



FOTO: HTW (GIA GROUP)

Aire acondicionado y tratamiento del aire

EL SECTOR DE LA CLIMATIZACIÓN ENCARA 2026 CON OPTIMISMO

La venta de equipos de climatización residencial y tratamiento del aire fue muy bien en 2025. Y las expectativas también son muy buenas para el presente ejercicio. El incremento de las temperaturas estivales, el auge de la aerotermia, la innovación y la reposición de equipos más antiguos por sistemas más modernos y eficientes son algunos de los factores que tiran al alza del sector.

El sector de la climatización está atravesando un gran momento, impulsado por la consolidación de la aerotermia como sistema de calefacción. Tras un ligero reajuste en 2024, la venta de equipos de aire acondicionado, bombas de calor y producción de agua caliente sanitaria (ACS) creció un 6,5% en 2025, "consolidando una tendencia marcada por una cada vez mayor aceptación de la aerotermia y la geotermia como soluciones imprescindibles", según indica la Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización (AFEC) en su último 'Observatorio sectorial del mercado de las instalaciones térmicas y de climatización en España'.

En concreto, la facturación del sector residencial de equipos de aire acondicionado, bombas de calor y producción de ACS aumentó un 6,1%, alcanzando

un valor total de 902,3 millones de euros. Aunque hay que anotar que esta cifra está por debajo de la registrada en 2023, cuando las ventas se elevaron hasta los 921,5 millones de euros.

Sin embargo, AFEC ha hincapié en que se aprecia una clara tendencia al alza, ya que el mercado ha crecido un 51% desde 2021. "Entre 2021 y 2025, el mercado HVAC mantiene una tendencia de crecimiento sostenido. El repunte excepcional de 2023 introduce una desviación coyuntural, que se corrige en 2024. Y en 2025 el mercado vuelve a crecer desde una base alineada con la tendencia estructural", especifica.

Tirón de la aerotermia

El empuje que está teniendo la aerotermia explica, en buena medida, este

crecimiento del mercado de la climatización. "Desde hace algunos años, la demanda de soluciones de climatización, ventilación y tratamiento del aire ha crecido de forma sostenida, impulsada por tres factores clave: la transición energética, la necesidad de reducir el consumo y el impacto de los cambios climáticos. La aerotermia se ha consolidado como la tecnología protagonista, con un crecimiento notable tanto en obra nueva como en renovación de sistemas tradicionales. Actualmente, 1 de cada 5 hogares en España ya cuenta con un sistema de climatización basado en aerotermia. Y más de la mitad de éstos lo utilizan durante todo el año para mantener una temperatura óptima", declara Javier Mendoza, Director Comercial y Ventas de Daikin España.

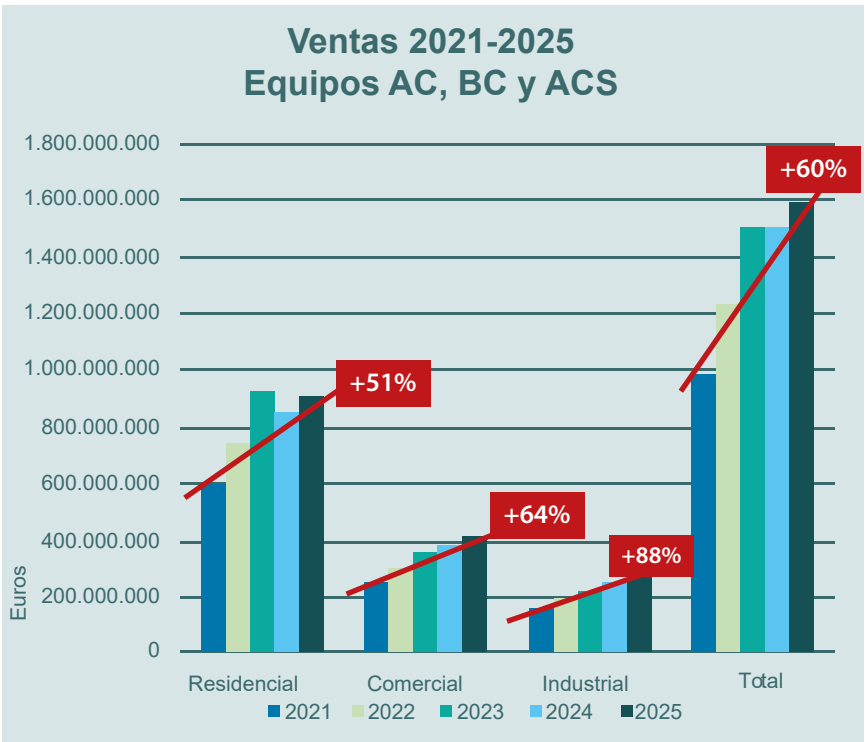
No en vano, la venta de sistemas de bomba de calor se disparó un 14,9% en 2025, hasta contabilizar un total de 227.524 unidades vendidas, según los datos de AFEC. De esta cifra, casi 6 de cada 10 (57,8%) fueron equipos aire-aire reversibles, teniendo en cuenta únicamente las unidades utilizadas principalmente en modo calefacción.

