

¡Muy feliz 2018!

Desde la redacción, un año más y de corazón le deseamos un feliz y próspero 2018. Doce uvas de la suerte han dado paso a 8.760 horas que esperamos estén llenas de alegrías personales y profesio-

nales. Como cada diciembre, fieles a nuestra cabecera brindamos por un nuevo año ¡a todo gas! Que, juntos, seamos capaces de llenarlo de magníficas noticias.

El mercado minorista de gas supera los 7,7 millones de clientes

Según el informe elaborado por la CNMC sobre el mercado minorista del gas natural en España, en el segundo trimestre de 2017, el número de clientes de gas ha superado los 7.710.000 clientes de gas, lo que representa un crecimiento interanual de aproximadamente 100.000 clientes.

En relación con las cuotas de mercado, EDP es el que más creció en el segundo trimestre de 2017, con un crecimiento aproximado de 8.000 clientes.

El volumen de ventas a consumidores finales acumulado hasta junio fue de 173.373 gigavatios hora, lo que representa un crecimiento de las ventas del 5,8 por 100 con respecto al mismo periodo de 2016, en el segundo trimestre destaca el crecimiento de la demanda de gas natural para generación eléctrica, principalmente en junio, cuando aumentó en un 58 por 100 res-



Imagen de una aplicación doméstica de Gas Natural Fenosa

pecto el mismo mes del año anterior y se ve reflejado en el consumo del Grupo 1 que crece +3 teravatios hora respecto a mayo de 2017. (Pasa a página 2)

Las bajas temperaturas impulsan la demanda de gas hasta su máximo desde 2011

La demanda de gas natural en España alcanzó el pasado 4 de diciembre, los 1.670 gigavatios hora, la máxima cifra histórica desde enero de 2011, según informó Enagás.

Este récord se debió a los altos valores que están registrando la demanda industrial y la doméstico-comercial y a las mayores entregas de gas natural para generación de electricidad. Además, las previsiones de demanda apuntan a que este martes se superarán estas cifras, indicó el operador del sistema gasista.

En concreto, la demanda convencional, destinada a los consumos de hogares, comercios e industrias, alcanzó los 1.107 gigavatios hora, debido, principalmente, al aumento de la demanda doméstico-comercial, como consecuencia de las bajas temperaturas registradas en los últimos días.

A alcanzar esta cifra récord de demanda también contribuyó la positiva evolución de la demanda de gas natural en la industria.

Por su parte, la demanda de gas natural para el sector eléctrico registró los 509 gigavatios hora, debido, principalmente, a una alta demanda de electricidad, una baja generación eólica e hidráulica y la indisponibilidad de una central nuclear en España.

En lo que va de año, la demanda de gas natural en España ha aumentado más de un 9 por 100 con respecto al mismo periodo de 2016 y ha alcanzado los 319.122 gigavatios hora, debido a crecimientos en la demanda convencional y en las entregas de gas natural para generación de electricidad. La demanda industrial está creciendo en torno a un 7 por 100.

**Gran promoción
Sets Aniversario
Testo 60 años,
60 meses.**

Testo quiere celebrar su 60º aniversario ofreciéndole hasta 60 meses de garantía sin contrato de mantenimiento para los analizadores de combustión - sets aniversario.

www.testo.es

Be sure. **testo**



Sorteamos una **Cámara termográfica testo 865**



Consulte cómo participar, ganar y las bases del sorteo escaneando este código QR:

sumario

02	el sector
03	actualidad
06	compañías
07	eficiencia
08	dossier calderas & calefacción
10	novedades calderas & calefacción
11	gasistas
12	comercialización
13	autogás
14	novedades
15	transporte
16	congreso conaif 2017

Europa impulsa una energía más eficiente, renovable y accesible



La Comisaría de Energía y Clima de la Comisión Europea y la Fundación Gas Natural Fenosa celebraron el pasado 26 de octubre en Barcelona el seminario "Eficiencia energética, renovables y protagonismo del consumidor", dedicado al *Winter Package*, la propuesta de estrategia energética presentada por la Comisión Europea para alcanzar los objetivos climáticos europeos del Acuerdo de París.

La jornada fue inaugurada por el Comisario Europeo de Acción por el Clima y Energía, Miguel Arias Cañete, el Secretario de Estado de Energía, Daniel Navia, el Secretario de Empresa y Competitividad de la Generalitat de Catalunya, Joan Aregio, y el consejero delegado de Gas Natural Fenosa, Rafael Villaseca.

Bajo el título "Clean Energy for All Europeans", el *Winter Package* se centra en el proceso de transición energética con tres ejes principales: la mejora de la eficiencia energética, el liderazgo en

el desarrollo rentable de energías renovables y un mayor protagonismo del consumidor.

Arias Cañete, manifestó que "el compromiso de la Unión Europea para avanzar hacia la descarbonización de la economía es imparable" y que "los sistemas energéticos ya están encaminados hacia la energía renovable", en un proceso cuyo objetivo es "dotar a los ciudadanos de energías limpias".

El consejero delegado de Gas Natural Fenosa, Rafael Villaseca, explicó que la compañía forma parte del grupo de empresas "Make Power Clean" que apoya la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero y su límite a 550 grCO₂/kWh para que cualquier tecnología pueda acogerse a un mecanismo de retribución de la capacidad. Villaseca valoró "las medidas que buscan dar una señal clara que facilite la consecución de los objetivos de energía y clima que la UE se ha marcado para el horizonte

del 2030", y se refirió a la aportación del gas natural en la movilidad sostenible.

Eficiencia energética y renovables

La catedrática de la Universidad Politécnica de Madrid Margarita De Luxán, habló de la rehabilitación energética de edificios, señalando que "las posibilidades de ahorro de energía en el consumo

en positivo



«El gas y las renovables permitirán a España alcanzar los objetivos energéticos de 2030 de una forma económicamente eficiente»

Carlos Solé
Socio Responsable de
Economics&Regulation de KPMG

para climatización en edificios rehabilitados es del 60 por 100 del consumo actual", mientras que el fundador y director de Product-Life Institute, Walter R. Stahel, hizo hincapié en la importancia del diseño de productos energéticamente eficientes considerando también la eficiencia en todo su ciclo de vida. Por parte de la European Biogas Association, su presidente Jan Stambasky, posicionó el biometano como gas renovable: "el uso del biogás es un paso hacia la economía circular".

El Socio Responsable de Economics&Regulation de KPMG, Carlos Solé, detalló "el papel protagonista que el gas natural jugará en la descarbonización de la economía española". Para alcanzar los objetivos de 2030 en materia energética, Solé indicó que "el gas y las renovables permitirán a España alcanzar dichos objetivos de una forma económicamente eficiente".

Conaif e Instagi colaborarán de cara a una posible integración

Los presidentes de Conaif e Instagi, Esteban Blanco y Carlos Cestero, respectivamente, han firmado en San Sebastián un acuerdo marco de colaboración que recoge la voluntad e intención de ambas organizaciones empresariales de colaboración entre ellas, como un primer paso para una posible y futura colaboración más estrecha en la que cabría la integración de Instagi como miembro de pleno derecho de Conaif.

Ambas organizaciones se comprometen a fomentar la comunicación entre ellas, estableciendo vínculos de colaboración y coordinación. También a trabajar conjuntamente en la defensa, representación y gestión de los intereses profesionales de los co-

lectivos a los que representan: Conaif a 45 asociaciones y federaciones de instaladores de toda España e Instagi, a los instaladores y mantenedores asociados en la provincia de Guipúzcoa.

Dicha colaboración podrá abarcar ámbitos como el editorial, la comunicación y difusión de actividades, la certificación de personas en gas y RITE, el etiquetado energético o el desarrollo de iniciativas de corte europeo, entre otros.

Instagi fue una de las asociaciones provinciales de instaladores que en 1979 fundaron Conaif como organización de ámbito nacional para la defensa y representación del colectivo de empresas instaladoras españolas.

(Viene de página 1)

En el segundo trimestre de 2017, los grupos societarios con mayores ventas han sido el Grupo Gas Natural Fenosa (41,65 por 100), seguido de Endesa (15,65 por 100), UFG Comercializadora (8,97 por 100), Cepsa (5,14 por 100), Iberdrola (4,98 por 100) y

Axpo (3,43 por 100). El resto de comercializadores suman en conjunto una cuota de mercado del 19,39 por 100 en términos de ventas.

A finales de junio, 52 grupos comercializadores suministraban gas natural a cliente final en el mercado español, ocho más que el mismo trimestre del año anterior.

SITÚE A SU COMPAÑÍA EN LA PLATAFORMA DE NEGOCIOS MÁS POTENTE DEL SECTOR
PLANIFIQUE SUS CAMPAÑAS EN IDG INGENIERÍA DEL GAS

SOLICITE CALENDARIO EDITORIAL 2018

descargue su edición digital en www.ingenieriadelgas.com

91 556 50 04

IDG Ingeniería del Gas

Edita SEDE TÉCNICA S.A.
Capitán Haya, 51 pl.4
28020 Madrid - ESPAÑA
TEL: +34 91 556 5004
FAX: +34 91 579 9364
www.sedetecnica.com
editorial@sedetecnica.com
web www.ingenieriadelgas.com
Directora Almudena Martín Cubillo
Redacción Pablo Carrero
Asesor Dean Sims (U.S.A.)
Publicidad Alfonso Villanueva
Administración Beatriz Ambrós
Preimpresión Montytexto
Depósito Legal M-6923-1-995
ISSN 1135-8580

Prohibida la reproducción total o parcial, sin citar la procedencia. La Dirección de I.D.G. no se hace responsable de las opiniones contenidas en los artículos firmados que aparecen en la publicación.

El 70 por 100 de los hogares desconoce si su contrato está en el mercado regulado o libre

Los datos del Panel de Hogares CNMC (segundo trimestre 2017) continúan mostrando el desconocimiento que tienen los usuarios sobre las condiciones de contratación de los suministros de luz y de gas natural. Por ejemplo, más de un 70 por 100 de los hogares no sabe si su suministro de electricidad o de gas natural está en el mercado regulado o libre.

El desconocimiento del sector energético también se refleja en otros indicadores: el 41 por 100 de los hogares desconoce el tipo de tarifa eléctrica que tiene contratada y el 24,2 por 100 no sabe cuál es la potencia contratada.

El Panel de Hogares pone en evidencia las diferencias en los hábitos de consumo entre los hogares que declaran tener tarifas cuyo precio depende de la hora y los que declaran

tener tarifas que dependen del tramo del día (discriminación horaria). En los primeros, los distintos precios de la luz según la hora del día tienen un bajo impacto en las decisiones de consumo de los hogares: un 58 por 100 no tiene en cuenta los precios en sus hábitos y un 17 por 100 dice tener estos precios bastante en cuenta. En cambio, entre

los hogares con una tarifa por tramos (discriminación horaria), un 64 por 100 tiene bastante en cuenta los precios al consumir y solo un 16 por 100 no los tiene en cuenta.

El Panel también investiga el conocimiento de los hogares sobre el bono social de electricidad para los consumidores vulnerables. En junio de 2017

la mitad conocía su existencia y entre estos un 60 por 100 conocía los requisitos que un hogar debe cumplir para beneficiarse del mismo.

Cabe mencionar que el pasado 6 de octubre el gobierno aprobó un real decreto en el que se regulan los nuevos requisitos de acceso al bono social eléctrico. El real decreto fija los distintos descuentos a los que da derecho el bono en la factura de la electricidad en función, principalmente, de la renta.

Por último, el 52 por 100 de los hogares con gas natural contrata los servicios de electricidad y de gas natural con una misma compañía para beneficiarse de mejores precios y por la comodidad de tener sólo un suministrador energético, entre otros motivos.

La International Gas Union celebra su Diplomatic Gas Fórum en Madrid

La International Gas Union (IGU) ha organizado una nueva edición del IGU Diplomatic Gas Fórum en la sede de Gas Natural Fenosa, compañía que junto a Sedigas (Asociación Española del Gas) asumió la Secretaría General de la organización mundial de referencia en el sector desde el año pasado hasta el próximo 2022, tras tomar el relevo a Statoil y la Asociación Noruega de Gas.

El encuentro contó con la participación del embajador de Noruega, Helge Skaara; el consejero delegado de Gas Natural Fenosa, Rafael Villaseca; Antoni Peris, presidente de Sedigas y director general de Negocios Regulados de Gas Natural Fenosa; Johannes Trueby, analista y co-editor del capítulo de gas natural de la Agencia Internacional de la Energía, y Scott Foster, director de la división de energía sostenible de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (UNECE por sus siglas en inglés). Este encuentro, que nace en el 2013, ha ido ganando relevancia, contando en esta ocasión con la participación de 70 representantes de 30 países.

Durante su intervención, Rafael Villaseca señaló que el gas natural será "pieza angular del nuevo mix energético tal y como lo vamos a conocer". Su papel será clave porque es una energía "limpia, que va a colaborar a la reducción de emisiones, manteniendo una situación económicamente sostenible durante el cambio de mix de una energía altamente contaminante en términos de cambio climático y de emisiones de partículas a otra libre de todo ello".

Además, destacó la contribución del gas a mejorar la calidad del aire y a la seguridad del suministro: "las emisiones en partículas y óxidos de nitrógeno y de sulfuro son realmente nulas en relación al petróleo y al carbón; además nos encontramos ante una tecnología probada y con un coste asumible que permite sustituir otros combustibles, por ejemplo en los automóviles, a costes razonables, y permitiendo aprovechar las infraestructuras existentes".

