



Emisores Térmicos Eléctricos

Calor rápido y limpio

Foto: Fagor

Los emisores térmicos eléctricos son una opción ideal para disponer de calor en nuestro hogar sin necesidad de obras, y con una instalación sencilla. Además, los continuos avances tecnológicos están llevando hacia menores consumos y mejores prestaciones, convirtiéndose en una opción más que atractiva tanto para primeras como segundas viviendas. Por otro lado, en el actual momento de crisis inmobiliaria, muchos usuarios se han decantado por la reforma, donde los radiadores eléctricos pueden tener mucho que decir.

Los tiempos de los antiguos radiadores eléctricos con elevados consumos han quedado atrás. En los últimos años, los fabricantes han centrado todos sus esfuerzos en la reducción de los consumos para llegar a hacer del emisor térmico eléctrico una opción real de calefacción para el hogar. De este modo, el radiador eléctrico se configura como una opción idónea para la climatización de viviendas que no tienen ningún otro sistema, tales como edificios antiguos o segundas residencias, así como un excelente complemento o refuerzo en aquellas casas en las que pueda resultar útil, como bloques de pisos con calefacción comunitaria o en hogares que cuenten con habitaciones donde no haya elementos, como cocinas y baños.

A esto hay que sumarle las posibilidades que ofrece en la reforma, puesto que su instalación es mucho más rápida, sencilla y limpia que la de los radiadores de agua. Y hay que

añadir que estos equipos funcionan de manera autónoma, sin necesidad de ningún otro aparato, mientras que los emisores de agua requerirán una caldera y, si ésta es de gasóleo, incluso un depósito. Además, no requieren mantenimiento ni revisiones periódicas. Por eso, en un momento como el actual, en el que muchos españoles se están decantando por la reforma frente a las dificultades de financiación para acceder a la compra de vivienda, el radiador eléctrico puede encontrar un espacio que ocupar.

En definitiva, como declara David Fernández, Director de Marketing de Ingeniería Asturiana Termoelectrónica, fabricante de la marca Acesol, "los emisores térmicos son un sistema de calefacción eléctrica que aporta al usuario todas las ventajas de los sistemas de calefacción tradicionales, unidos a las prestaciones de limpieza, seguridad, etc., de la energía eléctrica".



Foto: Acesol

¿Con fluido o seco?

La primera decisión a la hora de elegir un equipo eléctrico será el sistema de calentamiento, ya sea con fluido caloportador o sin él.

Con fluido. Son los que comúnmente han sido denominados 'de aceite'. Como indica Carlos Buitrago, responsable del Canal Eléctrico de Grupo Ferroli -propietario de la marca homónima y Cointra-, "son emisores con fluido caloportador, que facilita la transmisión del calor y genera mayor disipación de éste y mayor acumulación. Son realizados con aluminio inyectado". Como explica José Dengrá, Director General de Rointe, "el termostato detecta la temperatura de la estancia y, si ésta es inferior a la que tiene fijada el aparato, dejará pasar la corriente eléctrica a través de la resistencia con la siguiente secuencia: sube la temperatura de la resistencia y ésta hace aumentar la temperatura del aceite, que transporta el calor al aluminio, y éste último lo transmite al aire, que lo difunde por toda la estancia debido a la convección natural del aire". Esto se traduce en una mayor inercia térmica, es decir, que aguantará más tiempo antes de enfriarse completamente.

Secos. Estos equipos no llevan fluido. Como reseña Buitrago, "son realizados con aluminio inyectado o extruido". Según apunta Ana Ezcurra, Jefa de Marketing de Minidomésticos de Fagor, en estos aparatos "la transmisión de calor es mejor, por lo que se llega a la temperatura deseada en menor tiempo. Además, no tienen riesgo de fugas ni emiten olores". Y Gonzalo Rodríguez, Gerente de Biurtu, añade que "la transmisión es más



Foto: Biurtu



Foto: Contra

directa desde la resistencia al cuerpo del emisor, que comienza a calentar en mucho menos tiempo". Por este mismo motivo, su enfriamiento al desconectarse también será más rápido. Por otra parte, Beatriz Márquez, Directora de Marketing de Marsan Industrial, fabricante de la marca Haverland, se refiere a un nuevo sistema de tecnología seca, cuyo funcionamiento "se basa en que en el interior del cuerpo de aluminio, en lugar de llevar fluido o una resistencia, lleva un ladrillo refractario que permite acumular el calor, por lo que el consumo eléctrico se reduce", explica.