FOTO: PANASONIC



FUENTE: AFEC

Equipos de aire acondicionado, bombas de calor y producción de ACS					
Sector (mill €)	2025	25vs24%	2024	2023	24vs23%
Residencial/Doméstico	902,3	6,1%	850,2	921,5	-7,7%
Comercial	410,9	6,7%	385,0	350,3	9,9%
Terciario/Industrial	271,9	7,3%	253,4	218,2	16,1%
TOTAL	1.585,1	6,5%	1.488,6	1.490,0	-0,1%



FUENTE: AFEC

Bomba de calor							
Unidades vendidas (sell-in)	2025	Δ% 25/24	2024	Δ% 24/23	2023	Δ% 23/22	2022
Aire-aire reversible (6 a 10 kW)	131.579	16,4%	113.035	-5,0%	119.021	31,6%	90.439
Aire-agua reversibles (1 a 500 kW)	95.632	13,0%	84.658	-6,4%	90.448	-2,6%	92.905
Agua-agua reversibles (1 a 500 kW)	313	9,1%	287	120,8%	130	-24,9%	173
Total	227.524	14,9%	197.980	-5,5%	209.599	14,2%	183.517
*Las cifras de ventas de bombas de calor aire-aire se ponderan para contabilizar únicamente las unidades utilizadas principalmente en modo calefacción (fuente de estimación y cálculo: AFEC).							

El aire acondicionado más buscado

“En el último año, la demanda de climatización, ventilación y tratamiento del aire se ha orientado de forma creciente hacia soluciones más sostenibles, duraderas y eficientes, priorizando equipos que reduzcan el consumo energético, minimicen el impacto ambiental y ofrezcan una mayor vida útil”, declara Miguel Ángel Navas, RAC & Channel Sales Manager de LG Electronics.

Igualmente, Midea España anota que “la demanda ha evolucionado hacia una decisión de compra mucho más racional y orientada a buscar un retorno claro de la inversión en términos de control de consumo y confort estable, con especial interés por tecnologías que reduzcan la factura de la luz”.

Así pues, en 2025 hemos visto cierta evolución del mercado. “El último año ha marcado un punto de inflexión: hemos pasado de vender ‘frío’ a vender ‘gestión energética’. La demanda se ha estabilizado tras los picos pospandemia, pero con un tique medio un 12-15% más alto. El consumidor ya no busca la oferta más barata, sino el equipo A+++ que baje la factura de la luz. La gran tendencia es la climatización con equipos que ventilan, purifican y calientan, convirtiéndose en el sistema principal del hogar durante todo el año”, desgrana Antonio Rojo, Director Comercial Canal Profesional de Hyundai España, marca distribuida por Svan.

Javier Rubio, Director de Marketing y Comunicación Iberia de Toshiba, apunta que “se mantiene el protagonismo de los sistemas inverter de alta eficiencia, con mayor interés por la conectividad y por soluciones que mejoren el confort acústico”. Además, asegura que “el tique medio tiende a elevarse”, puesto que “se priorizan equipos de mayor eficiencia, mejores prestaciones y diseño, buscando una inversión más duradera y eficiente en el tiempo”.

