

CONAIF lanza una campaña para reactivar el sector en colaboración con fabricantes y compañías energéticas



ES EL MOMENTO DE REFORZAR LA CONFIANZA, RECUPERAR LA ILUSIÓN Y MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA EN NUESTROS HOGARES.

Adapta tu vivienda a las necesidades de salubridad y confort con firmas de total confianza e instaladores habilitados. Por su tranquilidad y la tuya estos profesionales siguen un protocolo de actuación, con medidas de prevención frente al covid-19, para hacer sus intervenciones con total seguridad.

Instaladores, almacenistas, compañías energéticas, firmas de calefacción, climatización y fontanería estamos a tu lado para hacer de tu hogar un lugar más eficiente y confortable.



FEGECA constata la buena salud del mercado de la calefacción en 2019

(Pasa a página 5)

Aprobada la metodología de retribución de la actividad regulada de distribución de gas 2021-2026

La CNMC ha aprobado la Circular 4/2020 por la que se establece la metodología de retribución de la actividad regulada de distribución de gas natural para el periodo 2021-2026.

La circular establece la metodología para determinar la retribución anual de los sujetos que realizan la actividad de distribución de gas natural, que se financian con cargo a los ingresos por los peajes y cánones (Pasa a página 9)

La Confederación Nacional de Asociaciones de Instaladores y Fluidos (CONAIF), en colaboración con una veintena de firmas de calefacción, climatización, agua y del sector energético, ha puesto en marcha una campaña enfocada a reactivar el sector de las instalaciones.

El objetivo que persigue es doble: por una parte vencer el recelo que, por motivo del coronavirus, el usuario pudiera tener a la entrada en su hogar de profesionales para acometer alguna instalación u operación de mantenimiento de instalaciones y, por otra parte, transmitirle que es el momento idóneo para que inicie en su hogar la reforma de instalaciones proyectada o que dejó pendiente con la llegada de la crisis sanitaria.

Para ello, en los mensajes se alude a conceptos como la confianza y la ilusión, que son claves para que el usuario mantenga la demanda de servicios, así como también a la seguridad, (Pasa a página 2)



Tu mejor aliado para las instalaciones de gas

- ✓ Regulación
- ✓ Válvulas
- ✓ Medición
- ✓ Detección
- ✓ Instrumentación



Distribuidor oficial  Pietro Fiorentini®



40 años ofreciendo servicio en el sector del gas

CONTAGAS, S.A.

www.contagas.com atcliente@contagas.com Tel. 933 940 504

sumario

02	el sector
03	actualidad
05	calefacción
06	climatización
07	compañías
08	glp - informe 2020
09	transporte & distribución
10	comercialización
11	dosier chimeneas & conductos · sector
12	dosier chimeneas & conductos · directorio
13	novedades
16	agenda

Total se convierte en uno de los operadores líderes de gas y electricidad en España

Total ha fortalecido considerablemente sus posiciones en generación y suministro de electricidad y gas en España mediante la adquisición de la cartera de Energías de Portugal de 2,5 millones de clientes B2C y dos centrales de ciclo combinado de gas que representan una capacidad de generación de electricidad de cerca de 850 megavatios.

Total destaca su ingreso en el mercado español de B2C convirtiéndose en el cuarto proveedor de gas y electricidad en el país, con una participación en el mercado residencial del 12 y el 6 por 100, respectivamente.

La transacción con EDP se basa en un valor de 515 millones de euros, está sujeta a condiciones –incluida la aprobación regulatoria–, y debe finalizarse antes de finales de 2020.

(Pasa a página 9)

CONAIF lanza una campaña para reactivar el sector en colaboración con fabricantes y compañías energéticas

(Viene de página 1)

esencial para evitar contagios y que se vincula en esta acción concreta con el protocolo de actuación frente al coronavirus para empresas instaladoras, elaborado por CONAIF.

El presidente de CONAIF, Francisco Alonso, destaca que "queremos decir al usuario que puede confiar en los instaladores, seguimos un protocolo de actuación para protegerle a él y a nosotros mismos cuando entremos en su vivienda a trabajar. Y queremos que sepa también la importancia que para su seguridad tiene, el hecho de contratar los servicios de instaladores habilitados".

Entre las entidades que colaboran con CONAIF en esta campaña para reactivar el sector se encuentran empresas de repartidores de costes, de instrumentos de medición, fabricantes de calefacción, climatización y sanitarios; de conducciones, sistemas de fontanería y bombas de agua, así como compañías energéticas: Baxi, Cointra, Daikin, Domusa, Ferroli, Geberit, Grohe, Grundfos, Immergas, Intergas, Ista, Junkers, Mitsubishi Electric, Nedgia, Repsol, Saunier Duval, Testo, Trade-sa, Uponor y Vaillant.

El presidente de CONAIF ha agradecido a las citadas firmas su implicación en esta iniciativa colaborativa que trata de recuperar el mercado: "No nos hemos quedado cruzados de brazos esperando a ver si mejoran las cosas. Hemos preferido ser proactivos porque las empresas instaladoras y el resto del sector necesitamos recuperar cuanto antes la actividad y el empleo perdidos. En CONAIF estamos muy agradecidos a estas firmas que han

querido estar junto a nosotros, los instaladores, apoyándonos en una acción como ésta que es innovadora y positiva para todos".

La eficiencia energética en la edificación podría generar hasta 80.000 empleos al año

Greenward Partners, la primera empresa de activación de capital ecológico en España, ha hecho público hoy un manifiesto, "Rehabilitar el Futuro", al que se han adherido las principales asociaciones del sector de la eficiencia energética en la edificación y en el que se insta a las Administraciones Públicas a adoptar medidas que permitan aprovechar todo el potencial de la rehabilitación energética de edificios como motor de la recuperación económica y la lucha contra el cambio climático.

Además de Greenward, el manifiesto cuenta como firmantes con la Asociación Nacional de Empresas de Servicios Energéticos (ANESE), la Asociación de Empresas de Eficiencia Energética (A3e) y Green Building Council España (GBCe), que aglutinan a medio millar de empresas, asociaciones profesionales y empresariales, centros de investigación, instituciones

académicas y centros tecnológicos, entre otros, de toda la cadena de valor del sector de la eficiencia energética en la construcción y rehabilitación de edificios.

El manifiesto propone al Gobierno desarrollar 20 líneas de actuación, encabezadas por el reconocimiento de la eficiencia energética de los edificios como un interés general prioritario en la Ley de Cambio Climático y Transición Ecológica aprobada por el Consejo de Ministros el pasado 19 de mayo y que ahora comienza su tramitación parlamentaria.

La eficiencia energética es la primera fuente de energía sostenible en el mundo y un 30 por 100 de dicho potencial está en los edificios. El parque inmobiliario es uno de los elementos que más contribuyen al calentamiento del planeta y a la contaminación: es responsable del 40 por 100 del con-

sumo de energía final y de un tercio de las emisiones de CO₂.

PARQUE INEFICIENTE

En España, el 80 por 100 de los edificios es ineficiente en términos energéticos (certificación energética E, F o G). Asimismo, más de la mitad del parque edificatorio tiene más de 40 años y es anterior a la introducción de cualquier normativa en materia de aislamiento energético.

La rehabilitación energética de edificios genera de forma inmediata un volumen importante de puestos de trabajo –que, además, no se pueden deslocalizar–, al tiempo que reduce las emisiones y mejora la calidad de vida de los ciudadanos. El plan de rehabilitación anunciado por el Gobierno antes de la epidemia del coronavirus contemplaba la necesidad de movilizar 45.000 millones de euros en ahorro y eficiencia energética para renovar, entre otras tipologías de inmuebles, 1,2 millones de viviendas y crear entre 42.000 y 80.000 empleos cada año hasta 2030.

en positivo



«Las ventas de calderas murales crecieron un 4,32 por 100 en 2019»

Fuente: FECECA

De todas las líneas de actuación en la lucha contra el cambio climático, la rehabilitación energética es la que mayor número de puestos de trabajo genera por cada millón de euros invertidos (entre 24 y 27 empleos creados y mantenidos al año, según la CEOE).

Por su parte, la primera prioridad de la política de recuperación económica de la Unión Europea es lo que la Comisión Europea ha llamado una "oleada de renovación inmobiliaria", con un presupuesto de inversión anual de 250.000 millones de euros, que será cubierto en una quinta parte con financiación pública a través de fondos estructurales y del Banco Europeo de Inversiones, y el resto, supuestamente con financiación privada.

"España cuenta con la voluntad política, la tecnología, el tejido empresarial y los recursos privados para cubrir las necesidades de financiación que los fondos públicos no pueden cubrir", señala el manifiesto, que añade que "tenemos la oportunidad de aprovechar el potencial de la rehabilitación energética para afrontar de forma unida estos dos grandes retos a los que nos enfrentamos: la recuperación económica tras la pandemia y la lucha contra la emergencia climática".

El proyecto de Ley de Cambio Climático y Transición Ecológica que el Gobierno ha remitido al Congreso de los Diputados es "ambicioso en sus objetivos" y eleva hasta un mínimo del 35 por 100 el ahorro en el consumo de energías primarias que se tiene que producir por la aplicación de medidas de mejora de la eficiencia (con respecto a la línea de base conforme a normativa comunitaria).

Rehabilitar el Futuro aplaude la firme decisión con la que las administraciones públicas están situando la lucha contra el cambio climático en el centro de sus políticas.

Rehabilitar el Futuro propone medidas fiscales, administrativas, financieras y de certificación y seguimiento, entre otras, en un marco de colaboración público-privada, con el objetivo de maximizar la contribución de la rehabilitación energética a la recuperación económica y a la lucha contra el cambio climático, con el mínimo impacto en las cuentas públicas, y favoreciendo los esquemas de autofinanciación a través de los ahorros energéticos.

SITÚE
LA PLATA
MÁS

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

SOLICITE CALENDARIO EDITORIAL 2020

descargue su edición digital en
www.ingenieriadelgas.com

91 556 50 04

ING Ingeniería del Gas

Edita SEDE TÉCNICA S.A.
Poeta Joan Maragall, 51 pl.4
28020 Madrid - ESPAÑA
T.: +34 91 556 5004
www.sedetecnica.com
web www.ingenieriadelgas.com
Directora Almudena Martín Cubillo
Redacción Pablo Carrero
Administración Beatriz Ambrós
Preimpresión Montytexto
Depósito Legal M-6923-1.995
ISSN 1135-8580

En cumplimiento de lo dispuesto en el Reglamento General de Protección de Datos 2016/679 le informamos que la información que nos facilita será utilizada SEDE TÉCNICA S.A. con el fin de prestarles el servicio solicitado. Los datos proporcionados se conservarán mientras se mantenga la relación comercial o durante los años necesarios para cumplir con las obligaciones legales. Los datos no se cederán a terceros salvo en los casos en que exista una obligación legal. Usted tiene el derecho a acceder a sus datos personales, rectificar los datos inexactos o solicitar su supresión cuando los datos ya no sean necesarios para los fines para los que fueron recogidos, así como cualesquiera derechos reconocidos en el RGPD 2016/679. Cualquier persona puede presentar una reclamación ante la Agencia Española de Protección de Datos, estando los formularios disponibles en la web www.agpd.es en caso de considerar que sus derechos no han sido satisfechos.

Agremia pide medidas que protejan la actividad de las empresas instaladoras

Agremia, como representante de los instaladores madrileños en la CEIM, ha firmado un Manifiesto Institucional conjunto en el que demanda a las distintas Administraciones Públicas “medidas contundentes, decididas y reales” para proteger a las más de 2.000 empresas del sector de las Instalaciones y la Energía.

Los Instaladores de Madrid reivindican que, una vez superada la crisis sanitaria ocasionada por el coronavirus, y poniendo siempre por delante la salud de las personas, las empresas son parte imprescindible de la solución a la crisis económica, para lo que insisten en la importancia del Diálogo Social y reclaman una serie de actuaciones recogidas en el Manifiesto Institucional de los Empresarios de Madrid.

Entre otras medidas, Agremia (Asociación del Sector de las Instalaciones y la Energía) solicita al gobierno central compensar de forma automática el pago de impuestos con las deudas que las Administraciones Públicas tengan con empresas con las que contraten. También reducir los módulos del IRPF y del IVA, en proporción al periodo durante el que los autónomos no pueden desarrollar su actividad con normalidad por la crisis COVID-19, establecer líneas financieras totalmente bonificadas, así como medidas de apoyo para el pago del arrendamiento de locales de negocio.

Asimismo, esta Asociación reclama EPIs (equipos de protección individual) para las empresas instaladoras de cara a la recuperación de la actividad, toda vez que se ha retomado el trabajo en las obras de nueva construcción y se continúa realizando el mantenimiento de instalaciones, así como las reparaciones urgentes y averías.

También Emiliano Bernardo, presidente de Agremia, reclama al gobierno regional un fondo de liquidez inmediata

para autónomos y PYMES, así como habilitar una línea de ayudas directas para compensar los pagos de las cotizaciones de la Seguridad Social.

“Pedimos a la Comunidad de Madrid incluir en las políticas de empleo incentivos a la continuidad de las empresas y sus plantillas, especialmente las pymes, políticas que eviten la cronificación en el desempleo de los jóvenes y las personas de más de 45 años”, añade Bernardo.

Por lo que respecta a las peticiones que realiza al Ayuntamiento de la capital, Agremia comparte con el resto de asociaciones integradas en la CEIM la necesidad de reducir, con carácter general, el Impuesto de Actividades Económicas y las tasas vinculadas al desarrollo de la actividad empresarial. “El consistorio madrileño tiene que dise-



ñar, asimismo, estrategias de empleo y programas de ayudas que atiendan de forma específica las particularidades

de su tejido productivo y refuercen las líneas estatales o autonómicas”, concluyen desde Agremia.

Sedigas colabora con Cruz Roja frente al Covid-19

La Asociación Española del Gas ha llegado a un acuerdo con Cruz Roja Española para cubrir las necesidades básicas de alimentación a 25.000 familias en situación de vulnerabilidad. De este modo, Sedigas responde a la llamada de emergencia de Cruz Roja Española para reducir el impacto social del Covid-19 en España, con especial atención a aquellos colectivos especialmente vulnerables.

Sedigas se ha sumado a la iniciativa “Cruz Roja Responde” con el objetivo de contribuir a prevenir las dificultades sociales derivadas de la crisis del coronavirus, dando respuesta a las necesidades básicas de las personas y, en particular, las de colectivos en riesgo de exclusión social.

Además, Sedigas está llevando a cabo y participando en otras iniciativas para contribuir a mitigar el impacto del coronavirus en nuestro país, sumando acciones de voluntariado por parte de los profesionales de la Asociación, combatiendo el aislamiento impuesto por el coronavirus a las personas mayores o la confección de batas seguras, resistentes y con una capacidad de producción muy rápida para ayudar a abastecer de material a los hospitales.

Continuar prestando con total normalidad un servicio esencial para la población como es el del suministro energético de gas; garantizar la salud y bienestar de las personas; y, en línea con su compromiso social, contribuir en la medida de sus posibilidades a diferentes iniciativas para mitigar el impacto social de esta pandemia, son las prioridades de Sedigas y las de sus socios en este contexto de crisis sanitaria del Covid-19.



GLP o GNL, la mejor energía para tus clientes

El mejor colaborador para ti y para tu instalación

695 630 067

911 227 638

vitogas.es

Agremia presenta el Plan Renove Privado de Salas de Calderas 2020

Durante el transcurso de la Jornada online "Instalaciones térmicas centralizadas en edificios" la Fundación de la Energía de la Comunidad de Madrid (Fenercom) y Agremia (Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía) han presentado una nueva edición del Plan Renove de Salas de Calderas en la Comunidad de Madrid para el año 2020, en el que colaboran compañías distribuidoras de gas (Nedgia, Madrileña Red de Gas, Gas), fabricantes de calderas (a través de Fegeca) y empresas instaladoras y mantenedoras (a través de Agremia).