Por su parte, el embajador de Noruega, Helge Skaara, subrayó que el gas natural es una energía "segura, limpia y económica", y Johannes Trueby, analista de la AIE, destacó la importancia del gas natural licuado, "protagonista de un nuevo orden mundial para el gas", que crea un "mercado más flexible y líquido".

Finalmente, Antoni Peris, apuntó el reto del cambio de carbón a gas, que supondría "una relevante reducción de las emisiones de forma rápida".

Calderas eficientes y conectadas



Saunier Duval
Siempre a tu lado

Con las últimas tecnologías en calefacción y agua caliente

Las calderas de condensación de Saunier Duval además de ser silenciosas y compactas... presentan un muy bajo consumo. Y son todavía más eficientes, si se combinan con un termostato modulante como el EXACONTROL E7 RC, o el WiFi MiGo, que permite controlar de forma precisa la temperatura del hogar a distancia, monitorizando de forma permanente el consumo incluso cuando no se está en casa.

Porque para nosotros ser el primero es una actitud.

Descubre más en www.saunierduval.es

El PSOE coincide con Conaif en sus demandas sobre las inspecciones de gas

El PSOE reclama que las empresas distribuidoras e instaladoras de gas tengan las mismas condiciones para poder realizar inspecciones en los puntos de suministro, ya que cree que en estos momentos la regulación ofrece a las primeras condiciones más ventajosas para ofrecer este servicio.

Así figura en una proposición no de ley que el diputado socialista Ricardo Cortés Lastra ha registrado en el Congreso para su debate en la Comisión de Energía, Turismo y Agenda Digital.

El diputado hace referencia a la regulación del mercado organizado de gas y acceso de terceros a las instalaciones de gas, y posterior desarrollo reglamentario, por el cual se amplió a cualquier empresa instaladora habilitada de gas la posibilidad de realizar estas inspecciones, que antes estaban realizadas exclusivamente por distribuidoras.

Sin embargo, detecta tres "grávísimos problemas" que afectan a las instaladoras que pretenden realizar esta actividad y que les condena a una situación desfavorable frente a las empresas que ostentaban el monopolio de las inspecciones.

Así, señala que únicamente las distribuidoras disponen de la información precisa de cuándo y dónde ha de realizarse una inspección, algo que aprovechan para agrupar las inspecciones en un mismo edificio o finca y ahorrarse costes, especialmente en desplazamiento y tiempo.

Asimismo, también cree que la facturación "se está revelando perjudicial para instaladoras que han efectuado la inspección", pues se obliga a informar a sus competidores directos, la empresa comercializadora, del precio al que cobran la inspección a su cliente.

También denuncia un "proceso interminable" en el cobro de la factura, lo que permite, asegura, el retraso en los pagos "bastantes meses después de prestado el trabajo", por encima de los plazos establecidos en la ley sobre morosidad en operaciones comerciales.

Por último, señala que los plazos para realizar estas inspecciones perjudican a las empresas instaladoras y por el modo en el que la distribuidora comunica al usuario conectado a su red que ha de pasar la inspección en su instalación.

Éxito en la jornada técnica de AFEC

La Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización (AFEC) celebró el pasado 23 de noviembre una Jornada, en la que se trató un extenso abanico de temas Técnicos y Legislativos de actualidad, contando con la asistencia de alrededor de 70 representantes de las empresas asociadas.

La reunión se desarrolló en torno a los siguientes puntos:

- Reglamento 517/2014 sobre Gases Fluorados de Efecto Invernadero, y Real Decreto 115/2017 relativo a la comercialización y manipulación de gases fluorados.
- Modificación del Reglamento de Seguridad para Instalaciones Frigoríficas.
- Reglamento 1253/2014, relativo a los requisitos de diseño ecológico aplicables a las unidades de ventilación, y notas Informativas emitidas por AFEC sobre cumplimiento con los Requisitos relativos a Ventiladores y Unidades de Ventilación.
- Equipos Bomba de Calor: difusión de la tecnología y legislación de estos equipos, así como acciones realizadas relacionadas con su defensa y la promoción de su uso.
- Reglamento 2281/2016, relativo a los requisitos de diseño ecológico aplicables a los productos de calentamiento de aire, los productos de refrigeración, las enfriadoras de procesos de alta temperatura y los ventilosconvectores.



- Paquete de Energía Limpia de la Unión Europea y nuevo Reglamento Marco de Etiquetado Energético.
- Propuestas de modificaciones al RITE y al CTE.

En las ponencias se señalaron los puntos más destacados relativos a los temas tratados, incluyéndose referencias a textos legislativos y a otra información de interés, a través de diferentes links incluidos en la presentación que, posteriormente, fue enviada a cada uno de los asistentes.

Al final de la jornada los participantes expresaron que la misma fue de gran interés, permitiéndoles tener una visión actualizada de los aspectos más relevantes, tanto desde el punto de vista técnico como legislativo.

Gas Natural Fenosa habilita un teléfono para denunciar malas prácticas comerciales

Gas Natural Fenosa es la primera energética española en poner en marcha un teléfono gratuito, el 900649243, donde los clientes pueden consultar si el vendedor que le visita tiene la acreditación en vigor y si las ventajas de la oferta se corresponden con la realidad.

Esta medida forma parte del paquete de medidas con que cuentan las comercializadoras del grupo energético en España para detectar mala práctica comercial en la venta presencial a sus clientes y poder luchar contra este problema que perjudica a usuarios y a empresas.

Según el director general de Negocios Minoristas de Gas Natural Fenosa, Daniel López Jordá, "el grupo cuenta

con un exigente protocolo interno de detección de mala práctica comercial en la venta presencial de productos y servicios a clientes para luchar contra un problema que perjudica a usuarios y a empresas".

En caso de detectar alguna mala práctica comercial, Gas Natural Fenosa inhabilita al vendedor indefinidamente y le denuncia en los Tribunales de Justicia.

Durante este año 2017 Gas Natural Fenosa ha inhabilitado a un total de 190 vendedores lo que representa el 4 por 100 del total de comerciales acreditados y ha detectado 470 casos de malas prácticas, lo que representa el 0,033 por 100 del total de contratos realizados.

Enrique Corral apunta las tendencias sobre cualificación profesional en el Congreso ePower&Building THE SUMMIT 2017



Enrique Corral, Director General de la Fundación Laboral de la Construcción, intervino el pasado jueves 23 de noviembre, con una ponencia bajo el tema "La cualificación de nuestros profesionales: ¿estamos preparados para el nuevo escenario?", dentro del bloque: Liderazgo y Modelos de Creencias en ePower&Building THE SUMMIT 2017, I Congreso Europeo sobre Construcción, Habitabilidad, Economía y Liderazgo, organizado por IFEMA,

en sus instalaciones de la Feria de Madrid, los días 22 y 23 de noviembre.

Según Enrique Corral, ePower&Building THE SUMMIT ha ofrecido respuestas a los profesionales de este sector que, "necesitan recualificarse en otro tipo de competencias". Asimismo, para Corral este Congreso ha supuesto una "oportunidad única" para enterarse de lo que viene; de lo que va a ser el sector de la construcción los próximos años en Europa.

Diputación, empresas y gremios del sector de construcción guipuzcoanos firman un convenio para mejorar la competitividad



El departamento de Promoción Económica, Medio Rural y Equilibrio Territorial de la Diputación de Gipuzkoa y representantes del sector de la construcción en el territorio han firmado un convenio para mejorar la competitividad y la capacitación de este sector.

Asongi, patronal integrada en Adegi, representa a las empresas constructoras y promotoras del territorio, Arotzgi (Madera) Instagi (Electricistas y Fontaneros) Eraiki (Pintores) y Agrumap (Albañiles), que juntas representan más de 900 empresas del territorio, cuyos miembros podrán conocer al detalle programas de la Diputación ya existentes. Asimismo, se diseñarán en su caso otros nuevos programas, siempre al objeto de mejorar la competitividad del sector, y así responder de los retos y el escenario tendencial al que el sector se dirige.

Representantes del sector más arriba mencionado han firmado en la Diputación el convenio de colaboración con la diputada de Promoción Económica, Medio Rural y Equilibrio Territorial, Ainhoa Aizpuru.

El sector de la construcción de Gipuzkoa lo conforman 7.127 empresas con sede en Gipuzkoa que generan 17.000 empleos y representan el 6,2 del PIB de Gipuzkoa.

Los firmantes reconocen el valor del sector de la construcción como uno de los motores de crecimiento económico del territorio con gran capacidad de tracción sobre otros sectores y con una de los mayores impactos en la creación de empleo. Asimismo, el Departamento de Promoción Económica, Medio Rural y Equilibrio Territorial de la Diputación Foral de Gipuzkoa trata de impulsar el desarrollo de la economía de Gipuzkoa y la gestión y la protección del entorno natural para lo que pone en marcha iniciativas que impulsan la innovación y la promoción económica en todos los sectores.

Por todo ello, los firmantes del convenio han acordado el intercambio recurrente de información para conocer de forma más directa a los programas existentes o, en su caso, diseñar otros nuevos que redunden en la mejora del sector y su capacitación para responder de los retos enumerados.

El gas juega un papel clave en la transición energética

La Junta de Castilla y León y la Asociación Española del Gas, Sedigas, organizaron el pasado 7 de noviembre en León la I Jornada sobre gas natural y calidad del aire en Castilla y León, con el objetivo de destacar el papel del gas natural en la transición hacia una necesaria economía baja en carbono. En el encuentro se debatió sobre el problema que supone la contaminación del aire en las ciudades y se han analizado las posibles soluciones.

Guillermo García, delegado territorial en León de la Junta de Castilla y León, Ricardo González, director general de Energía y Minas, y Marta Margarit, secretaria general de Sedigas, destacaron la importancia de la eficiencia energética y de un uso responsable de la energía para conseguir los objetivos europeos de 2030 y frenar el cambio climático.

Margarit remarcó el papel del gas natural como energía limpia, señalando que, teniendo en cuenta que el origen de la contaminación ambiental procede principalmente del transporte, el gas natural se configura, como una alternativa real para los vehículos, en la medida que reduce más de un 85 por 100 las emisiones de óxidos de nitrógeno, el 100 por 100 de las emisiones de óxido de azufre y casi el 100 por 100 las partículas en suspensión. Además, los motores de gas natural producen hasta un 50 por 100 menos de emisión sonora que los motores diésel.

Fernando Herrero, jefe del departamento de Biometanización del Parque Tecnológico de Valdemingómez (Ayuntamiento de Madrid), destacó el valor de los residuos orgánicos para su transformación en biogás, una valiosa fuente de energía que en ciudades como Madrid ya se inyecta a la red de gas natural.

Por su parte, Agustín Pascual, subdirector de Ingeniería de Redexis Gas, subrayó el papel del gas en el cumplimiento de los compromisos medioambientales de España en la UE: "su posición es claramente ventajosa teniendo en cuenta su seguridad de suministro, competitividad económica y bajo impacto ambiental". Además, destacó que España dispone de las infraestructuras necesarias para asegurar la seguridad del suministro, tan-

to para nuestro país como para el resto de Europa. "Por sus características es ideal para acompañar a las renovables en sistemas híbridos y ser su *back-up* en la generación eléctrica".

Francisco Javier de Celis, delegado de Gran Consumo de Gas Natural Castilla y León, ha asegurado que el gas natural contribuye de forma determinante a mejorar la calidad del aire. En Castilla y León hay más de 3.300 comunidades de vecinos que tienen calderas

de gasóleo, carbón o biomasa, y "si lográsemos modernizar este parque, conseguiríamos reducir en 120.000 toneladas las emisiones de CO2 a la atmósfera, una cifra equivalente a la plantación de tres millones de árboles. Además, ahorraríamos a la atmósfera más de 200.000 kilogramos de óxidos de nitrógeno, 500.000 de óxidos de azufre y 50.000 de PM10. Además, se evitaría casi el 100 por 100 de las emisiones de partículas a la atmósfera".

También se abordaron los usos del gas natural para el transporte de personas y mercancías. La contaminación atmosférica de los entornos urbanos procede del transporte en un 70 por 100. En este sentido, el gas natural se presenta como una alternativa real para uso vehicular, reduciendo un 85 por 100 las emisiones de óxidos de nitrógeno y casi el 100 por 100 las partículas en suspensión. Además, los motores de gas natural producen hasta un 50 por 100 menos de emisión sonora que los motores diésel. En España, más de 6.200 vehículos circulan ya con gas natural, fundamentalmente autobuses (40 por 100) y camiones de recogida de residuos (29 por 100); y en total de 22 provincias españolas disponen ya de suministro de estaciones públicas.

DETECCIÓN DOMÉSTICA E INDUSTRIAL



La Fundación Gas Natural Fenosa promueve reformas de bajo coste en hogares vulnerables

La Fundación Gas Natural Fenosa promueve soluciones exprés y de bajo coste para rehabilitar hogares vulnerables, siguiendo las pautas derivadas del estudio "Rehabilitación exprés para hogares vulnerables. Soluciones de bajo coste", auspiciado por la entidad social del grupo energético y dirigido por la arquitecta Margarita de Luxán, Catedrática Emérita de la Universidad Politécnica de Madrid con un equipo de arquitectas especializadas.

Este estudio resume las principales conclusiones de un análisis realizado en Madrid, Barcelona, Sevilla y A Coruña, donde se podrían aplicar una serie de soluciones de coste reducido para mejorar la eficiencia energética en hogares de familias vulnerables, reduciendo el consumo de energía y mejorando el bienestar térmico.