Igualmente, Cecotec sostiene que “el cliente busca tecnología inverter en climatización y equipos que sirvan tanto para frío como para calor”. “Esto ha

hecho que el tique medio se estabilice o incluso crezca ligeramente hacia gamas superiores, porque el usuario prefiere invertir un poco más en un equipo conectado por app o con máxima eficiencia energética para ahorrar a largo plazo”, subraya.

Santiago Perera, Director de Negocio en Iberia y Latam de Eurofred, distribuidor de las marcas Daitsu y Fujitsu, también hace hincapié en que “la integración de WiFi se ha convertido en un estándar; y la posibilidad de controlar el equipo desde el móvil, programarlo por zonas o integrarlo con asistentes de voz es algo que el usuario ya da

FOTO: DE'LONGHI



por hecho”. Asimismo, aumenta el interés por los equipos que integran IA, utilizando esta tecnología para “aprender rutinas de uso —cuándo hay más ocupación, qué zonas se utilizan más, en qué franjas se necesita más refrigeración— y ajustar automáticamente su funcionamiento”, detalla.

Del mismo modo, la responsable de Gia Group apunta que “el consumidor busca alta eficiencia energética, IA para un mayor rendimiento y conectividad WiFi”.

En cuanto a la tipología de los equipos, los sistemas de pared 1x1 siguen siendo los más vendidos. Pero en el mercado también hay otras opciones que están encontrando su hueco. “El multisplit mantiene buena salida en viviendas con varias estancias, mientras que los sistemas por conductos ganan

peso cuando hay reforma o vivienda nueva, por su estética y confort, especialmente en aquellas operaciones en las que una solución de aerotermia con ACS no es factible o necesaria”, comenta Rubio.

Por otro lado, Delvis Luis, Directora de Marketing de Gia Group, destaca el impulso que tuvo la venta de equipos portátiles de aire acondicionado. Asimismo, Cecotec indica que se trata de “una de las soluciones más demandadas por su facilidad de instalación”. “El perfil más exitoso es el equipo de 12.000 BTU (~3.000 frigorías) equipado con bomba de calor, lo que permite alargar su uso más allá del verano, así como deshumidificación y control por app en las gamas conectadas”, especifica la compañía. Y el consumidor también valora que estos aparatos cuenten con tecnología inverter y pantalla TFT.

Menor estacionalidad

“Tradicionalmente, el mayor volumen de ventas en la gama de splits y multisplits se concentraba en los meses de primavera y verano. Sin embargo, en los últimos años estamos observando un cambio de tendencia, ya que estos sistemas están cada vez más optimizados para su uso en calefacción, con mejoras en eficiencia también en modo calor. Esto está favoreciendo un uso más equilibrado a lo largo del año, especialmente en zonas con inviernos más suaves; y permite ampliar el discurso de la climatización hacia el confort continuo en el hogar, más allá de la temporada estival”, comenta Alejandra

Tortosa, Product Manager de Samsung España.

En esa misma línea, Jesús Pozo, Spain HVAC Head of Sales de Hisense, afirma que “aunque el pico de ventas se sigue produciendo entre mayo y agosto, la estacionalidad se ha rebajado en los últimos años y cada vez se realizan más ventas en otros periodos de año”.

Igualmente, Cecotec señala que la demanda se mostró “mucho más sostenida y menos impulsiva” en 2025. “La categoría muestra una clara tendencia hacia la desestacionalización, al trasladar el foco del control térmico puntual a la gestión integral del clima y la calidad del aire. La oportunidad radica en consolidar estas soluciones como una inversión de uso continuo. Antes se compraba en pleno pico de calor. Ahora, el cliente planifica. Esto responde a veranos más extremos y a una búsqueda de confort que no dispare la factura de la luz”, explica.

Así pues, el responsable de Eurofred asegura que “cada vez más consumidores se adelantan y compran fuera de la temporada alta para garantizar la disponibilidad de instaladores, evitar posibles roturas de stock y aprovechar promociones o precios especialmente competitivos que ofrecen los retailers durante los meses templados”.

El auge de la aerotermia también ha alterado el comportamiento del comprador, que ya no concentra tanto sus compras en la temporada de primavera-verano. “En el último año, hemos ob-

FOTO: DAITSU (EUROFRED)



servado una demanda más constante y menos concentrada en los picos clásicos de calor, impulsada por veranos largos y episodios de temperaturas extremas, además de un consumidor cada vez más sensible al coste de uso”, afirma el Director de Marketing y Comunicación Iberia de Toshiba.