"La calefacción y el agua caliente sanitaria (ACS) representan aproximadamente el 60 por 100 de la energía consumida en la Comunidad de Madrid, por lo que es importante contribuir a su uso responsable y apostar por iniciativas como los Planes Renove", ha destacado Pedro Vila-Belda, director Gerente de Fenercom.

Por su parte Emiliano Bernardo, presidente de Agremia, ha explicado el objetivo de este nuevo Plan Renove privado: "Con estas ayudas se pretende la sustitución completa de antiguas calderas de carbón y progresiva de gasoil, que todavía existen en comunidades de propietarios o edificios de viviendas, por nuevas calderas más eficientes que utilicen el gas natural como combustible, con el objeto de incrementar la seguridad y la eficiencia de las instalaciones comunes de calefacción". Un Plan que también está abierto a empresas y edificios del sector terciario.



EJEMPLOS DE INCENTIVO EN COMUNIDADES DE PROPIETARIOS

Potencias (kW) P _n	Incentivo de la empresa distribuidora de gas	Incentivo de máximo de la empresa instaladora	Incentivo total
100	2.455 €	60 €	2.515 €
200	5.083 €	120 €	5.203 €
300	6.697 €	180 €	6.877 €
400	8.004 €	240 €	8.208 €
500	9.192 €	300 €	9.492 €
1.000	14.127 €	600 €	14.727 €

Debido a la situación de parálisis que existe en el sector, Agremia, como entidad gestora de este nuevo Plan, las distribuidoras Nedgia, Madrileña Red de Gas y Redexis, y los fabricantes de calderas representados por Fegeca, han puesto en marcha esta iniciativa privada para apoyar a las pymes y autónomos instaladores y dar continuidad a

la renovación de las salas de calderas iniciada hace 10 años. "No obstante, solicitamos que la Comunidad de Madrid pueda complementar este Plan Renove privado con una dotación pública como ya ocurrió en la edición anterior", ha manifestado Bernardo.

AYUDAS SEGÚN LA POTENCIA TÉRMICA DE LAS CALDERAS

El importe de los incentivos del Plan Renove privado de salas de calderas en la Comunidad de Madrid vendrá determinado por la potencia térmica de las nuevas calderas instaladas, y constará de dos partes: un incentivo aportado por la empresa distribuidora y otro proveniente de la empresa instaladora.

"Podrán beneficiarse del Plan todas las renovaciones de salas de calderas efectuadas entre el 1 de noviembre de 2019 y el 31 de diciembre de 2020, siendo esta última la fecha límite para presentar las solicitudes de ayuda y correspondiendo a la empresa instaladora o mantenedora que haya realizado la renovación, la tramitación de la solicitud ante la entidad gestora", ha señalado Miguel Ángel Sagredo, responsable jurídico de Agremia.

Esta ayuda, que es compatible con cualquier otra de carácter público o privado de la que las comunidades de propietarios pudieran beneficiarse por las mismas actuaciones, se puede solicitar a través de www.cambiatuacaldera.com.

CONAIF lanza un certificado para empresas instaladoras comprometidas con la seguridad frente al coronavirus

La Confederación Nacional de Asociaciones de Empresas de Instaladores y Fluidos (CONAIF) ha desarrollado una herramienta gratuita, dirigida al instalador, que permite a quien sea asociado a alguna de sus 64 asociaciones, gremios y federaciones de asociaciones de instaladores adherirse al protocolo de actuación frente al coronavirus, elaborado también por esta Confederación Nacional, y obtener así un certificado de empresa comprometida con la seguridad frente al coronavirus.

Accesible desde la dirección <https://certificadoactuacion.conaif.es>, este certificado de CONAIF ayuda al instalador a generar confianza en los clientes y usuarios finales, "algo que es esencial en el momento actual para nuestras empresas instaladoras", señala el presidente de CONAIF, Francisco Alonso.

"El miedo al contagio causa recelo en los ciudadanos cuando debemos acceder a sus hogares por lo que, desde CONAIF, estamos desarrollando distintas iniciativas para vencerlo, como ésta del certificado para instaladores que acabamos de lanzar y la campaña de comunicación para reactivar el sector, en colaboración con fabricantes, distribuidores y compañías energéticas.

El certificado de CONAIF, cuya solicitud es voluntaria, avala el compromiso con la seguridad de la empresa instaladora que lo obtiene. Se otorga a aquellas empresas y autónomos, miembros de su colectivo, que hayan leído el protocolo de actuación frente



al coronavirus, se adhieran al mismo y se comprometan a cumplirlo.

Para obtenerlo, el usuario tiene que acceder a la dirección <https://certificadoactuacion.conaif.es> y cumplimentar un formulario de inscripción, indicando, entre otros datos, la asociación de CONAIF a la que pertenece. También debe confirmar que se adhiere al protocolo de actuación de CONAIF y se compromete a su cumplimiento.

Respecto al uso del certificado, la idea es que el instalador informe previamente al cliente de que lo tiene, asegurándose así su confianza, y se lo muestre además cuando llegue a la vivienda, local o industria para realizar cualquier trabajo.

Con esta acción, CONAIF reconoce el gran esfuerzo que las empresas instaladoras españolas están realizando para continuar siendo seguras y de confianza, adaptándose a todos los escenarios cambiantes que el coronavirus ha ido imponiendo desde su llegada.

Crece un 20 por 100 la construcción de grandes obras de nueva vivienda en Madrid

Según el informe presentado por la consultora inmobiliaria CBRE, titulado 'Madrid desde el cielo', y del que ha hecho eco el diario nacional El País, se están construyendo 13.800 viviendas (según las estimaciones de la empresa estadounidense). Esto supone un 20 por ciento más respecto a 2018 de grandes obras de nueva vivienda. Un aumento que, según los expertos, permitirá el acceso de grandes grupos de la población a una vivienda asequible.

El aumento de oferta permitirá bajar los precios, aunque a día de hoy sigue siendo insuficiente el stock actual de la capital. Se estima que serán necesarias 20.000 nuevas viviendas por año, ya que la cifra de viviendas disponibles para la comercialización no alcanza el 15 por ciento según lo estimado por CBRE.

La consultora CBRE ha detectado el mayor número de nuevas viviendas en la zona de El Cañaveral, al sureste de la ciudad de Madrid. Han contabilizado

Acuerdo entre aeléc y AFEC para impulsar el uso de la bomba de calor

La Asociación de Empresas de Energía Eléctrica (aeléc) y la Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización (AFEC) han firmado un acuerdo de colaboración para la promoción y difusión de la tecnología de la bomba de calor, una solución tecnológica que ambas asociaciones reconocen como fundamental para avanzar en la transición energética hacia la descarbonización de nuestra sociedad, por su contribución a la eficiencia energética y la utilización de fuentes renovables.

El acuerdo recoge el interés de ambas asociaciones por desarrollar proyectos de colaboración conjuntos; compartir sinergias e información; así como coordinar actuaciones de análisis, estudio, difusión y promoción de la bomba de calor.

La Directora General de aeléc, Paloma Sevilla, ha incidido en que "la elec-

trificación de sectores de gran consumo energético es fundamental para alcanzar los objetivos de la transición energética. La introducción de la bomba de calor, permitirá avanzar en la eficiencia energética, sin olvidar que esta actividad intensiva en mano de obra contribuirá a la recuperación económica generando empleo de calidad".

Por su parte, Pilar Budí, Directora General y Secretaria General de AFEC, ha destacado que: "la Bomba de Calor es clave en las políticas de descarbonización, a la vez que ayuda a la consecución de los objetivos europeos relativos a: eficiencia energética, uso de energía procedente de fuentes renovables y reducción de emisiones de CO₂. Esta tecnología, además, tiene un gran protagonismo en la electrificación del sistema y en la reducción gradual del uso de combustibles fósiles, contribuyendo a la sostenibilidad".

Incorporación de Samuel Casado a AFEC



Recientemente se ha incorporado al equipo de la Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización (AFEC), Samuel Casado González, como responsable del Departamento de Estudios y Legislación.

Casado, es Ingeniero Industrial y ha trabajado durante los últimos cinco años en IDAE, donde se encargó, entre

otras funciones, de la gestión, coordinación y evaluación de diversos programas de ayudas para rehabilitación energética de edificios; Siendo también prescriptor, evaluador y coordinador de diversas herramientas de Certificación Energética, entre otras labores. También ha participado en Comités de la Unión Europea relativos a la Directiva EPBD y en diversas publicaciones, conferencias, cursos y promoción de programas de IDAE.

Dentro de las actividades de las que se va a hacer cargo en AFEC, se encuentra la coordinación de grupos de trabajo; desarrollo de estudios; seguimiento de la legislación nacional y europea; participación en eventos sectoriales impartiendo ponencias y participando en mesas de debate, etc.

Su aportación y conocimientos sobre la normativa vigente, serán un gran apoyo para impulsar diferentes actividades de interés sectorial, desarrolladas en el seno de la asociación.

60 grúas repartidas en 33 proyectos, para casi 3.000 nuevas viviendas. Algo que también supone un impacto en el alquiler de grúas, así como de plataformas elevadoras para la construcción.

A pesar de la situación actual de la economía global, el sector de la

construcción goza de buena salud. Se sitúa la actividad residencial como principal empuje del sector en Madrid. Este hecho hace que 366 grúas pueblen de forma activa la ciudad de Madrid, un 16 por ciento más respecto a 2018.

FEGECA constata la buena salud del mercado de la calefacción en 2019

(Viene de página 1)

Por tercer año consecutivo, la Asociación de Fabricantes de Generadores y Emisores de Calor, FEGECA, ha presentado el "Informe del Mercado de la Calefacción" coincidiendo con la celebración de la Jornada "Presente y futuro de la calefacción y ACS ante los cambios normativos" organizada por FEGECA junto con la Fundación de la Energía, que tuvo lugar el 3 de marzo en Madrid.

Vicente Gallardo, Presidente de FEGECA, destacó la relevancia del sector de la calefacción como una pieza clave para la consecución de los objetivos de la UE y analizó la situación en 2019 de un sector marcado por:

- La emergencia climática mundial
- El marco de actuación en materia de clima y energía europea en el horizonte 2030/2050
- La reglamentación nacional que marca los límites de consumo energético en la nueva edificación que deberá ser más sostenible, y con mayor importancia de las fuentes de energía de origen renovable.

Dentro de este marco, los sistemas de calefacción confirman su buena salud, como así lo demuestra una facturación neta de 392.523.656 euros y de 39.263.384 euros en la producción de ACS.

El estudio constata un año más que las tecnologías más eficientes son las más vendidas y que la principal actividad del sector se centra en la renovación de equipos.

En este sentido, el Presidente de FEGECA resaltó durante la presentación del informe las oportunidades de negocio que presenta el gran potencial de renovación del parque de calderas instaladas, en el que el 65 por 100 es

viejo e ineficiente, así como la necesidad de fomentar medidas para impulsar su reposición.

Tras una visión general del sector, el informe recoge un análisis de las cifras de venta de los diferentes mercados de la calefacción representados en FEGECA.

EVOLUCIÓN DEL MERCADO POR SECTORES

Como fuente se han tomado las estadísticas que se elaboran en la Asociación a partir de los datos que aportan los socios periódicamente en los siguientes mercados:

- Emisores: Radiadores. Durante el año se han vendido 956.833 unidades de radiadores, un aumento de un 4,40 por 100 con respecto al año anterior. En este mercado se engloban los segmentos de radiadores de cuarto de baño y radiadores de aluminio.

- Suelo radiante. Durante el año 2019 se han incrementado las ventas de metros cuadrados de suelo radiante más de un 21 por 100, destacando la tendencia ascendente de este mercado en continua expansión.

- Calderas. Aquí se engloban tres grandes grupos: calderas murales, calderas de pie y calderas de biomasa.

Calderas murales: Las ventas de 329.762 unidades, suponen un aumento del 4,32 por 100 con respecto al mismo periodo del año anterior. Este mercado basado en la venta de calderas de condensación, se consolida como una pieza clave para la consecución de los objetivos climáticos de la UE, y en la reposición de equipos, gracias a la reducción del consumo energético y emisiones de CO₂ que ofrecen las calderas de condensación frente a las calderas convencionales.

Presente y futuro de la calefacción y ACS ante los cambios normativos

La jornada "Presente y futuro de la calefacción y ACS ante los cambios normativos" organizada por FEGECA en colaboración con la Fundación de la Energía de la Comunidad de Madrid tuvo lugar el 3 de marzo en el Salón de actos del Archivo Regional de la Comunidad de Madrid, con la asistencia de más de 145 personas.

La inauguración corrió a cargo de Pedro Vila-Belda, Director Gerente de la Fundación de la Energía y de Vicente Gallardo, Presidente de FEGECA, quien comenzó el turno de presentaciones con la ponencia "La industria de la calefacción, pieza clave para la consecución de los objetivos de la UE" y llevó a cabo la presentación del Informe del mercado de la calefacción 2019 elaborado por FEGECA.

Tras un análisis de la situación y de los principales factores que han marcado al sector de la calefacción durante el pasado año, confirmó el buen estado del sector y constató un año más, que las tecnologías más eficientes son las más vendidas y que la principal actividad del sector se centra en la renovación de equipos.

A continuación, Rafael Postigo, Responsable de equipos e instalaciones mecánicas de UNE, informó sobre el sistema de normalización en España, destacando la labor del Comité Técnico de Normalización CTN 124, del que FEGECA ostenta la secretaría, y finalizó mostrando las novedades en normalización.

Siguió Alberto Jiménez, jefe del Departamento Técnico de Baxi y miembro de la Comisión Técnica de FEGECA quien mostró las recientes novedades reglamentarias que afectan al Código Técnico de la Edificación (CTE) y al Reglamento de Instalaciones Térmicas de los edificios (RITE).



Tras el descanso, se inició el segundo bloque de ponencias a cargo de diferentes miembros de la Comisión Técnica de FEGECA y que estuvieron centradas en las posibles opciones tecnológicas disponibles actualmente.

En obra nueva, Gorka Goiri Director Técnico de Preventa y Formación del Grupo Vaillant expuso los sistemas y soluciones en el sector residencial y Gaspar Martín, Director Técnico de Groupe Atlantic presentó las soluciones para el sector terciario.

En cuanto a rehabilitación, Eduardo Elejabeitia, Responsable de producto caldera pequeña y mediana potencia de Viessmann mostró las soluciones en el sector residencial y Aurelio Lanchas, Jefe de producto de calefacción comentó las posibilidades en el sector terciario.

Todos ellos destacaron la diversidad de soluciones existentes que se ven condicionadas por el uso del edificio (residencial o terciario), el tipo de instalación (obra nueva o rehabilitación) y la zona climática donde esté ubicada la instalación, dando especial relevancia a la hibridación de sistemas como principal solución que permita mantener el confort de las personas con el menor consumo energético posible.

Calderas de pie y biomasa. Se han alcanzado unas ventas de 31.366 unidades de calderas de pie (gas y gasóleo) y biomasa, lo que representa un descenso de 5,17 por 100 con respecto al año anterior. Lo más destacado es el aumento de las calderas de condensación, que ya representan más del 22 por 100 de las ventas totales.