El director general de la Fundación Gas Natural Fenosa, Martí Solà, señala que "con los resultados del estudio, el siguiente paso será impulsar la firma de convenios de colaboración con administraciones públicas y con propietarios de las viviendas para la participación de todas las partes en la implementación de estas medidas".



Parque Prologis · C/ Filats, nº 7 Nave 5 08830 · SANT BOI (BARCELONA)
Tel.: 93 246 11 05 - Fax: 93 245 48 04 / 247 07 50
Visite nuestra web: www.mercagas.es

Certificación Leed Oro para el centro de experiencia y formación de Vaillant

Cuatro meses después de su inauguración, el centro de experiencia y formación de Vaillant Group en Alcobendas (Madrid), ha recibido la Certificación Leed Oro (Leadership in Energy and Environmental Design), avalado por el USGBC (United States Green Building Council).

Leed constituye el sistema de medición de edificios eficientes más empleado del mundo. Disponible para cualquier tipo de proyecto de edificación (nueva construcción, rehabilitación integral, operativa interna, mantenimiento, etc.), Leed ofrece un marco para que promotores y constructores puedan construir edificios altamente eficientes en términos de salud, ahorro energético y sostenibilidad medioambiental.

En este primer centro de excelencia de Vaillant Group en España, el equipo de consultores ha destacado el empleo de materiales de construcción disponibles en el entorno más cercano del edificio; proximidad a medios de transporte público, áreas verdes o recreativas y centros urbanos; uti-

lización de aparatos o equipamiento de climatización altamente eficientes; reutilización de materiales de la estructura original o de edificios anteriormente existentes; habitabilidad o confort general del espacio y calidad de la documentación gráfica de la ejecución de las obras.

El edificio, localizado en el municipio madrileño de Alcobendas, es el tercero de este tipo que Vaillant Group ha puesto en marcha en Europa. Los otros dos se encuentran ubicados sus oficinas centrales en Alemania y Francia.

Diseñado y pensado para que los profesionales del sector y prescriptores como arquitectos o diseñadores, puedan familiarizarse con los productos de las marcas líderes en el mercado: Saunier Duval y Vaillant, el centro cuenta con la calificación Energética A.

La sede dispone de salas técnicas de demostración, aulas de formación y diferentes espacios de showroom con el objetivo de ofrecer una visión del sector de 360°, que ya han sido visitados por más de un centenar de profesionales.

Nueva Campaña "LoveMyShower" de Saunier Duval

Saunier Duval ha lanzado una nueva campaña de comunicación a nivel nacional con el objetivo de divulgar entre los usuarios las tecnologías disponibles para la producción de agua caliente en su amplia gama de calderas de condensación de última generación.

La campaña tiene como hilo conductor el hashtag #LoveMyShower y muestra, a través de situaciones divertidas que ocurren en la ducha, el beneficio obtenido gracias al exclusivo sistema Start & Hot Microfast 2.0 de Saunier Duval. Esta tecnología única en el mercado ofrece disponibilidad inmediata y real de agua caliente, con el consiguiente ahorro que esto supone para el usuario. Sin duda "un confort que no se ve, pero se siente", ya que permite disfrutar de agua caliente al instante, a temperatura constante y sin

limitaciones, incluso en demandas simultáneas al abrir varios grifos a la vez.

Esta acción sirve, además, para dar continuidad al mensaje de despreocupación con el que la marca pretende llegar a todos los hogares españoles al ofrecer a sus usuarios el Despreocupack, el todo incluido de Saunier Duval. La mejor solución para que la caldera no sea una preocupación más, gracias a la tranquilidad que da contar con un servicio integral que incluye el mejor producto instalado por un Instal Xpert, el mantenimiento por el Servicio Técnico Oficial y termostato inteligente, en cómodas cuotas mensuales financiadas sin intereses.

La página www.saunierduval.es/lovemyshower y los perfiles oficiales en redes sociales de Saunier Duval recogen toda la información relacionada con esta campaña.

Sevilla acoge el Evento Instaladores 2017 de Vitogas

Vitogas reunió en Sevilla, el pasado mes de octubre, a sus colaboradores para celebrar el Evento Instaladores 2017. El encuentro, de carácter anual, contó con unos 50 asistentes, que pudieron conocer de primera mano las acciones comerciales previstas por la compañía para el ejercicio que viene. La jornada contó también con una formación técnica, con las últimas novedades en el ámbito de la instalación de gas, y sirvió para estrechar los vínculos comerciales entre los asistentes.

Sebastià Masas, director comercial de Vitogas (en la imagen), aseguró durante el encuentro que "la profesionalidad de nuestros instaladores, la calidad del servicio al cliente y la rápida atención y reacción comercial es clave para el éxito de nuestro negocio".

Además de la jornada técnica, los colaboradores pudieron disfrutar de algunas actividades lúdicas durante los dos días del evento, como un recorrido por la Sevilla clásica y moderna y un cruce por el Guadalquivir, desde donde pudieron ver lugares tan emblemáticos como la Maestranza, las torres de la Plaza de España o el barrio de Triana, entre otros.



Éxito de las charlas técnicas de Mercagás sobre regulación, detección y sistemas multicapa para gas



Mercagás ha ofrecido un programa de charlas en las instalaciones de APEFONCA en Zaragoza el pasado 16 de noviembre. Con gran éxito de participación, las charlas reunieron a un nutrido número de profesionales, que tuvo la ocasión de aclarar dudas y ampliar conocimientos sobre los sistemas de detección, regulación y al mismo tiempo, tomar contacto con el nuevo sistema de conducción multicapa aprobado en la última revisión de la norma UNE 60.670.

Este tipo de charlas suponen un ameno intercambio interactivo entre los problemas habituales y/o específicos que los instaladores se encuentran en su día a día y las posibles soluciones aportadas por el departamento técnico de Mercagás.

El buen clima generado tuvo su guinda con un pequeño *lunch*, durante el cual se generó un magnífico ambiente que anima a seguir desarrollando esta iniciativa.

Bosch Termotecnia refuerza su servicio técnico con nuevas plataformas

Bosch Termotecnia, perteneciente al Grupo Bosch, continúa haciendo frente a los desafíos del futuro con un claro foco: la calidad y el servicio al cliente dentro de las marcas del Grupo. Por ello, ha presentado una serie de servicios y plataformas de comunicación con las que permitir a sus Servicios Técnicos Oficiales agilizar su respuesta y su trabajo, manteniendo así el alto nivel de satisfacción del usuario final.

Una de las novedades presentadas con este propósito es el nuevo Aula On Line de Junkers, una versión renovada de la plataforma *online* con la que Junkers pone a disposición del instalador cursos e información sobre los productos y servicios de la marca, a través de guías, vídeo tutoriales, manuales y presentaciones. El Aula On Line se renueva ahora presentado un diseño más moderno y atractivo, optimizando la navegación y adaptándose a todo tipo de pantallas digitales: tablets, smartphones...

Además de mejorar su diseño, la plataforma renueva su contenido con nuevos módulos formativos: 'Curso personal de atención telefónica y técnicos nuevos SAT' y 'Examen de acceso

a 'técnico del año', que se unen a los cuatro ya existentes.

En la línea de reforzar la calidad de su servicio y continuar satisfaciendo las demandas de sus clientes, Bosch pone en marcha Bosch Insight, una nueva plataforma de soporte técnico telefónico que contribuirá a mejorar el servicio del técnico guiándole durante todo el proceso de intervención. De este modo, se agilizan los procesos y ofrece una solución más rápida y eficaz al usuario final.

Por último, y continuando con su apuesta por la conectividad, Bosch lanza la Mobile Spare Part App, una aplicación desarrollada específicamente para el técnico del SAT con la que se pone a su disposición información de recambios de marcas tanto en el segmento Residencial como en sus marcas Junkers y Bosch. Con un diseño intuitivo y un manejo sencillo, la *app* permite al técnico buscar por referencia de repuestos, aparatos y modelos, ofreciendo tanto información de precios como manuales de uso y de instalación. Todo ello, dando la opción final de cerrar el envío directamente desde la *app*, para que el técnico pueda realizar todas las gestiones a través de ella.

Jornadas de ATECYR y Baxi sobre climatización

ATECYR (Asociación Técnica Española de Climatización y Refrigeración) está presentando un circuito de jornadas técnicas por toda España en las que el sector pone en común soluciones prácticas en nZEB (edificios de consumo energético nulo). Baxi, firme en su compromiso con los avances tecnológicos del sector de la climatización, acompaña a ATECYR como patrocinador.

En el contexto de una inminente publicación del borrador del nuevo Código Técnico de la Edificación (CTE), en el que se definirán los nuevos indicadores propuestos para los nZEB (edificios de consumo de energía casi nulo), ATECYR organiza en colaboración con Baxi unas jornadas técnicas en las que se analizan soluciones prácticas para este tipo de nuevas edificaciones. En las jornadas se discute la importancia que tienen para los nZEB la implementación de las diferentes fuentes de energía renovables para lograr la mayor eficiencia respecto a los sistemas técnicos convencionales. Los nuevos nZEB se deberán centrar tanto en la piel del edificio, como en la integración de sis-

temas pasivos y activos para alcanzar el bienestar de las personas.

Las jornadas, que se desarrollan en distintas ciudades españolas, cuentan con la participación entre los ponentes de Alberto Jimenez, Director Técnico de Baxi y Eulogio Prieto, Responsable de formación de Baxi, quienes trasladan el compromiso de la compañía con los avances tecnológicos del sector de la climatización. En ese sentido, con la información acerca del nuevo CTE de que se dispone, Baxi muestra el resultado de un estudio que explica cómo podrán ser las instalaciones de climatización y ACS en la nueva edificación.

En su ponencia, Jiménez analiza el impacto que tendrán los nZEB en los sistemas de climatización de los nuevos edificios: "las conclusiones, a falta de que se publique el nuevo documento básico CTE HE, son muy relevantes. Los sistemas basados en aerotermia, bombas de calor aire/agua o aire/aire, y la energía solar, térmica y fotovoltaica, serán sin duda las opciones más habituales para alcanzar los requerimientos energéticos de los edificios de consumo casi nulo" afirma.

La Confederación CNI solicita el apoyo del Gobierno contra la reducción de inspecciones periódicas

En pleno proceso de modificación de la Directiva europea 2010 / 31 relativa a la Eficiencia Energética de los Edificios, la Confederación Nacional de Instaladores y Mantenedores C N I se ha dirigido a los Ministerio de Fomento y Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital, para explicarles su postura en aspectos relevantes para las instalaciones de climatización.

La Confederación apoya plenamente la Calidad del Ambiente Interior y en particular, incluir la ventilación en las inspecciones periódicas que regula el art. 15 de la Directiva. De hecho, hay un delicado equilibrio entre el camino hacia el ahorro de energía con edificios cada vez más eficientes y la calidad del ambiente interior. A medida que los edificios se aíslan mejor, el intercambio de aire por infiltración se reduce a cero. Sin un sistema de ventilación adecuado, esto degrada el aire interior con efectos adversos sobre la salud, la productividad y el confort. Adicionalmente, los consumidores no conocen bien sus sistemas de ventilación. Es más difícil para un consumidor detectar un fallo de los sistemas de ventilación que en otros sistemas como la calefacción. Un adecuado mantenimiento de estos sistemas es básico para que no consuman más energía.

REDUCCIÓN DE LAS INSPECCIONES

Por otra parte, la Confederación se ha mostrado muy decepcionada con la posición del Parlamento Europeo sobre las inspecciones periódicas que se pretende reducir y sustituir gracias a los controles electrónicos, a un "asesoramiento adecuado" como se propone en el enfoque general aprobado por el Consejo. "Consideramos que no hay exclusividad mutua entre las inspecciones periódicas y la presencia de sistemas de control y automatización de edificios. Estamos de acuerdo en que estos sistemas ofrecen nuevos servicios para los edificios y aportan importantes ahorros de energía y, por lo tanto, afectan a la frecuencia y el contenido de las inspecciones. Sin embargo, no hacen estas inspecciones redundantes. En particular, son esenciales para el asesoramiento personalizado que solo los instaladores pueden ofrecer a los inversores inmobiliarios y usuarios finales sobre la eficiencia energética y el rendimiento de los edificios", confirma Javier Cueto, Presidente de la Confederación.

Las inspecciones y los consejos posteriores del instalador son las principales actividades de sensibilización para mejorar los sistemas de construcción técnica, la integración de sistemas y los controles inteligentes innovadores. "El propietario o el usuario del edificio deben tener la posibilidad de elegir entre todos los servicios a su alcance para tomar decisiones rentables", continúa Javier Cueto.

La Confederación se manifiesta igualmente muy preocupada por el alto umbral fijado en el borrador de la Directiva para los sistemas de aire acondicionado bajo los cuales no es necesaria una inspección periódica. "La exclusión práctica de muchos sistemas de aire acondicionado de las inspecciones que resultan de este alto umbral tendrá un fuerte impacto negativo en su eficiencia energética", lamenta Javier Cueto.

La Confederación ha solicitado al Gobierno de España su apoyo para que se elimine la distinción entre edificios

residenciales y no residenciales y se mantenga un único umbral para cada tipo de sistema. Con el objeto de lograr una mejor regulación, la Confederación ha propuesto alinear estas inspecciones con los umbrales introducidos para las inspecciones de Ecodiseño: 70 kilovatios para sistemas de calefacción y 12 kilovatios para sistemas de aire acondicionado y ventilación.