¿A qué atender?

Más allá de esta distinción, a la hora de elegir un equipo hay que prestar atención a otras características para conseguir que el aparato elegido se adapte a la demanda del cliente:

Potencia. "En función de las características de la vivienda y de la estancia donde vayamos a colocar el radiador, necesitaremos una determinada potencia", comenta Dengrá. Así, Ezcurra apunta que "hay que tener en cuenta factores como la zona climática, el tipo de aislamiento, la orientación de la casa y los metros a calentar". Los fabricantes son conscientes de que el correcto dimensionamiento de la instalación se traducirá en la mayor o menor satisfacción del cliente con el producto; por eso, prestan una especial atención a este aspecto. "Contamos con un departamento que se dedica exclusivamente a realizar estudios al respecto, sin coste alguno y sin ningún tipo de compromiso", indica Márquez.

El más demandado

Éste es el perfil de producto más demandado por los españoles:

Control digital Programable 750-1.250 W

Programación y funciones. El responsable de Rointe señala que "debemos conocer el estilo de vida del usuario -horarios, etc.- y el uso que hace de esa vivienda para conocer si requiere o no radiadores con programación, el grado de sencillez en las funciones disponibles en cada modelo, etc.". En este sentido, el Gerente de Biurtu hace hincapié en "una programación exacta e inteligente del emisor, con posibilidad de programación por fracciones de minutos para no derrochar". Y la responsable de Fagor incide en que "el hecho de que sean programables aporta una prestación diferenciada al producto".

Termostato. Ezcurra resalta que "es importante que el termostato tenga la mayor precisión, ya que cuanto mayor sea ésta, mayor será el ahorro energético". Asimismo, Rodríguez anota que "debe ser electrónico y muy sensible ($\pm 0,1$ °C) a la temperatura para asegurar un consumo eficiente".

Ubicación del sensor. El responsable de Biurtu insiste en la importancia de "la ubicación del sensor, que realiza las mediciones de temperatura, de cuya exactitud en la medida y lo aislado que se encuentre del propio calor que emite el emisor dependerá el ahorro de hasta un 10% en el consumo del emisor. Este punto es el gran desconocido y el de mayor importancia en un consumo eficiente".

Servicio posventa. Un buen servicio puede ser una característica diferencial si hay que escoger entre dos aparatos de parecidas prestaciones.

Estética. "La estética, como en tantos otros sectores, es cada vez más importante, pero debe combinar un atractivo estético con un diseño funcional y práctico que dote a los productos de la adecuada ergonomía, una programación fácil y completa, etc. Un sistema de calefacción actual debe combinar una estética atractiva con un consumo responsable y eficiente, que minimice el mantenimiento y esté exento de olores y ruidos", afirma el Director de Marketing de Acesol.

La labor de prescripción

Las prestaciones y características de los emisores térmicos eléctricos, así como las diferencias entre los distintos equipos existentes en el mercado, pueden no ser demasiado conocidas por los clientes habituales de



Foto: Haverland



MARSAN INDUSTRIAL S.A.

Ctra. San Martín de Valdeiglesias, Km. 2,200
28925 Alcorcón - Madrid
Tfno: +34916427020 - Fax: +34916191950
www.haverland.com



HAYERLAND
Creamos Confort



Foto: Ferrol

la tienda. Disponer de una buena oferta de referencias, así como aportar unas recomendaciones objetivas y la mejor atención por parte del personal del establecimiento serán esenciales para materializar una venta que resulte satisfactoria para el usuario. Y es innecesario recordar que un cliente contento con su compra, es posible que regrese a nuestra tienda; mientras que uno insatisfecho, seguramente no volverá y, además, es probable que hable mal del producto y del establecimiento a sus conocidos.