- Solar térmico. En este mercado se engloban los captadores en base a sistemas de termosifón, drainback y

resto de sistemas forzados. Las ventas de metros cuadrados de paneles solares han bajado un 2,87 por 100 con respecto al año anterior. De los cuales, más de 6.600 unidades corresponden a termosifón / compacto / módulo.

- Calentadores. Este mercado mantiene la caída de ventas que ya se manifestó en 2018. Sin embargo, los calentadores siguen siendo una de las principales opciones para la producción de agua caliente sanitaria en el mercado español, con unas ventas de más de 200.000 unidades.

- Termostatos. Los termostatos ON/OFF y los termostatos modulantes específicos para calefacción han experimentado un incremento de casi el 12 por 100 en sus ventas con respecto a 2018.

DINAK CONTROL DE HUMOS

Línea de soluciones DINAK certificadas para realizar el Control de Humos de Incendio de acuerdo con lo establecido por el DB SI del CTE, y el Reglamento de Instalaciones de Protección Contra Incendios (RIPCI), siendo con ello, el único fabricante español en disponer de estas certificaciones:

CONTROL DE HUMOS DE INCENDIO MULTISECTOR

Gama EI120+

Conducto modular metálico de doble pared con aislamiento mineral de 100 mm de espesor, disponible de Ø80 a 800 mm.

Esta solución dispone de unas certificaciones de Resistencia al Fuego para Control de Humos de Incendio "multisector" muy superiores a las exigidas por el DB SI del CTE para este tipo de aplicaciones:

EI 120 ve S500multi

EI 120 ho S500multi

Certificado CE de acuerdo con UNE EN 12101-7



CONTROL DE HUMOS DE INCENDIO MONOSECTOR

Gama Dinak XT

Conducto modular metálico de simple pared, disponible de Ø125 a 1.000 mm.

Esta solución dispone de una certificación de Resistencia al Fuego para Control de Humos de Incendio "monosector" muy superior a la E30060 exigida por el DB SI del CTE para este tipo de aplicaciones:

E60090



 **DINAK**

Camión do Laranxo, 19, 362016 Vigo, España
+34 986 45 25 26 comercial@dinak.com

dinak.com

Firme crecimiento del mercado de climatización en 2019

AFEC, Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización ha recabado los datos de las Estadísticas de Mercado de Climatización, correspondientes al año 2019.

Los datos globales proporcionados por los fabricantes e importadores de equipos de climatización presentes en el mercado español que participan en las estadísticas de mercado organizadas por AFEC ascienden a 1.203,63 millones de Euros, lo que representa un crecimiento respecto del año anterior de un 4,78 por 100.

El siguiente cuadro recoge, expresadas en millones de Euros, las cifras correspondientes a los diferentes subsectores estudiados, relativos a: Máquinas, Tratamiento y Distribución de Aire; Ventiladores y Ventilación Residencial, así como sus comparativos con el año 2018.

En relación con las cifras relativas a Máquinas, los valores correspondientes a los diferentes sectores en los que, tradicionalmente, se divide este mercado, son los que se indican a continuación:

Mercado de Climatización	2019 Millones de €	2018 Millones de €	2019 vs 2018
Máquinas	947,96	914,63	3,65%
Tratamiento y Distribución de Aire	121,51	114,35	6,25%
Ventiladores	117,87	107,46	9,69%
Ventilación Residencial	16,29	12,26	32,87%
Total Mercado Climatización	1.203,63	1.148,70	4,78%

Máquinas	2019 Millones de €	2018 Millones de €	2019 vs 2018
Sector Terciario/Industrial	161,18	143,21	12,55%
Sector Comercial	274,31	275,66	-0,49%
Sector Residencial/Doméstico	512,48	495,76	3,37%
Total Máquinas	947,97	914,63	3,65%

Un dato relevante dentro del mercado de máquinas, es la evolución de Ventas de Bombas de Calor Aerotérmicas (todo tipo de equipos Aire-Agua de hasta media capacidad). En el año 2019 tales equipos Aire-Agua han supuesto alrededor del 15% en valor, respecto al total del mercado de

máquinas. Todo ello gracias, principalmente, a un crecimiento en 2019 de alrededor del 37 por 100 de los Equipos Aire Agua Multitarea, clara evidencia del auge de esta tecnología como sistema combinado de Calefacción, Climatización y Productor de Agua Caliente Sanitaria.

La gama de productos comprendida en cada uno de los mencionados subsectores es la que se indica a continuación:

- Sector Residencial/Doméstico: Equipos transportables y de ventana, equipos de pared, suelo, techo, unidades sencillas y multis hasta 6 kW; Equipos de Conductos < 12 kW; Enfriadoras de Agua < 17,5 kW; Fancoils (20 por 100); Bomba de Calor Multitarea hasta 17,5 kW; Bomba de Calor Solo ACS Compactas < 150 l; Bomba de Calor Solo ACS Compactas > 150 l (80 por 100); Bomba de Calor Solo ACS Split (80 por 100).

- Sector Comercial: Equipos suelo/techo/pared > 6 kW; Cassettes; Equipos autónomos de condensación por agua; Equipos autónomos de condensación por aire >12 kW y Roof Top; Sistemas de caudal variable de refrigerante hasta 32 kW; Enfriadoras de agua desde 17,5 kW hasta 50 kW; Fancoils (80 por 100); Bomba de Calor Solo ACS Compactas > 150 l (20 por 100); Bomba de Calor Solo ACS Split (15 por 100).

- Sector Terciario/Industrial: Enfriadoras de agua, a partir de 50 kW; Bomba de Calor Multitarea >17,5 kW; Sistemas de caudal variable de refrigerante a partir de 32 kW; Bomba de Calor Solo ACS Split (5 por 100); Close Control Units.

La ventilación, crucial durante la desescalada

Existe una evidente confusión respecto a las posibilidades de propagación del Covid-19 a través del aire, pero informes de la Organización Mundial de la Salud concluyen que las pruebas actuales son determinantes respecto a que el virus se transmite principalmente entre personas a través de las denominadas gotas respiratorias de más de cinco micras. En este sentido la OMS afirma que la transmisión por el aire se produce cuando hay una presencia de microbios dentro de los núcleos de gotas, las cuales pueden permanecer en el aire durante largos periodos de tiempo –hasta tres horas según una publicación de The New England Journal of Medicine– y transmitirse a otros a distancias superiores a un metro.

Recientemente, desde Italia informaban que al no estar probada la concentración viral de coronavirus que puede desencadenar una infección, son recomendables todas las acciones posibles que permitan diluir la presencia de agentes infecciosos. En ese sentido, la REHVA (Federation of European Heating, Ventilation and Air Conditioning) ha publicado

un documento sobre ‘Cómo operar y utilizar las instalaciones térmicas en la edificación para prevenir la propagación del Covid-19 en los lugares de trabajo’ y, a lo largo del mismo, hace referencia a diferentes estudios que han analizado los eventos de superdifusión. De esta manera, se demuestra que los ambientes cerrados con poca ventilación favorecen el incremento de infecciones secundarias.

Desde PEP y teniendo en cuenta la información vertida por las diferentes fuentes y organismos internacionales, señalan que una herramienta que puede ayudar a reducir el riesgo de contagio en los espacios cerrados es la ventilación mecánica de doble flujo, un sistema que funciona 24 horas al día 7 días a la semana y que permite extraer el aire viciado del interior –con sustancias perjudiciales para las personas– a la vez que filtra el aire de impulsión que proviene del exterior del edificio, eliminando sus elementos contaminantes.

De esta manera, aseguraremos que el aire que respiran los usuarios es adecuado para la salud.

Boletín técnico de AREA sobre el Covid-19 y los sistemas de aire acondicionado

Recientemente, la confederación CNI inició un debate en el seno de la Asociación Europea de Aire Acondicionado y Refrigeración a la cual pertenece, AREA, con el fin de trabajar en un posicionamiento conjunto para salir al paso de las recientes publicaciones e investigaciones respecto al papel del aire acondicionado en la transmisión del virus Covid-19. Tras unas semanas de trabajo conjunto de las 25 Asociaciones Nacionales de 21 países, entre las que se haya C N I, AREA ha publicado un boletín técnico en el que confirma que no existe una investigación sólida que respalde que el Covid-19 se pueda transmitir a través del aire acondicionado.

Tras esta iniciativa de C N I, AREA ha redactado este boletín técnico que ha sido traducido a varios idiomas y comienza confirmando que siempre que sea posible hay que evitar la recirculación del aire en los sistemas y cambiar a aire fresco, aunque ello implique una reducción en la eficiencia energética. “Esto en España va a ser difícil de llevar a cabo en muchas zonas por las

altas temperaturas, donde es muy complicado para una renovación de aire de aproximadamente un 10/15 por 100, enfriar aire exterior de 35 hasta 25°C”, matiza José Luis Uribe, miembro del Comité Técnico de CNI.

AREA recuerda la importancia de una filtración adecuada y efectiva, un mantenimiento regular y, cuando sea apropiado, la limpieza de los sistemas de ventilación. CNI recuerda que muchas de estas medidas son prácticas habituales y deben adoptarse siempre, no solo durante la crisis pandémica. “El Reglamento de Instalaciones Térmicas de los Edificios, RITE es muy claro al respecto. Además de las revisiones periódicas obligatorias en sistemas térmicos de potencia superior a 70 kW, los sistemas de acondicionamiento de potencia hasta 70 Kw también deberían ser revisados, limpiados e higienizados, a través de los servicios de empresas mantenedoras habilitadas tal y como prevé la normativa. Especialmente si su uso es colectivo, o es usado en locales de pública concurrencia”, afirma Javier Ponce, miembro del Comité Técnico de C N I.

El 60 por 100 de las viviendas de España se ha construido sin criterios de eficiencia energética

eficiencia

La eficiencia energética es fundamental para conseguir un mundo sostenible. La razón es que fabricar y distribuir energía resulta caro y tiene un fuerte impacto sobre nuestro medio ambiente. La eficiencia energética facilitará que toda la humanidad disfrute de unas condiciones de vida dignas y saludables, sacando el mayor partido posible de la energía.

En la actualidad, España cuenta con 25 millones de viviendas, de las que se estima que 15 millones requieren una rehabilitación. A esto se suma que el 60 por 100 de las viviendas de nuestro país se construyeron sin ningún criterio de eficiencia energética, antes de que entrara en vigor la Norma Básica de la Edificación sobre Condiciones Térmicas en

los edificios en el año 1979; es decir, sin ningún requisito de aislamiento.

Si tenemos en cuenta que las viviendas y edificios causan el 56 por 100 de la contaminación frente al 13 por 100 que proviene de los vehículos y que el parque inmobiliario de nuestro país es uno de los más obsoletos de la Unión Europea, las consecuencias son bastante perjudiciales para nuestro planeta.

Desde la Plataforma de Edificación Passivhaus (PEP) consideramos que una solución con la que se puede avanzar para disminuir este consumo es apostar por la rehabilitación.

Es un hecho que la necesidad de actuar sobre el parque ya edificado queda patente. Tanto es así, que este año se publica la revisión de la



Estrategia a largo plazo para la Rehabilitación Energética en el sector de la Edificación en España, que marca como objetivo la rehabilitación energética de 300.000 viviendas al año durante los próximos diez años.

Si, finalmente, todas estas viviendas se rehabilitasen hasta alcanzar la certificación Passivhaus –el estándar

de construcción más extendido y contrastado a nivel mundial– se conseguirían ahorros energéticos de 912 a 1185 kWh/m²-a, que suponen entre 63 y 81 millones de euros al año. Además, esto significa que se dejarían de emitir a la atmósfera 124.104 T de CO₂eq. /año.

Desde PEP junto a los más de 700 socios que conforman la organización, estamos llevando a cabo una intensa labor de concienciación con la Administración y aunque somos conscientes de que estamos avanzando, también sabemos que queda mucho trabajo por hacer para dar cumplimiento a la Directiva Europea 2010/31, que exige a los estados miembros de la Unión que todos sus edificios sean Edificios de Consumo Casi Nulo (ECCN) antes del 31 de diciembre de 2020.

Naturgy abre la práctica totalidad de sus tiendas de atención al cliente

Naturgy refuerza el servicio de atención a sus clientes residenciales y pymes de toda España con la apertura desde el 11 de mayo de casi 100 tiendas en todo el territorio, cumpliendo con la normativa de seguridad diseñada por las administraciones.

Dado que se trata de espacios cerrados, se recomienda el uso de mascarillas por parte de los clientes. Todas las tiendas Naturgy contarán con gel hidroalcohólico, y paneles informativos sobre las medidas de seguridad, asimismo se ha implementado un nuevo método de gestión de residuos basado en dispositivos de pedal en el que depositar equipos de protección o material desechable. Los servicios de limpieza también se han reforzado en cada uno de los centros.

José Luis Gil, director de Clientes y Mercados de Naturgy, ha afirmado que "la apertura de las tiendas Naturgy supone la muestra de nuestro



continuo trabajo al servicio de la sociedad, consciente de que no todos los ciudadanos acceden fácilmente al comercio y atención *online* nos esmeramos en recuperar la normalidad para poder atender presencialmente, siempre cumpliendo con las necesarias medidas de protección y seguridad que preserven la salud de todos y, a la vez, garanticen poco a poco la vuelta de la actividad comercial".

Grupo Bosch reducirá su gasto energético en 1,7 TWh de cara a 2030

Durante la primera Conferencia Internacional de la Eficiencia Energética, celebrada en 1998 en Austria, se debatió sobre la eficiencia energética y sobre las posibles soluciones que se podrían aportar de cara al futuro. De tal manera, se decidió establecer un día para recordar a la población mundial la importancia de la utilización eficiente de energía.

En este sentido, el Grupo Bosch sigue mostrando su compromiso con la eficiencia y la sostenibilidad y para 2030 se ha puesto el objetivo de ahorrar 1,7 TWh, lo que se correspondería con el consumo anual de electricidad de la ciudad de Valencia, que actualmente se sitúa en un número de habitantes cercano a las 800.000 personas.

Además, dentro de la responsabilidad adquirida por el Grupo Bosch en materia de eficiencia energética se encuentra el compromiso de generar 400GWh que procedan de los propios recursos renovables propios para satisfacer sus necesidades energéticas. Para alcanzar este objetivo en 2030, desde 2018 se están destinando 100 millones de euros anuales que ayudarán a proteger el entorno natural en el que vivirán las futuras generaciones.

La división de Bosch Termotecnia cuenta con tecnologías consolidadas de elevada eficiencia como, por ejem-

plo, sus soluciones de calefacción, climatización y agua caliente sanitaria para el sector residencial y terciario. Para la climatización del hogar ofrece soluciones ideales para alcanzar la máxima eficiencia energética sin tener que renunciar al confort. Un ejemplo de ello son los controladores modulantes, como el Junkers Easy CT100, gracias al cual los usuarios, desde su dispositivo móvil, pueden gestionar la totalidad de funcionalidades de la calefacción de su casa. De esta forma, es posible evitar intervalos de tiempo en los que sea necesario que la calefacción deba de funcionar a máxima potencia.

Con respecto a la climatización en el sector terciario, el área Comercial-Industrial ofrece la gama de controladores para calefacción Bosch CC-8000 con el objetivo de seguir adaptándose a las necesidades de conectividad y eficiencia del sector. Estos dispositivos permiten la comunicación con un sistema de gestión del edificio, lo cual supone una solución inteligente que consigue un elevado grado de eficiencia al integrar los generadores de calor con el resto de la instalación del edificio.

En este contexto, Bosch Termotecnia continúa apostando por la máxima eficiencia energética al mismo tiempo que el usuario final puede disfrutar de todas las comodidades que ofrecen las soluciones del grupo.

