

"La utilización de SoluCalc puede contribuir significativamente a combatir la sequía"



ERICK THIRY,
INTERNATIONAL BUSINESS
DEVELOPMENT DIRECTOR
DE SOLUCALC

Tradicionalmente, la cal, que en algunas zonas de la geografía nacional es un verdadero quebradero de cabeza, se ha eliminado añadiendo sal al agua. Pero no es el único modo de reducir la presencia del óxido de calcio en el escaso líquido elemento. Erick Thiry, International Business Development Director de SoluCalc, destaca las ventajas de inyectar CO₂ en el agua, un sistema que "presenta varias ventajas" frente a otras opciones, entre las que destaca su menor impacto ambiental –principalmente por su menor consumo de agua– y el incremento de la rentabilidad para los instaladores de este tipo de equipos, ya que "una hora es suficiente" poner en marcha el sistema.

Salva Bravo Nebot

SoluCalc "permite a los usuarios ahorrar hasta un 30% de su consumo anual de agua, ya sean particulares o empresas, en comparación con los descalcificadores a base de sal", asegura Erick Thiry, International Business Development Director de la compañía belga.

“El acuerdo con Carburos Metálicos no es exclusivo y está diseñado para complementar nuestras operaciones sin cerrar puertas a otros mercados o socios”

La compañía, de origen belga, acumula dos décadas de actividad, tiempo durante el cual ha entrado en otros cinco países europeos (el último de ellos España, en el último trimestre del pasado año), en algunos de los cuales firmas tan conocidas como Decathlon, Ikea o Kinópolis han recurrido a SoluCal.

Thiry —quien afirma que “en una ciudad como Barcelona, con alrededor de 500.000 hogares, instalar un descalcificador en cada hogar podría resultar en un ahorro de aproximadamente 15.000.000 m³ de agua al año”— señala que con una botella de diez kilos de peso es suficiente para actuar en 100 m³ de agua.

¿Cuáles son las principales diferencias entre los sistemas de inyección de CO₂ frente al más extendido sistema descalcificador salino?

La diferencia más importante es que el descalcificador de CO₂ es 100% respetuoso con el medio ambiente, ya que el gas utilizado procede de la fermentación en la industria alimentaria, el mismo gas que se encuentra en las bebidas gaseosas. En cambio, los equipos que utilizan sal la vierten junto a las resinas altamente contaminantes en las alcantarillas y las aguas subterráneas.



“El descalcificador de CO₂ limpia todas las tuberías y aparatos del hogar, como calentadores y calderas, de la cal que se ha acumulado a lo largo de los años”, apunta Thiry.

La segunda diferencia, no menos importante, es que el sistema de inyección de CO₂, como el SoluCalc, permite a los usuarios ahorrar hasta un 30% de su consumo anual de agua, ya sean particulares o empresas, en comparación con los descalcificadores a base de sal.

Además, el descalcificador de CO₂ limpia todas las tuberías y aparatos del hogar, como calentadores y calderas, de la cal que se ha acumulado a lo largo de los años. Después de años de utilizar agua sin descalcificador, las tuberías de los edificios se asemejan a las arterias de alguien con colesterol alto debido a la acumulación de cal. Esta acumulación reduce considerablemente la presión del agua en los pisos y aumenta el consumo de energía. Se necesitan aproximadamente tres meses de uso para que las tuberías de un edificio estén completamente libres de la cal acumulada.

¿Qué ventajas aporta el sistema SoluCalc?

El sistema SoluCalc presenta varias ventajas en comparación con otros sistemas descalcificadores. Para un instalador, una hora es suficiente para la instalación y ocupa un 70% menos de espacio que un descalcificador de agua salina. No es necesario comprar sal, no requiere mantenimiento constante, y no se necesita descargar agua para instalarlo. Solo hay que repostar una vez al año. Además, es mejor para la salud, ya que no retiene los minerales naturales del agua, lo que beneficia la piel y el cabello. El agua sabe mejor porque no está modificada por la sal y las resinas.

¿Cuál fue el origen de la empresa?

La empresa tiene su origen en Bélgica y existe desde hace veinte años. El descalcificador fue creado originalmente por ingenieros para el sector agrícola para mejorar el crecimiento de los cultivos al no retener minerales, a diferencia de las soluciones salinas.

Hace ocho años la empresa fue adquirida por un ingeniero y un jefe de ventas que vieron en esta tecnología la solución del futuro. Desde entonces, la empresa ha crecido significativamente, pasando de dos a cincuenta empleados y aumentando su facturación de 150.000 a 9 millones de euros.

Actualmente, está presente en seis países (Bélgica, Francia, Alemania, Luxemburgo, Países Bajos) y desde octubre de 2023, en España.

SOLUCALC



"Para empresas con alto consumo de agua, trabajamos con grandes bombonas instaladas por Carbueros Metálicos", señala Thiry.

Se ha establecido una sede en Sant Cugat del Vallès para las ventas en Cataluña y se planea abrir una oficina en el sur del país a principios de 2025 y en todo el país en la segunda mitad de 2025. Además, tras una asociación con Carbueros Metálicos, la empresa ampliará sus actividades también en Portugal.