Además de la aerotermia, el responsable de LG reseña que “fuera de la temporada alta, la categoría se apoya en las funciones orientadas a mejorar la calidad del aire y combatir las alergias, lo que abre oportunidades más allá de los meses más calurosos”.

Asimismo, Juan Pablo Ruano, Key Account Retail & Distribución profesional de Tecna, señala que las “hay oportunidades claras para aplanar la demanda”, apostando por la oferta de “productos de ventilación y purificación del aire; servicios de mantenimiento, filtros y consumibles; y promociones inteligentes y marketing educativo”. “Con estas estrategias, el canal retail especializado puede generar ventas más homogéneas durante todo el año y mejorar el tique medio y la fidelización”, apostilla.

Por otro lado, cabe señalar que la campaña de verano de los aparatos portátiles de aire acondicionado suele extenderse algo más en el tiempo. Cuando la demanda de los equipos que requieren instalación suele relajarse, los portátiles,

así como los ventiladores, siguen siendo una opción muy interesante para las olas de calor de finales de julio y agosto.

¿Y para 2026?

Las previsiones para el presente ejercicio son bastante halagüeñas. Ruano vislumbra un ejercicio con “demanda sólida y sostenida” para el aire acondicionado doméstico, con un crecimiento impulsado por la tendencia hacia unos veranos más cálidos y por la sustitución de equipos antiguos.

Respecto a lo primero, el responsable de Daikin señala que “el clima en España muestra veranos más largos y episodios de calor más intensos, lo que incrementa la demanda de equipos eficientes y sostenibles”. Y en línea con el segundo factor, Rojo apunta que se prevé “una campaña muy dinámica, centrada en la reposición inteligente”. “Muchos equipos instalados, con más de 10-12 años, están llegando al final de su vida útil y el usuario actual no quiere repararlos, sino que desea sustituirlos para ahorrar desde el primer día. Esperamos un crecimiento de ventas de doble dígito en el segmento de alta eficiencia”, puntualiza.

El responsable de LG también espera un crecimiento sólido para el presente ejercicio, impulsado por varios factores,

FOTO: HYUNDAI (SVAN)



FOTO: LG



FOTO: DAIKIN



FOTO: FUJITSU (EUROFRED)



FOTO: CECOTEC PURIFICADOR TOTALPURE-7500



como “la creciente demanda de soluciones eficientes y sostenibles, la consolidación de la aerotermia como alternativa real a los sistemas tradicionales y la recuperación del segmento de aire acondicionado domésticos gracias a la incorporación de funciones inteligentes orientadas al confort y al ahorro energético”. Asimismo, Mendoza cree que “la aerotermia seguirá siendo la tecnología con mayor crecimiento”.

El Director de Negocio en Iberia y Latam de Eurofred también tiene “una visión optimista” para la próxima campaña de verano. “Si no nos sorprende algún nuevo conflicto geopolítico y las temperaturas acompañan, todo apunta a que este verano el mercado mantendrá una tendencia positiva orientada a equipos de alta eficiencia, conectividad y soluciones”, afirma.

Al hilo de ello, Rubio opina que “el mercado seguirá muy condicionado por el contexto energético, en particular por la evolución del precio del gas, muy ligado a las contiendas en Oriente Próximo, y por la comparación del consumidor entre coste de inversión y coste de uso”.

Por otro lado, Cecotec pronostica que las compras se adelantarán. “Aunque lógicamente esperamos una demanda fuerte en los picos de calor, proyectamos mucha más tracción en los periodos de transición: primavera y principios de otoño. El contexto climático reciente, con el verano de 2025 como el más cálido de la serie histórica, refuerza la necesidad del usuario de llegar preparado. Ahora se priorizan equipos que aporten confort continuo, no solo un alivio puntual, y soluciones rápidas, versátiles y muy fáciles de integrar en el hogar”, precisa la compañía.

La normativa impulsa el sector

“La normativa energética y medioambiental se ha convertido en uno de los principales motores de transformación del sector HVAC en Europa. Ya no es solo un marco regulatorio, sino un factor que condiciona directamente el diseño del producto, el posicionamiento comercial y la decisión de compra”, declara el responsable de Tecna.