Vitogas renueva su compromiso con la Fundación Aladina



El Grupo Rubis, a través de su filial española Vitogas, reitera su compromiso con la Fundación Aladina, entidad que ofrece ayuda integral a más de 1.500 niños y adolescentes enfermos de cáncer y a sus familias cada año. "Queremos contribuir activamente a que estos niños y sus familias, que atraviesan una difícilísima situación, tengan la mejor calidad de vida posible. La Fundación Aladina realiza una extraordinaria y necesaria labor y, un año más, hemos querido mostrarle nuestro apoyo y reconocimiento", explican desde Vitogas.

La gasística inició esta colaboración en 2018 y sigue activa a día de hoy, contribuyendo a que varios programas de la entidad puedan llevarse a cabo.

Entre ellos, están las terapias lúdicas en hospitales, donde un grupo de voluntarios, a través del juego, ameniza cada tarde la estancia de los más pequeños y sus familias. También ofrecen ayudas extraordinarias para familias con recursos limitados, desplazamientos para cuidados paliativos, terapias con perros y campamentos internacionales.

Con presencia en trece hospitales repartidos por la geografía española, el objetivo de la Fundación Aladina es que los niños no pierdan nunca su sonrisa ni las ganas de luchar. Ofrecen programas de apoyo emocional, atención psicológica gratuita y mejoras en las instalaciones de centros hospitalarios públicos, como es el caso de la creación de la UCI Aladina, que funciona a pleno rendimiento en el Hospital Niño Jesús (Madrid) desde 2016. Además, la Fundación tiene en marcha un programa de becas en oncología pediátrica para que jóvenes oncólogos puedan continuar su formación y, siguiendo su compromiso con la investigación, apoye económicamente el Proyecto Gabi de la Fundación Cris contra el Cáncer, que busca alternativas para niños con cáncer en recaída o sin tratamiento.

Daikin reúne expertos para abordar la "nueva normalidad"

Ahora más que nunca nos importa la calidad del aire que respiramos. Daikin, compañía líder en el sector de la climatización, ha reunido en un encuentro *online* a los expertos representantes de las principales asociaciones del sector (AEDICI, ASHRAE SPAIN CHAPTER, ATECYR, FEDECAI) para hablar sobre el futuro de los sistemas de climatización, ventilación y filtración. En la sesión, se han aportado las principales claves a tener en cuenta en la 'nueva normalidad' para mantener la calidad del aire en espacios interiores y prevenir y minimizar la transmisión del virus.

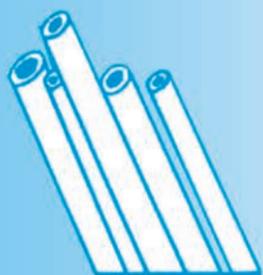
El encuentro, que ha sido un éxito de participación con más de 1.000 asistentes, fue conducido por Santiago González, Director de Oficina Técnica y Prescripción de Daikin España. Durante la sesión se analizaron algunas de las medidas y recomendaciones que las diferentes asociaciones han trabajado durante la crisis de la Covid-19 para mantener la calidad del aire dentro de los espacios interiores.

Los expertos han coincidido en que la llegada del nuevo virus ha supuesto un reto para el sector, a pesar de que en España contábamos con un buen nivel de calidad del aire en las edifica-

ciones, que marcará el futuro en términos de prevención, normativa y gestión de los espacios. Asimismo, todos han recalcado la importancia de los sistemas de climatización, ventilación y filtración para garantizar la calidad del aire en este contexto.

"Ante la situación de pandemia que estamos viviendo, debemos actuar con la mayor prudencia porque todavía hay mucho desconocimiento sobre la transmisión del virus. No existe una fórmula mágica, por lo que el objetivo es intentar reducir el riesgo lo máximo posible, y en este sentido, los sistemas de climatización, son parte de la solución porque pueden romper esa posible vía de contagio en aquellos espacios interiores en los que pasamos más tiempo", apunta Santiago González.

En esta misma línea se han posicionado el resto de expertos. Todos han insistido en la importancia de la ventilación para reducir la concentración de partículas contaminantes, bacterias y virus, así como de garantizar una adecuada climatización de los espacios interiores para evitar el estrés térmico que, entre otras consecuencias, puede afectar a una bajada de las defensas.



TUBIGAMO, S.A.

EMPRESA REGISTRADA EN ISO 9002 692/ER/01/00

· CHIMENEA MODULAR CERTIFICADA SEGÚN MARCADO CE

· TUBERÍA ACERO INOXIDABLE
· TUBERÍA GALVANIZADA

· TUBERÍA HELICOIDAL
· TUBERÍA DE DOBLE PARED CON AISLAMIENTO

· DEPÓSITOS DE ALMACENAMIENTO DE GASOIL SEGÚN NORMA UNE 62352

Polígono industrial "Santa Ana" - C/Tornillo, 23 - 25
Teléfono 91 666 56 89 - Fax 91 666 56 92
Ctra. Valencia Km. 15 - 28529 Rivas Vaciamadrid (Madrid)

El confinamiento impulsa las ventas de GLP en 2020

El año 2019 finalizó con un descenso del 7,3 por 100 en las ventas de GLP y un dispar comportamiento entre los diferentes segmentos. Así, el consumo de envasado alcanzó un total de 834.000 toneladas con un retroceso del 2,9 por 100. Por su parte, el GLP despachado a granel cerró el año un 6 por 100 por debajo de 2018 y el capítulo de 'otros' –que representa el 41,9 por 100 del consumo total– se contrajo un 13,4 por 100. En el lado contrario, las ventas de GLP para automoción continúan su escalada con un crecimiento interanual del 36 por 100.

Con respecto a la evolución del 2020 y datos oficiales elaborados por Cores, el consumo de GLP registró un sensible incremento del 18,3 por 100 durante el pasado mes de marzo, sumando un total de 246.000 toneladas. En el acumulado del presente año, el consumo de GLP se mantiene (-0,2 por 100 con 714.000 toneladas), destacando especialmente el nuevo crecimiento en GLP de automoción, con 20.000 toneladas, un 11,4 por 100 más que en el mismo período de 2018. Y el crecimiento del capítulo de 'otros' que cerró el trimestre en +4,8 por 100.

Cabe destacar la positiva evolución de las ventas en el mes de marzo en el que, pese al inicio del estado de alarma decretado el día 14, el consumo avanzó un 18,3 por 100 impulsado por las ventas de envasado (+13,5 por 100), granel (+4,6 por 100) y otros GLP (+32,8 por 100). Como es lógico la restricción a la movilidad ha marcado un descenso del GLP de automoción cuyas cifras se van recuperando una vez concluidas las limitaciones.

En este contexto destacar que el número de estaciones que despachan GLP sigue creciendo hasta totalizar 740 puntos en España, esto es el 1,59 por 100 de los puntos europeos.

Por compañías, un año más, Repsol lidera el mercado de GLP con unas ventas globales en España de 1.123.000 toneladas que representan el 42,2 por 100 del total.

En el capítulo de la producción nacional, ésta ascendió a 1,37 millones de toneladas, frente a los 1,53 millones de 2018. Se exportaron 140.635 toneladas (-4,5 por 100) y se importaron 165.252 toneladas (-17,29 por 100), con una tasa de cobertura del 85,10 por 100.

Asimismo, recordar que el Congreso Europeo de GLP (inicialmente previsto para este año) celebrará su próxima edición del 30 de junio al 1 de julio de 2021, en Barcelona.

MERCADO CANALIZADO

Como se ha comentado y según datos elaborados por la CNMC, el año 2019 se saldó con una demanda de GLP canalizado de 182.930 toneladas, un 16,15 por 100 (esto es, 35.236 toneladas) menos que en 2018.

Los grupos con mayores ventas en el conjunto de este mercado son Nedgia (Naturgy) con un 45,17 por 100, seguido de Redexis y Nortegas con un 16,26 por 100 y 15,75 por 100, respectivamente, y Madrileña de Gas con un 9,29 por 100. El resto de las compañías en conjunto suponen el 13,53 por 100 de las ventas en España.

Por su parte, el número de clientes con suministro regulado de GLP canalizado a finales de 2019 fue de 422.413 -12.030 clientes menos-, una cifra que muestra la ralentización del proceso de transformación de redes de GLP a gas natural ocurrida en ejercicios anteriores.

A finales de 2019 los grupos con mayor número de clientes son Nedgia (43,24 por 100), seguido de Redexis



Planta de Vitogas en Puig Reig (Barcelona)

Consumo de GLP en España (Miles de toneladas)					
	kt	Enero 17		Acumulado Marzo 2020	
		TV (%)*	Estructura (%)	kt	TV (%)*
Envasado	834	-2,9	34,3	262	-1,5
Granel	493	-6,0	20,3	168	-6,5
Automoción (envasado y granel)	86	38,0	3,5	20	11,4
Otros**	1.017	-13,4	41,9	264	4,8
Total	2.430	-7,3	100,0	714	-0,2

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

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

Fuente: Cores

(20,09 por 100) y Nortegas (19,61 por 100), Madrileña (5,51 por 100) y Cepsa (5,12 por 100).

Por su parte, Repsol lidera el suministro a empresas de GLP canalizado con el 82,6 por 100 del total, Cepsa ocupa el segundo lugar con el 13,2 por 100 y Vitogas se sitúa en tercer lugar con el 4,17 por 100.

En relación con los precios, la actividad de suministro de GLP por canalización no se encuentra liberalizada, por lo cual todos los clientes se suministran a precio regulado a través de la empresa titular de la red de distribución a la que están conectados. Entre diciembre de 2018 y diciembre de 2019 los precios regulados del GLP por canalización han experimentado una subida interanual del 6,84 por 100, hasta alcanzar los 76,0355 €/kg, por la subida del precio internacional del GLP. No obstante, el término fijo se mantiene en 1,57 €/cliente/mes desde julio de 2017.

En el ámbito corporativo, continúan los movimientos y durante el año 2019 ha tenido lugar la adquisición, por parte de Redexis, de 2.692 puntos de suministro de GLP canalizado, así como de las redes e instalaciones asociadas a las mismas, propiedad de Nedgia (Grupo Naturgy).

Además, en diciembre de 2019, Primagas, ha adquirido la cartera clientes y activos de GLP a granel y canalizado de Galp en España, una operación sujeta aún a la aprobación de la CNMC por lo que la transferencia efectiva de estas redes se realizará en 2020.

EMPRESAS

Existen 10 compañías autorizadas como operadores al por mayor que son Atlas, bp, Cepsa Comercial de Petróleo, Compañía de Gas Licuado de Zaragoza, Disa Gas, Galp, Primagás,

Repsol butano y Repsol comercial de Productos Petrolíferos y Vitogas.

En el mercado minorista operan 37 compañías inscritas (hasta el 16 de junio de 2020) muchas de ellas agrupadas en torno a los grupos energéticos mencionados. A continuación se ofrece un repaso de la actividad de los principales operadores

A 31 de diciembre de 2019, **CEPSA COMERCIAL PETRÓLEO (GRUPO CEPSA)** cuenta con 13.565 clientes con depósito individual, suministra gas canalizado a 20.288 hogares y botellas de butano doméstico ligeras a cerca de 3.750.000 usuarios. Vende GLP a granel y por canalización en toda la península ibérica y comenzó en el año 1999 la comercialización de GLP envasado.

En 2019, las ventas totales alcanzaron las 261.412 toneladas, destacando las 167.884 de GLP envasado. Las ventas a granel fueron de 79.270 y las de canalizado de 8.945, mientras que las de automoción fueron de 5.314 toneladas.

DISA GAS opera en las Islas Canarias y en la Península. En 2019 vendió un total de 1.503 toneladas de GLP canalizado a 301 clientes.

En 2019, **GALP** contaba con 258 clientes de GLP canalizado a los que vendió 2.205 toneladas.

El pasado año, **MADRILEÑA DE GAS** suministró GLP canalizado a 23.247 clientes, con unas ventas de 16.986 toneladas.

El grupo **NEDGIA**, integrado por 11 empresas alcanzó unas ventas de 82.626 toneladas de GLP canalizado y cuenta con una cartera de 182.600 clientes.

PRIMAGAS ENERGÍA ofrece al mercado soluciones con gas propano, gas natural licuado y autogás. Conforme información aportada por la CNMC,

en el caso de GLP la compañía cerró el año con unas ventas de 32.000 toneladas, con una cuota por ventas del 1,3 por 100 y 6.275 clientes en este mercado.

En 2019, **REDEXIS** cerró un acuerdo con Cepsa para la adquisición de 11.366 puntos de GLP en 42 municipios donde la compañía ya operaba y en 295 nuevos municipios próximos a sus áreas de operación. De este modo, la compañía pasa a operar en 11 nuevas provincias y en la comunidad autónoma de Navarra. Esta operación refuerza la posición de Redexis como segundo operador de propano canalizado a nivel nacional con más de 95.000 clientes.

Además, comenzó a suministrar GLP en cinco localidades en las comunidades autónomas de Murcia y Aragón, a las que hay que sumar 24 municipios adicionales donde Redexis comenzó a operar puntos de GLP adquiridos a Nedgia en 2018 en las comunidades de Castilla y León, Cataluña y Comunidad Valenciana.

REPSOL BUTANO sigue siendo el principal suministrador de GLP, correspondiendo la mayor parte de su volumen al mercado doméstico. En 2019 las ventas totales de GLP en España fueron de 1.126.000 toneladas (el 89,9 por 100 del total), en Portugal se vendieron 98.000 toneladas y en Perú 29.000 toneladas (íntegramente de autogás).

Por clases de cargas las ventas totales de GLP de Repsol (en España, Portugal y Perú) ascendieron a 1.253.000 toneladas de las que 650.000 fueron de envasado y 603.000 a granel.

Según datos de la CNMC, en el mercado canalizado la compañía cerró 2019 con 106 clientes y 1.878 toneladas que significan una cuota del 0,03 por 100.

En el capítulo de novedades, recordar que el pasado mes de mayo Repsol ha comenzado la comercialización de bombonas de butano de 12,5 kilogramos en Tenerife y Gran Canaria.

Filial española para distribución y comercialización de GLP del Grupo Rubis, en 2007 **VITOGAS ESPAÑA** inicia su actividad en Barcelona, con el inicio de la distribución de los productos y servicios de Shell Gas España tras la adquisición por parte del Grupo Rubis, del negocio de distribución de GLP del Grupo Shell en seis países europeos (España, Alemania, Suiza, República Checa y Bulgaria).

En septiembre de 2008 el grupo adquiere Totalgaz España (filial del Grupo Total) y a finales de 2010 adquiere el fondo de comercio y los activos asociados al negocio del gas licuado de bp Oil España, una operación que le permitió duplicar su tamaño y posición en la península y que colocó a Vitogas entre los tres primeros operadores del negocio en España.

Vitogas dispone de cuatro centros de almacenamiento y distribución de GLP en las provincias de Barcelona, Tarragona, Lugo y Murcia. Su principal actividad es la comercialización de gas propano a granel a nivel doméstico, agrícola, servicios, sector industrial y terciario, así como para automoción. Durante el año 2019 las ventas de GLP de Vitogas han crecido un notable 21 por 100, superando las 50.000 toneladas. Desde el año 2012, también comercializa GNL en todo el territorio nacional.