La decisión de revisar esta Directiva fue tomada por el Consejo Europeo tras la reunión de Ministros de Energía el pasado 26 de junio.



La aerotermia más sencilla,
fácil y rápida de instalar.



Perfecta para cualquier hogar: la combinación de aroTHERM y uniTOWER ahorra energía y tiempo desde el primer momento.

La aerotermia más sencilla y eficiente con la bomba de calor aroTHERM y el módulo hidráulico uniTOWER. Todos los componentes del sistema preconfigurados e integrados para una instalación rápida y sencilla. Ahorro de tiempo, dinero y espacio para aquellos clientes que buscan calefacción, agua caliente y refrigeración sin complicaciones.

Más información www.vaillant.es/aerotermia

Disfruta de las mejores sensaciones.

Las inspecciones y los consejos posteriores del instalador son las principales actividades de sensibilización para mejorar los sistemas de construcción técnica, la integración de sistemas y los controles inteligentes innovadores"

Javier Cueto
Presidente de la Confederación CNI

La industria de la calefacción firmemente comprometida con los objetivos de eficiencia y eficacia de la UE

La industria de la calefacción está firmemente comprometida con el desarrollo de un enfoque de política general a nivel europeo para alcanzar los ambiciosos objetivos climáticos planteados por la Unión Europea.

A fin de ayudar a cuantificar la contribución de la industria, EHI la Asociación Europea de la Industria de la Calefacción solicitó a Ecofys la realización de una evaluación de escenarios del sector europeo de calefacción (residencial) para evaluar en qué medida acelerar la sustitución de sistemas de calefacción descentralizados ineficientes existentes en edificios y desarrollar nuevas tecnologías de bajas emisiones pueden contribuir a alcanzar los ambiciosos objetivos de ahorro energético y clima de la UE.

En Europa hay instalados aproximadamente 80 millones de sistemas de calefacción ineficientes. Durante la crisis económica este dato no ha mejorado ya que las cifras de ventas de sistemas de calefacción muestran una disminución hasta mediados de 2016.

Tal y como recogen las conclusiones del estudio, acelerar el reemplazo de las calderas existentes actualmente ofrece un importante oportunidad para la reducción de emisiones de dióxido de carbono del stock actual del sistema de calefacción en Europa.

El escenario se inicia a partir de las cifras de ventas actuales para los sistemas de calefacción, así como las nuevas edificaciones en curso y las tasas de renovación y asume un desarrollo continuo del mercado de calefacción realista —es decir conforme a las tendencias detectadas— para mostrar desarrollos factibles.

Los resultados del escenario muestran que la necesidad de energía de los edificios residenciales europeos se puede reducir 12 por 100, la energía suministrada en un 19 por 100 y que las emisiones de dióxido de carbono se pueden reducir en un 18,5 por 100 con supuestos realistas de la industria de la calefacción sobre las estimaciones realizadas para el mercado de calefacción en 2030.

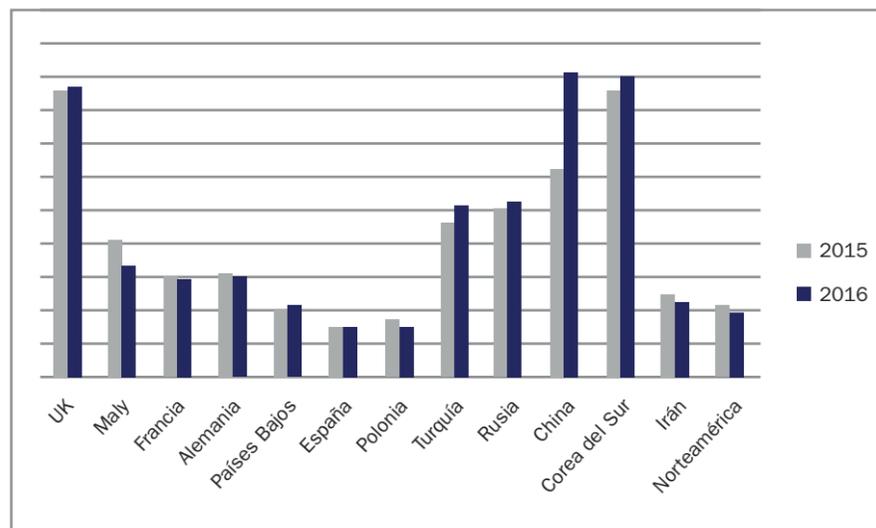
Se puede concluir que la aceleración de la sustitución de antiguos sistemas de calefacción por otros más eficientes y la adopción de sistema híbridos —combinada con una reducción necesaria del consumo energético— tendrá como resultado un nivel de emisiones de dióxido de carbono en línea con los objetivos de la UE para 2030.

CRECE EL MERCADO MUNDIAL DE CALDERAS

Según el último estudio elaborado por la consultora BSRIA el mercado mundial de calderas vuelve a crecer a una tasa media anual del 1 por 100 en la Unión Europea y del 17 por 100 en el resto del globo.

Impulsado por la adopción de políticas ambientales y el aumento de la gasificación en Asia, el mercado nacional de calderas creció en 2016 a 12,7 millones de unidades, con China registrando la adopción más dinámica del mercado. El crecimiento en los mercados de China y Corea del Sur ha provocado que el Reino Unido dejara de ser el mayor mercado mundial de calderas domésticas hasta situarse en tercer lugar.

El mercado chino impulsado por el despliegue de la política de “carbón a gas” es ahora el mercado global más grande con más de 1,77 millones de calderas vendidas en 2016, con un mayor crecimiento dinámico esperado hasta 2021. El mercado chino está dominado hasta ahora por el gas montado



Ventas anuales del mercado de calderas 2015-2016. Fuente BSRIA



En Europa hay instalados aproximadamente 80 millones de sistemas de calefacción ineficientes



en la pared, calderas de condensación que representaron el 87 por 100 del mercado en 2016.

Corea del Sur también registró un buen crecimiento en 2016 y se convirtió en el segundo mercado con más de 1,75 millones de calderas vendidas, con más perspectivas positivas hasta 2021. Con un 76 por 100 de participación, las calderas murales también representaron la mayor parte del mercado. Sin embargo, las unidades sin condensación son más bajas que en China, y la tecnología de condensación sigue avanzando.

Reino Unido, registró ventas de 1,7 millones de unidades en 2016, colocándose en el tercer lugar de la lista de mercados más grandes en 2016. Con más de 26 millones de calderas instaladas, existe un gran mercado de sustitución donde casi el 100 por 100 de las unidades vendidas son de condensación de gas.

En 2016, los otros países que registraron mercados de más de 1 millón de unidades domésticas fueron Turquía y Rusia, mientras que el mercado de América del Norte sigue siendo un consumidor moderado de calderas domésticas con alrededor de 400.000 unidades vendidas por año.

En el mercado de calderas comerciales, China vuelve a ser el mercado más grande con poco más de 92.500 unidades vendidas en 2016, con el mercado de América del Norte como el segundo mercado más importante y Turquía en tercer lugar. Se espera que China experimente un crecimiento por encima del 2 por 100 en los próximos años, mientras que la mayor tasa de

crecimiento se dará en Rusia con una estimación del 6,6 por 100. Por su parte, los mercados europeos de calderas comerciales están bajo presión.

EUROPA

En Europa los equipos de calefacción y ACS están obligados a cumplir estrictas normativas de eficiencia, etiquetado y ecodiseño. Según los cálculos realizados por la Comisión Europea el uso de equipos eficientes para calefacción y producción de agua caliente puede ahorrar a los consumidores unos 60.000 millones de euros hasta 2020. Por ejemplo, si un hogar está equipado con una caldera convencional de gas que consume 20 MWh de energía por año y esta se sustituye por una caldera de condensación de gas el ahorro es de 275 euros anuales. La nueva caldera se amortizará en siete años y producirá un ahorro del 20 por 100 en consumo energético durante su vida útil.

La instalación de equipos eficientes puede ahorrar 600 TWh de electricidad por año y evitar así la emisión de 135 millones de toneladas de CO₂.

TECNOLOGÍAS A GAS

En la actualidad las tecnologías de emisión de calor abarcan numerosas posibilidades alimentadas por diferentes fuentes de energía. El gas es la fuente dominante para las aplicaciones de calefacción en Europa, siendo notable el crecimiento de sistemas híbridos en combinación con otras fuentes renovables.

Las dos tecnologías destacadas son las calderas de condensación y las bombas de calor alimentadas con gas.

La caldera de condensación es un sistema moderno y eficiente basado en una tecnología muy avanzada y en constante evolución. Se trata del sistema preferido para nuevas instalaciones y sustituciones de equipos centralizados en toda Europa.

Por su parte, la bomba de calor a gas (ya sea de compresión, absorción o adsorción) combina la alta eficiencia de la tecnología de condensación de gas con la ecología de la bomba de calor.

En este campo, el “Paquete de Energía Limpia” publicado por la Comisión Europea da un nuevo empuje a las tecnologías eficientes, renovables y respetuosas con el medio ambiente, como es el caso de la bomba de calor que proporciona calefacción, refrigeración y agua caliente, a la vez que ayuda a reducir el uso de los combustibles fósiles y fomenta las políticas de descarbonización.

Uno de los principales objetivos del mencionado paquete es respaldar la Estrategia de Calefacción y Refrigeración de la Comisión, en línea todo ello, con las políticas de descarbonización y el fomento del uso de tecnologías limpias. En el documento que recoge la citada Estrategia se cita literalmente que: “La transformación de un edificio en un edificio eficiente permite el cambio a bombas de calor... Estos aparatos ahorran costes. Las bombas de calor pueden transformar una unidad de electricidad o gas en 3 o más unidades de calefacción o refrigeración”

ESPAÑA

Poco a poco se va avanzando en la concienciación sobre la importancia de contar con aparatos eficientes para la climatización y el agua caliente de nuestras casas. Así, la eficiencia ya es el factor más importante a tener en cuenta por parte de los usuarios a la hora de decantarse por un aparato de calefacción, agua caliente y aire acondicionado, tal y como se desprende del Barómetro de la Energía elaborado por Junkers, marca de la división Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch. Con un 78 por 100, la eficiencia superaría a otros aspectos como la relación calidad/precio (58,5 por 100) o el ruido (55,1 por 100).

Eso sí, a la hora de justificar esta consideración, el ahorro económico que supone decantarse por soluciones eficientes se impone a su contribución por el cuidado del planeta (80,4 frente 53,2 por 100), hasta el punto de que las emisiones de CO₂ y NO_x del aparato no serían un condicionante a la hora de comprar una caldera o calentador para el 45,1 por 100 de los encuestados.

De estos datos del barómetro se desprende la importancia que le dan los españoles al coste económico de su factura. Por eso, además de buscar productos eficientes con los que equipar su hogar, el 86,8 por 100 de los encuestados reconoce modificar sus hábitos de consumo para reducir la cuantía económica de su factura, que en España se sitúa en menos de 30 euros de media mensual tanto en gas como en agua, y 60 euros en lo que respecta al gasto medio de luz.

Para ahorrar tanto en consumo energético como en gasto económico, es fundamental equipar los hogares con aparatos de máxima eficiencia o combinarlos con un controlador para alcanzar como conjunto la mejor clasificación energética del sistema. De hecho, para el 78 por 100 de los españoles la eficiencia es lo más valorado a la hora de elegir un aparato de calefacción, calentamiento de agua y/o climatización por el ahorro económico que supone.

CALDERA MURAL INDIVIDUAL, LA OPCIÓN MAYORITARIA

A la hora de equipar sus hogares en busca de la mayor eficiencia, la caldera mural individual es la opción mayoritaria entre los encuestados del barómetro de Junkers, con un 36,7 por 100 que se decanta por esta opción para el suministro de calefacción y un 30,7 por 100 que lo hace para el calentamiento de agua.



Las bombas de calor pueden transformar una unidad de electricidad o gas en 3 o más unidades de calefacción o refrigeración



Por su parte, el sistema de climatización de aire frío/calor (25,6 por 100) y la calefacción central (13,9 por 100) cierran el podio de las opciones principales entre los encuestados para el suministro de calefacción, mientras que el calentador de agua a gas (24,6 por 100) y el termo eléctrico (20,8 por 100) lo hacen en lo referente al calentamiento de agua en el hogar.

El auge del Internet de las Cosas (IoT) hace que, poco a poco, cada vez sean más los aparatos domésticos que podamos controlar a través de nuestro Smartphone. Una tendencia que llega para quedarse y que está transformando también el sector de la climatización residencial, ofreciendo nuevas oportunidades de confort y eficiencia a los usuarios. Sin embargo, según el barómetro, parece que los españoles todavía no se han decidido a dar el salto a estas nuevas ventajas: el 89,6 por 100 aún no puede controlar la climatización de su hogar desde el Smartphone.

Sin datos disponibles para el mercado de calefacción cabe deducir, en línea con lo acontecido en el sector de climatización, que al hilo de la recuperación tanto del bolsillo y la confianza del consumidor, como de la actividad de construcción el mercado retoma la senda positiva. A este respecto cabe señalar que la actividad residencial creció un 29 por 100 en 2016 con 64.038 visados.

FEGECA

En España este mercado está representado por FEGECA la Asociación de Fabricantes de Generadores y Emisores de Calor que este año ha amplía su ámbito de actuación con la incorporación de los principales fabricantes de suelo radiante.