Según explica Rubio, esta normativa “está acelerando dos cambios muy positivos: más eficiencia y menos impacto ambiental”. “Esto se traduce en equipos diseñados para consumir menos y trabajar con refrigerantes de bajo PCA, además de requisitos más estrictos en seguridad, control y trazabilidad. En la práctica, este marco impulsa soluciones más avanzadas y mejor construidas, con consecuencias directas para el usuario: mayor durabilidad, mejor comportamiento energético y, bien dimensionados e instalados, menor mantenimiento a largo plazo”, detalla.

Mendoza cree que “las regulaciones europeas sobre refrigerantes de bajo potencial de calentamiento atmosférico, los requisitos de eficiencia mínima y los objetivos de descarbonización están impulsando al sector a innovar y adaptar sus soluciones”. “Esto ha llevado a la incorporación de refrigerantes más sostenibles y al diseño de sistemas modulares y flexibles que se integran fácilmente en proyectos residenciales, comerciales e industriales”, comenta.

FOTO: CECOTEC AIRE ACONDICIONADO SPLIT AIRCLIMA 24000 SMARTFRESH



OPORTUNIDADES EN TRATAMIENTO DEL AIRE Y VENTILADORES

La calidad del aire en espacios interiores ha adquirido especial relevancia a partir de la pandemia de la COVID-19. Esta crisis nos hizo darnos cuenta de cuán importante es este aspecto. Como consecuencia de ello, en los últimos años se ha disparado el interés por los aparatos enfocados en el tratamiento del aire.

Además, Cecotec reseña que se aprecia un "cambio radical" en cuanto al tratamiento de aire. "Purificadores y deshumidificadores ya no son productos estacionales, sino soluciones de salud y bienestar que se utilizan los 365 días del año en los hogares", anota. "Vemos un potencial enorme para el retail, porque requieren que el profesional de la tienda traduzca la tecnología en beneficios tangibles para el día a día del cliente, como evitar problemas de humedad, facilitar el secado de la colada o mejorar la calidad del aire para personas con alergias", agrega.

Igualmente, Antonio Rojo (Hyundai) reseña que una de las categorías con mejores expectativas de crecimiento son los purificadores de aire de alta gama. "Ya no son estacionales, sino que se venden todo el año, por temas de salud y alergias", expone.

Asimismo, De'Longhi apunta que "la demanda de deshumidificadores ha experimentado un crecimiento notable, impulsada por la mayor frecuencia de fenómenos meteorológicos extremos derivados del cambio climático".

Además, la compañía tiene muy buenas expectativas para el presente ejercicio. "Nuestras expectativas para 2026 son sumamente optimistas. Prevemos que la consolidación de hábitos de bienestar en el hogar mantendrá la curva de ventas en niveles altos", anota. Y recalca que se trata de soluciones que generan oportunidades de venta durante todo el año, por lo que contribuyen a la desestacionalización de las ventas.

Por otro lado, los ventiladores también ofrecen interesantes oportunidades de negocio para las tiendas, como respuesta inmediata y puntual a las olas de calor. En esta categoría, Cecotec se detiene particularmente en los de techo. "Representan un filón para la tienda física. Al haberse convertido en un elemento central de la decoración del hogar, el diseño es el factor crítico de compra. El cliente final valora enormemente el touch and feel: acercarse al punto de venta para ver el tamaño, los acabados de las aspas y la calidad de los materiales antes de tomar la decisión", puntualiza. Asimismo, la integración de funciones de purificación en los ventiladores de torre también contribuye a desestacionalizar la venta de este tipo de aparatos.



FOTO: DAIKIN

"La normativa europea está siendo clave para acelerar la transición hacia soluciones eficientes y sostenibles. EPBD, ErP, F-Gas... Todas apuntan en la misma dirección: equipos A⁺⁺⁺, refrigerantes naturales, sistemas conectados que garanticen control y eficiencia, y tecnologías renovables como la aerotermia. Para el consumidor final, es una garantía de ahorro y sostenibilidad. Para el retail, una oportunidad para diferenciarse con productos preparados para el futuro", añade Perera.