Aprobada la metodología de retribución de la actividad regulada de distribución de gas 2021-2026

(Viene de página 1)

establecidos por el uso de las instalaciones. Su aplicación se iniciará el 1 de enero de 2021. En esta circular se actualiza el modelo de retribución vigente conservando los principios retributivos establecidos en la Ley 34/1998, de 7 de octubre, la Ley 18/2014, de 15 de octubre, y sus disposiciones de desarrollo, además de tomar en consideración el futuro del mercado del gas. Todo ello

mediante una transición progresiva, ordenada, transparente y no discriminatoria. La circular fue sometida a una primera consulta pública el 5 de julio de 2019 y, atendiendo a las alegaciones e informes recibidos, a una segunda consulta pública el 3 de diciembre de 2019. El Ministerio para la Transición Ecológica emitió informe sobre ambas en versiones el 26 de julio de 2019 y el 3 de enero de 2020, respectivamente. Finalmente, el Consejo

de Estado se pronunció sobre el borrador de circular el 27 de febrero de 2020.

El pasado 31 de marzo la CNMC aprobó la circular, de acuerdo con las orientaciones de política energética del Ministerio para la Transición Ecológica y de conformidad con lo señalado por Consejo de Estado.

La circular determina que la retribución de una empresa por el uso de sus instalaciones de distribución de gas natural, excluidas las acometidas u otras instalaciones o servicios con precios regulados, será la resultante de la suma de la retribución base, una retribución por desarrollo de mercado y una retribución transitoria de distribución, además del incentivo por liquidación de mermas.

A lo largo del periodo 2021-2026, la retribución transitoria de distribución introduce un ajuste progresivo a la retribución de los puntos de suministro existentes con anterioridad al 31 de diciembre de 2000.

Por otra parte, siguiendo las orientaciones de política energética la retribución

por desarrollo de mercado en los municipios de gasificación reciente, como máximo será igual al valor de la facturación de los peajes en dichos municipios.

NUEVOS MECANISMOS PARA ASIGNAR CAPACIDAD

Por otra parte, la CNMC ha aprobado la Resolución que establece los nuevos mecanismos de mercado para asignar capacidad en las regasificadoras españolas, en la red de transporte y sus almacenamientos subterráneos, cuya aplicación estará disponible desde el próximo 1 de octubre. La Comisión ha aprobado 14 circulares que definen el marco regulatorio del sector eléctrico y gasista y ha comenzado su concreción reglamentaria. Con esta resolución se desarrollan las condiciones que previamente definió en la Circular 8/2019, de acceso y asignación de capacidad en el sistema gasista. Frente al modelo anterior basado en criterios cronológicos, en el que la capacidad se asignaba por orden de llegada de los solicitantes, se establece un sistema más flexible y competitivo a partir de subastas entre los distintos operadores.

La CNMC ha recibido comentarios de 21 agentes durante el trámite de consulta pública de esta resolución, destacando las alegaciones sobre el procedimiento de asignación de slots (tiempos de descarga de gas natural licuado desde buques) en las plantas regasificadoras.

Total se convierte en uno de los operadores líderes de gas y electricidad en España

(Viene de página 1)

La cartera de alrededor de 2,5 millones de contratos residenciales está compuesta por cerca de 2,1 millones en poder de EDP Comercializadora (100 por 100 EDP) y alrededor de 0,4

millones en CHC, una empresa conjunta entre EDP y CIDE.

Al cierre de la operación, EDP transferirá a Total los 280 empleados que administran las actividades adquiridas.

Redexis gana 37,6 millones de euros en 2019, con un importante crecimiento

Redexis registró unos ingresos en 2019 de 245,9 millones de euros, un 0,7 por 100 más que en 2018, en un año caracterizado por un invierno y un otoño particularmente cálidos, lo que redujo el consumo doméstico unitario un 13 por 100 respecto a la media histórica. El ebitda experimentó un crecimiento del 1,7 por 100, alcanzando 172,3 millones de euros. La compañía generó un beneficio neto de 37,6 millones de euros, aumentando un 25,8 por 100 la cifra frente al 2018.

Las inversiones realizadas por Redexis en 2019 ascendieron a 151 millones de euros, un 9,2 por 100 más que en 2019, que se dedicaron a planes de expansión de redes de distribución de gas natural y GLP (gas licuado del petróleo), así como para nuevos proyectos de gas vehicular. La compañía mantiene un sólido y continuado plan de expansión con cerca de 1.300 millones de euros invertidos desde 2010.

Redexis cerró el año con 48.987 nuevos clientes, un crecimiento un 8 por 100 superior al experimentado en 2018, incluyendo tanto los que se conectaron a sus redes gasistas en 2019 como los que forman parte del acuerdo alcanzado con Cepsa en diciembre, y que ha sido autorizado por la CNMC en primera fase

el 12 de marzo. Además, la compañía logró un crecimiento del 5 por 100 en el ejercicio, alcanzando los 714.681 puntos de suministro en 40 provincias españolas en 14 comunidades autónomas.

En 2019, Redexis cerró un acuerdo con Cepsa para la adquisición de 11.366 puntos de GLP en 42 municipios donde la compañía ya operaba y en 295 nuevos municipios próximos a sus áreas de operación, incrementando significativamente su huella geográfica. La compañía opera en once nuevas provincias y en la comunidad de Navarra.

Esta operación refuerza la posición de Redexis como segundo operador nacional de propano canalizado con más de 95.000 clientes, y continúa apostando por la estrategia de crecimiento en este mercado, donde ya invertido cerca de 200 millones de euros en los últimos cuatro años.

La actividad desarrollada por Redexis en 2019 supuso un volumen total de 35.642 GWh, un 4,6 por 100 más que el año anterior.

En cuanto al sector industrial, la demanda industrial y comercial en sus redes aumentó un 9,8 por 100 respecto al 2018, llegando hasta los 9.109 GWh, siendo el incremento multisectorial y generalizado.

Nortegas eleva su beneficio hasta los 57 millones de euros en 2019

Nortegas, segunda distribuidora de gas natural a nivel nacional, ha presentado sus principales cifras financieras y de actividad relativas al ejercicio de 2019. La compañía cerró el año de manera sólida, reforzada tanto en su operativa como financieramente.

En 2019, Nortegas obtuvo un beneficio neto de 57 millones de euros, que supone un crecimiento del 23,9 por 100 con respecto al alcanzado en 2018, sin tener en cuenta efectos no recurrentes.

Los ingresos de la compañía alcanzaron los 223 millones de euros, un 3% inferior al año anterior, debido fundamentalmente a que las condiciones climáticas han sido más cálidas en el año 2019 que en el año anterior. Por su parte, el EBITDA fue de 178 millones de euros, un 3,4 por 100 superior al ejercicio anterior. Nortegas obtuvo un flujo de caja operativo después de inversiones de 155 millones de euros (140 millones de euros en 2018).

Nedgia Castilla-La Mancha transformará la planta de cogeneración de Movialsa

La responsable de Gran Consumo en zona centro de Nedgia, M^a Carmen Cruz, y el director general de Movialsa, Marcelino Chacón, han firmado un acuerdo por el que la compañía vitivinícola transformará a gas natural sus instalaciones situadas en Campo de Criptana (Ciudad Real).

Movialsa, empresa integrada en el Grupo Empresarial Huertas, se encuentra inmersa en una clara apuesta para renovar sus instalaciones. Concretamente, su planta de cogeneración denominada "Movialsa I", operará a

partir de ahora con gas natural, un combustible más limpio y eficiente que les permitirá reducir el importe de su factura energética entre otras ventajas. En esta planta de cogeneración, además de energía eléctrica de alta eficiencia, se produce frío industrial para la fermentación controlada de sus vinos, energía térmica para calentar el agua a la alta temperatura que requiere la fabricación de mostos concentrados, vapor para la destilación de alcohol, y finalmente, energía térmica para el secado de biomasa.

Flg

- Chimeplast
- Chiminox
- Keramik
- ALLIANCE
- COMPLEMENTOS

ChimeNOX 2020

Nueva gama de chimeneas modulares metálicas en acero inox 316, 304 y cobre 100%. Disponibles en **Doble pared aislada**, **simple pared** y **flexible** desde diámetro 80 hasta 1200 mm.

Juntas y Abrazaderas siempre incluidas (Líneas Simple pared y doble pared 316/304). Servicio gratuito de consultas y cálculos de instalaciones. Realizamos presupuestos detallados según cálculos con software específico homologado a la normativa vigente.



- Nueva fabricación de alta calidad
- Stock 5000 m²
- Entregas diarias y conjuntas con otros productos FIG
- Reduce tu stock, mejora TU logística, ahorra dinero y mejora calidad
- Presupuestos y cálculos gratuitos
- Las mejores condiciones y facilidades de suministro

OFERTA LANZAMIENTO CHIMENOX 2020

Dto. *3% especial y aplicable a todos los pedidos que incorporen producto CHIMENOX (por importe neto mínimo 100 €)



Polígono El Borao nave 9D
50172 Alfaránin, Zaragoza
t. 976 107 046

www.fig.es

CONAIF y Redexis firman un acuerdo para acelerar la captación de clientes

CONAIF y Redexis, compañía integral de infraestructuras energéticas dedicada al desarrollo y operación de redes de transporte y distribución de gas natural, a la distribución y comercialización de gas licuado del petróleo y a la promoción del gas vehicular, han alcanzado un acuerdo de colaboración para la promoción del gas natural y la captación de nuevos puntos de suministro por parte de las empresas instaladoras integradas en CONAIF.

Mediante este acuerdo, CONAIF apoyará y difundirá, por medio de sus 64 asociaciones, gremios y federaciones de asociaciones, la oferta pública de Redexis para la captación de

puntos de suministro de gas natural a través de empresas instaladoras, a la cual también pueden adherirse todas aquellas empresas que cumplan los requisitos de la oferta pública.

CONAIF, con la participación de sus asociaciones, gremios y federaciones de asociaciones, también gestionará la adhesión a la oferta pública de Redexis por parte de todas aquellas empresas asociadas que lo soliciten, asesorándolas y ayudándolas en todos los trámites administrativos.

Todo ello con el objetivo de facilitar la participación de las empresas instaladoras en la promoción y extensión del gas natural.

Nortegas lanza un plan de ayudas a sus empresas instaladoras

Con el objetivo de apoyar a las empresas instaladoras con las que colabora, Nortegas ha puesto en marcha un plan para facilitar su liquidez a través de varias iniciativas.

Así, Nortegas abona a las compañías instaladoras el 75 por 100 del importe correspondiente a la realización de nuevas altas de gas natural solo con la ejecución (total o parcial) de las instalaciones pertinentes, en los casos en los que no haya sido posible materializar las altas por la imposibilidad actual de acceder a los domicilios particulares de los clientes.

Además, y con el fin de contribuir al mantenimiento de los niveles de empleo, la distribuidora mantiene las ayudas otorgadas a las compañías insta-



ladoras para la contratación de nuevos comerciales, ampliándolas además al mantenimiento del resto de comerciales durante este periodo.

Por último, Nortegas está procediendo al pago inmediato de las facturas

El consumo de gas natural desciende un 6,9 por 100 en marzo

Consumo de gas natural							
	marzo 2020		Acumulado anual		Últimos doce meses		Estructura (%)
	GWh	TV (%)*	GWh	TV (%)*	GWh	TV (%)*	
Consumo convencional	24.301	-4,2	80.031	-4,7	271.859	-1,4	69,0
Generación eléctrica	3.768	-23,4	17.079	-1,1	111.141	68,9	28,2
GNL de consumo directo	991	9,0	3.083	8,3	11.194	7,5	2,8
Total	29.060	-6,9	100.193	-3,7	394.194	12,0	100,0
Cogeneración **	5.629	-18,7	17.660	-18,7	78.591	-22,4	19,9

Unidad: GWh

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

** Suministros a instalaciones que disponen de sistemas de cogeneración.

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

Fuente: Cors

El consumo de gas natural acumula un descenso del 3,7 por 100 en los tres primeros meses del año con respecto al mismo periodo del año anterior.

En estos tres primeros meses el consumo convencional alcanzó los 80.031 GWh, cifra ligeramente inferior a la del año 2019, mientras que para generación eléctrica el consumo fue de 17.079 GWh (un 1,1 por 100 menos que en 2019) y el de GNL de consumo directo sumó 3.083 GWh, un 8,3 por 100 más que en el mismo periodo de 2019.

La cifra total de consumo hasta marzo se situó en 100.193 GWh.

Por su parte, las ventas de gas natural para consumo convencional en marzo cayeron un 4,2 por 100 con respecto al mismo mes del año anterior, situándose en 24.301 GWh, mientras que las de generación eléctrica cayeron un 23,4 por 100 (hasta los 3.768 GWh) y las de GNL de consumo directo aumentaron un 9,0 por 100, hasta los 991 GWh.

El análisis de la evolución de las ventas debe asociarse al inicio del estado de alarma decretado el pasado día 14 de marzo como consecuencia de la crisis originada en el coronavirus Covid-19.

de estas compañías, adelantando los plazos de pago programados a 60 días.

Desde que comenzó el estado de alarma, Nortegas ha mantenido activas sus acciones comerciales no presencia-

les (televta, canal online y redes sociales), para que la vuelta a la actividad tras este periodo sea lo más ágil posible para sus clientes, minimizando el impacto en empleo de estas empresas.

RESERVE HOY SU EDICIÓN 2020

+ precio reducido
+ envío gratuito
OFERTA LIMITADA

EGP
TRANSPORTE
ALMACENAMIENTO
REFINO
PETROQUÍMICA
GAS
COMERCIALIZACIÓN DE
PRODUCTOS PETROLÍFEROS
Y BIOCARBURANTES
EE. SS.
CONSUMO DE ENERGÍA
INGENIERÍAS
LEGISLACIÓN COMUNITARIA
MEDIO AMBIENTE

50 EDICIÓN

EL ESTUDIO DE ANÁLISIS DE REFERENCIA PARA LA INDUSTRIA ENERGÉTICA

Desde 1970, la revista OILGÁS publica el único ANUARIO especializado en las industrias energéticas de gas, petróleo, petroquímica y productos petrolíferos.

La ENCICLOPEDIA 2020 es una base de datos única que recoge en cada edición más de seis mil datos exclusivos, contrastados y actualizados, reunidos en un único volumen.

- ▲ Análisis de mercado
- ▲ Perfil de compañías y sus principales ejecutivos
- ▲ Información estadística
- ▲ Directorios sectoriales
- ▲ Legislación revisada con más de 150 nuevas entradas
- ▲ Censo de proyectos
- ▲ Guía de suministradores



Enciclopedia Nacional del Petróleo, Petroquímica y Gas

oilgas

SOLICITE SU EJEMPLAR ☎ 91 556 5004

INFORMACIÓN RELEVANTE PARA LIDERAR EL NEGOCIO
www.oilgas.es

JAIME GARCÍA, Presidente de AFECH

“2019 fue un año bueno de crecimiento moderado”

Como ha sucedido con la práctica totalidad de los sectores de la economía española y mundial, la propagación del Covid-19 ha tenido un enorme impacto en el sector de los fabricantes de chimeneas que, como reconoce el presidente de la Asociación Española de Fabricantes de Chimeneas, Jaime García en la siguiente entrevista, depende en gran medida de la hostelería y la construcción.

Son, ciertamente, momentos de gran incertidumbre, en los que el sector trata de regresar a la tendencia alcista que mantenía hasta el año pasado, calificado por García como “un año bueno de crecimiento moderado”.

– Naturalmente, la propagación del Covid-19 ha sido el hecho más relevante en mucho tiempo, ¿Cómo ha afectado al sector?

Pues sí, así es. A finales del año pasado, ya intuíamos que el proceso de crecimiento en nuestro sector de los últimos años, empezaba a ralentizarse y además observábamos con preocupación un incremento de los concursos de acreedores y, por lo tanto, de la morosidad, tanto en el final del 2019 como en los primeros meses del 2020. Todo ello se agrava con el Covid-19, y todavía no podemos calcular el alcance de ese agravamiento que podría provocar el cierre de muchas empresas, si fuera continuado y si no se hubieran arbitrado las ayudas necesarias por parte del Gobierno y de Europa, con la aportación de financiación y los ERTES.