Así, la Asamblea General aprobó por unanimidad la incorporación de Uponor, Orkli y Giacomini, completando así la representación del sector de los emisores de calor por agua caliente.

La sólida trayectoria de la Asociación y su alta capacidad de representatividad ante la Administración, órganos públicos y privados y Asociaciones del sector, han sido claves para la incorporación de este sector a FEGECA, que ha puesto a su disposición su experiencia y recursos para representarles en todos los foros necesarios, velando por la gestión, defensa y coordinación de sus intereses comunes.

Entre los objetivos a corto plazo de la Asociación se encuentra seguir trabajando en la representación del sector, incorporando a nuevos fabricantes de suelo radiante en FEGECA y comenzar a desarrollar acciones y trabajos específicos que potencien y refuercen su presencia en el sector.

Además FEGECA ha sido muy activa en el desarrollo e implementación de los Planes Renove de Calderas que suponen nuevas oportunidades de transformación de salas de calderas y en el uso del gas, en sustitución del carbón y del gasóleo más contaminantes.

INSTALACIONES Y MANTENIMIENTO

Cierran este informe los datos del mercado de Mantenimiento e Instalaciones tan estrechamente ligados a la evolución del sector de calefacción en tanto que cumple una función esencial en la prescripción de los sistemas de calefacción, en su mantenimiento y sustitución. Según el Observatorio Sectorial DBK de INFORMA, el mercado de mantenimiento técnico de edificios e instalaciones registró en 2016 una evolución similar a la de 2015, registrando un incremento del 1,8 por 100, hasta alcanzar los 8.030 millones de euros, en un escenario de ligero crecimiento de la demanda.

Para el 78 por 100 de los españoles la eficiencia es lo más valorado a la hora de elegir un aparato de calefacción, calentamiento de agua y/o climatización

Por su parte, las previsiones de evolución apuntan a nuevos crecimientos también de alrededor del 2 por 100 tanto para 2017 como para 2018, en un marco económico general positivo. Así, su valor podría aproximarse en 2017 a los 8.200 millones de euros.

El segmento de mantenimiento de edificios supuso el 58 por 100 del negocio, con 4.690 millones, un 1,1 por

100 más que en el año anterior, mientras que la facturación en el segmento de industria, energía y otras instalaciones volvió a mostrar el mayor dinamismo, con un incremento del 2,8 por 100, hasta 3.340 millones.

Por tipo de servicio, el mantenimiento de ascensores supuso el 22 por 100 de las ventas, situándose a continuación los segmentos de maquinaria in-

dustrial y de instalaciones eléctricas y alumbrado, que reunieron el 19 por 100 y el 18 por 100 de la facturación, respectivamente, mientras que la climatización representó el 14 por 100.

En el sector operan unas 6.400 empresas que generan un volumen de empleo de alrededor de 144.000 trabajadores, resultando un número medio de 22 trabajadores por empresa. El número de empresas y de empleados se ha reducido en los últimos años debido al cierre de pequeños y medianos operadores, así como por las operaciones de fusiones y adquisiciones llevadas a cabo por las principales empresas del sector.

Los cinco primeros operadores reunieron una cuota de mercado conjunta del 17,8 por 100 en 2016, porcentaje que se situó en el 25,8 por 100 al considerar los diez primeros.

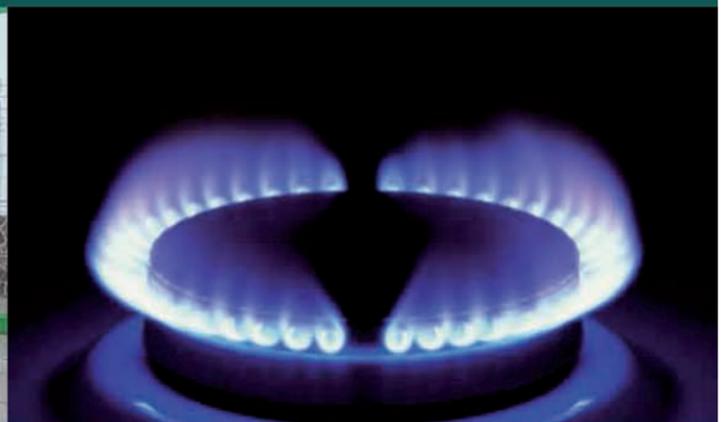


A nuestros clientes de
GLP a granel

A nuestros clientes de
Gas Natural



A nuestros clientes de
Autogas



A nuestros clientes de
GLP canalizado

**¡Gracias
por compartir nuestra energía
durante estos 10 años!**

Atención al cliente:
902 88 14 66
www.vitogas.es

VITOGAS
10 años compartiendo nuestra energía

Junkers premia la instalación de sus calderas y controladores

Lo más duro del invierno está aún por llegar y es que se acerca el tiempo de disfrutar del calor del hogar, de la mantita y los maratones de series. O, como dice Junkers, "La temporada de peli y mantita is coming".

Junkers quiere ayudar a sus clientes en la cuesta de enero a través de su nueva campaña. Así, la marca de la división Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch, quiere hacer este invierno mucho mejor, regalando un cheque de 170 euros canjeable en compras El Corte Inglés. Para beneficiarse de esta campaña y hacerse con uno de estos cheques, solamente es necesario comprar una caldera de condensación y un controlador de la marca Junkers de los incluidos en la promoción hasta el 31 de enero y después, registrar la factura de compra en la página web de Junkers hasta el 15 de febrero.

No hay que olvidar solicitar al Servicio Técnico Oficial de Junkers que haga la puesta en marcha de la caldera y el controlador. Junkers, comprobará el boletín de puesta en marcha emitido por el Servicio Técnico y la factura de compra registrada previamente en la web para así enviar el cheque regalo por valor de 170 € canjeable en establecimientos de El Corte Inglés.

Los modelos de calderas de condensación que se incluyen en esta campaña son: Cerapur, Cerapur Comfort y CerapurExcellence Compact, características por su diseño compacto y su alta eficiencia, al lograr ahorros de hasta un 30 por 100 en la factura del gas respecto a instalaciones convencionales al combinarlas con controladores Junkers.



Estas calderas de la gama Cerapur son compatibles con sistemas solares y, según el modelo, pueden alcanzar un A+ de clasificación energética al combinarlas con controladores Junkers como los nuevos controladores modulantes e inalámbricos CW100 RF, o el controlador Junkers Easy Control CT 100, un controlador vía WiFi con el que es posible controlar la calefacción y el agua caliente de forma sencilla desde el móvil, con la App Junkers Control, aumentando el ahorro de energía.

Ambos modelos están incluidos en la campaña junto a los controladores Junkers CW100, CR80 RF, CR100 y CR100 RF y MZ 100, conformando una amplia oferta de posibilidades para que los interesados puedan instalar la combinación de caldera + controlador que más se adapte a sus necesidades, y puedan llevarse a casa los 170 euros en un cheque regalo.

Acuerdo entre Ferroli y la Fundación EDP para impulsar "Energía Solidaria"

El fabricante y comercializador de soluciones de calefacción y climatización, Ferroli, ha alcanzado un acuerdo de colaboración con la Fundación EDP para desarrollar la iniciativa 'Energía Solidaria'. El acuerdo consiste en el suministro de calderas y calentadores, en condiciones económicas ventajosas para la Fundación, que permitirán mejorar la eficiencia energética de centros de Cáritas y Cruz Roja, y en viviendas seleccionadas por estas.

El acuerdo ha sido firmado por Víctor Gómez Álvarez, Director General de Ferroli España y Portugal, y por la directora ejecutiva de la Fundación EDP,

Vanda Martins, en la sede de la compañía energética en Madrid. Ambos han destacado la importancia de esta colaboración, que alcanzará a centros y viviendas de Madrid, Galicia, Asturias, Cantabria y País Vasco. Ferroli suministrará equipos con descuentos de hasta el 60 por 100.

La primera instalación ha sido realizada en Bilbao, en el centro Elurra de Cáritas. Aquí, la Fundación EDP ha instalado una nueva caldera, que ha sido suministrada por el centro de producción de Ferroli en Burgos. La instalación de este equipamiento permitirá reducir el consumo de gas natural entre un 10 y un 15 por 100 cada año.

Baxi ofrece consejos básicos para una climatización eficiente

Con el anuncio de bajada de temperaturas por la llegada de una masa de aire frío del ártico, Baxi propone una serie de sencillos consejos para garantizar el mayor confort térmico ante la primera ola de frío del otoño.

En España, la calefacción representa cerca del 70 por 100 del consumo energético de una vivienda. En los meses de frío se produce un aumento exponencial del consumo de calefacción para mantener un óptimo confort, por lo que es imprescindible tener en cuenta algunas premisas para no perder el calor generado y hacer un uso eficiente de la energía.

Alberto Jiménez, formador de Baxi propone las siguientes prácticas:

- Durante el día es recomendable mantener la vivienda a una temperatura de entre 19 y 21°C, y reducirla a 15-17°C durante la noche. El uso de termostatos programables ayuda a mantener la temperatura correcta y evitar un derroche innecesario.



- Es aconsejable subir las persianas para que entre la luz solar y contribuir a aumentar la temperatura de for-

Vaillant estrena campaña de comunicación

Con motivo del reciente lanzamiento de la nueva caldera de condensación ecoTEC exclusive, que ha tenido una gran acogida entre los profesionales del sector, Vaillant ha lanzado una campaña de comunicación a nivel nacional. El objetivo de esta campaña es dar a conocer entre los consumidores esta nueva caldera, considerada la mejor caldera de la historia de Vaillant y la más avanzada en estos momentos del mercado.

Bajo el lema 'No sabemos cómo será el transporte del futuro, pero sí sabemos cómo disfrutarás de tu hogar' y con una imagen moderna e innovadora que capta la atención de los usuarios al momento, Vaillant presenta la caldera ecoTEC exclusive y, hace hincapié en una de las ventajas exclusivas de esta caldera, la conectividad integrada de serie: Control de la caldera desde cualquier lugar y, monitorización constante y mantenimiento remoto por parte del Servicio Técnico Oficial.



Nueva caldera Innovens Pro MCA 160 De Dietrich

El fabricante De Dietrich, marca pionera en el mercado europeo de calefacción y agua caliente sanitaria, presenta su nueva caldera mural de gas de condensación con cuerpo de fundición aluminio-silicio Innovens Pro MCA 160. Con una potencia útil de 162 kW, el modelo MCA 160 se convierte en caldera mural de mayor potencia del mercado. La caldera complementa la gama de media potencia MCA PRO compuesta por modelos desde 45 hasta 115 kW. La MCA 160 integra la nueva regulación Diematic Evolution, que permite la gestión de hasta tres circuitos con válvula mezcladora y un circuito de ACS por acumulación, así como la regulación de sistemas de múltiples calderas en cascada. La avanzada regulación Diematic Evolution incluye un display en color de grandes dimensiones a través del cual es posible el acceso de manera intuitiva a todos los parámetros y ajustes de caldera e instalación.



La OCU elige el Supreme 11 E TS de Cointra como el mejor en su análisis de calentadores

En su revista de noviembre 2017, la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) ha publicado un análisis comparativo entre cinco modelos de calentadores estancos de gas con caudal 11 litros por minuto de las principales marcas del mercado. Esta comparativa es muy interesante para todos aquellos usuarios que por falta de instalación en su hogar, necesitan abastecerse de agua caliente con un calentador de gas, un dispositivo más económico que una caldera pero del que también es imprescindible fijarse en algunos detalles antes de comprarlo.

En el estudio, además de resaltar los calentadores estancos de gas como opción más segura frente a los atmosféricos, se han valorado tres importantes aspectos a tener en cuenta de cara a la compra de este tipo de equipos: funcionamiento, consumo eléctrico y emisiones NOx.



Una vez analizadas todas estas variables, el modelo ganador y calificado como "Mejor del Análisis" ha sido el modelo Supreme 11 E TS de Cointra con un máximo de 5 estrellas en Funcionamiento y Emisiones y 4 estrellas en consumo eléctrico. Además, la principal ventaja destacada sobre este calentador estanco a gas ha sido: "Excelentes resultados en funcionamiento y eficiencia. Un calentador seguro y con las emisiones más bajas del análisis."

ma natural, recordando bajarlas durante la noche para un mejor aislamiento.

Cuando se prevean salidas del hogar de varias horas, la temperatura puede reducirse hasta 15°C, para mantener un nivel térmico mínimo.

Por su parte, José Corbacho, prescriptor en "Consejos para un hogar a

la temperatura ideal", a través de varias cápsulas de video publicados en la web de Baxi y en su canal de YouTube, presenta consejos para ahorrar en calefacción, cómo programar un termostato o cómo purgar un radiador, tareas de ámbito doméstico que a veces se hacen difíciles de llevar.

Gas Natural Fenosa lanzará un nuevo plan estratégico 2018-2020

Gas Natural Fenosa lanzará un nuevo plan estratégico para el periodo 2018-2020 el próximo mes de febrero, según informó la compañía en una presentación remitida a la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

La compañía señaló que el nuevo plan conducirá a la generación de valor al accionista en el medio y largo plazo, una vez que espera que se materialice en el último trimestre de este año y el primero del próximo la recepción de los fondos derivados de las operaciones de venta del 20 por 100 de su negocio de distribución

de gas en España a un consorcio formado por Allianz y CPPIB por 1.500 millones de euros, así como de sus activos en Italia a 2i Rete Gas y Edison por un importe de 1.020 millones de euros.