El responsable de Ferrol insiste en que “a la hora de recomendar, hay que tener en

cuenta las dimensiones, el aislamiento, la zona geográfica y la orientación de la vivienda”. Además, Ezcurra recomienda al propietario de la tienda “que adecue su oferta a las necesidades de cada cliente. Hay usuarios que buscan un único emisor para utilizarlo de forma individual y hay quien quiere los ecoemisores como calefacción principal de la casa. En el primer caso, con un modelo analógico es suficiente; en el segundo, un modelo digital puede ser una oferta más adecuada”.

En una línea similar, el Gerente de Biurtu recomienda “conocer si el usuario va a programar el emisor o no, pues un altísimo porcentaje de usuarios compran emisores con programación y después no la utilizan. Para ese tipo de clientes hay soluciones más económicas y, sobre todo, más sencillas y que se adaptan mucho mejor a sus necesidades”. En este sentido, es interesante conocer el uso que se dará al emisor o los horarios del usuario. Por ejemplo, si los radiadores se instalarán en una segunda vivienda, es muy práctico disponer de un programador que permita que el cliente planifique de antemano (incluso con una o varias semanas de antelación) el encendido

de su equipamiento para encontrar la casa caliente cuando llegue. Del mismo modo, si se trata de personas que permanecen fuera del hogar la mayor parte del día, también es recomendable la incorporación de dichos programadores.

Rodríguez recuerda asimismo que “dependiendo de la frecuencia de uso del emisor, lo que es barato a la hora de comprar, suele ser caro a la hora del consumo eléctrico, por lo que es recomendable invertir un poco más en la compra para garantizar un consumo eficiente y más económico”.

Por otro lado, para conseguir que la ayuda prestada al cliente resulte lo más completa posible, hay firmas que ofrecen a los distribuidores cursos de formación. Así, la responsable de Haverland explica que “lo primero que hace nuestra marca es organizar una serie de cursos a los distribuidores que lo necesitan para formar a sus vendedores. En ellos explicamos las diferencias de cada tecnología, las prestaciones de cada serie y, según las necesidades particulares que demanda el usuario, qué modelos se adaptan mejor a su vivienda y forma de vida”.



Foto: Fagor

Mejor rendimiento y funcionalidad



Foto: Haverland

Los fabricantes no se detienen y, año tras año, van introduciendo mejoras que hacen que los emisores térmicos sean no sólo más eficientes, sino también más prácticos y funcionales. Éstas son algunas de las novedades.

Control total y optimización. Como explica Carlos Buitrago (Grupo Ferrol), “la mayoría de las innovaciones se han dirigido hacia la tecnificación y centralización de la programación de los aparatos de una vivienda, con el fin de que el consumo eléctrico sea menor. Por otra parte, se ha trabajado para optimizar la potencia contratada con la compañía eléctrica”.

Racionalizadores de potencia. En el mercado estamos viendo la entrada de estos dispositivos, orientados a una mejor adaptación de los radiadores a todos los hogares. “Consiste en un pack que, una vez instalado y configurado, evita al usuario tener que contratar potencia adicional en su vivienda y evita que salte el automático de la luz”, explica Beatriz Márquez (Haverland). Del mismo modo, Rodríguez afirma que “el uso de racionalizadores de potencia se está implantando ya en el mercado para contratar la potencia que realmente se necesita, lo que permitirá que, por medio de un uso inteligente de la potencia contratada, se saque el mayor partido a la misma sin derroche alguno. Para ello, los emisores obligatoriamente deben disponer de su propio sistema de alimentación interna, que garantice el almacenamiento de la información y programación durante el período de tiempo que no llega corriente a determinadas zonas de la casa por tener prioridad otras zonas sobre aquellas”.

