu mano



TMRTC/ TMAST



TMMINFC



ADXN



ADXL



PMV95



DMG



ATL500

Beneficios

- Protección de parámetros
- Control de acceso
- Configuración intuitiva
- Flexibilidad
- Eficiencia
- Accesibilidad
- Compatibilidad moderna
- Ahorro de tiempo
- Seguridad por proximidad

Características

- Lectura y escritura
- Clonación rápida
- Protección de parámetros
- Precisión
- Repetibilidad
- Eficiencia

Ventajas

- Rapidez de configuración
- Consistencia entre dispositivos
- Menor necesidad de formación



Estación de carga

witty park2

preparada
para el futuro



[hager.com/es](https://www.hager.com/es)

Better buildings
Better tomorrows **:hager**