Asimismo, Marc Díaz, Director General de Panasonic, considera que "las nuevas restricciones del Reglamento F-Gas representan una oportunidad clara para seguir innovando y acelerar la transición hacia refrigerantes naturales o de muy bajo GWP". "La regulación europea refuerza la eliminación progresiva de los HFC y limita de forma creciente el uso de refrigerantes con alto potencial de calentamiento global, lo que impulsa al sector hacia alternativas más sostenibles. Este escenario regulatorio, lejos de suponer una preocupación, permite a los fabricantes diferenciarse tecnológicamente, especialmente los que ya utilizamos refrigerantes como R290 o soluciones con bajo impacto climático, una tendencia que la industria reconoce como prioritaria. La transición regulatoria reforzará la demanda de soluciones más eficientes, seguras y sostenibles. 2026 será un año clave para capitalizar esta ventaja competitiva a medida que el mercado se prepara para el nuevo escenario regulatorio de 2027", subraya.

De la misma manera, Rojo reseña que normativas como el Reglamento F-Gas o las Directivas de Ecodiseño de la UE "son el viento a favor" que necesita el sector. "Están acelerando la salida del mercado de equipos ineficientes y obligándonos a innovar en refrigerantes naturales. Esto nos ayuda a 'limpiar' el mercado de productos de baja calidad y centrar la competencia en la tecnología y el valor", explica.

En esta misma dirección, De'Longhi opina que "más que una barrera, la normativa es un motor de innovación". "Nos obliga a ir un paso por delante en el uso de gases refrigerantes más ecológicos y en la mejora de las ratios de eficiencia", explica.

La innovación dinamiza las ventas

La innovación de los fabricantes no se agota en el uso de gases refrigerantes naturales de bajo PCA —como R290 o R744 (CO₂)— y el desarrollo de sistemas que avanzan en la dirección que marca la regulación medioambiental. Las marcas van mucho más allá, investigando y desarrollando equipos con más y mejores prestaciones y que hacen la vida más cómoda y sencilla para sus usuarios.

Máxima eficiencia. Además del uso de gases refrigerantes que mejoran su rendimiento, los equipos de aire acondicionado actuales combinan diferentes tecnologías que los hacen más eficientes. "Los equipos con clasificación A⁺⁺ y A⁺⁺⁺ se han convertido en el nuevo estándar del mercado, ofreciendo un ahorro energético significativo en las facturas energéticas. La integración de compresores inverter y nuevos intercambiadores de calor permite mantener un rendimiento óptimo incluso en condiciones extremas, lo que aumenta



la fiabilidad y la vida útil de los sistemas", expone el Director Comercial y de Ventas de Daikin España.

Digitalización, IA y gestión del dato. El uso de los datos también contribuye decisivamente a la eficiencia. "La digitalización continúa avanzando con fuerza en 2026, impulsando sistemas que integran sensores, telemetría y análisis avanzado del rendimiento.

Este progreso permite optimizar el funcionamiento, mejorar el mantenimiento y gestionar la energía de manera más eficiente. Dentro de esta evolución, empieza a incorporarse la IA, aplicada de forma inicial para ajustar parámetros automáticamente y mejorar la eficiencia operativa basada en datos reales", explica Josep San Mateo, Product Manager Doméstico RAC y PAC de Panasonic.

ufesa
Feel like home

NUEVO ROBOT DE COCINA
TotalChef RK10

Tu robot con
alma de **Chef**

2400 W Potencia máxima

Conexión Wi-Fi

Pantalla Digital

Accesorios incluidos

Descubre más en ufesa.es

Integrar IA a la climatización: el nuevo estándar en aerotermia residencial definido por Daitsu

- El nuevo Multisplit Free Max ACS de Daitsu integra climatización por expansión directa, agua caliente sanitaria e inteligencia adaptativa IAhorro.

La evolución de la climatización residencial avanza hacia modelos cada vez más integrados, eficientes y adaptados al comportamiento real del usuario. En este contexto, las soluciones basadas en energías renovables que combinan climatización, producción de agua caliente sanitaria (ACS) y gestión inteligente del consumo están ganando protagonismo, especialmente en proyectos de sustitución y en vivienda de media y alta eficiencia energética.