Pero aun así, todo va a depender de cómo y en qué medida se produzca la reactivación del sector y de la economía en general. Lo que me traslada el mercado es desconfianza, inseguridad y recelo.

Todo ello sin hablar de rebrotes que, según parece, los habrá.

Para nosotros la construcción y la hostelería son importantísimos y si estos se paran...

– ¿Cómo han reaccionado las empresas y cómo cree que saldrán de esta crisis?

Pues no caben más posibilidades que las que realmente hay, es decir los ERTES para intentar adaptar los costes a la demanda, y la formalización de los préstamos ICO. Pero los préstamos incrementarán la debilidad financiera de las empresas y si la demanda no se reactiva en el último trimestre de este año los concursos y el paro podrían ser los protagonistas de los telediarios.

– Al margen de la pandemia, ¿Cómo resumiría la evolución del sector en el último año?

No hay datos oficiales publicados del año pasado, pero por lo que yo sé, el 2019 fue un año bueno de crecimiento moderado en casi todas las empresas y sin problemas de impagos. Sin embargo, sí que vimos que en el segundo semestre los porcentajes de crecimiento del primer semestre se reducían por lo que adivinábamos que el 2020 no venía tan fuerte.

Evidentemente la pandemia lo que ha hecho es acentuar al máximo y confirmar la negativa evolución del sector en general, en el que ya se habla de caídas del 50 por 100 de media.

– ¿Cuáles han sido los hitos más destacables en la actividad de AFECH?

Nuestro sector es muy pequeño, somos pocas las empresas que fabricamos conductos para la evacuación de humos. Pero ahora hemos conseguido que casi todas las empresas de ámbito nacional, formen parte de nuestra Asociación, lo que seguro originará oportunidades para todas.



Hemos conseguido que casi todas las empresas de ámbito nacional, formen parte de nuestra asociación, lo que seguro originará oportunidades para todas

– ¿Cuál ha sido la posición y cuáles las actuaciones de AFECH ante el virus y el estado de alarma?

Todas nuestras empresas se han visto afectadas y todas hemos seguido las indicaciones recibidas, no cabe otra, para disminuir al máximo los riesgos de contagio, fomentar el teletrabajo y organizar nuestros procesos productivos, de modo que las distancias entre las personas sean o superen las mínimas necesarias para garantizar la seguridad de nuestros trabajadores.

– ¿Destacaría alguna novedad en lo que se refiere a producto?

La evolución y el desarrollo de producto por parte de los asociados es

constante, para adaptarse a los cambios que se producen en los aparatos a los que las chimeneas dan servicio (calderas, estufas, generadores, campanas de cocina, etc.), así como para mejorar las soluciones existentes, buscando que sean cada vez más seguras y fáciles de instalar. Sería difícil destacar alguna en particular.

– Y en el aspecto técnico, ¿ha habido alguna novedad reseñable en materia de normativa?

Las normas armonizadas europeas para chimeneas modulares metálicas EN 1856-1 y EN 1856-2, que detallan los requisitos necesarios para obtener el marcado CE, están finalizando su

proceso de revisión, e implicarán bastantes cambios en el momento en que entren en vigor. Desde AFECH estamos involucrados de manera muy importante en esta modificación, como lo hemos venido haciendo ya desde hace años.

– ¿Cuál es la posición de AFECH ante la Ley de Cambio Climático y Transición Energética? ¿Cuáles son sus reclamaciones al respecto?

Se ha presentado el mes pasado en el Congreso y será ampliamente discutida por su influencia en los sectores económicos. El cambio climático es algo realmente importante para la humanidad y hemos de trabajar en ello para conseguir minimizar sus efectos. Por ello está muy bien que avancemos en ello, nos jugamos mucho.

Para nuestro sector, el de la combustión, donde lo que primaba es el combustible fósil, en sus distintos derivados, significa un claro riesgo. Las energías renovables: fotovoltaica, eólica, marina etc., se van a imponer claramente y una nueva familia de aparatos como son las bombas de calor, se impondrán en la obra nueva y posteriormente en las reformas, ya que la rehabilitación de los edificios es clave para la eficiencia energética. Por lo tanto el reto más importante para nuestros fabricantes es buscar nuevos nichos de negocio.

– ¿Qué otros retos están en la agenda de AFECH y del sector en general?

En estos momentos, se están revisando dos normas fundamentales del sector la UNE 60670 y el RITE en las que colaboramos activamente.

La primera de ellas es una norma importante en la que en su momento trabajamos insistentemente para conseguir la evacuación a cubierta de los productos de la combustión que al final se consiguió por la publicación del CTE.

La segunda, el RITE, es el reglamento base de nuestra legislación y por tanto de total relevancia para el sector.

En estos momentos, se están revisando dos normas fundamentales del sector la UNE 60670 y el RITE en las que colaboramos activamente

El Plan de Rehabilitación y Reformas prevé más de 2.000 millones de euros para acelerar la actividad de construcción

Tras un semestre afectado por la crisis derivada del Covid-19, el negocio comienza a recuperar el pulso, toda vez que vuelve a poner sobre la mesa la necesidad de vigilar y evitar el intrusismo y la utilización de materiales de baja calidad.

En este contexto, al cierre de la presente edición, la actividad de construcción, de la que depende estrechamente esta industria, está a la espera de conocer el alcance del anuncio realizado por el Gobierno sobre la puesta en marcha de un plan de rehabilitación de viviendas de dos años de duración dotado con una inversión de 2.000 millones de euros en colaboración con la iniciativa privada y que, junto al plan de construcción de pisos públicos en alquiler, espera generar 221.000 empleos.

El objetivo del plan es la rehabilitación del parque de viviendas (muy anticuado), con un foco especial en la eficiencia energética y forma parte del 'Plan de Inversiones y Reformas 2020-2022' que el Gobierno de España presentará a la Unión Europea con la intención de captar ayudas procedentes del Fondo europeo de Reconstrucción del que España espera obtener hasta 140.000 millones de euros.

Al hilo de las declaraciones del presidente de AFECH el sector sigue apostando por la expansión internacional, por la calidad, la innovación y la incorporación de nuevos mercados y por la constante actualización normativa necesaria para incrementar los niveles de seguridad y calidad de las instalaciones.

En este sentido, AFECH informa que la industria es inmersa en un proceso de actualización regulatoria que afecta por un lado a las normas armonizadas europeas para chimeneas modulares metálicas EN 1856-1 y EN 1856-2 –que recogen los requisitos necesarios para obtener el marcado CE–, las cuales están finalizando su proceso de revisión, que implicará bastantes cambios en el momento en que entren en vigor.

Por otro y al hilo de las nuevas directivas europeas están en proceso cambios que afectan de lleno a dos normas fundamentales del sector: la UNE 60670 y el Reglamento de Instalaciones RITE.

Asimismo, siguiendo la tendencia apuntada en el último lustro, el sector continúa invirtiendo en la apertura de nuevos mercados a los que exportar *know how*, el diseño de nuevos usos para chimeneas y conductos de evacuación y, por supuesto, la recuperación de márgenes comerciales.

Una edición más, el informe anual sobre chimeneas y conductos de evacuación ofrece un directorio de las compañías que operan en España en el sector.

La información que se ofrece a continuación ha sido recogida por nuestra redacción directamente de las empresas.



• **DINAK** ha asumido importantes retos en los últimos años, retos absolutamente necesarios para conseguir absorber los importantes crecimientos reflejados en esos ejercicios. Esto ha conllevado la realización de importantes inversiones: en nuevas líneas de producción y maquinaria, siguiendo el camino ya iniciado hace unos años de evolución a la fábrica 4.0; en nuevas y mayores instalaciones, para poder atender la demanda del mercado; y también en importantes cambios en los sistemas logísticos y de gestión que originan la atención a la distribución. Sin olvidarse tampoco de la más que nunca necesaria transformación digital.

Además y como siempre, pues está en la esencia de Dinak, no cejamos en el I+D+i, buscando nuevos productos, nuevas gamas o nuevas aplicaciones para nuestros fabricados. Hemos sido y somos la empresa más innovadora en nuestro sector, como es lógico dada nuestra posición de holgado liderazgo en ventas.

Después de varios años de crecimientos importantes especialmente en el mercado nacional, Dinak asume sin mayores problemas la especial situación originada por la pandemia. Se han tomado todas las medidas necesarias para preservar la salud de nuestros empleados, algo que entendemos que es fundamental, se ha fomentado el teletrabajo en los departamentos en los que ello es posible y mantenemos la atención a nuestros clientes con los mismo o incluso mejores plazos de suministro que antes de la pandemia.

Por todo ello, estamos seguros que cuando llegue la fase de reactivación estaremos preparados y saldremos sin duda más fuertes y relevantes de lo que hemos sido siempre.

www.dinak.com

• **BOFILL** cuenta con dilatada experiencia en la fabricación y distribución de una amplia gama de tuberías y conductos para la evacuación de humos y gases.

• **CHIMENORTE** es una empresa especializada en el suministro de chimeneas modulares de doble y simple pared para evacuación de humos, ventilación y soluciones para instalaciones de chimeneas.

• **CHIMETAL** es una empresa dedicada a la fabricación de chimeneas modulares metálicas que cuenta con más de 30 años de experiencia. Su gama de productos incluye seis familias de chimeneas: doble pared, doble pared EI30, pared simple, conducto pared simple ventilación, chimenea colectiva y Chimetal color.

• Desde el inicio de su actividad en el año 1974 **CONVESA** ha recorrido un largo camino. Hoy, la compañía cuenta con maquinaria de última generación para la fabricación de sus productos en su factoría de Madrid situación geográfica privilegiada que le permite ofrecer un servicio rápido a todas las zonas de España al mercado exterior. Con una gama muy amplia –que ofrece 25 años de garantía– trabaja para los mercados de gas, leña, carbón, ventilación, *pellet*, gasoil y condensación y, en general, siempre que sea necesario conducir aire, humos o gases, la compañía fabrica el tubo adecuado, con la correspondiente homologación y/o certificación.

• **DISMOL MASQUEFA** es una empresa pionera a nivel europeo fabricante de casquillos (montados sobre flexos y elementos de conexionado para la conducción de agua y gases) y conductos de evacuación de humos y gases de accesorios y de tuberías (tubos y accesorios de aluminio y PPs).

• **CHIMENEAS ELISEO FERNÁNDEZ** está dedicada a la fabricación de chimeneas y accesorios en acero inoxidable, con una larga trayectoria y experiencia.

• **EXPO INOX** es una compañía que desde sus inicios opera en el sector del acero inoxidable. En chimeneas ofrece la gama Kamini.



• **FIG** nace en 1966 y en pocos años se especializa en la fabricación de conductos para la evacuación de humos de calderas y calentadores de gas y gasoil, estándar y de condensación. Es la única empresa nacional que puede ofrecer calidad y seguridad O.E.M. Esto significa que sus conductos de evacuación, además de estar homologados y conforme a la normativa vigente, son equivalentes en calidad y seguridad a los ofrecidos por los fabricantes de aparatos. Tantos años trabajando en este campo le han permitido acumular los conocimientos necesarios para ofrecer un servicio gratuito de asesoría para el cálculo y la realización de instalaciones correctas de conductos de evacuación de humos, según los aparatos elegidos y las condiciones de instalación.

La compañía ha lanzado ChimeNOX 2020, una nueva gama de chimeneas modulares metálicas en acero inox 316, 304 y cobre 100%, disponibles en doble pared aislada, simple pared y flexible con diámetros desde 80 a 1.200 mm.

www.fig.es

• **FR** es una empresa con 40 años de experiencia en ofrecer soluciones para la extracción de humos mediante chimeneas y para el transporte de aire a través de conductos. Diseña y fabrica soluciones y sistemas de acero galvanizado, inoxidable y vitrificado, especializados en la fabricación de conductos rectangulares y circulares, para sistemas de ventilación, climatización y extracción de humos (mono y multisector) con Certificados CE E600/120, chimeneas modulares metálicas CE EN1856-1 y EN1856-2, y bajantes verticales (conductos para la descarga de material embolsado). Su prioridad es cubrir las necesidades y expectativas de sus clientes basándose en la calidad de sus productos y servicio. Dispone de unas instalaciones de más de 7.000 metros cuadrados y procesos de fabricación avanzados para cumplir con un riguroso sistema de calidad.

• Creado en 1950, el **GRUPO POUJOLAT** dispone de una amplia gama de sistemas metálicos de evacuación de humos (conductos de chimenea y salidas de tejado) para las viviendas unifamiliares, las viviendas colectivas, los sectores industrial y terciario y la producción de energía. Sus soluciones completas se adaptan a todo tipo de aparatos y de combustibles.



• **PRÁCTIC** es una empresa nacional fundada en 1917 pionera en la fabricación de conductos de evacuación de humos y gases que, a través de los años ha continuado invirtiendo en la mejora de sus productos, persiguiendo la excelencia como estándar. Con una apuesta firme por la calefacción doméstica, amplía en su nuevo catálogo las líneas de estanca y condensación en su versión simple y coaxial, lanzando como novedad sus *kits* de salidas de caldera, compatibles con las principales marcas de generadores del mercado.

Así mismo, con un compromiso firme hacia una energía más sostenible y ecológica, refuerza sus líneas negra vitrificada y *pellet*, con el lanzamiento de la nueva tubería negra vitrificada mate y la tubería *pellet* coaxial, ampliando así su gama de productos.

www.practic.es

• **ROS CHIMNEYS** es una de las empresas que integran ROS Group. Desde su fundación en 1867 y siguiendo una tradición estrictamente familiar, se especializa en la fabricación de tubos y accesorios en chapa inoxidable, galvanizada y pulida con sistemas de unión tanto tradicionales como modulares de nueva generación. Su planta de producción está centrada en la fabricación de tubería para la conducción y la evacuación de humos en entornos domésticos e industriales. Su amplia gama de productos, homologada conforme a las normativas vigentes, incluye tubería de simple pared, doble pared aislada, concéntrica, colectiva, resistente al fuego, y para biomasa, entre otras. En sus 150 años de historia, la compañía siempre ha tenido como objetivo la aportación al mercado de un producto de alta calidad y adaptado a las necesidades de sus clientes, a quienes brinda el soporte técnico necesario para aprovechar al máximo las características de sus productos.

• Las chimeneas modulares metálicas **SABANZA** se caracterizan por su total compatibilidad. Todas las gamas de chimeneas están diseñadas para que piezas de diferentes gamas puedan ser fácilmente acopladas entre sí. Con ello multiplican la óptima adaptación de cada tramo de chimenea a cualquier escenario y facilitan la labor del instalador consiguiendo una instalación rápida y sencilla en la que maridan perfectamente estética y técnica.



• **TUBIGAMO** cuenta con más de 30 años de experiencia como fabricante de chimeneas metálicas, conductos de ventilación y calefacción para la evacuación de humos y gases en la localidad madrileña de Rivas-Vaciamadrid.

La empresa planifica cuidadosamente las actividades de producción con el propósito de optimizar la calidad y fiabilidad de todos sus productos y hacerlo de forma flexible, rápida y eficaz. Gracias a la tecnología y a un equipo de profesionales cualificados y experimentados la compañía fabrica una amplia gama de productos bajo las más diversas especificaciones.

Respecto a la distribución de los conductos de ventilación y calefacción para la evacuación de humos y gases de las chimeneas metálicas que fabrica, cuenta con un sistema de ventas capaz de adaptarse a las diferentes preferencias y necesidades de todos sus clientes con una extensa gama de productos.