El plan determinará el "uso óptimo de los fondos recibidos, considerando el futuro plan de inversiones de Gas Natural Fenosa, los objetivos de niveles de deuda y la remuneración al accionista".

Gas Natural Fenosa pretende seguir ofreciendo "una remuneración atractiva al accionista", aunque no ha concretado ninguna preferencia acerca de pagar un



dividendo extraordinario, incrementar su política de dividendo u otra opción.

Asimismo, el grupo adelantó una mejora de sus perspectivas para 2018, tras un 2017 "muy complicado", marcado por las circunstancias anormales en electricidad de España y los desastres naturales. A este respecto, indicó que los objetivos para el próximo año están bajo revisión como parte de este nuevo plan estratégico, "tomando en consideración recientes avances en la gestión de la cartera".

La compañía prevé cerrar 2017 con un beneficio neto recurrente en torno a los 1.200 millones de euros. Con respecto a 2018, tanto las condiciones de los mercados como las estimaciones positivas en la revisión ordinaria de los contratos de aprovisionamiento le hacen ser "moderadamente optimista".

Enagás obtiene un beneficio de 322,5 millones de euros hasta septiembre

Enagás ha obtenido un beneficio después de impuestos *stand alone* de 322,5 millones de euros en los nueve primeros meses del año. Esto supone un incremento del 1,6 por 100 con respecto al mismo periodo del año anterior, en línea con los objetivos establecidos para el ejercicio. Este resultado se debe fundamentalmente a la aportación de las sociedades participadas, que ha sido de un 15,1 por 100.

El beneficio después de impuestos, incluyendo el efecto contable de la consolidación por integración global de la planta GNL Quintero desde enero de 2017, ha sido de 375,7 millones de euros en los nueve primeros meses del ejercicio. Teniendo en cuenta este efecto contable, el beneficio después de impuestos ha aumentado un 18,4 por 100 respecto al mismo periodo del año anterior.

En los nueve primeros meses del año Enagás ha realizado una inversión neta de 252,8 millones de euros en proyectos en curso.

Aldro Energía se consolida como la octava comercializadora de luz y gas con mayor crecimiento

La compañía Aldro Energía se colocó, en el 3º trimestre de 2017, en la octava posición en el *Ranking* de comercializadoras de energía por crecimiento de clientes. Estas cifras han sido publicadas por la Comisión Nacional del Mercado de la Competencia, CNMC, en su último informe del pasado 5 de diciembre.

Aldro Energía ascienda también al tercer puesto dentro de las jóvenes compañías surgidas tras la liberalización del sector, en 2009. La compañía ha alcanzado los 80.000 clientes, principalmente en España, pero también en Portugal, país en el que la compañía ha iniciado su expansión recientemente.

La joven comercializadora Aldro Energía ocupa también algunos de los primeros lugares en la clasificación por *switching*, (nuevos clientes).

Concretamente, en el *ranking* de electricidad ocupa el puesto número ocho mientras que en el de gas, ascienda hasta la sexta posición. "Ambos datos son particularmente positivos, ha afirmado José González Payno, director general de la compañía, pues este *ranking* ha sido realizado tomando en cuenta las 35 comercializadoras con mayor volumen de activaciones con el objetivo de que las más pequeñas, no distorsionen el dato.

Nueva caldera de condensación SUPERLATIVE CONDENS

MÁXIMO CONFORT EN EL MÍNIMO ESPACIO

FONDO REDUCIDO
250mm

ErP
Energy-related Products

CALEFACCIÓN
A

AGUA CALIENTE SANITARIA
A

Perfil de carga: XL

PRESTACIONES PREMIUM EN A.C.S

27kW
0
32kW
con MICROACUMULACIÓN

CONTROL VÍA

WiFi

OPCIONAL

Controla tu caldera dónde y cuándo quieras

¡Visita nuestra nueva web!

www.cointra.es

El consumo de gas natural acumula doce meses de crecimiento interanual

Consumo de gas natural por grupos de presión							
	sep-17		Acumulado anual		Últimos doce meses		Estructura (%)
	GWh	Tv (%)*	GWh	Tv (%)*	GWh	Tv (%)*	
	Unidad: GWh						
Grupo 1 ** (Presión > 60 bares)	12.253	17,1	100.538	17,9	140.020	18,1	41,0
Grupo 2 (Presión > 4 bares y ≤ 60 bares)	9.981	2,3	92.745	5,9	123.268	5,5	36,1
Grupo 3 (Presión ≤ 4 bares)	2.524	11,4	46.891	1,3	67.744	4,2	19,8
GNL Consumo directo	954	8,0	7.807	6,9	10.381	7,0	3,0
Total	25.712	10,0	247.980	9,5	341.413	10,1	100,0

Fuente: Cores

* Tasas de variación con respecto al mismo periodo del año anterior.

** Incluido gas natural para materia prima.

^ igual que 0,0 / ^ distinto de 0,0

La demanda de gas natural en España crece un 11 por 100 en noviembre

La demanda nacional de gas natural cerró el mes de noviembre con un crecimiento de en torno al 11 por 100, alcanzando alrededor de los 36.698 GWh. Este incremento se debe a los altos valores que está registrando la demanda convencional y a las mayores entregas de gas natural para generación de electricidad.

La demanda convencional, destinada a los consumos de hogares, comercios e industrias, alcanza el máximo valor histórico para un mes de noviembre. Esto es consecuencia, fundamentalmente, de la mayor demanda de gas natural por parte de la industria, que según las previsiones finalizará el mes en los 18.360 GWh, el valor más alto desde que se tienen registros.

La demanda de gas natural para el sector eléctrico cerrará el mes en los máximos valores desde 2011, debido

a una muy baja generación hidráulica y a la parada de dos centrales nucleares en España. De hecho, el pasado 16 de noviembre las entregas de gas natural para generación de electricidad batieron un nuevo récord, al alcanzar los 553 GWh, la cifra más alta de los últimos seis años.

Los ciclos combinados se han posicionado en noviembre como la segunda tecnología con más peso en el mix eléctrico –aproximadamente un 21 por 100–, lo que pone de manifiesto el papel clave del gas natural para garantizar el suministro de electricidad.

En lo que va de año, la demanda de gas natural en España ha aumentado más de un 9 por 100 con respecto al mismo periodo de 2016, debido a crecimientos en la demanda convencional y en las entregas de gas natural para generación de electricidad.

Según los datos elaborados por Cores el consumo de gas natural avanzó un 10 por 100 el pasado mes de septiembre con crecimiento de todos los grupos. La tasa de variación es similar en términos interanuales, situándose a la cabeza el grupo de presión mayor de 60 bares.

Por su parte cabe señalar que la tasa de variación del año móvil ha marcado doce meses seguidos en positivo lo que supone un cambio de tendencia histórico. Desde enero de 2017 este indicador se ha situado todos los me-

Desde enero de 2017 este indicador se ha situado todos los meses por encima del 5 por 100

ses por encima del 5 por 100, lo que presagia un buen cierre de año con mejoras en todos los grupos.

La industria es el destino del 65 por 100 del total de la demanda de gas en España

Al cierre del tercer trimestre de este año el mercado industrial es el destino más destacado del gas natural consumido, con una cuota que ronda el 65 por 100 de la demanda total de gas.

En este mercado destaca la continuidad en el mayor uso de la cogeneración para la producción de electricidad. Según los datos de REE el vertido de electricidad de las empresas cogeneradoras a la red se ha incrementado un 10 por 100 con respecto al mismo periodo de 2016. Según las conclusiones de Sedigas, las ventas estimadas en el mercado industrial han aumentado un 6,6 por 100 teniendo en cuenta la materia prima (7,6 por 100 sin tenerla en cuenta).

Según datos del Gestor Técnico del Sistema, Enagás, la demanda de gas natural en el mercado nacional alcanzó la cifra de 247,507 TWh al cierre del tercer trimestre de 2017 alcanzándose una demanda total de 21,2 bcm de gas natural. El dato representa un incremento de la demanda del 9,3 por 100 en relación con el mismo periodo de 2016.

Durante los primeros nueve meses del año y siguiendo la tendencia positiva marcada durante todo el año, la demanda convencional (doméstico-comercial e industria, incluida en esta última la demanda para usos o energéticos) se ha incrementado en un 4,5 por 100 con respecto al mismo periodo del año 2016.

Dentro del mercado convencional, la demanda del mercado doméstico comercial estimamos que ha descendido un 3,7 por 100 con respecto al 2016, por ser 2017 un año más cálido, el descenso es similar al acumulado en el segundo semestre.

El mercado de plantas para la generación eléctrica (ciclos combinados) ha experimentado hasta el tercer trimestre un incremento de la demanda de gas natural del 33,2 por 100 con respecto al mismo periodo del año pasado, su incremento durante los meses de verano ha sido muy significativo, siendo en el mes de agosto y según los datos de red eléctrica la segunda fuente de producción eléctrica.

distribución

Redexis continúa su expansión en Andalucía

La gasista Redexis continúa con la expansión de su red en diversas áreas de la geografía española, especialmente en Andalucía.

La compañía ha presentado sus planes de crecimiento en la localidad granadina de Churriana de la Vega para facilitar el acceso al gas natural a los más de 14.000 habitantes y negocios del municipio.

Los planes de crecimiento que se están ejecutando contemplan una inversión de 800.000 euros para la construcción de 3,8 kilómetros de redes de distribución de gas natural en la localidad.

Churriana de la Vega cuenta en la actualidad con 31 kilómetros de redes

de distribución de gas natural desplegadas, y durante el año 2017 la compañía gasista ha continuado con la extensión de redes tanto en el casco urbano del municipio como en sectores de nueva urbanización.

Además, ha anunciado que abastecerá también a más de 4.000 viviendas y negocios en Atlanterra, Tarifa. Redexis Gas ha completado la construcción de cerca de 800 metros de red de distribución, contando con una inversión de más de 200.000 euros, que se han conectado a otros 7 kilómetros de canalizaciones de distribución que la compañía había desplegado con anterioridad.

Concurso para el suministro de gas en Mallorca

La Consellería de Territorio, Energía y Movilidad ha anunciado la convocatoria del concurso para la adjudicación del derecho de distribución de gas en toda Mallorca.

En la actualidad, disponen de gas natural Calvià, Palma, Marratxí, Inca, Alcúdia, Muro, Santa Margalida, Sant Llorenç y Son Servera, mientras que los municipios Andratx, Lluçmajor, Manacor y Felanitx tienen la distribución en alguna de sus zonas. La Consellería explica que el objetivo es poder cubrir

todos los municipios de la isla. Mallorca dispone del gasoducto en dirección a Alcúdia, del que va hacia Andratx y del que va hacia Manacor, de manera que es posible cubrir toda la isla con las canalizaciones preceptivas.

En la reunión celebrada, a la que asistieron representantes de los grupos parlamentarios, el conseller Marc Pons explicó los detalles del futuro concurso, que se dividirá en seis licitaciones diferentes y que está previsto hacer público a finales de este año.

Gas Natural Galicia inicia el suministro en Melide (A Coruña)

Gas Natural Galicia, compañía distribuidora de Gas Natural Fenosa en esta comunidad autónoma, ha iniciado el suministro de gas natural a los primeros clientes del núcleo urbano de Melide (A Coruña). La compañía tiene prevista una inversión de cerca de 500.000 euros en los próximos años en el municipio para construir una red de distribución de cerca de 3 kilómetros, que permitirá que el

80 por 100 de los hogares, industrias y comercios de la localidad puedan beneficiarse de las ventajas del gas natural.

El suministro de gas natural a Melide se realiza a través de una planta satélite de gas natural licuado (GNL), ubicada en la zona de Martagona, en una parcela tras el río Pedrouzo, desde la que parte la red de distribución hacia el núcleo urbano del municipio.

Arranca el servicio de gas natural en Yepes

Redexis Gas ha iniciado el servicio de distribución de gas natural canalizado en el municipio de Yepes (Toledo).

Redexis Gas ha invertido 2,5 millones de euros en la construcción de una planta provisional de gas natural licuado (GNL) y en la canalización principal de varias calles mediante la construcción de más de 11 kilómetros de red de distribución, lo que beneficia a más de 5.200 ciudadanos y negocios y al polígono industrial de la zona.



El autogás tira de las ventas de GLP en septiembre

Manteniendo la tendencia que viene siguiéndose en los últimos meses, el consumo de GLP agudizó su descenso en el pasado mes de septiembre, situándose en 134.000 toneladas.

Esta cifra supone un descenso del 28,0 por 100 en relación al mismo mes del año anterior.

Consumo de gases licuados del petróleo							
	Septiembre-17		Acumulado anual		Últimos doce meses		Estructura(%)
	kt	Tv (%)*	kt	Tv (%)*	kt	Tv (%)*	
Envasado	51	-7,4	607	-2,5	844	-1,5	33,8
Granel	26	1,0	403	4,2	551	8,2	22,0
Automoción (envasado y granel)	4	6,0	38	7,2	50	6,2	2,0
Otros**	53	-48,1	751	-1,6	1.055	13,6	42,2
Total	134	-28,0	1.799	-0,5	2.500	6,8	100,0

* Tasas de variación con respecto al mismo periodo del año anterior.