Domótica. Gonzalo Rodríguez (Biurtu) resalta el papel que está adquiriendo “la domótica para controlar el funcionamiento de diversos elementos de la casa, entre los que están los emisores. Puede hacerse con una centralita o bien que uno de los emisores de la casa ejerza de central domótica para el resto de emisores. Las tendencias respecto a la gestión centralizada de los emisores van hacia la comunicación entre los elementos de la instalación vía radiofrecuencia, lo que asegura una comunicación eficaz, rápida y sin elementos ajenos que enturbien el correcto envío y recepción de señales”. Así, José Dengrá (Rointe) destaca el desarrollo de un “protocolo de comunicación vía radio con el que se obtiene un control total de la energía consumida. Su aplicación permite un uso sostenible de los recursos disponibles a través de un optimizador que permite ahorrar un 8,98% respecto a los sistemas tradicionales”.

Además, una de las ventajas con la que pueden contar los equipos con esta tecnología es la posibilidad de activarlos a través del móvil. Si tenemos en cuenta que muchos de estos aparatos se encuentran instalados en segundas viviendas, las posibilidades que ofrece tanto la programación como la domótica son especialmente interesantes, puesto que permiten que el usuario programe o conecte los radiadores antes de llegar a su destino para encontrar la casa caliente a su llegada.

Mejores termostatos. Los emisores actuales incorporan termostatos digitales de alta precisión ($\pm 0,1$ °C), que garantizan la mayor sensibilidad de los equipos ante cualquier cambio en el entorno.

Programación fácil. En ocasiones, la consecución de las mejores prestaciones de los aparatos se encuentra con una dificultad de manejo que impide que ciertos usuarios sean capaces de rentabilizar sus prestaciones. Por eso, los fabricantes se están esforzando en facilitar los sistemas de programación. “Hemos desarrollado un sistema de programación fácil y sencillo, sin ningún tipo de reloj, pensando en las personas de edad más avanzada y en aquellas otras que prefieran las cosas sencillas y sin complicaciones”, comenta David Fernández (Acesol).

Mando a distancia. Para hacer más cómodo su uso, algunos modelos incorporan un mando a distancia que permite la realización de todas las funciones del emisor. “El mando a distancia permite controlar todos los radiadores instalados, estableciendo una programación diferente para cada día de la semana y para cada hora del día. Por su sistema de emisión y recepción bidireccional por infrarrojos, no es necesario memorizar programas, ya que podemos copiar el programa establecido en uno de ellos y trasladarlo al resto de radiadores”, precisa el responsable de Rointe.

Ergonomía. Los desarrolladores están haciendo especial hincapié en las formas de los emisores, no sólo por estética, sino también por ergonomía. Así, el responsable de Acesol indica que estos modelos ergonómicos “permiten hacer uso de todas las posibilidades de los emisores sin necesidad de inclinarse ni mantener posturas forzadas, visualizando la pantalla desde cualquier ángulo”.

Más compactos. “Hemos lanzado un modelo más compacto, que calienta lo mismo en un espacio más reducido. Así se mejora la estética y se facilita su manejo”, apunta Ana Ezcurra (Fagor).

Un refuerzo para las ventas

¿Por qué tener un producto como éste en nuestros lineales? No cabe la menor duda de que se trata de un producto con una alta estacionalidad. La práctica totalidad de las ventas de emisores térmicos eléctricos llegará en los meses de más frío del año, por lo que nuestra tienda debe estar preparada para afrontar dicha demanda y para que justo en esos momentos sirva para sumar en la cuenta de resultados.

Como resalta el Gerente de Biurtu, los radiadores ofrecen una "cifra por unidad vendida media-alta y una venta que tarde o temprano, independientemente del ciclo económico que se atravesase, siempre llega cuando el frío aprieta".