Una de las tendencias con mayor crecimiento son los sistemas multisplit capaces de centralizar distintas necesidades térmicas en una única infraestructura. Este enfoque permite reducir la complejidad de instalación, optimizar el espacio disponible —especialmente en entornos urbanos— y mejorar el rendimiento global del sistema. En paralelo, la incorporación de algoritmos de aprendizaje abre una nueva etapa en la gestión energética doméstica, donde el equipo deja de operar de forma estática para adaptarse dinámicamente a los hábitos de uso.

En esta línea se sitúa el Multisplit Free Max ACS de Daitsu —marca propia de Eurofred—, que integra climatización por expansión directa, producción de ACS y un sistema de inteligencia adaptativa orientado a la eficiencia. Su configuración permite conectar hasta tres unidades interiores de salida de aire junto con un acumulador de agua caliente, facilitando su implementación en diferentes tipologías residenciales, desde viviendas unifamiliares hasta proyectos plurifamiliares con mayores exigencias técnicas.

Uno de los elementos diferenciales para asegurar el ahorro energético es la incorporación de recuperación de calor. Este principio permite aprovechar la energía generada durante el proceso de refrigeración para la producción de ACS, lo que resulta especialmente eficiente en periodos de alta demanda de frío. En la práctica, esto se traduce en una reducción significativa del consumo energético asociado al agua caliente, mejorando el rendimiento estacional del sistema y aportando un valor añadido en términos de sostenibilidad.

El sistema incorpora un acumulador compacto de 190 litros, capaz de alcanzar temperaturas de hasta 55 °C y con un coeficiente de rendimiento en ACS (COP_{dhw}) de hasta 3,62, junto con una clasificación energética A++ según normativa europea. Estas prestaciones lo posicionan como una alternativa viable tanto en obra nueva como en sustitución de sistemas tradicionales, especialmente en escenarios donde es posible acceder a incentivos como los Certificados de Ahorro Energético (CAE).



Desde el punto de vista de instalación, destaca la flexibilidad que ofrece en cada espacio. La posibilidad de trabajar con longitudes de tubería de hasta 80 metros y amplios márgenes de desnivel facilita su adaptación a configuraciones arquitectónicas complejas. A ello se suma el uso de refrigerante R32, que contribuye a reducir el impacto ambiental y mejorar la eficiencia térmica del conjunto.

En términos de experiencia de usuario y comodidad, la conectividad juega un papel central. La integración de WiFi en las unidades interiores permite gestionar el sistema de forma remota a través de aplicaciones específicas, con funcionalidades que van desde la programación horaria hasta el control de consumos. Además, su compatibilidad con ecosistemas como Google Home, Amazon Alexa, Modbus o Smart Grid Ready refuerza su encaje en entornos domóticos y en estrategias de gestión energética avanzada.

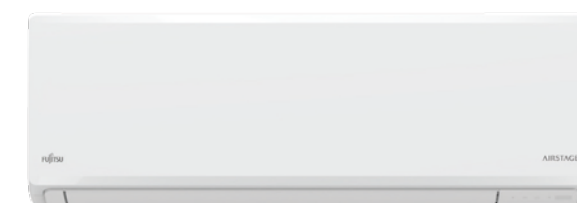
Finalmente, la fiabilidad operativa en temperaturas extremas completa la propuesta de valor de Daitsu. Ante verano con olas de calor más largas y habituales, contar con sistemas capaces de mantener su rendimiento en rangos que van desde los +53 °C en refrigeración hasta los -20 °C en calefacción garantizan un funcionamiento estable durante todo el año, un aspecto especialmente relevante en mercados con alta variabilidad climática.

En conjunto, este tipo de soluciones refleja una clara dirección del sector: sistemas más integrados, inteligentes y orientados a maximizar la eficiencia real en uso, más allá de los parámetros teóricos. Una evolución que no solo responde a las exigencias normativas, sino también a un usuario final cada vez más consciente del impacto energético de su vivienda.

¿Ola de calor?



Hola, Fujitsu



Serie KN. Rendimiento extremo incluso a 50°

La Serie KN de Fujitsu garantiza confort incluso en los días de calor extremo. Con eficiencia A++ y funcionamiento ultrasilencioso, ahorras mientras disfrutas de una climatización responsable. Además, su conectividad Wi-Fi te permite controlarla por app o voz desde cualquier lugar.