** Incluye GLP distintos de los anteriores incluyendo GLP destinado a su posterior transformación.

^ igual que 0,0 / ^ distinto de 0,0

Fuente: Cores

ExpoAutogas cerró su primera edición con más de 5.200 visitantes



ExpoAutogas, organizado por el Clúster Autogas con el apoyo del Ayuntamiento de Madrid, presentó todas las novedades en cuanto a vehículos autogás nuevos, adaptación de vehículos usados, distribuidores y comercializadores de este combustible alternativo y la experiencia de quienes ya circulan con autogás.

Los más de 5.000 visitantes descubrieron todas las ventajas de la etiqueta ECO de la DGT, cómo ahorrar hasta un 40 por 100 en carburante y la autonomía y sencillez de repostaje del autogás de la mano de empresas como Cepsa, Repsol y Galp. Además, conocieron de primera mano vehículos de las marcas Fiat, Opel, Peugeot, Citroën, SSanyong y Subaru que ya incorporan este combustible e incluso pudieron probarlos. A la larga lista de firmas expositoras se sumaron talleres especializados que mostraron cómo adaptar fácilmente un vehículo usado a autogás a un precio asequible e in-

cluso con tarifas especiales con motivo del evento.

La Secretaria General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, Begoña Cristeto, y la Coordinadora General de Medio Ambiente, Sostenibilidad y Movilidad del Ayuntamiento de Madrid, Paz Valiente, fueron algunas de las autoridades que no dudaron en apoyar con su presencia este evento y comprobar in situ el proyecto de I+D+I más ambicioso del Clúster Autogas, un autobús propulsado exclusivamente con autogás que ya se encuentra en fase de pruebas en circulación real.

Con más de 25 millones de conductores en todo el mundo –más de 50.000 en España–, cerca de 30 modelos de coches disponibles en el mercado y una creciente red de estaciones de servicio con más de 550 puntos en toda España, el autogás es la alternativa de movilidad más eficiente y accesible del panorama actual.

Satisfacción en el Clúster Autogas por la aprobación del Plan Movalt

El Clúster Autogas, entidad que promueve el uso del autogás como la alternativa actual de movilidad sostenible más eficiente del mercado e integrada por toda la cadena de valor del sector, ha trasladado al Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital su felicitación por el Plan Movalt, que establece ayudas para promover una movilidad más sostenible que permitirá un crecimiento significativo del autogás en nuestro país.

El plan, que se gestiona a través del IDAE, permite subvencionar tanto nuevas compras de vehículos autogás a particulares, autónomos, empresas y administraciones públicas hasta agotar el presupuesto disponible con una ayuda estatal que oscila entre 500 y 1.000 euros en función del precio de venta del vehículo y el tipo de beneficiario y a la que se suman 1.000 más como ayuda del concesionario.

Los vehículos destinatarios de las ayudas serán procedentes de fábrica o transformados y garantizados bajo el control del fabricante a través de su red autorizada. Los interesados en las mismas tan solo deben escoger entre los

cerca de cuarenta modelos autogás nuevos de todos los segmentos disponibles en el mercado, ya que son los puntos de venta los responsables de complementar y registrar las solicitudes y quienes dispondrán de información actualizada en tiempo real acerca de la disponibilidad o agotamiento de los fondos.

El autogás representa actualmente la energía de movilidad sostenible más demandada del mercado y con la tecnología más desarrollada, por lo que las expectativas en torno al número de peticiones de ayudas son halagüeñas.

José Luis Blanco, director del clúster, señala que “con la activación de este Plan Movalt, la actual gama de vehículos disponibles y amplia infraestructura para el repostaje, el mercado de vehículos de autogás podría crecer notablemente. Dados los porcentajes de penetración del entorno europeo, donde alcanza 15 millones de vehículos, población y políticas de movilidad que ya se están implantando en otros países y ciudades europeas, hay una gran oportunidad de crecimiento y de mejorar la calidad del aire de nuestras ciudades”.

Galp apuesta por el autogás con varias iniciativas

Transformar un coche de gasolina a GLP Autogas

energía crea energía



Proceso

Se tiene que instalar un kit de sistema GLP Autogas formado por:

DEPÓSITO

Se instala en el hueco de la rueda de repuesto o en el maletero

REDUCTOR-VAPORIZADOR

Conversión del GLP Autogas de fase líquida a gaseosa

INYECTORES

Inyecta el GLP Autogas a la cámara de combustión

TOMA DE LLENADO

Se instala junto a la boca de llenado de gasolina

TUBERÍA GLP AUTOGAS

Conduce el GLP Autogas desde el depósito hacia la parte delantera del motor

ELECTROVÁLVULA DE CORTE

Corta el caudal de GLP Autogas cuando se interrumpe el encendido, se para el motor o se selecciona la alimentación por gasolina

CONMUTADOR

Selecciona el modo en el que quiere circular, GLP Autogas o gasolina

CENTRALITA

Controla el dosificado de GLP Autogas necesario

Ventajas

40%
+económico

Ahorro de hasta un 40%

+ecológico

Etiqueta ECO
Mínimas emisiones

Hasta 1.200 km de autonomía

Amplia red de Estaciones de Servicio

Los vehículos GLP Autogas están catalogados como ECO por la DGT, por lo que no están sujetos a las restricciones de tráfico cuando haya elevados índices de contaminación

Galp ofrece financiación sin coste para la transformación del vehículo y un seguro de garantía mecánica sin coste con una compañía aseguradora líder a nivel nacional.

Galp, como un actor clave en el sector de GLP, participó en la Expo Autogas 2017, el punto de encuentro con la movilidad ecológica, sostenible y económica. Durante el encuentro la compañía mantuvo charlas, demostraciones y presentaciones con los numerosos visitantes de la pasada edición de Expo Autogás, celebrada en Madrid. A fin de potenciar este mercado Galp quiere ayudar a sus clientes a obtener financiación sin coste para la transformación de su vehículo. La compañía ofrece con ello un seguro de garantía mecánica sin coste con una aseguradora líder en el mercado, una tarjeta de descuento en GLP Autogas en las estaciones de servicio Galp con la que se podrá disfrutar

de los primeros 1.100 litros de GLP Autogas con condiciones muy especiales y una tarjeta de fidelización para acumular puntos y obtener premios.

En palabras de Amparo Sola, Responsable de Desarrollo GLP España, “a través de la colaboración con este tipo de encuentros, queremos contribuir a la mejora del medioambiente y pretendemos que ciudades que se ven tan afectadas por la calidad del aire en nuestro país, como Madrid o Barcelona, vean mejorados sus índices de emisiones de CO₂, óxidos de nitrógeno y partículas. Invitamos, desde Galp, a todo particular que quiera transformar su vehículo a GLP Autogas, a hacerlo de la forma más rentable y segura, y con las mejores ventajas”.

Las flotas y empresas de alquiler, donde el autogás está ampliamente extendido, son uno de los destinatarios de este plan, ya que se establece un máximo de 35 vehículos para las empresas y otras personas jurídicas beneficiarias.

El Plan Movalt persigue apoyar la adquisición o arrendamiento de vehículos

eficientes y contribuir así a la reducción de las emisiones de gases contaminantes, lo que supone mejorar la calidad del aire, combatir el cambio climático y disminuir la contaminación acústica, además de favorecer el consumo de energías de producción nacional, objetivos a los que el autogás puede contribuir de forma notable.

Instal Studio, nueva área de formación y soporte para profesionales de Saunier Duval



El mercado está cambiando y Saunier Duval es consciente del papel tan importante que tiene hoy día la formación para saber evolucionar y adaptarse con éxito a él. Por eso ha lanzado Instal Studio. Una nueva área pensada para ayudar a los profesionales del sector a cubrir todas sus necesidades y niveles de formación sobre sus productos y servicios, haciendo especial hincapié en aquello que puede ser más rentable para su futuro: las energías renovables.

Quienes accedan disfrutarán de un completo programa formativo que incluye cursos presenciales impartidos en los diferentes showrooms de Saunier Duval distribuidos por todo el

país. Destacando entre ellos, el recién inaugurado Centro de Xperiencias de Alcobendas en Madrid, que dotado de las últimas tecnologías y con todos los productos y sistemas a disposición de los profesionales, permite recibir una formación del más alto nivel tanto teórico como práctico.

Instal Studio ofrece también contenidos muy útiles y fáciles de gestionar para beneficiarse de las ventajas de una formación totalmente digital. Y todo ello en un solo canal e incluyendo el mejor soporte técnico, comercial y de gestión en un único número de teléfono gratuito para ayudar al profesional en la gestión de cualquier trámite que necesite.

Nuevo transmisor MV110 para caudalímetros electromagnéticos Isomag



Lana Sarrate presenta el nuevo transmisor de caudal MV110 de Isomag compatible con todos los sensores electromagnéticos de Isomag.

Este nuevo transmisor MV110 presenta una serie de características técnicas que lo hacen único en el mercado de los caudalímetros electromagnéticos.

Algunas características del nuevo MV110 de Isomag:

- Funciona con todos los sensores electromagnéticos Isomag, tanto los de tubo (DN3..DN2000) como los sensores de inserción.
- Exactitud: +/- 0,4 por 100 del v.m. en los sensores de tubo.
- Montaje vertical u horizontal para mejor visualización y acceso a la pantalla.
- Protección IP67 o IP68.
- Programable vía Wi-Fi (PC), teclado o PC.

- Opciones de batería interna recargable: le da una vida de 30 días en caso de fallo de corriente.

- Opciones de memoria y diagnóstico:

– Memoria interna de 4 GB para almacenamiento de datos históricos.

– BIV (Build In Vericator): permite almacenar los datos de diagnóstico del caudalímetro para asegurar su correcto funcionamiento y establecer un mantenimiento preventivo en caso necesario.

– Data Sensor + Data Transmitter: almacena los datos de calibración y programación de los caudalímetros así como el totalizador.

• Protocolos de comunicación: Hart, Modbus.

• A principios del 2018 estará disponible con certificado MID001 y MID004.

Clivet se incorpora a AFEC

Clivet España, empresa fundada en el año 1997, y filial directa de Clivet en España, se ha incorporado a AFEC (Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización) como Socio de Número.

Clivet es una empresa fundada en 1.987 con sede en Feltre (Italia). Esta empresa es una de las punteras en el mercado Europeo en eficiencia energética y uso de energías renovables para la climatización.

Los pedidos online de Genebre son los más rápidos

Genebre dispone en su web de una zona privada de clientes en la que pueden acceder de manera privada y realizar pedidos online que entran directamente al sistema

por lo que su tramitación es más rápida. Además los clientes registrados pueden descargar manuales y ficheros 3D, consultar precios y descuentos y realizar propuestas de pedido.

Mercagas lanza su Tarifa 17-18

A partir del 6 de Noviembre ha entrado en vigor la nueva Tarifa de precios 2017-2018 de Mercagas, división de Gas que recoge la más amplia gama de productos y accesorios para las instalaciones de gas.

Como novedades, la trifa incorpora la tubería de polietileno para gas PE-100, así como los tubos flexibles inoxidables para aplicaciones industriales con funda PVC.



Arco recibe el premio RSE de Femeval



La Federación Empresarial Metalúrgica Valenciana (Femeval) ha hecho entrega de sus premios anuales, los de mayor trayectoria y reconocimiento del sector metalmeccánico de la Comunidad Valenciana. En la XVI edición de estos premios la Federación ha distinguido a Válvulas Arco en Buenas Prácticas en Responsabilidad Social Empresarial -categoría que cuenta con la supervisión de la Fundación ETNOR-, durante un acto que contó con la participación del presidente de la Generalitat Valenciana, Ximo Puig.

El presidente de Femeval, Vicente Lafuente, entregó el galardón a Jose María Ferrer, presidente y fundador de Arco, quien señaló que "nuestro compromiso con el equipo humano que forma Arco ha sido siempre una prioridad, antes incluso de que existiera el término Responsabilidad Social. En Arco nos hemos comprometido con la gestión medioambiental, con la política de igualdad en un sector históricamente masculino -hoy dos de cada tres incorporaciones a nuestra empresa son mujeres- con la integración y con la seguridad y salud de las personas".

Standard Hidráulica inaugura un nuevo centro logístico en Barcelona

Standard Hidráulica ha ampliado notablemente su capacidad con la inauguración de un segundo centro logístico en la provincia de Barcelona.

El nuevo almacén, que ya ha entrado en funcionamiento y está totalmente operativo, representa un incremento de un +35 por 100 sobre su capacidad total en ubicaciones europaletizadas. Gracias a esta inauguración, STH ha creado nuevas áreas de trabajo para responder a cualquier tipo de necesidades de servicio, adaptando la logística a las nuevas tecnologías y requerimientos del mercado.

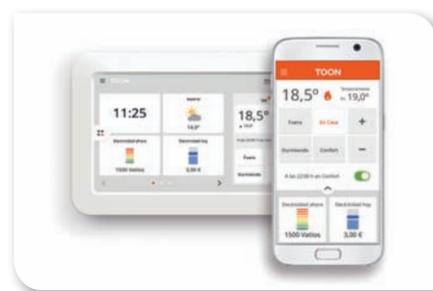


Viesgo lanza Toon, mucho más que un termostato inteligente

Viesgo anuncia un acuerdo con la compañía tecnológica holandesa Quby para ofrecer a sus clientes el asistente energético perfecto: Toon, el termostato inteligente del que ya disfrutaban más de 350.000 hogares en Bélgica y los Países Bajos, y que se puede contratar ya en España.