Además, al margen de los beneficios tangibles que pueda reportar la presencia de emisores térmicos en nuestro local y su materialización a través de la venta, también hay que tener en cuenta un aspecto que no se refleja directamente en la cuenta de resultados: la fidelización. Todo establecimiento de electrodomésticos -y muy especialmente los situados en núcleos rurales o las 'tiendas de barrio'- tiene una clientela más o menos fiel. Por eso, cuando llegan los meses fríos del año, acudirá a los puntos de venta que suele frecuentar. Si no encuentra lo que busca en ese momento, puede que ese cliente busque en otro lugar en ocasiones venideras. De esta manera, no sólo se perderá la venta puntual de un radiador, sino quizá también la futura adquisición de otros artículos. Y es que, como sostiene el Director General de Rointe, "todo establecimiento que ofrezca un amplio abanico de posibilidades a sus clientes va conseguir fidelizarlos, evitando así que acudan a la competencia".

Al no requerir ningún tipo de instalación ni obra, es un producto que la tienda puede vender durante todo el año, ya que muchos usuarios aprovechan el verano para realizar alguna mejora en su vivienda y dejar instalados los emisores de cara al invierno



Foto Rointe

De todos modos, aunque la mayor parte de la comercialización se realice en otoño e invierno, la representante de Haverland incide en que "al no requerir ningún tipo de instalación ni obra, es un producto que la tienda puede vender durante todo el año, ya que muchos usuarios aprovechan el verano para realizar alguna mejora en su vivienda y dejar instalados los emisores de cara al invierno".

Una opción en la reforma

En un momento como el actual, en el que la crisis está poniendo muchas restricciones a la compra de vivienda nueva, la reforma está cobrando un papel de mayor relevancia que el que tenía hace años. En este contexto, los emisores térmicos eléctricos son una fantástica solución por su facilidad de instalación. Por eso, estos aparatos se configuran como una interesante posibilidad, tanto en hogares sin calefacción como en aquéllos en los que se quiere reforzar la instalación principal o completar la misma con soluciones para los espacios que no dispongan previamente de elementos, tales como baños o cocinas, situación frecuente en viviendas antiguas. Así, la Directora de Marketing de Haverland

insiste en que estos dispositivos son "ideales como sistema central de calefacción en aquellos hogares que no disponen de ningún tipo de calefacción, y también para segundas viviendas, puesto que no precisan de ningún tipo de obra para su instalación y simplemente necesitan tener un enchufe cerca del lugar donde se van a ubicar". Del mismo modo, el Director General de Rointe recuerda que son aparatos que "se adaptan tanto a la vivienda o local habitado como a la obra de nueva construcción, ya que se trata de un sistema que no precisa calderas ni tuberías, no necesita obras de albañilería, no tiene averías ni mantenimiento y no utiliza combustibles líquidos ni gaseosos".

Por otro lado, la responsable de Fagor incide en que "la instalación de un sistema de calefacción a base de emisores no supone una gran inversión, por lo que puede ser una alternativa muy válida a los demás sistemas de calefacción". Además, el representante de Ferroli insiste en la idoneidad de estos equipos "no solamente por su facilidad de instalación, sino por la alta tecnificación a la que se ha llegado, que nos permite un uso más racional de la calefacción a un coste de instalación menor que en otros casos".

Nuevos emisores térmicos ELADRY y ELAFLU



Display digital, conexión domótica y mando a distancia.



Calefacción eléctrica de gran confort, bajo consumo e instalación sin obras.



Junkers amplía su portfolio de productos con los nuevos **emisores térmicos secos Eladry y emisores térmicos de aceite Elaflu**, presentados en tres gamas Eladry y Elaflu (electrónicos); EladryComfort y ElafluComfort (digitales); EladryExcellence y ElafluExcellence (domóticos), que garantizan el máximo confort con el mínimo consumo.

Con un diseño innovador y muy fácil instalación, son sencillos de utilizar, no precisan mantenimiento, y están controlados por una avanzada tecnología de última generación.

Una gama innovadora para garantizar el **máximo confort en calefacción eléctrica de bajo consumo, limpia y segura.**

Calor para la vida

www.junkers.es

JUNKERS
Grupo Bosch