**¿Desde cuándo opera la empresa en su país de origen?
¿Cuáles son los clientes más relevantes de SoluCalc en Bélgica?**

La empresa opera en el país de origen, Bélgica, desde hace veinte años. Los clientes más relevantes de SoluCalc en Bélgica son principalmente instaladores y especialistas en tratamiento de aguas. Además, SoluCalc trabaja con grandes clientes como Ikea, Kinópolis, Aqualibi, Decathlon, así como con hospitales, hoteles y prisiones.

¿Puede resumir, muy brevemente, en qué orden ha ido ampliado su presencia internacional? ¿Cuáles son los clientes más relevantes de SoluCalc en los países en los que está presente?

SoluCalc comenzó su expansión internacional en 2018 con sus vecinos más cercanos, los Países Bajos y Luxemburgo. En 2019, iniciamos ventas en Alemania y en 2020 en Francia.

En 2023 nos instalamos en Cataluña y probablemente nos expandiremos pronto a Inglaterra, prevemos que antes de 2026. Los clientes más relevantes de SoluCalc en estos países son principalmente profesionales como instaladores, especialistas en tratamiento de agua y fontaneros. En Bélgica, Alemania y Francia, su enfoque ha sido trabajar con estos profesionales.

Injectar CO₂ en el agua para eliminar la cal "es mejor para la salud, ya que no retiene los minerales naturales del agua, lo que beneficia la piel y el cabello. El agua sabe mejor porque no está modificada por la sal y las resinas"

Sin embargo, al lanzar su producto en España, han observado un fuerte interés por parte de industrias centradas en el ahorro de agua y en instalaciones ecológicas y sostenibles, lo que ha llevado a SoluCalc a entablar relaciones directas con estos sectores.

La alianza con Carburos Metálicos tiene mucho sentido, puesto que entre ambas empresas hay evidentes sinergias ¿Se trata de un acuerdo de distribución exclusivo?

Como usted dice, la alianza con Carburos Metálicos tiene mucho sentido. Los productos ofrecidos, la filosofía empresarial y la gobernanza han acercado rápidamente a nuestras dos empresas. Nuestra alianza se lleva a cabo para ayudar a industrias con un consumo anual de agua muy importante. Para los clientes con menor consumo de agua, tenemos otros acuerdos con otros socios. El acuerdo con Carburos Metálicos no es exclusivo y está diseñado para complementar nuestras operaciones sin cerrar puertas a otros mercados o socios potenciales. Además, esta alianza cubre todo el territorio ibérico y los archipiélagos.

¿Qué tipo de clientes particulares recurren a las soluciones de SoluCalc? ¿Y qué tipo de empresas?

Los clientes particulares que recurren a las soluciones de SoluCalc son principalmente propietarios de viviendas, apartamentos y administradores de edificios. Nuestra solución solo requiere una pequeña instalación para docenas de apartamentos, lo que la hace menos costosa que otras soluciones individuales.

En el ámbito empresarial, trabajamos con una amplia gama de sectores. El sector Horeca (hoteles, campings, balnearios, restaurantes) es uno de los más representativos. También colaboramos con hospitales, parques acuáticos, centros penitenciarios, pesquerías industriales, residencias de la tercera edad y cualquier empresa que consuma agua, lo cual abarca a un gran número de empresas.

¿Cuál es el consumo de bombonas de CO₂ requerido para un domicilio particular medio?

En cuanto al consumo de botellas de gas, hay que contar una botella al año para una familia de cuatro personas. Se necesita una botella de 10 kilos de CO₂ para 100 m³ de agua.

Para empresas con alto consumo de agua, trabajamos con grandes bombonas instaladas por Carburos Metálicos. Por lo tanto, las empresas también pueden recargar su gas sólo una o dos veces al año.

SoluCalc prevé abrir alguna oficina más en España en 2025, año en el que la empresa ampliará sus actividades a Portugal

¿Qué proyectos tiene en marcha en el mercado ibérico?

Tenemos en marcha varios proyectos en diversas localidades y sectores. Actualmente, estamos trabajando en edificios con apartamentos en Cataluña, Málaga y Alicante. Además, tenemos proyectos en varios campings, una piscina pública, una pesca industrial, resorts y hoteles, lavanderías automáticas y un parque de viviendas individuales en colaboración con constructores.

¿Puede realmente la utilización de SoluCalc colaborar a combatir la sequía?

La utilización de SoluCalc puede contribuir significativamente a combatir la sequía. Haciendo un cálculo rápido, si cada hogar puede ahorrar hasta un 30% de su consumo de agua al año con SoluCalc, esto equivale a aproximadamente 30 m³ de agua por hogar.

En una ciudad como Barcelona, con alrededor de 500.000 hogares, instalar un descalcificador en cada hogar podría resultar en un ahorro de aproximadamente 15.000.000 m³ de agua al año. Para poner esto en contexto, Barcelona utiliza aproximadamente 91.000.000 m³ de agua al año. Por lo tanto, el uso de SoluCalc podría contribuir de manera significativa a la conservación del agua y a la lucha contra la sequía en la ciudad. ■



La compañía belga sigue analizando su salto a nuevos mercados. "Probablemente nos expandiremos pronto a Inglaterra, prevemos que antes de 2026", anuncia Thiry.