Con una completa gama de productos Tubigamo fabrica una amplia oferta de familias clasificadas en las siguientes categorías: vitrificado en negro; acero inoxidable; *pellet*; tubería de doble pared; chimenea helicoidal galvanizado y pintado en negro a las que añade otros productos y accesorios como placas cubrechimeneas, pasacubiertas, caperuzas y terminales.

En otra línea de negocio Tubigamo fabrica además depósitos de almacenamiento de carburantes y de expansión y una amplia gama de barbacoas.

Tubigamo pone a los clientes en el centro de su estrategia. Su equipo humano se orienta a detectar e interpretar sus necesidades y ofrecer asesoría según sus preferencias en base a sus conocimientos y experiencia. Un factor de éxito para el crecimiento de la compañía a lo largo de más de 30 años.

www.tubigamo.com

Junkers promueve la instalación de sus calderas murales de condensación

Llega la campaña "Abrimos juntos, abrimos contigo". Una promoción de Junkers, marca de la división de Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch, dirigida a todos los instaladores que estén inscritos en su Club Junkers plus con el fin de premiar su fidelidad y apoyarles en sus negocios.

De esta forma, por cada caldera mural de condensación de la gama Cerapur que instalen del 1 de junio al 31 de julio, y su correspondiente puesta en marcha con el Servicio Técnico Oficial Junkers, estos profesionales recibirán una compensación económica en su tarjeta de socio del Club Junkers plus, pudiendo llegar a conseguir hasta 90 euros. Asimismo, tendrán hasta el 15 de agosto para enviar los requisitos y justificar sus instalaciones.

La campaña es válida para los tres modelos de la gama de calderas murales de condensación: Cerapur, Cerapur Comfort y Cerapur Excellence Compact. Todas ellas ofrecen las mejores soluciones en calefacción y agua caliente, adaptándose a las necesidades de cada vivienda y cada cliente. La gama Cerapur se caracteriza por unir eficiencia y rendimiento en el mínimo espacio, alcanzando una certificación energética de hasta A+ en combinación con controladores modulantes, lo que permite ahorrar energía desde el primer momento. Concretamente, el usuario podrá reducir hasta en un 30% la factura del gas.

Para participar en la promoción, el profesional deberá seguir los siguientes pasos:

1. Ser socio del Club Junkers plus y tener activada su tarjeta.
2. Verificar la instalación de las calderas presentes en la promoción a



través de la app Junkers Plus con el código QR o en la web www.junkersplus.es. es introduciendo todos los datos del usuario, y solicitar la puesta en marcha al Servicio Técnico Oficial. Además, será indispensable que el formulario esté totalmente cumplimentado y firmado por el usuario final.

Una vez realizado el procedimiento, los instaladores profesionales recibirán en su tarjeta Junkers plus el valor de Europlus correspondiente por la instalación de los equipos. Este podrá canjearse por dinero para utilizar en cualquier establecimiento que acepte tarjetas VISA.

Además, con la APP Junkers plus, los instaladores inscritos en el Club Junkers plus pueden controlar sus instalaciones, participar en las campañas y acumular Europlus por cada instalación, todo a través de sus dispositivos móviles. Una aplicación que está disponible tanto en Google Play como en App Store.

La familia Vitaq de Arco se presenta en Aquatherm 2020

Arco, líder de su sector con más de 1.000 millones de válvulas instaladas en todo el mundo, ha estado presente en la feria internacional Aquatherm celebrada recientemente en Moscú. Puntual a su cita con uno de los principales certámenes internacionales de su sector, Arco ha presentado al público profesional su catálogo de válvulas, accesorios y sistemas para instalaciones de fontanería, gas y calefacción, tanto para la industria como para el mercado doméstico.

En esta edición, la marca española ha dado a conocer los últimos productos fabricados con el sistema Vitaq: las válvulas de retención y la llave de escuadra A-80 X-FLOW. El objetivo de Arco con la incorporación del material técnico Vitaq a estos productos es mejorar la funcionalidad y alargar la vida útil de las instalaciones.

La válvula A-80 Vitaq, producto estrella de Arco, ha revolucionado la instalación profesional gracias a un sistema que facilita la regulación e impide atascos y roturas. La nueva versión Vitaq de válvula de escuadra, A-80 X-FLOW tiene la capacidad de suministrar un 50 por 100 más de caudal de agua permitiendo ofrecer soluciones eficientes no solo en usos sanitarios sino también



en aquellas aplicaciones que requieren mayor caudal como calentadores de paso o termos eléctricos.

Por su parte, las válvulas de retención de Arco evitan el retroceso del agua tanto en redes de distribución e instalaciones de fontanería como en sistemas de impulsión de agua y grupos de presión para edificios. A la circulación de un mayor flujo de agua y alta resistencia al impacto y al desgaste, el nuevo pistón de polímero antical Vitaq suma nuevas ventajas: funcionamiento más silencioso y una mayor durabilidad.

SDT Air, se incorpora a AFEC

SDT Air es la marca con la que el Grupo Soldatal comercializa productos relacionados con el mundo de la ventilación, desde el diseño hasta la producción de turbinas y otros componentes de máxima calidad, ofreciendo sus servicios con la finalidad de buscar siempre la mejora de los procesos, los productos y los servicios para solucionar y satisfacer las necesidades

de sus clientes y colaboradores. Para SDT Air es una gran oportunidad entrar a formar parte de AFEC, como socio de número y contar con la posibilidad de participar en eventos y actividades organizados por esta asociación, aportar su experiencia y conocimientos sobre el mundo de la ventilación y, además, generar y establecer buenas sinergias con otras empresas del sector.

Genebre lanza un Kit de Conexiones Flexibles para Caldera

Genebre (www.genebre.es), la compañía líder a nivel mundial en válvulas y accesorios para el control de fluidos, lanza un Kit de Conexiones Flexibles-Extensibles para Caldera para sus gamas Geconnect (para conexiones de agua) y Geconnect-Gas (para conexiones de gas).

El nuevo Kit de Conexiones flexibles-extensibles para conexión a caldera, referencia K3770, está fabricado en acero inoxidable y latón, con junta plana incluida.

El Kit se compone de:

- Dos unidades GECONNECT DN15 MH 1/2" para agua + juntas caucho -> para la entrada de agua fría y salida que permite distribuir el agua hacia la ducha y los grifos de la vivienda. (Ref. 3770 04 20)
- Dos unidades GECONNECT DN20 MH 3/4" para agua + juntas caucho -> envío y retorno de agua al circuito de calefacción. (Ref. 3770 05 20)
- Una unidad GECONNECT GAS DN12 MH 1/2" - 3/4" para gas + juntas NBR -> entrada gas 20, recubierta con funda de PVC de color blanco para gas, en cumplimiento con la norma UNE 60713 (Ref.3654 04 05)

El nuevo Kit ofrece varias ventajas a los profesionales:

- Facilita instalación rápida de la caldera: la extensibilidad de las conexiones de super longitud se adapta a la requerida por la instalación.
- Conexiones corrugadas fabricadas en acero inoxidable con paso total.
- Con una sola referencia cubrimos un rango de instalación desde 20 cm a 40 cm.

La flexibilidad del tubo facilita un montaje rápido y sencillo. Podemos extender el flexible hasta alcanzar la me-



didada necesaria para conectar mediante los extremos roscados. La longitud extensible permite adaptar el montaje a la instalación.

Es necesario verificar la estanqueidad de la instalación una vez situado el flexible en el sitio deseado. También hay que evitar el deterioro mecánico por roces del flexible contra otros objetos. Los flexibles no soportan los movimientos a torsión. Debemos verificar que durante el montaje o servicio no estén sometidos a torsión.

El Instituto Daikin consolida su posición líder en formación con más de 9.000 asistentes a sus cursos online

Daikin, compañía líder en el ámbito de la climatización, ha adaptado su actividad formativa de alto nivel para actualizar los conocimientos de los profesionales del sector a través de seminarios online diseñados para aprender desde casa. "La mayoría de los cursos planteados para este año eran presenciales, debido a la situación hemos modificado la estrategia", afirma Paloma Sánchez-Cano, directora del Departamento de Formación y Desarrollo Corporativo.

Desde el Instituto Daikin, como entidad responsable de la organización de estos cursos, aseguran que estas formaciones dirigidas a profesionales del sector están teniendo una muy buena acogida, registrando más de 9.000 participantes. En total, han sido 40 cursos impartidos con una media de asistentes de 220 por convocatoria, llegando a ser hasta más de 300 en varios de ellos.

Ante el volumen de participación de los usuarios, Daikin ha multiplicado las convocatorias para dar cabida a todos los interesados. "La evolución y la innovación están en el ADN de esta compañía, así que nos adaptamos rápido para poder seguir nuestra labor, formar a los profesionales del sector



de la climatización", ha comentado Paloma Sánchez-Cano.

La organización y los formadores están muy satisfechos con los resultados. Además, los ponentes destacan la gran participación de los asistentes al finalizar las ponencias, cuando exponen sus dudas durante un largo periodo de tiempo, en ocasiones superior a 30 minutos, lo cual enriquece y personaliza las formaciones.

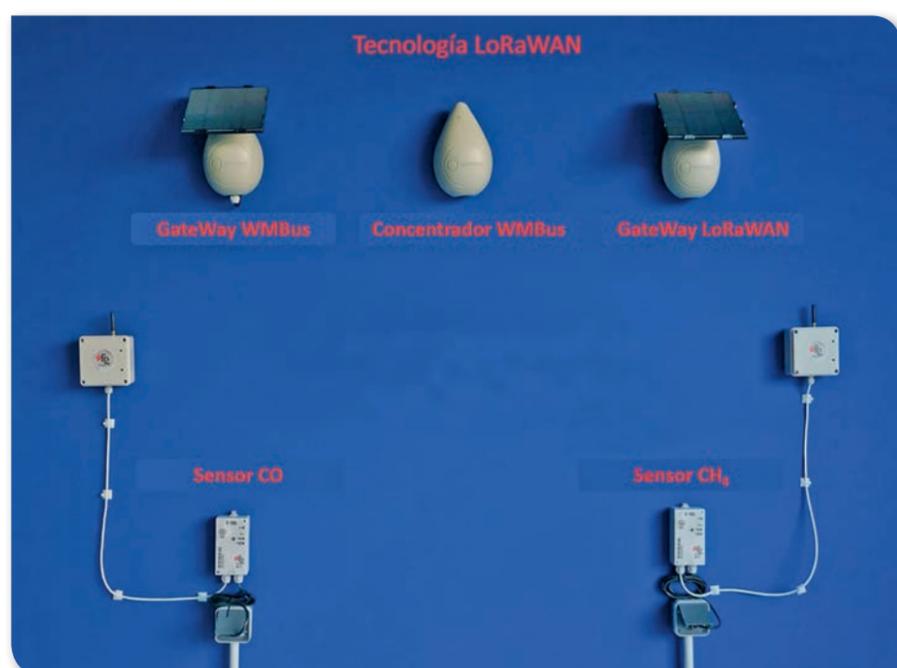
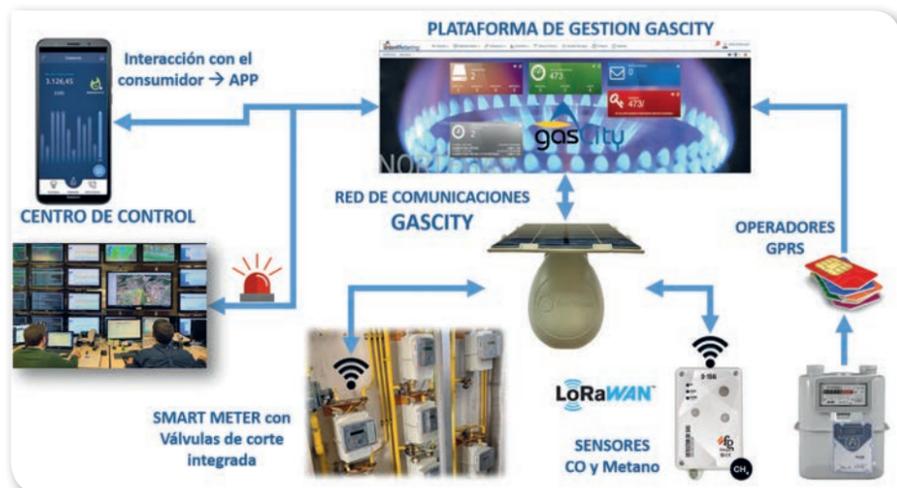
Entre las formaciones más demandadas, por ejemplo, la enfocada en Energía Solar Fotovoltaica, que ha contado con la asistencia de más de 1.600 profesionales. Además, los cursos destinados a formación en Aeroterminia, la nueva Tarifa Daikin o la gama Daikin Altherma también han sido un éxito entre los profesionales.

Daikin presenta su nueva Tarifa de precios para 2020

Daikin lanza su nueva tarifa de precios 2020, con vigencia desde el 1 de abril. Este catálogo tiene como objetivo dar a conocer las principales novedades de producto. Además, este año, Daikin apuesta

por nuevos productos con refrigerante R-32, así como la implementación de tecnologías responsables con el medioambiente, como el uso de la energía geotérmica o el proyecto de economía circular.

Arson Metering desarrolla una tecnología pionera para telelectura de contadores de agua y gas



Arson Metering, firma especializada en telelectura de contadores, ha marcado un hito en su sector con el desarrollo de una tecnología pionera a nivel mundial. Ha creado el primer Gateway LoRaWAN específico para telelectura de contadores de agua, gas y sensores, que responde a las necesidades de estas instalaciones. Se trata de una tecnología desarrollada a lo largo de los últimos cinco años y validada en la práctica con éxito.

El nuevo Gateway LoRaWAN para Metering utiliza la tecnología de comunicación de largo alcance LoRa, que está en la base de la denominada revolución del Internet de las Cosas -IoT-. Partiendo de este estándar de comunicaciones Arson Metering ha desarrollado un dispositivo a medida de los requisitos de la telelectura y de la sensorica necesaria para garantizar un elevado grado de seguridad en estas instalaciones; para ello se ha contado con la colaboración de los principales fabricantes de contadores. Gracias a sus características, aporta una solución a las necesidades comunes de las redes de distribución de agua y gas, que ni el Gateway LoRaWAN convencional ni otras tecnologías habían conseguido solventar hasta el momento: garantizar las comunicaciones con autonomía de electricidad y de una conexión de banda ancha, así como lograr un nivel inmediato de respuesta ante las alarmas enviadas por los contadores, eliminando la posibilidad de que estas se puedan perder por el camino.

UN SISTEMA DE ADQUISICIÓN DE DATOS REVOLUCIONARIO

La comparativa de este nuevo dispositivo respecto a los convencionales da idea de la importancia y la innovación introducida por Arson Metering, así como del papel que puede cumplir en las Smart Cities. Los despliegues de telelectura y de actuación en remoto que

se están realizando están limitados por las conexiones eléctricas y la cobertura disponibles. "Hace cinco años ya detectamos los problemas que podían surgir en las redes de largo alcance, cuando hay gran cantidad de dispositivos y de información que transmitir y comenzamos el desarrollo de una solución específica para darles respuesta", señala Amador Martínez, gerente de Arson Metering; "en este tiempo hemos perfeccionado la tecnología y hemos desarrollado un sistema que va a revolucionar la adquisición de datos de los sensores y contadores de gas y agua".

La realidad de LoRaWAN a nivel mundial viene de la mano de un dispositivo inteligente, el Gateway para Metering, que interpreta los datos que recibe. Está diseñado para recibir, tratar y transmitir gran cantidad de ítems de contadores. Tiene capacidad de respuesta autónoma, lo que le permite gestionar las comunicaciones y optimizar la red, decidir las alarmas que ejecuta al momento y las que deriva al servidor central, y garantizar el funcionamiento de todo el sistema incluyendo los puntos de difícil ubicación. Funciona con baterías y sin conexión a banda ancha, ya que no requiere comunicación de alta velocidad con los servidores. Esto implica que con este Gateway la red de telelectura puede dar cobertura personalizada al 100% de los contadores, estén donde estén, ya que se puede instalar donde convenga y, por tanto, puede llegar sin límites a todos los puntos donde se necesite. La transmisión de los datos es mucho más rápida y eficiente y el consumo es mucho menor, "ultra bajo". De hecho, el gasto energético se reduce cerca de 200 veces con respecto a los Gateway LoRaWAN del mercado.

La tecnología LoRa se está utilizando desde hace tiempo a nivel internacional y en el mercado hay equipos

Contagas estrena web



Contagas ha presentado su renovada web dotada con un nuevo modo de navegación, un diseño renovado y un acceso más intuitivo a todos los productos y servicios.

Con un moderno diseño, la web presenta nuevas secciones y nuevos contenidos para ofrecer a sus clientes una inmersión completa en Contagas.

Contagas fue fundada en 1976 para comercializar en España equipos de regulación, control y medición de gas. Estos equipos van destinados a las compañías distribuidoras de gas, constructores de ERM, fabricantes de equipos de gas, instaladores y suministros industriales.

En el año 1999 se amplió la gama de producto creando la División de Instrumentación y Control especializada en equipos de regulación, control y valvulería para vapor y otros fluidos.

Hoy, Contagas tiene su sede central en Barcelona, una delegación Sur (en Murcia) y una delegación Portugal (en Loures).

Con más de 40 años al servicio del sector de gas, Contagas ocupa un lugar destacado en la industria con equipos de calidad, siempre de la mano de las firmas internacionales más prestigiosas en la industria. Desde el año 1976, Contagas es distribuidor oficial de Pietro Fiorentini.

Con su personal, altamente cualificado, proporciona asistencia comercial y técnica para proveer a sus clientes con la mejor solución en cada momento.

Además, facilita soporte técnico y servicio postventa especializado para llevar a cabo el mantenimiento y reparaciones de equipos instalados, a ciclos combinados, plantas térmicas, cogeneraciones, etc

Uno de los activos más importantes de la empresa es su stock. Contagás dispone de un importante stock de productos finales, así como de piezas de recambio que permite ofrecer un servicio inmediato al cliente.

Ariston elimina la caducidad de los puntos de MyTeam

El anuncio muestra un reloj circular con una mano señalando el punto de caducidad. El texto principal dice: 'My Team! ARISTON Eliminamos la caducidad de los puntos de MyTeam para ayudarte.' En la parte inferior derecha, se muestra el hashtag '#AristonTeCuida'.

Ariston, experto mundial en el sector de calefacción y agua caliente sanitaria, quiere seguir apoyando a toda su red de distribuidores e instaladores y esta vez lo hace eliminando la caducidad de los puntos MYTEAM. Esta nueva iniciativa pretende facilitar a sus clientes el uso de sus puntos acumulados gracias a sus ventas y agradecer su compromiso con la compañía.

Ariston elimina la caducidad de los puntos MyTeam hasta el próximo 31 de julio. Esta iniciativa forma parte de la campaña #AristonTeCuida en la que

semanalmente la compañía anuncia acciones para ayudar a la recuperación.

Para seguir sumando puntos en el área MyTeam, los instaladores sólo tendrán que introducir el código promocional de los equipos Ariston que instalen en estas semanas. Un código de 8 dígitos que encontrarán en la prueba de compra.

De esta forma todos los puntos que acumulados hasta la fecha se mantendrán, para que cuando todo esto pase se pueda seguir disfrutando del mismo saldo que se tenía y canjearlos como se desee.

Gateway LoRaWAN de distintos fabricantes, pero ninguno específico para telelectura y de estas características. Arson Metering ha sido la primera empresa en diseñarlo y fabricarlo. Para ello ha colaborado con la Alianza LoRaWAN, la asociación tecnológica comprometida con el despliegue a gran

escala del IoT a través del estándar abierto LoRaWAN a nivel mundial.

Como primer paso y concluidas todas las validaciones de campo, Arson Metering tiene previsto realizar en las próximas semanas varias instalaciones de telelectura que incluye estos dispositivos en varios municipios con orografía diferente.

Vuelven los calentadores atmosféricos Junkers, ahora de bajo NOx



En su compromiso por ofrecer productos de última tecnología que faciliten la vida de las personas, sin olvidar el respeto por el medio ambiente, Junkers, marca de la división de Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch, lanza su gama de calentadores atmosféricos Hydro, ahora de bajo NOx.

De acuerdo con el comunicado que lanzó el pasado 20 febrero la Consejería de Hacienda, Industria y Energía de la Junta de Andalucía, es posible la instalación de calentadores atmosféricos en el exterior de las viviendas, por lo que Junkers lanza su gama de calentadores atmosféricos.

Estos nuevos calentadores se presentan en dos modelos: Hydro 4300 e Hydro 4200, con potencias desde 5kW hasta 23,6kW. Con un diseño diferenciado y exclusivo, cuentan con las conexiones de agua y gas estándar de Junkers. Una gama de calentadores completamente renovada, de fácil instalación y rápido reemplazo

que se adaptan a las necesidades de la vivienda. El Modelo Hydro 4300, con una capacidad de 10 litros con encendido por hidrogenador cuenta con un display digital que permite acceder a información de temperatura de agua caliente y a los códigos de funcionamiento del aparato. Por su parte, el modelo Hydro 4200 puede encontrarse con capacidades de 5, 10 y 14 litros con encendido por baterías. Ambos modelos ofrecen una elevada eficiencia con clasificación energética A y un bajo nivel de emisiones NOx, además cuentan con un indicador LED de funcionamiento, modulación automática de llama en modelos de 10 y 14 litros, y sensores adicionales de seguridad en el interior.

Así, la gran experiencia de Junkers y la capacidad innovadora de Bosch se ha unido para ofrecer una gama de calentadores atmosféricos que incorporan eficiencia, diseño, tecnología y las mismas conexiones de agua y gas que los calentadores Junkers de siempre.

Vitogas presenta sus soluciones agrícolas y ganaderas en FIMA 2020



FIMA, la Feria Internacional de Maquinaria Agrícola, cerró su 41ª edición con 237.446 visitantes de 80 nacionalidades diferentes y un total de 1.650 expositores. Estas cifras convierten la Feria en una cita imprescindible para el sector agroalimentario.

Vitogas expuso un depósito de 990 litros de GLP en el stand que compartía con la Asociación Agraria Jóvenes Agricultores (ASAJA), en Feria de Zaragoza. Allí recibió a los visitantes de FIMA para presentarles los servicios

energéticos que ofrece a los profesionales del sector agrícola y ganadero: calefacción eficiente en la avicultura y el porcino, incineración, secado de cereales y uso de motores bifuel para el bombeo de agua.

La gasística también tuvo la oportunidad de participar en algunas de las jornadas y actividades paralelas centradas en la formación, la incorporación de los jóvenes y la mujer al mundo agrario, el apoyo a la agricultura familiar, la sostenibilidad y las nuevas tecnologías.

Geotermia centralizada de Vaillant para climatizar 98 viviendas en Madrid

La promoción de viviendas de obra nueva Célere Villaverde, ubicada en el distrito madrileño del mismo nombre, cuenta con una solución Vaillant para la climatización de la urbanización. Debido a sus grandes dimensiones, la bomba de calor instalada en cascada ha sido el modelo geoTherm

Compuesta por 98 viviendas de 2 a 4 dormitorios con una superficie media de 120 m², esta promoción, además, cuenta con garaje, trastero, piscina y zona de juegos exterior, así como zonas comunes interiores (sala de estudio, gimnasio, zona de juegos infantil y zona social).

Gracias a la instalación de siete bombas de calor geotérmicas de alta potencia geoTherm VWS 460/3 en cascada, el inmueble disfruta de climatización mediante suelo radiante refrescante y producción de ACS (tres de las bombas de calor tienen prioridad para el servicio de agua caliente sanitaria). La instalación, llevada a cabo por la empresa instaladora Inssercco, se complementa con ocho módulos aguaFLOW exclusive VPM 40/45 conectados en paralelo para dar la producción de ACS instantánea a todo el edificio.

Otra de las ventajas más importantes alude a la producción de ACS gratuita en verano gracias a la condensación de las bombas de calor en modo refrigeración, sin necesidad de gastar ningún kW eléctrico adicional. Esto, unido a la producción instantánea a través de los módulos de agua caliente sanitaria aguaFLOW, evita el riesgo de proliferación de legionella y la no necesidad de realizar tratamiento térmico.

Esta instalación Vaillant aporta numerosas ventajas a una obra nueva de estas características como son la máxima eficiencia energética gracias a una fuente de energía renovable, gratuita, y el máximo ahorro para los inquilinos. A ello se une un mayor confort de la mano del suelo radiante refrescante y la ventilación de doble flujo con recuperación de calor.

La promoción cuenta con calificación energética A, que es el estándar de eficiencia más elevado y ello puede suponer un ahorro de unos 700 euros anuales en una vivienda tipo de 100 m², con respecto a una de calificación energética F.

Amascal lanza sus recomendaciones sanitarias para la distribución

Recomendaciones para la distribución profesional

Al descargar el material se mantiene la distancia de seguridad con la mascarilla puesta

2m de distancia de seguridad

El personal que atiende en los almacenes usa mascarilla y establece la distancia de seguridad mediante mamparas u otros elementos

Dentro del autoservicio se mantendrá la distancia de seguridad

Al llegar a los mostradores usaremos gel hidroalcohólico

Amascal ha lanzado un folleto con recomendaciones de seguridad para sus almacenes asociados. De esta forma, la distribución profesional quiere garantizar una compra segura durante las diferentes fases de desescalada de la pandemia provocada por el Covid-19.

En la información que ha facilitado Amascal a sus asociados se explica el protocolo a seguir, que incluye las siguientes medidas:

- En la descarga de material se mantiene la distancia de seguridad con la mascarilla puesta.

- La distancia de dos metros se cumple en todo momento, tanto en oficinas centrales como almacenes, mostrador y autoservicio.

- El personal que atiende en los almacenes usa mascarilla y establece la distancia de seguridad mediante mamparas u otros elementos.

- En los mostradores se utiliza en todo momento como media profiláctica el gel hidroalcohólico.

Amascal recuerda que los distribuidores profesionales que forman parte de la asociación operan con total normalidad para garantizar el suministro a todos sus clientes. "A través de estas recomendaciones de seguridad buscamos asegurar la máxima protección de nuestros socios y clientes, contribuyendo a frenar la propagación del virus y ofreciendo la máxima tranquilidad posible a los profesionales en sus compras", explica Esther Estévez, gerente de Amascal.

Gasnam celebrará en septiembre Green Gas Mobility Online Event

Debido a la crisis del COVID-19 y con el objetivo de garantizar al máximo la seguridad de los asistentes, ponentes y patrocinadores, Gasnam se ha visto obligada a aplazar el congreso anual de la asociación a 2021.

Sin embargo, la organización ha querido crear un punto de encuentro que permita analizar y debatir sobre las múltiples novedades del sector, los avances tecnológicos y regulatorios, la oferta de vehículos, los sistemas de propulsión y los combustibles marinos del futuro. Para ello, celebrará Green Gas Mobility Online Event los días 22, 23 y 24 de septiembre de 2020.

El sector de la energía y el transporte se unen para analizar las posibilidades que ofrecen el biometano, el hidrógeno y el gas bajo en carbono para alcanzar los ansiados objetivos climáticos en el transporte terrestre y marítimo y mejorar la calidad del aire en las

ciudades. Todo ello, en un contexto en el que el Paco Verde Europeo se posiciona como núcleo del plan de recuperación de la crisis del COVID-19.

Green Gas Mobility Online Event elimina cualquier impacto ambiental. Vamos a evitar la emisión de 574 toneladas de CO₂. Esto es equivalente a plantar 7.174 árboles o evitar las emisiones de 198 coches durante un año.

Además, esta nueva modalidad permite a cualquier empresa, organismo o particular ponerse al día de los últimos avances del sector de forma sencilla, sin barreras geográficas, sin necesidad de desplazarse, y sin emisiones de CO₂.

CONFERENCIAS Y MESAS DE DEBATE

El evento contará con un auditorio virtual que acogerá múltiples videoconferencias en las que expertos debatirán sobre diferentes soluciones para preservar la calidad del aire, proteger el planeta del cambio climático y mantener la competitividad del sector del transporte. Pronto anunciaremos el programa de conferencias y mesas de debate.

El encuentro contará con stands virtuales a través de los cuales los asistentes podrán agendar reuniones con las empresas expositoras y acceder a sus eventos privados o showrooms, así como a diversos contenidos multimedia.

Uno de los objetivos es potenciar el *networking*, para lo que Gasnam ha habilitado diferentes recursos que permiten garantizar una red de contactos amplia con la que crear relaciones productivas que permitan generar oportunidades para las empresas.

biblioteca

AEFYT presenta su Guía sobre el Reglamento de Seguridad para Instalaciones Frigoríficas

AEFYT, Asociación de Empresas del Frío y sus Tecnologías, ha presentado la Guía Técnica de Aplicación del Reglamento de Seguridad de Instalaciones Frigoríficas y sus Instrucciones Técnicas Complementarias. La Guía, editada por AENOR en formato PDF, explica e interpreta de forma sencilla el nuevo Reglamento, aprobado por el R.D. 552/2019, con el objetivo de aclarar las dudas que puedan surgir en la aplicación del mismo.

La Guía abarca, entre otras cosas, todos los detalles sobre las características y el tratamiento que debe darse a los nuevos fluidos refrigerantes, incluidos los A2l (ligeramente inflamables) y el cálculo de formas de eficiencia energética en las instalaciones frigoríficas, como el COP y el TEWI. Además, el texto está enriquecido con multitud de referencias cruzadas como acceso directo al Reglamento y el extracto a las normas UNE citadas en el mismo, como la EN 378-2016, la Directiva de Equipos a Presión 2014/68, la EN 13.136 y el RD 709/2015.

“Como la Asociación de referencia en el sector del frío, tenemos la responsabilidad de contribuir a la difusión de uno de los desarrollos legislativos fundamentales en estos momentos para el sector del frío. Agradecemos a AENOR su colaboración en la edición de esta Guía y a los responsables del Ministerio de Industria que han aportado su conocimiento técnico en la elaboración del Reglamento”, dijo Manuel Lamúa, gerente de AEFYT y director del curso.

El Comité Técnico de AEFYT presentó en su momento el proyecto inicial y ha participado en la redacción del texto legislativo finalmente promulgado. Desde su aprobación, está realizando cursos de formación presenciales y por vídeo conferencia, así como jornadas informativas en varias ciudades de España con el objetivo de hacer llegar al mayor número posible de proyectistas, instaladores y profesionales de mantenimiento y seguridad los pormenores del Reglamento. El Reglamento es un texto fundamental para conseguir trasladar al mercado las últimas tecnologías que se están desarrollando en el sector del frío y hacerlo con plenas garantías en cuanto a seguridad y eficiencia energética.

GASNAM
green gas
MOBILITY ONLINE EVENT
22, 23, 24 SEP.

bp enagas IVECO SEAT

WWW.GREENGASMOBILITYSUMMIT.COM