Entre otras funciones, Toon permite controlar la calefacción mediante el teléfono móvil, establecer programas semanales para adaptar el consumo a las diferentes épocas del año o a distintos estilos de vida, interconectar otros dispositivos como luces o enchufes inteligentes y acceder a información en tiempo real sobre el consumo de electricidad en euros y el uso de la calefacción.

Para Javier Anzola, director general de Mercados Liberalizados de Viesgo, "el acuerdo exclusivo de Viesgo para



brindar a nuestros más de 730.000 clientes esta herramienta puntera, se encuadra en la apuesta de la compañía por satisfacer las expectativas cada vez mayores de nuestros clientes en términos de capacidad de control, personalización y calidad de servicio. Toon nos permite acompañar a los usuarios hacia un uso de la energía más inteligente y sostenible".

Gasnam prevé que el uso del gas casi igualará al del petróleo en transporte en 2035



Madrid instalará estaciones de recarga de gas en los polígonos

La Comunidad de Madrid destinará 700.000 euros en subvenciones al ahorro energético y a la reducción del CO₂ en las áreas industriales de la región, mediante la sustitución del alumbrado y la instalación en los polígonos de estaciones de recarga de gas natural como carburante para vehículos de motor.

El Consejo de Gobierno ha aprobado recientemente la primera edición de esta línea de ayudas a un sector que representa más del 10 por 100 del PIB regional, según el consejero de Presi-

dencia y portavoz del Gobierno, Ángel Garrido.

Las ayudas subvencionan la instalación de estaciones de servicio de acceso libre de gas natural comprimido (GNC) para su utilización como carburante para vehículos de motor.

Su cuantía máxima será del 40 por 100 de la inversión subvencionable, con un límite máximo de 100.000 euros por proyecto y beneficiario. Están dirigidas a empresas, autónomos y otras personas jurídicas, excluidas las sociedades civiles y las comunidades de bienes.

Segunda gasinera francesa de Endesa

Con esta segunda gasinera, ubicada en Saint Etienne, Endesa hace también una apuesta innovadora y sostenible dentro de la economía circular con el uso del gas Bio-CNG, una versión renovable de Gas Natural Vehicular (GNV), producido localmente a partir de desechos orgánicos, que reducen las emisiones de gases de efecto invernadero en aproximadamente un 80 por ciento en comparación con los combustibles tradicionales. El objetivo en Saint-Etienne es proporcionar biometano de proyectos

locales como el de la planta de tratamiento de aguas residuales de Furania para ilustrar también las virtudes de la economía circular local. Este proyecto se integra completamente en el desarrollo regional de Endesa que prevé sumar cuarenta estaciones en 2020.

La estación de Saint-Etienne construida, financiada y operada por Endesa está abierta al público las 24 horas del día y distribuye GNC y Bio-CNG. Once operadores locales ya han suscrito una suscripción para la estación.

(Viene de página 16)

Para lograr alcanzar el éxito hizo una serie de recomendaciones: marcarse retos, mantener la ilusión (permite no abandonar), saber gestionar la adversidad (cuando llega no pararse, sino seguir nadando, braceando, avanzando), apostar por la innovación y confiar en la suerte (que se provoca con la perseverancia y el trabajo continuo).

Otro de los participantes fue Carlos Fernández Guerra, que en su conferencia "Redes sociales, la oportunidad de conectar con los usuarios" señaló que vivimos en una sociedad "hiperconectada" donde manda el usuario, capaz de modificar la reputación de las empresas a través de las redes sociales. Por eso no pueden desdeñarse. Según manifestó, estamos sometidos a la dictadura de Google puesto que todo se busca a través de este buscador, también a las empresas instaladoras que el usuario necesita contratar.

Por eso los instaladores, como empresarios que son, deberían adaptarse a dicha realidad y aprovechar las oportunidades que ofrecen las redes sociales. Señaló que el objetivo para ellos debería ser generar confianza y utilidad en los usuarios a través de las redes sociales, así como propiciar que les encuentren en la red.

Por su parte, Silvia Leal planteó que estamos ante una nueva revolución industrial —la cuarta—, un proceso que resulta traumático en el corto plazo pero que a medio y largo plazo ofrece oportunidades de negocio a las empresas. De hecho —tal y como señaló—, todos sabemos que se trata de una revolución digital y, sin embar-

go, lo que pocos entienden es que la clave para sobrevivir será el talento y la humanidad.

Silvia Leal desveló en su ponencia las tecnologías que llegan para cambiar nuestra vida y empresas, con el foco puesto en el talento como elemento fundamental para salir reforzados de los tiempos que nos ha tocado vivir.

Por último, Javier Luxor mostró cómo se generan los pensamientos y creencias en la mente para poder gestionarlos correctamente.

Según explicó, desde la infancia nos orientan a resultados a través del estudio, aprendizaje y perfeccionamiento de una profesión. Nadie se preocupa de enseñarnos a gestionar nuestra mente y mantenerla optimizada de manera que nos ayude a cumplir con nuestra metas.

Fue una conferencia fundamentalmente práctica en la que los asistentes vivieron experiencias de mentalismo.

El próximo año el Congreso de Conaif llegará por primera vez a las Islas Canarias. Se celebrará en el mes de octubre en Las Palmas y contará con Cafongás-Femepa como asociación anfitriona.

MANUEL RODRÍGUEZ CHESA, PREMIO "MANUEL LAGUNA"

Manuel Rodríguez Chesa, presidente de la asociación de empresas instaladoras de Huesca (APEIFCA) hasta su fusión, el pasado mes de marzo, con la asociación de instaladores eléctricos de la misma provincia, ha recibido el premio Manuel Laguna 2017 en un acto durante la cena de gala del 28 Congreso de Conaif, celebrado en Córdoba los días 19 y 20 de octubre.

El secretario general de la Asociación Ibérica de Gas Natural Para la Movilidad (Gasnam), Manuel Lage, asegura que en 2035 el gas natural casi igualará el peso en el transporte de los combustibles derivados del petróleo.

Con motivo de la Jornada Divulgativa de la Tecnología del Gas Natural organi-

zada por el fabricante de vehículos industriales Iveco, celebrada recientemente en Madrid, Lage destacó la eficiencia del gas respecto a la del petróleo, con un octanaje de 120 a 130, "muy superior al de cualquier gasolina comercial".

En España, existen 28 puntos de repostaje públicos de gas natural comprimido, seis de gas natural licuado y 16 mixtas, a las que se sumarán nueve mixtas, diez nuevas de gas natural comprimido y una de gas natural licuado que están en construcción. Esto convierte a España en el país europeo con más estaciones destinadas a gas natural licuado.

Biometagás La Galera, nuevo socio Gasnam

Biometagás La Galera, sociedad ubicada en La Galera, al sur de Tarragona, con un proyecto de planta de biogás en ejecución para la producción de bio-metano, se ha incorporado como nuevo socio a la Asociación Ibérica de Gas Natural para Movilidad, Gasnam.

Los socios de la compañía son mayoritariamente agricultores y ganaderos de la comarca. El proyecto incluye la planta de biogás propiamente dicha con tecnología avanzada de dos fases, sistema de desnitrificación de purines y otros resi-

duos y sistema de enriquecimiento del biogás para su envasado a presión para su venta, especialmente en el sector vehicular. La producción estimada anual de biometano es de 3.000 toneladas.

El proyecto, con sus alicientes en materia de economía circular, mitigación del cambio climático y mejora de los acuíferos de la comarca, ha sido aceptado en un proyecto Clima y ha sido presentado en un proyecto Life por un consorcio multinacional. Está prevista su puesta en marcha en el segundo semestre de 2018.

Mercagas traslada su delegación de Sevilla

agenda

Desde el pasado 13 de noviembre Mercagas se ha instalado en el Polígono Industrial Store, en la calle Nivel 10, 41008 Sevilla. El teléfono de la nueva delegación

—en la que se encuentra la mayor gama de material para instalaciones de gas y bombas— es el 95 463 17 77 y el horario de tienda es de 8:00 a 13:00 horas y 15:30 a 18:30 horas.

¡DESCUBRE LA PEQUEÑA CALDERA TAN FIERA COMO UNA GRANDE!

Naneo
CALDERA MURAL GAS CONDENSACIÓN
EASYLIFE



Ahora con termostato ambiente modulante
GRATUITO

www.dedietrich-calefaccion.es

De Dietrich
El Confort Duradero®

Los instaladores rechazan nuevas obligaciones sobre protección contra incendios

Doscientas cincuenta personas se dieron cita en el 28 Congreso de Conaif, celebrado en el rectorado de la universidad de Córdoba (antigua facultad de Veterinaria) los días 19 y 20 de octubre. Un evento para instaladores en el que se habló de gas, refrigeración y climatización, digitalización, redes sociales, motivación y morosidad, entre otros temas. También de protección contra incendios cuyas nuevas obligaciones, a juicio de Conaif, perjudican a micropymes y autónomos.

Los instaladores castellanoleoneses, catalanes, andaluces y canarios fueron los más numerosos del grupo de asistentes, en el que todas las comunidades autónomas estuvieron representadas. Según la encuesta realizada a los asistentes al final del Congreso, el grado de satisfacción prácticamente unánime se situó en un nivel alto-muy alto.

Conaif y su asociación de instaladores en Córdoba (AEFICO), anfitriona del Congreso, valoran de forma muy positiva lo acontecido y califican el resultado de gran éxito, por lo que se muestran plenamente satisfechas con esta edición del año 2017.

El Congreso, inaugurado por el presidente de la Confederación de Empresarios de Córdoba (CECO), Antonio Díaz y clausurado por el vicerrector de la universidad de Córdoba, Librado Carrasco; se dividió en dos módulos principales: el dedicado a la parte técnica de las instalaciones (normativa, nuevos requisitos reglamentarios, etc.) y el centrado en el "coaching" empresarial.

DISTRIBUCIÓN DE GAS

Entre los distintos temas abordados cabe destacar el de la distribución de gas en España. Gas Natural Distribución y Redexis Gas dejaron patente que, de cara al futuro, siguen contando con los instaladores de Conaif para sus planes de expansión a lo largo de todo el territorio nacional.

El presidente de Conaif, Esteban Blanco, tendió la mano a ambas compañías energéticas para mantener una colaboración de la que surgen importantes oportunidades de negocio para las empresas instaladoras. Pero al mismo tiempo se mostró algo inquieto por el futuro a medio plazo, cuando dentro de unos años – dijo – todo o casi todo esté gasificado y el instalador tenga poco que hacer en esta área. Por ello apostó por la diversificación de actividades.

Al margen del gas, se trataron en profundidad otros temas de interés para los instaladores.

REGLAMENTO PCI

Preocupa en el colectivo –y mucho–, tal y como expresaron los instaladores en la segunda de las jornadas, la entrada en vigor del Reglamento de Protección contra Incendios y los nuevos requisitos que establece para el instalador, entre ellos la obligatoriedad de contar con un sistema de calidad y personal contratado adecuado al nivel de actividad de la empresa, lo que en la práctica supondrá –a juicio de Conaif– la salida del negocio de cientos de autónomos y pequeñas y medianas empresas dedicadas a la protección contra incendios.

Conaif anunció acciones para facilitar a los instaladores el correcto cumplimiento de lo establecido en el Real Decreto 513/2017 por el que se aprueba el Reglamento de instalaciones de protección contra incendios, así como otras medidas contra las nuevas obligaciones, que cuentan con el rechazo general del colectivo.

Respecto a la refrigeración y climatización, el Real Decreto 115/2017 establece nuevos requisitos a los instaladores que favorecen la lucha contra el intrusismo, puesto que todo equipo no sellado herméticamente que contenga gases fluorados solo podrá ser

manipulado e instalado por profesionales certificados que trabajen en una empresa instaladora habilitada.

Y se exigen ahora dos formularios: un formulario A que se firma en el momento de la compra del equipo por el comercializador y el comprador del equipo, en el que se informa de la obligación de que la instalación del equipo sea realizada por un instalador y empresa habilitada, y un formulario B que se firma en el momento de la instalación del equipo por el comprador y el instalador certificado. Una copia de este segundo



Esteban Blanco entrega el Premio "Manuel Laguna" a Manuel Rodríguez Chesa

formulario debe ser remitida por el comprador al comercializador.

El avance en la lucha contra la morosidad fue otro de los temas elegidos para ser tratado en el Congreso, así como la presentación a los instaladores del proyecto "Booking Gas" de Gas Natural Distribución, que ofrece una plataforma donde clientes e instaladores participan en la contratación de instalaciones de gas en un entorno *online*. El cliente puede contratar *online* de forma inmediata, eligiendo al instalador y disponiendo de toda la información. Por otra parte, el mejor nadador de larga distancia de todos los tiempos según la Federación Internacional de Natación, David Meca, mostró cómo motivarse para triunfar, tomando como referencia su caso particular de éxito y superación. (Pasa a página 15)

Bombas de calor aire/agua Supraeco Eficiencia por encima de todo



Las bombas de calor Junkers proporcionan la más alta eficiencia de hasta A++, y un ahorro energético de más del 70%

La amplia gama de bombas de calor aire/agua de Junkers para climatización en frío, calor y agua caliente sanitaria incluye los modelos Supraeco Hydro con conexión hidráulica, y Supraeco Frigo con conexión frigorífica.

Unidades exteriores que pueden combinarse con hasta 4 módulos interiores (acumulación solar, con resistencia eléctrica e híbrido con apoyo de caldera) y además permiten una gestión y control del consumo gracias a la APP Junkers Home 2.0.

www.junkers.es

JUNKERS
Grupo Bosch

Confort para la vida