FUJITSU

FOTO: PANASONIC



Igualmente, la Directora de Marketing de Gia Group indica que la compañía está usando IA para mejorar la eficiencia. "Nuestros splits incorporan el modo ECO+, que recopila datos de consumo y del ambiente para ofrecer un mayor ahorro energético, en ocasiones de hasta el 40%".

No en vano, Midea considera que "la IA marcará un antes y un después en la climatización doméstica". "La IA permite pasar de sistemas reactivos a sistemas predictivos, capaces de anticiparse a las necesidades térmicas del hogar y optimizar el consumo de forma automática", aclara. En el caso de la firma, esto cristaliza en su tecnología

Ecomaster, que utiliza aprendizaje automático para analizar la carga térmica interior y los cambios ambientales. "Gracias a ello, el sistema ajusta su funcionamiento en tiempo real, logrando un control más preciso del confort y más de un 30 % de ahorro energético adicional. Además, la IA se combina con funciones de monitorización del consumo y recomendaciones personalizadas de ahorro energético, ayudando al usuario final a tomar decisiones más eficientes y sostenibles en su día a día", desgana.

Perera también cree que "el gran salto cualitativo viene de la mano de la digitalización y la IA". "Los equipos ya

no solo reaccionan cuando el usuario hace un ajuste: ahora aprenden de los hábitos reales del hogar o del negocio. Esto significa anticiparse al consumo, optimizar ciclos, activar la climatización justo en el momento adecuado y, además, detectar posibles ineficiencias antes de que generen averías. Es un cambio profundo en la forma de entender el confort", sentencia.

Asimismo, el responsable de Panasonic indica que las innovaciones en este ámbito "permiten mejorar el mantenimiento predictivo, detectar fallos con antelación, optimizar la eficiencia energética y ofrecer más comodidad al usuario mediante una gestión precisa y centralizada".

Conectividad y apps. La Product Manager de Samsung indica que "están ganando peso los productos con WiFi integrado, que permiten gestionar el equipo en remoto, programarlo o integrarlo con asistentes de voz, facilitando un uso más eficiente y adaptado al estilo de vida del usuario". En esta misma línea, la firma cuenta con SmartThings Energy, tecnología que permite que el usuario monitorice su consumo en tiempo real y automatice el funcionamiento del equipo según sus hábitos o la presencia en la vivienda.

"La conectividad se ha convertido en un elemento clave", coincide Mendo-

FOTO: LG



za. "Los usuarios demandan equipos que puedan controlarse desde aplicaciones móviles, permitiendo ajustar la temperatura, programar horarios y monitorizar el consumo desde cualquier lugar. Esta capacidad no solo aporta comodidad, sino que también optimiza el uso del equipo y contribuye a un mayor ahorro energético", recalca.

De igual modo, Midea España apunta que "el estándar ya no es solo un mando, sino que el usuario quiere control desde el smartphone, programación y visibilidad del consumo". "El WiFi ya no es un extra. Es la base para el control por voz y la integración con ecosistemas Smart Home, como Google Home y Alexa", concluye Rojo.

Sin corrientes. Tortosa destaca tecnologías como WindFree de Samsung, "que permite climatizar sin corrientes directas de aire gracias a miles de micro orificios que dispersan el aire suavemente, mejorando la experiencia en el hogar".

Integración con sistemas híbridos. "La combinación con calderas de condensación, sistemas fotovoltaicos o almacenamiento energético incrementa el rendimiento y facilita la transición hacia la descarbonización", explica San Mateo.

Diseño y adaptación al hogar. Rubio señala que se apuesta por el desarrollo de "unidades más silenciosas, mejor integración estética, soluciones más compactas y equipos pensados para viviendas con usos cambiantes, como teletrabajo, estancias multifunción, etc."



FOTO: HISENSE

eco INSTALADORES
GENTE COMPROMETIDA

LAURA.
ECOINSTALADORA,
COMPROMETIDA

NO ES LO MISMO RECICLAR, QUE RECICLAR BIEN

DESCUBRE
MÁS AQUÍ:

