

La eficiencia energética, eje central de la reciente actualización del RITE

El Consejo de Ministros, a propuesta del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO) y del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (MITMA), ha aprobado la actualización del Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios

(RITE) mediante la modificación del Real Decreto que lo creó.

La actualización del RITE, que fija las exigencias de eficiencia energética y seguridad que deben cumplir las instalaciones térmicas en los edificios, contribuirá a alcanzar los objetivos climáticos establecidos en el Plan Nacio-

nal Integrado de Energía y Clima 2021-2030 (PNIEC), en concreto, el objetivo de mejora de la eficiencia energética a través de la reducción del consumo de energía primaria en un 39,5 por 100 en 2030 y de energía final en 36.809,3 toneladas equivalentes de petróleo (Ktep). *(Pasa a página 2)*

El presidente de Enagás subraya el papel "fundamental" del gas en la transición energética



Antonio Llardén, presidente de Enagás

Durante su comparecencia en la Comisión de Transición Ecológica del Senado, el presidente de Enagás, Antonio Llardén, ha asegurado que la descarbonización de la economía no es solo un proceso de electrificación, defendiendo que el gas natural jugará un papel "fundamental" en el proceso de transición energética, y que el proceso solamente podrá llevarse a cabo "si se tiene al gas natural como energía de puente", destacando la relevancia de los gases renovables, como biogás e hidrógeno.

LLardén recordó que en crisis como la provocada por el temporal Filomena el pasado mes de enero el gas natural fue lo que "sostuvo el edificio energético en los momentos de punta, recalando que los ciclos combinados "son la clave de seguridad del sistema", a pesar de que consumen poco porque trabajan pocas horas.

También señaló que hay subsectores industriales en los que la electrificación al 100 por 100 es difícil y donde el gas natural, a través del GNL, o los gases renovables pueden tener su papel destacado.

Enagás ya trabaja en proyectos para inyectar biogases a la red gasista, como una planta en La Galera (Tarragona) o en Valdemingómez (Madrid).

(Pasa a página 8)

2020 cerró con 6.515 nuevos clientes de GLP canalizado

(Pasa a página 6)

El Ministerio avanza cómo gestionará los 6.820 millones de los fondos para rehabilitación energética



"Si no generamos un modelo a medio-largo plazo, que no sea estrictamente dependiente de una inyección de capital, fracasaremos. Acabarán los fondos europeos -6.829 millones de euros están destinados a la renovación energética de edificios- y dejaremos de rehabilitar. Es el momento y la oportunidad para revitalizar el parque edificado, y lo tenemos que saber trasladar a la sociedad y al sector". Así de tajante se ha mostrado Francisco Javier Martín, director General de Vivienda y Suelo del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (MITMA) durante el transcurso de la Asamblea de la Asociación de Fabricantes de Materiales Aislantes (Andimat).

A pesar de que España ha tenido las mejores valoraciones en la Estrategia de Rehabilitación a Largo Plazo entre los estados miembros, el reto de su última actualización en 2019 está en ejecutarla. "No solo tenemos la oportunidad, sino también la obligación de implementar todos los instrumentos que tenemos a nuestro alcance porque no nos podemos permitir no gastar los fondos de recuperación de transformación y resiliencia, que tienen su mayor componente en la rehabilitación energética, y de la que el Gobierno confía en que sea uno de los principales tractores de la economía".

(Pasa a página 4)

Sedigas celebra su 50 Aniversario

La Asociación Española del Gas, SEDIGAS, ha celebrado su evento "Sedigas: 50 años de Equilibrio Energético", para conmemorar el 50 Aniversario de la organización. El evento ha sido inaugurado por Joan Batalla, Presidente de SEDIGAS, seguido de Teresa Ribera, Vicepresidenta Cuarta del Gobierno y Ministra para la Transición Ecológica *(Pasa a página 2)*




VITOGAS

La solución de medidores inteligentes PIETRO FIORENTINI nos ha proporcionado garantía y seguridad en las lecturas, gracias al control remoto supervisado por el portal de lecturas de TERRANOVA.

Sebastià Masas
Director Comercial
Vitogas

Con CONTAGAS, a la vanguardia de la medición.



CONTAGAS
45 AÑOS
AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA

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

sumario

02	el sector
03	actualidad
05	noticias
06	informe glp 2021
08	gas
09	compañías
10	dosier calefacción
11	gases renovables
12	novedades
16	agenda

La eficiencia energética, eje central de la reciente actualización del RITE

(Viene de página 1)

Asimismo, el RITE mantendrá un enfoque basado en las prestaciones y objetivos de las instalaciones térmicas en edificios. De esta forma, el reglamento seguirá recogiendo los requisitos que deben cumplir las instalaciones térmicas bajo el principio de neutralidad tecnológica, sin obligar al uso de una determinada técnica o material, ni evitar la introducción de nuevas tecnologías.

Además, el RITE se adaptará al contenido de la Directiva (UE) 2018/2001, relativa al fomento del uso de energía procedente de fuentes renovables en el sector de la calefacción y la refrigeración, y al de varios reglamentos europeos de diseño ecológico y etiquetado de productos relacionados con la energía.

A su vez, esta modificación del Real Decreto pretende alinear el RITE con las últimas actualizaciones de las directivas europeas relacionadas con la eficiencia energética, así como regular, como marco normativo básico, las exigencias de eficiencia y seguridad que deben cumplir las instalaciones térmicas en edificios para atender la demanda de bienestar e higiene de las personas.

En este sentido, el RITE traspone parcialmente las directivas comunitarias en materia de eficiencia energética –concretamente la Directiva (UE) 2018/844 y la Directiva (UE) 2018/2002– e introduce varias modificaciones en la normativa para la instalación de sistemas térmicos en edificios, que deberán diseñarse bajo la utilización de sistemas eficientes que permitan la recuperación energética y la utilización de las energías renovables y de las energías residuales.

La adaptación del RITE a estas directivas europeas introduce nuevas definiciones en el Reglamento y modifica alguna de las ya existentes en la normativa, con el fin de homogeneizar los términos en materia de edificación y eficiencia energética.

IMPULSO DE LAS INSTALACIONES EFICIENTES Y EDIFICIOS INTELIGENTES

La actualización del RITE obliga a justificar la instalación de sistemas térmicos convencionales en lugar de otros sistemas más eficientes y sostenibles en edificaciones, tales como la bomba de calor geotérmica con suelo radiante o la hibridación de energía solar térmica con caldera de gas natural. Esta justificación deberá ir acompañada de una comparativa entre el sistema de producción de energía ele-

gido y otros alternativos, teniendo en cuenta aquellos sistemas que sean viables técnica, medioambiental y económicamente.

La reforma de la normativa impulsa la incorporación de renovables en los edificios. En todas aquellas edificaciones sujetas a reforma, el técnico competente deberá proponer instalaciones alternativas de alta eficiencia y plantear un reemplazo de equipos fósiles por otros renovables. Además, deberá evaluarse la eficiencia energética de todas las instalaciones técnicas de los edificios cuando vayan a ser instaladas, sustituidas o mejoradas.

A su vez, todos los edificios de más de 1.000 metros cuadrados destinados a usos administrativos, comerciales, etc. deberán dar publicidad a los clientes o usuarios sobre el consumo de energía en esos edificios durante los últimos años y el origen de la misma. De este modo, la actualización del RITE mejora la información disponible para que usuarios y propietarios puedan optar por soluciones más eficientes.

Al mismo tiempo, la nueva norma introduce la digitalización en los edificios no residenciales con grandes consumos, esto es, con una potencia útil nominal de climatización superior a 290 kW –hoteles, centros comerciales, etc.– y obliga a que estas construcciones den el primer paso para convertirse en edificios inteligentes –*smart buildings*– que contribuyan a la disminución del consumo y de la emisión de gases de efecto invernadero (GEI).

Asimismo, se modifica el régimen de inspecciones de instalaciones térmicas en edificios. De este modo, solo serán inspeccionados periódicamente los sistemas de calefacción y las instalaciones combinadas de calefacción, ventilación y agua caliente sanitaria con una potencia útil nominal mayor de 70 kilovatios (kW). Estas inspecciones periódicas se aplicarán también a los sistemas de aire acondicionado y las instalaciones combinadas de aire acondicionado y ventilación.

CAMBIOS EN LA MEDICIÓN DEL AGUA CALIENTE EN REDES URBANAS

La actualización del RITE recoge también obligaciones relativas a los contadores de agua caliente para redes urbanas, reparto de los costes de agua caliente e información sobre la facturación de estos consumos. En este sentido, los contadores de agua caliente sanitaria de uso común compartido en instalaciones posteriores a esta modificación deberán disponer de un servicio de lectura remota que

permita la liquidación individual de los costes en base al consumo.

La empresa encargada del servicio de medición, reparto y contabilización deberá aclarar, de forma previa a la firma del contrato, si las tecnologías utilizadas para los servicios de lectura de consumo permiten la posibilidad de un cambio en el proveedor de este servicio sin necesidad de incurrir en gastos adicionales.

La distribución de los costes ligados a la información sobre el consumo individual se llevará a cabo sin fines lucrativos. La atribución de esa tarea

en positivo



«En marzo aumentó el consumo de gas natural un 2,6 % por encima del consumo precovid del mismo mes en 2019»

Fuente: Cores

a un tercero podrá repercutir sobre los usuarios finales siempre que se ajusten a los estándares de mercado.

Sedigas celebra su 50 Aniversario



(Viene de página 1)

y el Reto Demográfico. Ambos han hecho un breve recorrido por la historia de la organización y han puesto el foco en la contribución del sector gasista para lograr los objetivos energéticos y climáticos de la Unión Europea y la del gas a la descarbonización de la economía y la transición energética. En este sentido, Joan Batalla, Presidente de SEDIGAS ha apuntado durante su intervención que “desde el conjunto del sector y de SEDIGAS, tenemos el objetivo de ser un acelerador para alcanzar los objetivos de sostenibilidad de la UE, impulsando el desarrollo del gas renovable y el hidrógeno verde, alternativas para promover la economía circular y un mix energético sostenible en línea con todas las acciones de política energética que estás impulsando desde el Ministerio”.

Asimismo, Teresa Ribera, ha felicitado a la organización por su trayectoria de medio siglo y les ha deseado cumplir otros 50 más. Ha afirmado durante la presentación que “en los próximos años vamos a vivir una gran transformación del sector, para lo cual la experiencia de SEDIGAS va a ser imprescindible a la hora de seguir impulsando

los gases renovables y el hidrógeno, el cual, ya cuenta con una Hoja de Ruta, contemplada en el PNIEC, que prevé una potencia instalada de 4 GW para 2030”. La ministra ha apuntado que “los gases renovables jugaran un papel muy importante en el mix energético en el marco de una recuperación verde y sostenible”.

El evento ha contado también con una mesa redonda en la que ha participado antiguos ex-presidentes de SEDIGAS: Josep Isern, Antonio Llardén, Antoni Peris y Rosa María Sanz, quienes han debatido sobre cómo el sector gasista ha sido un agente clave durante todos estos años para impulsar la modernización económica de nuestro país, apoyando al sector productivo, mejorando la calidad de vida de los ciudadanos y contribuyendo a la descarbonización de la economía impulsando el desarrollo de los gases renovables como el hidrógeno verde o el biometano. La mesa ha sido moderada por Marta Margarit, actual Secretaria General de la organización.

A continuación ha intervenido Joan Pons, ex Secretario General de SEDIGAS y autor del libro “Sedigas: 50 años de Equilibrio Energético”, quien ha puesto de relieve las contribuciones y los hitos que han marcado la trayectoria de la organización desde su nacimiento en 1970. El evento ha sido clausurado por Joan Batalla junto a Cani Fernández, presidenta de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), quien ha celebrado también el hito de la organización y ha recalorado el contexto de grandes retos en el que nos encontramos.

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.

**SITÚE
LA PLATAFORMA DE NEGOCIOS
MÁS**

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

SOLICITE CALENDARIO EDITORIAL 2021

descargue su edición digital en
www.ingenieriadelgas.com

91 556 50 04

El Comité Europeo de las Regiones y la Comisión Europea acuerdan impulsar la renovación del parque inmobiliario

El Comité Europeo de las Regiones y la Comisión Europea han dado comienzo a una cooperación para acelerar la renovación y la descarbonización del parque inmobiliario de la UE. El potencial de creación de nuevos puestos de trabajo, el ahorro de energía y la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) hacen de la «oleada de renovación» de la UE un motor clave para potenciar una recuperación sólida y sostenible tras la Covid-19. Con un coste de 0.22 €/kWh, España está entre los cinco países europeos donde el kilovatio-hora es más caro, solo por detrás de Alemania, Dinamarca, Bélgica e Irlanda. Los edificios representan el 40 por 100 del consumo energético de Europa y generan el 36 por 100 de las emisiones de gases de efecto invernadero. En España, el sector residencial supone el 18 por 100 del consumo energético (Eurostat).

La renovación del parque de edificios de la UE es –junto con la descarbonización del sector del transporte y la ecologización de las ciudades– una de las prioridades clave del Pacto Verde Europeo, la estrategia de crecimiento de la UE destinada a alcanzar la neutralidad climática en 2050.

En la apertura de un debate sobre la oleada de renovación con la comisaria europea de Energía, Kadri Simson, el presidente del Comité Europeo de las Regiones, Apostolos Tzitzikostas, declaró: «Mejorar la eficiencia energética de nuestros edificios hará que ahorremos dinero, reduzcamos las emisiones y combatamos la pobreza energética, que afecta a 34 millones de personas en Europa. Tenemos que garantizar que los gobiernos locales y regionales sean conscientes de los fondos de recuperación y resiliencia que hay disponibles y tengan acceso a ellos. Por lo tanto, estoy encantado de iniciar esta cooperación entre la Comisión Europea y el Comité para apoyar la oleada de renovación en todos nuestros territorios».

RENOVACIÓN, UN PILAR DE LA RECUPERACIÓN

Juan Espadas (ES/PSE), alcalde de Sevilla y presidente de la Comisión ENVE y del Grupo de Trabajo El Pacto Verde se hace local, señaló: «La oleada de renovación es un pilar fundamental de la recuperación de Europa, ya que ayuda a que podamos reconstruir mejor nuestros territorios, mejorando nuestra capacidad de combatir la crisis climática y cuidando al mismo tiempo de la salud y la calidad de vida de nuestros ciudadanos. Como parte de esta estrategia, la iniciativa de la nueva Bauhaus europea puede ser clave para dotar de alma a la regeneración urbana y replantear radicalmente la vida de nuestros barrios. Hemos de aprovechar el potencial creativo de nuestras regiones y ciudades y hacer partícipes a los ciudadanos del proceso de transformación para que el Pacto Verde les sea cercano y podamos diseñar juntos un futuro más sostenible».

Intervino durante el debate Marian Elorza Zubiría (ES/Renew Europe), Secretaria General de Acción Exterior del gobierno vasco, asegurando que: «Nuestras casas y barrios han tomado una nueva dimensión en estos meses de pandemia y confinamiento y eso hace que la oleada de renovación que la Comisión propone sea necesaria y pertinente. El gobierno vasco lleva tiempo trabajando en este ámbito: hemos abierto oficinas de distrito que asesoran a vecinas y vecinos sobre las reformas en curso en sus edificios, ofrecen apoyo logístico e información a las comunidades de vecinos sobre

soluciones técnicas y financieras y otras cuestiones que preocupan. Y el resultado ha sido francamente bueno. Tenemos por delante el reto de esta Ola de Renovación y debemos hacerlo convirtiendo a las vecinas y vecinos en el centro y protagonistas de todo este proceso».

También intervino Manuel Alejandro Cardenete Flores (ES/Renew Europe), Viceconsejero de Turismo, Regeneración, Justicia y Administración Local de la Junta de Andalucía, resaltando que: «Es absolutamente indispensable que exista una sinergia entre el Pacto Verde y el Mecanismo de Recuperación y Resiliencia (MRR) para impulsar la revitalización de nuestros entes locales y regiona-

les, ya que son nuestras regiones y ciudades las que tendrán que invertir y apoyar un espíritu empresarial inteligente, ecológico e innovador. Necesitamos que la Comisión se asegure de que los planes nacionales que presentan los Estados miembros verdaderamente respeten el rol de las administraciones locales y regionales en la gobernanza de este nuevo esquema tan importante que suponen el Pacto Verde y el MRR».

Enrico Rossi (IT/PSE), ponente del CDR del Dictamen sobre la oleada de renovación, concejal de Signa (Florenza) y antiguo presidente de la Región de Toscana (2010-2020), declaró: «Con la oleada de renovación, la UE brinda una gran oportunidad a nuestras ciudades y regiones. Así como antes solo nos ocupábamos de pisos o inmuebles individuales, ahora por fin podemos dedicarnos a vecindarios enteros. Por este motivo acogemos con satisfacción que se adopte un enfoque por distritos y

se centre la atención en las comunidades de energía. La oleada de renovación también puede contribuir a poner fin a la pobreza energética, ya que ayuda a los ciudadanos a convertirse en «prosumidores», es decir, que no solo consumen, sino que también producen energía. El Pacto Verde y su oleada de renovación solo tendrán éxito si mejoran el bienestar y la calidad de vida de las personas dentro de nuestros hogares y alrededor de ellos, asegurándose de que nadie se queda atrás».

Tras el debate, los miembros debatieron las numerosas propuestas incluidas en el Dictamen del CDR sobre la oleada de renovación. El CDR pide que se revisen los regímenes de ayudas estatales, que se adopten unas normas presupuestarias más flexibles para maximizar las inversiones y las renovaciones, y que se apliquen objetivos de ámbito subnacional para la renovación de edificios y la integración de fuentes de energía renovables.



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

El Ministerio avanza cómo gestionará los 6.820 millones de los fondos para rehabilitación energética

(Viene de página 1)

A la necesidad de un cambio de paradigma, ahora se une la complejidad de la gestión de un importante volumen de fondos que se tendrán que consumir en muy pocos años. “No podemos arriesgar la ejecución de los casi 7.000 millones a un único modelo, sino que tenemos que habilitar diferentes formas de conseguir el mismo objetivo: llegar a una escala de rehabilitación residencial”, señala Martín.

En orden de prioridades, según Martín, “lo primero que se ha planteado el Ministerio es la necesidad de establecer medidas fiscales; hacer depender la gestión de estos fondos y el éxito de la rehabilitación energética solamente a medidas de ayuda o a otras complementarias, de financiación, por ejemplo, podría producir un atasco burocrático”. Para conseguirlo, establecerá una desgravación, que, en el tramo más ambicioso, en el de la rehabilitación,

supondrá hasta el 60 por 100 de la actuación con unos límites máximos por vivienda que permitan alcanzar, al menos, un 30 por 100 de los ahorros en consumo de energía primaria no renovable que exige la Comisión Europea.

Además de las ayudas directas y la desgravación, el Ministerio también incentivará con estos fondos la creación de oficinas de rehabilitación, que no solo informen a los ciudadanos y pongan en relación a los diferentes agentes del sector, sino que se conviertan en ventanillas únicas de tramitación de expedientes. “Cada Comunidad Autónoma podrá gestionar los fondos que permitan financiar los servicios que ofrezcan estas oficinas, y, por tanto, faciliten la gestión de las ayudas y la comprensión del modelo completo”, ha manifestado el director General de Vivienda y Suelo.

SUBVENCIONES A LA DOCUMENTACIÓN TÉCNICA Y A LA REDACCIÓN DEL PROYECTO

En paralelo a estas oficinas, el Gobierno también subvencionará al 100 por 100 un documento técnico previo que permita a la comunidad de propietarios visualizar cuál es el potencial de mejora que tiene su edificio ejecutando unas determinadas actuaciones de rehabilitación.

IMPULSO A LA FIGURA DEL AGENTE

El Gobierno también facilitará y activará los modelos que se produzcan de “llave en mano” para facilitar la gestión en las comunidades de propietarios; es decir, impulsará la actividad de cualquier empresa, profesional, entidad o gestor que pueda hacer toda la labor que está implícita en la rehabilitación, desde la elaboración de la documentación técnica, la solicitud de las ayudas hasta la obtención de la financiación. “Pretendemos estimular el modelo de agente rehabilitador o gestor que se encargue de toda la documentación técnica y la financiación, de manera que, si así lo acuerda la comunidad de propietarios, sea la entidad la que gestione todas las ayudas”.

descarbonización

El sector de la calefacción propone fomentar el gas renovable y la renovación de equipos



El sector de la calefacción, representado por Sedigas, Conaif, Fegeca, Confederación CNI y Amascal ha hecho llegar a al Gobierno de España y las comunidades autónomas un documento en el que pone de manifiesto el importante papel que el gas renovable (hidrógeno, biometano y biogás) desempeña en la transición hacia la descarbonización en la edificación, la rehabilitación, la eficiencia energética y la reducción de las emisiones.

Cada español emite en torno a siete toneladas anuales de gases contaminantes, de las cuales aproximadamente dos proceden de los diferentes sistemas de calefacción. El más extendido en España es el que utiliza el gas natural, que emite la mitad que los basados en carbón y ligeramente menos que los eléctricos (1,8 t frente a 2,1 t).

Además, para seguir avanzando en el objetivo de descarbonización, las citadas organizaciones abogan por fomentar la renovación de aparatos obsoletos por equipos de condensación. Esta medida permitiría mejorar la seguridad y la eficiencia energética de las instalaciones en un 25 por 100, reduciendo en un porcentaje aún mayor, el 35 por 100, la emisión de CO₂ a la atmósfera.

España cuenta con una moderna red de distribución que ya está preparada para distribuir gas renovable (biometano) que no precisa realizar ninguna adaptación en las instalaciones y equipos de los consumidores e incorporar hidrógeno en el medio plazo, por lo que el impacto sobre la descarbonización sería inmediato e innegable.

El sector propone nueve medidas concretas para obtener al menos cinco beneficios inmediatos:

1. Reducción de las emisiones de CO₂
2. Mejora de la calidad del aire al reducir también las emisiones de

óxidos de nitrógeno (NOx) y partículas

3. Apoyo al desarrollo rural y la fijación de empleo

4. Convertir a los ciudadanos en los protagonistas de la mejora medioambiental

5. Impacto homogéneo en todo el territorio nacional

Las propuestas que estas cinco organizaciones plantean, inciden en un amplio abanico de aspectos que van desde los puramente técnicos a los empresariales. Son éstas:

1. Aceleración del reemplazo de los equipos de calefacción individuales.

2. Programa de sustitución e hibridación en instalaciones individuales y colectivas.

3. Instalación de sistemas de control y automatización de instalaciones existentes.

4. Campañas de comunicación sobre las ventajas económicas y ambientales de los sistemas de calefacción eficientes.

5. Aplicación de IVA reducido para las instalaciones de alta eficiencia energética.

6. Aplicación de desgravaciones fiscales.

7. Plan de ayudas a la digitalización del sector de la calefacción y gas.

8. Potenciación del tejido empresarial local en las licitaciones y concursos públicos.

9. Formación del sector de las instalaciones en nuevas tecnologías y aplicaciones de los gases renovables.

Para llevar a cabo estas actuaciones, las citadas organizaciones aluden a una serie de programas que facilitarían su viabilidad económica, como los Fondos Next Generation de la Unión Europea y el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de la Economía (Plan España Puede) para el despegue y recuperación de la economía española.

APIEM y CEOE responden la exclusión del colectivo de instaladores de las ayudas

APIEM se ha unido a la acción de la CEOE, a través de AECIM, para revisar la exclusión del colectivo de instaladores de la relación de beneficiarios de las ayudas en el Real Decreto-Ley 5/2021 y aportar justificaciones de su necesaria inclusión como potencial beneficiario.

“Debido a la larga duración de la pandemia, nuestro sector ha sufrido un deterioro patrimonial importante y necesitamos ser incluidos dentro de las ayudas relacionadas en el “Real Decreto-ley 5/2021, de 12 de marzo, de medidas extraordinarias de apoyo a la solvencia empresarial en respuesta a la pandemia de la COVID-19” para obtener la financiación necesaria y así hacer frente a la disminución de ingresos por la epidemia. Mediante estas medidas de apoyo se ayudaría a recuperar y reactivar a nuestras empresas, consideradas como actividad esencial durante la pandemia, evitando así un impacto negativo estructural que lastre la recuperación de nuestro sector”, indica el presidente de APIEM, Ángel Bonet.

Del mismo modo, asegura que “los criterios establecidos para la asignación de las líneas de ayudas principales en base a los epígrafes CNAE, nos resultan injustos, pues la mayor parte de las empresas de los sectores que operan en nuestra economía están pasando dificultades. Sería importante reflotar a las empresas viables (sociedades y autónomos), sin atender a epígrafes, pero sí atendiendo a nivel de pérdida de ingresos. Por otra parte, los servicios que prestan nuestras empresas, de una manera u otra, son imprescindibles para el apoyo de otros sectores (como la construcción, hostelería, sanidad, etc. y dotan al sistema de seguridad”.

APIEM señala que España tendría que diversificar y este sería un buen sector para poder hacerlo: “nuestro sector está pidiendo a gritos una gran adaptación tecnológica para poder avanzar y nosotros situamos a nuestras empresas en el centro de esa estrategia”.

Por tanto, “consideramos que estas serían razones de peso para justificar que se deberían destinar recursos al apoyo económico de nuestro CNAE mayoritario 4321”, finaliza Ángel Bonet.

profesionales

Carlos Vila, nuevo presidente de AIPEX



“Aislar cada vez más, cumpliendo con los requerimientos, ahora más exigentes, de la normativa

y contribuir desde el mercado del aislamiento a la mejora de la eficiencia energética, la calidad y el confort de los edificios”. Así desgrana sus principales retos al frente de AIPEX (Asociación Ibérica de Poliéstireno Extruido) su nuevo presidente, Carlos Vila.

Director Comercial de Danosa y con una experiencia de más de 25 años en puestos directivos en el sector de la construcción, Carlos Vila sustituye en el cargo a Paulo Oliveira, según la rotación de turnos establecida por los estatutos de la asociación.

APIEM refuerza las áreas de climatización y PCI con la incorporación de Guillermo Martínez

Desde el 12 de abril, la Asociación Profesional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y de Telecomunicaciones de Madrid (APIEM) refuerza las áreas de climatización y PCI con la incorporación al Departamento Técnico de Guillermo Martínez, ingeniero industrial con una amplia experiencia en reglamentación técnica, además de

inspección y tramitación de expedientes de RITE, PCI y Electricidad.

Con esta incorporación, la asociación madrileña de empresas instaladoras refuerza sus servicios en las áreas de climatización y PCI, conscientes del incremento, cada vez mayor, de esta demanda por parte de los asociados.

Pilar Budí señala que la climatización se verá beneficiada por los fondos europeos Next Generation

Los diferentes sectores que conforman el tejido industrial y empresarial español, aplauden esperanzados los denominados fondos Next Generation, que en nuestro país van a dejar un total de 140.000 millones de euros y van a suponer un espaldarazo para la modernización de la industria y la reactivación económica.

Industrias claves, como la de la climatización, esperan beneficiarse de estos fondos, que pivotan en torno a cuatro ejes estratégicos: la transición verde, la salud, el bienestar social y la digitalización.

En este contexto, AFEC, la asociación española que representa a los fabricantes del sector de la climatización, ha sido una de las 16 organizaciones del sector de las instalaciones técnicas que ya han empezado a trabajar presentando un macroproyecto tractor encaminado a mejorar y habilitar las instalaciones en edificios y que redundará en la creación de empleo, reducción de los niveles de contaminación y a dinamizar los sectores involucrados. Se trata de un ambicioso proyecto en el que podrán contemplarse actuaciones como “el cambio de sistemas tradicionales que utilizan combustibles fósiles por tecnologías limpias –como la bomba de calor–, el cambio de sistemas poco eficientes por otros más eficientes o la instalación de sistemas de ventilación o regulación y control, que ahora son tan necesarios”, explica Pilar Budí, directora general de AFEC, convencida de que estos fondos, que van a dinamizar el mercado y fomentar la eficiencia energética “llegarán a muchísimos sectores y a gran parte de la sociedad y de la población”.

La directora general de AFEC ha participado en la mesa de debate digital organizado el pasado jueves, 18 de marzo, por FEVYMAR, editora de las revistas Climaeficiencia y Electroeficiencia y del portal Prefieres sobre “Fondos Next Generation de Europa. Recuperación económica ¿en qué sectores?”, en el que también estuvieron los máximos representantes de Confemetal, ADIME, AFME, Anfalum y Fenie.

TECNOLOGÍAS LIMPIAS, CLAVES EN LA REACTIVACIÓN

En opinión de Budí, con los Next Generation, se pretende “una serie de acciones que tengan una continuidad, que los fondos se empiecen a gastar



Auguro un futuro muy prometedor y con muchas oportunidades para el sector

cuanto antes y a generar productividad, para que esas palancas de la economía empiecen a moverse”, impulsando así la reactivación económica. Y en el campo de la rehabilitación, en el que se basa el macroproyecto presentado por las asociaciones, “tanto el sector de la climatización, como las tecnologías limpias, tienen mucho que decir para cumplir las políticas de descarbonización de la Unión Europea”. Destacó también la representante de AFEC la importancia de la ventilación, “muy presente dentro de la asociación”.

Alertó Budí, no obstante, sobre la necesidad de simplificar la tramitación de los fondos para evitar que las ayudas no lleguen a buen puerto. Si bien consideró necesario cumplir con una serie de requisitos para asegurarse de que “el dinero va a donde tiene que ir”, la directora de AFEC precisó que “hay que encontrar un equilibrio, evitando el desánimo como consecuencia de una burocracia muy complicada”. Destacó también la importancia de la difusión y divulgación, con campañas que realmente lleguen donde tienen que llegar, y “de forma continuada”, para que los usuarios conozcan las ventajas que pueden conllevar, por ejemplo, la renovación de una casa o un edificio.

Con este escenario, la directora general de AFEC se mostró muy optimista respecto al futuro de un sector, como el de la climatización, “esencial e imprescindible”, y animó a los acto-

res que participan en el mismo a “seguir trabajando como si no vinieran las ayudas”, para así estar mejor preparados. “Tenemos la suerte de ser un sector con muchísima actividad y hay que aprovechar los nuevos nichos de mercado que se han consolidado y los fondos nos van a ayudar mucho”. Y en este sentido, “auguro un futuro muy prometedor y con muchas oportunidades para el sector de la climatización y de muchos otros”.

APRENDER DE LAS ADVERSIDADES

En el balance que la directora general de AFEC hizo del pasado año, y coincidiendo con el resto de integrantes en la mesa de debate, subrayó los difíciles momentos vividos por el sector, pero que, precisó, “nos han ayudado a reflexionar y aprender”. Recordando las noticias erróneas y equívocas en las que el sector se vio envuelto en el principio de la pandemia, la directora general de AFEC recordó la necesidad de “dar mensajes claros y directos”, incidiendo en que “los equipos de climatización, junto con la ventilación, el tratamiento y la difusión de aire y la regulación y control serían los grandes aliados que nos ayudarían en la actividad diaria”, poniendo especial relevancia en la necesidad de cuidar la calidad del aire interior, “un mensaje que parecía haberse descubierto entonces, pero que desde este sector se llevaba dando desde siempre”.

Campaña de AFEC sobre la calidad del aire



Con consejos para mejorar la Calidad del Aire Interior a través de una adecuada ventilación y la filtración y la purificación que ofrecen los equipos de climatización, la Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización, AFEC en representación de todas sus empresas Asociadas, continúa con la campaña de comunicación denominada “Cuida el Aire que te Rodea”.

Mediante tres píldoras de vídeo y cuatro infografías disponibles en la landing page, <https://www.afec.es/cuidaelairequeterodea/> se dan a conocer los beneficios que los sistemas de climatización tienen sobre la salud, bienestar y el confort de los usuarios.

Estas piezas de comunicación se van a difundir a través de diferentes redes sociales, medios de comunicación sectoriales y periódicos digitales como elpaís.com, elmundo.com, entre otros.

Es importante resaltar que, en la actualidad, la Calidad del Aire Interior ha tomado especial relevancia, debido a que la situación provocada por la propagación de virus SARS-CoV-2, ha hecho que las personas pasen gran parte de su tiempo en espacios cerrados.

Cuidar el Aire que te Rodea, durante los 365 días del año, en las viviendas, oficinas, colegios, hospitales, locales, lugares de ocio, restaurantes, entre otros, es posible con una adecuada climatización, ventilación y regulación y control.

Pese a los datos del mercado, que reflejaron una bajada en torno al 6 por 100, “el balance fue mejor del que esperábamos”, señaló Budí, subrayando la subida del 25 por 100 en el segmento de la ventilación residencial o el incremento del 2,17 por 100 en el doméstico, a pesar de las bajadas “lógicas” del sector residencial y comercial, por la situación derivada de la pandemia. Y resaltó que los fabricantes han sabido aprovechar el momento y potenciar ciertas tipologías y han abierto nuevos nichos de mercado.

26 empresas forman parte del Plan de Promoción de Bomba de Calor en 2021

El Plan de Promoción de Bomba de Calor se sigue fortaleciendo día a día, prueba de ello son las tres nuevas incorporaciones, con las que son ya 26 las empresas que ven en el plan una importante plataforma para dar a conocer los beneficios de la tecnología bomba de calor.

En este sexto año se continúan generando estrategias con las cuales se vienen dando a conocer en diferentes sectores de nuestra sociedad, no solo a nivel de usuarios sino también de profesionales y de diversos estamentos de la administración, las bondades de esta tecnología en cuanto a confort, salud, fiabilidad y ahorro se refiere.

CONAIF incrementó su actividad en 2020, un año marcado por la pandemia

La Asamblea General de CONAIF ha aprobado la Memoria de actividades del ejercicio 2020, recogida en un documento de 82 páginas a color y en formato digital con todo el trabajo realizado durante el año pasado: reuniones, eventos, alegaciones, campañas, acuerdos de colaboración, actividad en redes sociales, certificación de instaladores, cursos, relación con medios de comunicación...

La actividad de CONAIF en 2020, mediatizada en gran parte por las medidas de confinamiento, el estado de alarma y las restricciones por el coronavirus no quedó, sin embargo, disminuida por este motivo; es más, creció en líneas generales respecto a ejercicios anteriores al poner en marcha nuevas iniciativas y servicios.

Solo durante el período de confinamiento, CONAIF envió 153 circulares informativas a las asociaciones miembros, 15 notas de prensa y dos comunicados a los medios de comunicación, 102 cartas a los ministerios y otras instituciones del Estado, y atendió, asimismo, 108 consultas formuladas por instaladores y asociaciones, relacionadas principalmente con los efectos de la pandemia en las empresas.

Como resumen del año entero cabe señalar que desde CONAIF se atendieron más de 400 consultas técnicas, jurídicas, de formación y subvenciones; se enviaron 266 circulares informativas a las asociaciones confederadas, se organizaron 10 foros y eventos para instaladores, la mayor parte de ellos online; se realizaron más de 160 cursos sobre Prevención



de Riesgos Laborales y, a través de las 27 notas de prensa enviadas, se lograron numerosos impactos en los medios online e impresos.

Repunta el consumo 2020 cerró con 6.515 nuevos clientes de GLP canalizado

Tras un año de paréntesis para la actividad económica global en el que las ventas retrocedieron un 10,13 por 100, el consumo de GLP está mostrando resistencia a la situación creada por la pandemia al arranque de 2021. Los datos acumulados al cierre de febrero –último dato oficial– muestran un crecimiento global del 1,6 por 100 con un comportamiento desigual con respecto a las distintas clases analizadas.

Las ventas de GLP servido en envases menores de 8 kilos han avanzado un 4 por 100 hasta los 1.160,71 toneladas. Por su parte los envases iguales o mayores de 8 kilos crecieron un 1,2 por 100 (178.546,66 toneladas).

En el lado contrario, fuertemente afectado por las restricciones a la movilidad, el autogás ha roto la tendencia positiva de ejercicios anteriores. A la espera de la desescalada, el consumo de envasado cayó un 26,9 por 100 (415,09 toneladas) y el servicio a granel retrocedió un 34,2 por 100 (9.497,59 toneladas).

Las distribuidoras consumieron un 1.405,6 por 100 más de GLP en formato granel (297,35 toneladas) y un 16,8 por 100 más en flujo canalizado.

El consumo final retrocedió tanto en el caso del granel (-12,8 por 100) como canalizado (-21,4 por 100), apuntando 54.638 y 4.969 toneladas al cierre de febrero.

Destaca el despegue del consumo para otros fines que ha pasado de 42,4 a 8.232 toneladas (+19.298 por 100).

Con este comportamiento dispar, el total de GLP envasado consumido ha crecido un 1,1 por 100 (180.121 toneladas), mientras que el granel ha repuntado un 2,2 por 100, hasta las 139.220 toneladas, al cierre de febrero.

En este contexto, el precio del GLP envasado regulado) ha escalado hasta los 111,6995 céntimos de euros por kilo el marzo. Este marcado se ha incrementado por encima del 10 por 100 en sendas resoluciones del 12 de enero y 8 de marzo.

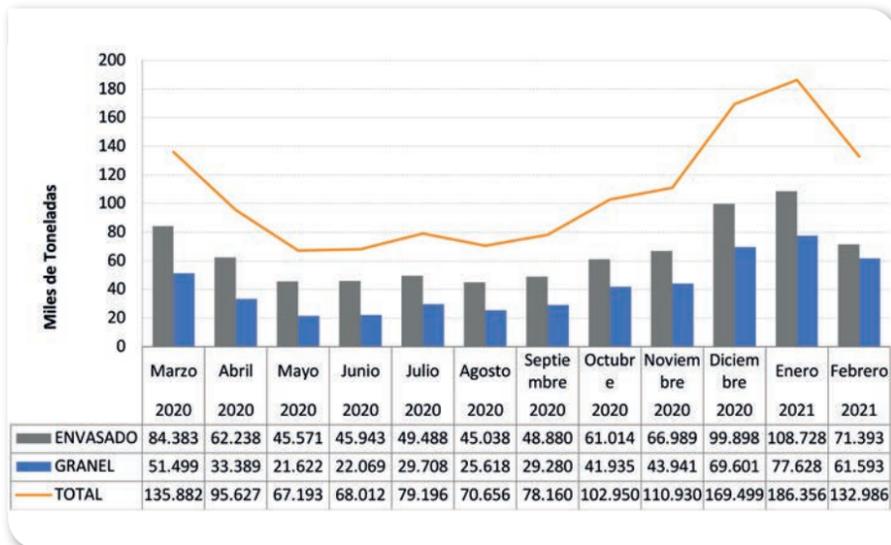
Por su parte, el precio del GLP canalizado (antes de impuestos) para distribuidores ha cerrado marzo en 67,1111 €/kg (55,1959 €/kg en diciembre. El precio al consumidor final (término variable) está en 81,6545 €/kg (69,739 €/kg), mientras que el término fijo permanece estable en 1,56 €/mes desde julio de 2020.

MERCADO DE GLP CANALIZADO

Como se ha comentado, 2020 cerró con un retroceso del 7,02 por 100 en el mercado de GLP canalizado en 170.082 toneladas, según los datos elaborados por la CNMC.

Los grupos con mayores ventas en el conjunto del mercado fueron Nedgia (Naturgy) que ocupa el primer lugar, con un 45,33 por 100 (77.105 toneladas), seguido de Redexis y Nortegás con un 16,88 por 100 (28.709 toneladas) y 15,77 por 100 (26.824 toneladas), respectivamente y Madrileña con un 9,30 por 100. El resto de las compañías en conjunto suponen el 12,72 por 100 de las ventas en España.

Por su parte, el número de clientes en el suministro regulado de GLP canalizado a finales de 2020 es de 428.778 clientes, con un aumento de 6.515 clientes en relación al año anterior. El informe de la CNMC destaca que durante 2020, apenas se han transformado redes de GLP a gas natural, probablemente como consecuencia del parón ocasionado por la pandemia.



Evolución interanual del consumo de GLP en España, datos CNMC

Al cierre de 2020, los grupos con mayor número de clientes de GLP canalizado son Nedgia (42,85 por 100), seguido de Redexis (20,56 por 100) y Nortegás (19,40 por 100), Madrileña (5,28 por 100) y Cepsa (4,85 por 100). El resto de compañías suman en conjunto un 7,06 por 100 de clientes.

PANORAMA EMPRESARIAL

Recoge el presente informe una relación de las principales compañías que operan con gases licuados del petróleo en España. Los operadores al por mayor autorizados son diez: Atlas, bp Oil, Cepsa Comercial de Petróleo, Compañía de Gas Licuado Zaragoza, Disa Gas, Galp, Primagas Energía, Repsol Butano, Repsol Comercial de Productos Petrolíferos y Vitogas.

Asimismo existen otras treinta y siete compañías –una más que en 2019– que desarrollan la actividad de distribución al por menor de GLP a granel, muchas de ellas de carácter local: Atlas, Catgas, Cepsa, CH Gas, Disa Gas, Distribución y Comercialización de Gas Extremadura, Domus Mil Gas, Enerkia Energía, Exproyect, Gas de Guixes, Galp, Gas Extremadura Red GLP Gas Natural Redes GLP, Gasindur, Iberpropano, Madrileña Red de Gas, Ned Suministro GLP, Nedgia Andalucía, Nedgia Aragón, Nedgia Catilla y León, Nedgia Castilla-La Mancha, Nedgia Catalunya, Nedgia Cegás, Nedgia Galicia, Nedgia Madrid, Nedgia Navarra, Nedgia Rioja, Nortegás Energía Distribución, Primagas, Propa Domestic Industrial, Redexis Gas, Redexis Gas Murcia, Redexis GLP, Repsol Butano, Repsol Comercial de Productos Petrolíferos, Virtus Energía y Vitogas España.

CEPSA



Cepsa Comercial Petróleo vende GLP a granel y por canalización en toda la península ibérica y comenzó en el año 1999 la comercialización de una botella de butano en acero inoxidable, cuyo envase pesa la mitad del envase tradicional.

A finales del pasado año la compañía acordó la venta de 5.429 puntos de suministro de propano canalizado a Ned (compañía de Nortegás) y cerró el año con 20.780 clientes de GLP canalizado y unas ventas de 7,63 millones de toneladas.

El pasado mes de marzo, Cepsa ha comenzado a distribuir sus exclusivas botellas de gas envasado, tanto butano como propano, en La Palma, ampliando así el radio de acción de esta área de negocio en las Islas, que se centraba hasta ahora en Tenerife, Gran Canaria y Lanzarote, tanto a través de sus estaciones de servicio como mediante su servicio a domicilio y otros puntos de venta, con cobertura geográfica total en cada isla.

COMPAÑÍA GAS LICUADO DE ZARAGOZA

Con una inversión de 80 millones de euros, la compañía (perteneciente al grupo mexicano Zeta Gas) está construyendo dos complejos industriales, uno destinado a almacenamiento por medio

de esferas y una factoría, para el llenado y envasado de botellas y cisternas conectados entre sí con la zona portuaria, desde donde se recibirá por barco toda la materia prima, localizadas en el valle de Escombreras (Cartagena).

DISA GAS

Disa Gas opera en las Islas Canarias y en la Península, contando con plantas de llenado en Granadilla (Tenerife), Breña Baja (La Palma), San Sebastián (La Gomera), Valverde (El Hierro), Salinetas (Gran Canaria), Arrecife (Lanzarote) y Puerto del Rosario (Fuerteventura).

Disa Gas cerró 2020 con 291 clientes de canalizado y unas ventas de 1,41 millones de toneladas en este segmento.

GALP

En nuestro país, Galp comercializa bombonas de GLP envasado y tiene una infraestructura de dispensación de autogás integrada en su red de estaciones de servicio.

IBERPROPANO

Iberpropano nació como una empresa aragonesa perteneciente a un grupo familiar relacionado con el mundo de la energía con más de 50 años de historia. Ha evolucionado desde el suministro de carbón, hasta el abastecimiento de propano a más de 3.000 usuarios.

MADRILEÑA DE GAS (MRG)

Madrileña Red de Gas es la primera compañía de la Península Ibérica que opera una red de distribución de forma completamente independiente del resto de los negocios de la cadena de valor del gas. Es también la tercera mayor compañía de distribución de gas (natural y GLP) en España por número de puntos de suministro. Actualmente cuenta con más de 898.000.

En la actualidad distribuye gas en 59 municipios de la Comunidad Autónoma, incluido el municipio de Madrid capital, donde se mantiene la actividad en 5 distritos.

En el segmento de canalizado MRG acabó 2020 con 22.643 clientes y 15,8 millones de toneladas vendidas.

NEDGIA (GRUPO NATURGY)

Nedgia es la distribuidora de gas del grupo Naturgy, y la compañía líder en la actividad de distribución de gas natural en España, donde opera a través de sus diferentes compañías en once comunidades autónomas.

Nedgia está procediendo a la progresiva transformación de estos activos en puntos de suministro de gas natural.

A la cabeza del mercado de canalizado, a 31 de diciembre de 2020, Nedgia tenía 183.721 clientes y unas ventas de 77,11 millones de toneladas.

NORTEGÁS

Nortegás es la segunda compañía a nivel nacional en el negocio de la distribución del gas. A través de sus 8.200 kilómetros de red distribuye gas natural y GLP a 1.035.062 clientes en las comunidades del País Vasco, Asturias y Cantabria. En este Grupo se integran Ned Energía España Distribución y Gas Tolosa.

Con respecto al GLP canalizado, el pasado año vendió 26,82 millones de toneladas a 83.182 clientes.

PRIMAGAS ENERGÍA

Primagas Energía es una empresa de energía, filial del grupo multinacional SHV Energy, líder mundial en el mercado de gases licuados del petróleo y especializada en energías limpias, que tiene presencia en 26 países. En España, opera desde 1996. Ofrece al mercado soluciones con gas propano, gas natural licuado y autogás.

Con 9.952 clientes en el mercado de GLP canalizado, en 2020 vendió 3,23 millones de toneladas.

REDEXIS GAS

Es una compañía integral de infraestructuras energéticas dedicada al desarrollo y operación de redes de transporte y distribución de gas natural, a la

(Pasa a página 7)

(Viene de página 6)

distribución y comercialización de gas licuado del petróleo y a la promoción del gas natural vehicular y de aplicaciones renovables del gas natural y del hidrógeno. Con 733.174 puntos de suministro, opera 11.715 kilómetros de infraestructuras energéticas propias.

En el segmento de GLP canalizado Redexis acabó 2020 con 88.163 clientes a los que despachó 28,71 millones de toneladas.

REPSOL BUTANO

Repsol es una de las principales compañías de distribución minorista de GLP, siendo la primera en España y manteniendo posiciones de liderazgo en Portugal (tercer operador).

En España, Repsol distribuye GLP envasado, granel, y AutoGas, contando con alrededor de 4 millones de clientes activos. En Portugal, Repsol distribuye GLP envasado, granel y AutoGas al cliente final y suministra a otros operadores.

En 2020 cerró con unas ventas globales de 1,16 millones de toneladas de GLP (1,14 millones en España) de las que 625.000 fueron en formato envasado y 537.000 a granel, envasado y otros.

Aumenta el consumo de GLP a granel

El consumo de GLP registró un sensible descenso durante el pasado mes de febrero, según las cifras más recientes facilitadas por la Corporación de Reservas Estratégicas (CORES), situándose en 166.000 toneladas, lo que supone un retroceso del 23,1 por 100 con respecto al mismo mes del pasado año.

El consumo de GLP envasado acumuló en febrero un total de 71.000 toneladas, con un descenso del 3,1 por 100 con respecto a febrero de 2020. El consumo de GLP a granel, experimentó un incremento del 1,2 por 100, para situarse en 50.000 toneladas, mientras que el consumo de GLP de automoción cayó un 32,3 por 100, situándose en 5.000 toneladas.

	Febrero 2021		Acumulado anual		Últimos doce meses		Estructura (%)
	kt	TV (%)*	kt	TV (%)*	kt	TV (%)*	
Envasado	71	-3,1	180	1,2	787	-4,0	39,1
Granel	50	1,2	121	-0,2	424	-11,4	21,1
Automoción (envasado y granel)	5	-32,3	10	-33,9	61	-31,9	3,0
Otros**	40	-53,3	79	-48,5	742	-25,9	36,9
Total	166	-23,1	390	-16,6	2.015	-15,7	100,0

VITOGAS ESPAÑA

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.

Con 6.314 clientes en el mercado de GLP canalizado, Vitogás vendió 2,82 millones de toneladas en 2020.

La compañía celebra ahora su 14 aniversario renovando su compromiso de crecimiento en el mercado español.

Nortegas construye una red de gas propano en Campomanes

Nortegas, segunda distribuidora de gas natural a nivel nacional, y el Ayuntamiento de Lena (Asturias) han acordado canalizar y distribuir gas propano a los hogares y negocios de Campomanes (Pola de Lena), la parroquia más grande de dicho concejo asturiano. Gema Álvarez, alcaldesa de Lena, e Izaskun Gorostiaga, Chief Commercial Officer de Nortegas, han hecho público este proyecto a través de un acto en la Casona de Campomanes.

A partir de septiembre, Nortegas construirá 1.361 metros de canalización, garantizando el suministro energético continuado a 262 hogares y nueve negocios, así como la mejora en el confort de estos nuevos usuarios. Además, Nortegas instalará el depósito necesario para el suministro en una parcela cedida por el Ayuntamiento para tal uso.

Con este proyecto, que cuenta con una inversión inicial de más de 185.000 euros, Nortegas proporciona a estas viviendas y comercios acceso a una energía más económica y que permite eliminar combustibles más contaminantes actualmente en uso, como el gasoil, el carbón o el butano.

Izaskun Gorostiaga, Chief Commercial Officer de Nortegas ha señalado: "estamos muy orgullosos de poner en marcha este proyecto, que permite no solo mejorar el acceso a un suministro continuado y seguro de energía para toda la parroquia, sino una revalorización de la zona a nivel industrial y social".

Por su parte, Gema Álvarez, alcaldesa de Lena, agradeció a los responsables de Nortegas su interés por el concejo y la buena disposición existente con la administración local. Y señaló que "con el desarrollo de este proyecto se da respuesta a una demanda vecinal existente desde hace tiempo". "Vamos dando pasos para conseguir que Lena sea un concejo que posea todos los servicios necesarios para que sea atractivo para asentar población".

biblioteca

Publicada la Guía práctica para gestión de ayudas a la rehabilitación energética

El pasado mes de marzo se presentó en la sede del Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid (COAM) la Guía práctica para la gestión de ayudas a la rehabilitación energética de edificios, una publicación estratégica que nace de la colaboración entre el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE), dependiente del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO), y el Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España (CSCAE).

El objeto de esta guía es optimizar los fondos del Programa de Rehabilitación Energética de Edificios (PREE), gestionado por el IDAE, para que el mayor número de familias, comunidades de propietarios, e incluso las propias administraciones públicas, se beneficien de ellos. Las ayudas de este programa están destinadas a adaptar edificios que se han quedado obsoletos, en cuanto a su eficiencia energética, con el fin de lograr los objetivos del Plan Nacional de Energía y Clima, y de la Estrategia a Largo Plazo, la cual prevé que España alcance la neutralidad de emisiones en 2050.

Actualmente, el parque residencial de España supone el 30 por 100 del consumo de energía del país, y los edificios son responsables del 36 por 100 de los gases contaminantes emitidos a la atmósfera. El programa de ayudas PREE, pretende contribuir a la descarbonización progresiva de los edificios para alcanzar los objetivos marcados por la Unión Europea.

Asimismo, las medidas de eficiencia tienen un gran efecto en la factura eléctrica de los consumidores, al tiempo que mejoran el confort de la vivienda, reducen el consumo energético de los edificios y las emisiones, y generan empleo.

Esta guía, además de proporcionar a los arquitectos una herramienta útil para facilitar la gestión de las ayudas del Plan PREE, les ofrece pautas sobre cómo integrar tecnologías de eficiencia y uso de renovables en los edificios. Para ello, se estructura en tres bloques: en el primero se exponen las estrategias de ahorro energético en la edificación. El segundo describe el Plan PREE, y expone los pasos a seguir para gestionar la tramitación de las ayudas. En el tercer bloque se incluyen una serie de ejemplos con el fin de mostrar el alcance de la intervención y los beneficios obtenidos tras la rehabilitación.

La guía práctica para la gestión de ayudas a la rehabilitación energética

de edificios editada por el CSCAE, con la colaboración del IDAE, es un documento vivo que se irá enriqueciendo con nuevos casos de rehabilitaciones de éxito que se incorporarán a la web del Observatorio 2030 del CSCAE.

"El documento es magnífico, es una guía hecha por arquitectos, y destinada principalmente a los arquitectos, los profesionales idóneos para liderar la rehabilitación de edificios como motor de la economía, tanto en Castilla-La Mancha, como el resto de España, por lo que desde el COACM, como institución nos corresponde felicitar y reconocer el mérito de esta colaboración entre el CSCAE y el IDAE", señala Elena Guijarro, decana del COACM.

Ahora, la guía se suma en Castilla-La Mancha a otras iniciativas del COACM. Desde comienzos de 2021, este Colegio ha formado a un grupo de arquitectos especialistas en gestión de ayudas y en obras de rehabilitación que está a disposición de los ciudadanos, para asesorarles en la gestión de las ayudas para la rehabilitación en cada una de las demarcaciones provinciales. Todas ellas ya atienden y solventan consultas a diario.

PLAN PREE

El Plan PREE, dotado con 300 millones de euros, es un programa de ayudas directas a actuaciones de mejora de la eficiencia energética en edificios construidos antes de 2007, como puede ser el cambio de la envolvente térmica o la sustitución de antiguas calderas por opciones renovables, como la termosolar o la geotérmica.

Según los cálculos del IDAE, este programa permitirá rehabilitar 44.000 viviendas y 4 millones de metros cuadrados de edificios destinados a otros usos, movilizará una inversión de 640.000 euros, generará 11.500 empleos directos, tan necesarios en estos momentos, evitará la emisión de 140.000 toneladas de CO₂ y ahorrará 31 kilotoneladas equivalentes de petróleo al año.

El PREE contempla un mayor porcentaje de ayuda para los consumidores más vulnerables y se alinea con las políticas de reactivación económica frente al COVID-19 de la Unión Europea, centradas en la transición energética y la digitalización. Esta "ola de rehabilitación" podría generar, según estimaciones del PNIEC, unos 48.000 empleos anuales netos entre 2021 y 2030.

Lana Sarrate

ANALIZADOR DE LA COMBUSTIÓN KANE 458s

- Analizador de la combustión para calderas domésticas.
- Muy fácil de usar.
- Medición directa de CO, CO₂ y con protección de CO.
- Sensor de CO₂ por infrarrojos.
- Comunicación por Bluetooth e infrarrojos para impresoras y dispositivos móviles.
- Servicio de mantenimiento exprés: rápido, económico y sin sorpresas.
- 10 años de garantía.



El presidente de Enagás subraya el papel "fundamental" del gas en la transición energética

(Viene de página 1)

APUESTA POR EL HIDRÓGENO VERDE

Llardén recordó que el pasado mes de febrero anunció que adelantaba su compromiso de ser una compañía neutra en carbono a 2040, y que ha presentado al Gobierno un total de 35 proyectos relacionados con el hidrógeno verde en todo el territorio nacional, siempre con socios y sustentados en la captación de los fondos europeos.

Además, señaló que los operadores del sistema energético (TSO, por sus siglas en inglés) deben "dar un plus y salir de su zona de confort" para ayudar en el proceso de descarbonización: "Pensamos que podemos ayudar ahí por varios motivos. En primer lugar, ya que no existe hoy un mercado de hidrógeno, no hay fabricantes, no hay demandantes, no hay transportadores... Y pensamos que los TSO podemos ayudar a crear ese mercado y facilitarlo. Ya tenemos

unas infraestructuras conectadas en Europa, por lo que si hay infraestructuras que ya existen, aprovechémosla".

Por otra parte, defendió la propuesta puesta sobre la mesa en el Parlamento Europeo de crear una tasa que grave algunas importaciones al bloque procedentes de terceros países que sean menos exigentes en la lucha contra el cambio climático, con el doble objetivo de evitar la fuga de empresas y de impulsar la ambición climática a escala global.

Nortegas y el EVE culminan su proyecto de redes inteligentes

Nortegas y el Ente Vasco de la Energía han culminado con éxito el proyecto Bidegas, una solución integral que permitirá mejorar la seguridad de las instalaciones y la eficiencia energética en el municipio vizcaíno de Ugao-Miraballes.

El proyecto, desarrollado entre diciembre de 2019 y octubre de 2020, ha permitido la instalación y puesta en funcionamiento de una red de gas inteligente dotada de elementos electrónicos y de telecomunicaciones idóneos para proporcionar información esencial, tanto a la compañía distribuidora como a los clientes de gas natural, de cara a garantizar una gestión más eficiente y segura del consumo.

La CNMC aprueba la retribución de las instalaciones de transporte, regasificación y distribución gasista para 2021

La CNMC ha aprobado por Resolución los distintos conceptos que componen la retribución de cada actividad y cada empresa (RAP/DE/008/20).

El Real Decreto-Ley 1/2019, de 11 de enero, adecua las competencias de la CNMC a las exigencias derivadas del derecho comunitario europeo (Directivas 2009/72/CE y 2009/73/CE, sobre normas comunes para el mercado interior de la electricidad y del gas natural), y reconoce la competencia de la CNMC para aprobar diferentes metodologías en los sectores eléctricos y del gas natural.

En regasificación y transporte, se calcula la retribución por inversión, por operación y mantenimiento, por productividad y eficiencia y por instalaciones singulares. En particular, es novedoso el cálculo de los costes de explotación auditados para los que se han evaluado todos los proyectos enviados por las empresas y donde se publica un límite sobre la inversión que pueden realizar por cada una, en función de los proyectos presentados y los costes implícitos

en los valores unitarios de ejercicios pasados.

En distribución, se calcula la retribución base a partir de la retribución del año 2020 y el ajuste. Se realiza en función del mercado captado hasta final de año. Algunos componentes de la retribución tienen carácter provisional en tanto no se conozca, por ejemplo, el dato real de demanda o de inversión (este último auditado).

La retribución 2021 comprende solo nueve meses (de enero a septiembre incluidos) por ser un año de transición en la nueva metodología, que calculará la retribución en adelante por año de gas (desde octubre del año n hasta septiembre del año n+1). La retribución provisional será de 558 millones de euros para transporte, 313 millones de euros para regasificación y 1.017 millones de euros para distribución.

Finalmente, se prorrogan los derechos de acometida y los precios de alquiler de los contadores de los usuarios.

Vitogas España celebra 14 años apostando por consolidar su proyecto de expansión nacional



El distribuidor de gas propano cumple 14 años y lo hace reiterando su compromiso por seguir prestando un servicio sostenible y de calidad en todo el territorio español.

La compañía, con sede en El Prat de Llobregat (Barcelona), emprendió su actividad en 2007, tras la compra de Shell Gas España. Durante estos años, Vitogas ha ido reforzando su presencia con la ampliación de sus plantas de distribución, hasta convertirse en uno de los mayores operadores del mercado español. Cataluña y Galicia son las Comunidades Autónomas con mayor peso en el negocio nacional de Vitogas, aunque este operador gasístico tiene previsto continuar ampliando su presencia por toda la Península en los próximos años.

Desde el inicio de su actividad en España, la empresa ha sabido ganarse la confianza de su red de clientes e instaladores, contribuyendo así al desarrollo económico de muchas poblaciones españolas. La principal clave de su éxito ha sido trabajar de forma muy estrecha y directa con sus clientes, ofreciéndoles un servicio integral rápido y eficaz de soluciones de gran eficiencia energética, siempre acompañado de un asesoramiento especializado y un apoyo técnico las 24 horas. En su 14 aniversario, la empresa quiere agradecer a todos sus clientes la confianza depositada durante estos años de actividad y se mantiene firme en su propósito de seguir trabajando a fin de mejorar su servicio y atención para seguir siendo uno de los operadores gasísticos de referencia en España.

comercialización

Prosigue la recuperación en las ventas de gas natural

Aunque las cifras son todavía algo inferiores a las anteriores a la expansión del Covid-19, el consumo de gas natural sigue la senda de la recuperación, y durante el pasado mes de febrero se situó en 28.365 GWh, lo que supone un descenso del 4,9 por 100 con respecto al mismo mes del año anterior.

Las ventas de gas natural para consumo convencional en febrero descendieron un 4,5 por 100 con respecto a febrero de 2020, situándose en 24.248 GWh, mientras que las de generación eléctrica lo hicieron en un 46,0 por 100 (hasta los 3.098 GWh) y las de GNL de consumo directo aumentaron un 1,3 por 100, hasta los 1.019 GWh.

	Febrero 2021		Acumulado anual		Últimos doce meses		Estructura (%)
	GWh	TV (%)*	GWh	TV (%)*	GWh	TV (%)*	
Consumo convencional	24.248	-4,5	55.529	-0,7	258.442	-5,4	73,0
Generación eléctrica	3.098	-46,0	8.788	-34,0	83.381	-25,7	23,6
GNL de consumo directo	1.019	1,3	2.134	1,7	12.013	8,0	3,4
Total	28.365	-11,7	66.451	-6,9	353.836	-10,8	100,0
Cogeneración**	5.436	-4,9	11.625	-3,6	70.450	-12,0	19,9

Repsol compra la comercializadora de electricidad y gas Gana Energía



Repsol ha adquirido la mayoría de la empresa comercializadora de electricidad y gas Gana Energía, firma fundada en 2015 que opera de forma online y ofrece energía 100 por 100 renovable.

La empresa valenciana entró en 2018 en el programa Lanzadera, cuan-

do tenía 12.000 clientes, 22 empleados y una facturación bruta de 10,5 millones de euros. En la actualidad cuenta con 37.000 clientes, 55 trabajadores y una facturación de 25 millones de euros.

La startup ha recibido desde hace más de dos años el apoyo de Marina de Empresas, iniciativa impulsada por Juan Roig, siendo acelerada por Lanzadera y posteriormente recibiendo la inversión de Angels, en una ronda por 500.000 euros que lideró.

Pese a las dificultades de la economía española, 2020 fue el mejor año de la compañía.

Junkers-Bosch renueva su club para instaladores con una nueva campaña de bombas de calor y calderas

En su compromiso con ofrecer el mejor servicio a los profesionales de la instalación, Junkers, marca de la división de Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch, renueva su exclusivo club para instaladores mejorando la experiencia con la marca y ampliando los beneficios que ofrece a sus socios. Así, el renovado Club Junkers Plus llega este 2021 con nuevas funcionalidades, más ventajas y más Europlus.

Conscientes de que lo más importante para los instaladores son sus negocios, el club Junkers Plus sigue creciendo con ellos cada año para ofrecerles toda la tranquilidad y el respaldo que merecen.

Por ello, además de las ventajas del renovado club, la marca tiene activa una campaña dirigida a todos los profesionales de la instalación que estén inscritos en el Club Junkers con el fin de premiar su fidelidad. Bajo el *claim* "Junkers plus vuelve para darte un respiro. Y hasta 300 euros", esta promoción llega para recordar que la eficiencia energética más sostenible también es fácil de instalar. De esta forma, por cada caldera mural de condensación o cada bomba de calor de la marca que instalen y pongan en marcha con el Servicio Técnico Oficial de Junkers entre el 6 de abril y el 14 de mayo, los profesionales recibirán una compensación económica en su tarjeta de socio del Club Junkers Plus, pudiendo llegar a conseguir hasta 300 euros. Para ello, tendrán hasta el 21 de mayo para enviar los requisitos y justificar sus instalaciones.

La campaña es válida para los cuatro modelos de la gama de calderas murales de condensación Cerapur (Cerapur Comfort, Cerapur Excellence, Cerapur Excellence-Compact y Cerapur Acu) y para la gama de Bombas de Calor Supraeco (Hydro y Frigo). La gama de calderas 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 por 100 la factura del gas.

Por su parte, las bombas de calor aire agua de Junkers son la solución de climatización para frío, calor y producción de agua caliente en un solo producto para lograr el mayor confort en casa sin dejar de lado la preocupación por el medio ambiente. La gama Supraeco de Junkers está formada por bombas de calor aire-agua reversibles con una clasificación energética de hasta A+++ en calefacción y funcionan libre de emisiones de CO₂.

Con el nuevo Club Junkers Plus, los instaladores podrán acumular un mayor número de Europlus con las nuevas gamas de productos Junkers-Bosch, y a su vez podrán disfrutar de nuevas funcionalidades que facilitarán su trabajo diario, como recibir notificaciones del club vía *email* o *APP*, descargar el listado de instalaciones realizadas, dar acceso restringido a otros usuarios para el registro de los equipos instalados y acceder a la tienda *online* Junkers Plus para el canje de puntos. Asimismo, el nuevo Club Junkers Plus ofrece una mayor seguridad al contar con una nueva forma de registrarse y acceder y una nueva tarjeta con chip integrado que hace las transacciones más fáciles y seguras.

BAXI lanza nuevos cursos de formación sobre digitalización en empresas de climatización



Baxi, compañía líder en sistemas de climatización para el hogar, lanza dos nuevos cursos con el fin de ayudar al profesional en el proceso de digitalización de su empresa y continuar, de esta forma, con su iniciativa de ayudarle a dinamizar y hacer crecer su negocio.

Estos cursos, de formato *masterclass*, ya están activos y podrán

realizarse de forma *online* a través de la plataforma de formación Baxi: <https://formacion.baxi.es/>

Los cursos disponibles son:

Introducción a las Redes Sociales.

En este curso, de una hora de duración, el profesional inscrito aprenderá a crear con sencillos pasos una estrategia en redes sociales que apoye lo que su empresa necesita, creando contenidos y acciones para promover sus productos y servicios y fidelizar así a sus clientes.

Básicos del mundo digital. El objetivo global de este curso de 3 horas de duración es hacer entender a los alumnos cuáles son las oportunidades que conlleva la digitalización para su desarrollo profesional y comprender cómo la transformación digital afecta su entorno.

Durante la realización de estos cursos se proporcionan una serie de materiales y ejercicios para que los alumnos interesados puedan poner en práctica todo lo aprendido. Permanecerán activos durante los meses de marzo, abril y mayo de 2021 y podrán disfrutarse de manera gratuita utilizando el siguiente código promocional del 100 por 100 de descuento: FormaciónBAXI100.

Standard Hidráulica celebra su Convención Comercial Virtual 2021



Standard Hidráulica celebró con éxito el pasado día 15 de marzo su Convención Nacional de Ventas 2021 (100 por 100 virtual) marcada por los excelentes resultados del Grupo STH en el ejercicio 2020 así como por las positivas proyecciones futuras. Jaume Llacuna, Director Gerente Grupo STH, fue el encargado de dar comienzo a la convención presentando los resultados en cifras del grupo, la estrategia definida para los próximos años, así como las nuevas incorporaciones al grupo de las dos nuevas filiales STH HELLAS (Grecia) y STH SAF (Sudáfrica).

En segundo lugar el turno fue para el Francesc Vila, Director General de Standard Hidráulica quien agradeció, tanto a los empleados de la empresa como a toda la fuerza de ventas, el titánico esfuerzo realizado durante el año de pandemia del Covid-19. El Sr. Vila también compartió con la fuerza de ventas los resultados de 2020 y las del año en curso, haciendo hincapié en el récord histórico de ventas alcanzado el pasado mes de febrero; así mismo compartió las líneas directrices principales de la estrategia de STH en cuanto a innovación y nuevos

desarrollos, para afrontar las nuevas previsiones que están por llegar. Estas proyecciones alcistas de negocio se enmarcaron en el Plan de Negocio General 2021 – 2024.

Por su parte el César Azuaza, Director Comercial de Sth, proyectó y comunicó los objetivos de crecimiento, estrategias comerciales y herramientas de análisis, así como los nuevos lanzamientos de productos en todas las líneas de negocio de Sth (Fontanería y Calefacción, Grifería Clever, ISF Gas, ISF Agua y Bricostandard).

Otros aspectos que vertebrieron la convención fueron: ambicioso desarrollo del negocio *Utilities*, la apuesta decidida por seguir dotando de recursos a la prescripción, implementación de nuevas políticas medioambientales, productos con alto valor añadido y eco sostenibles y la apuesta por mantener los procesos de digitalización de Sth a través de herramientas como el PIM, web API, mejoras en las políticas para el mercado *ecommerce*, intensificación de las acciones en redes sociales y la consolidación del uso del portal de negocio entre otras herramientas digitales y acciones comerciales.

Durante la convención, en la que se respiró un muy buen ambiente "digital" e ilusión por los nuevos proyectos expuestos, se realizaron varios turnos de ruegos y preguntas que generaron interesantes debates con la fuerza de ventas y se concluyó agradeciendo el gran esfuerzo, espíritu de equipo y colaboración empresa-red comercial que, como siempre, es el binomio de éxito que acompaña a Standard Hidráulica desde hace tantos años.

Daikin identifica los retos del sector de la climatización

El sector de la climatización se enfrenta un año más a nuevos retos en materia de eficiencia energética y sostenibilidad. El desarrollo de nuevos productos y la creación de programas de sostenibilidad aparecen como líneas de actuación clave a la hora de afrontar los nuevos paradigmas en cuestión de eficiencia. En este contexto, Daikin apuesta por un enfoque del negocio que mire al futuro, en el que el desarrollo tecnológico y el compromiso sean los factores predominantes a la hora de trabajar por la eficiencia energética del sector.

Con la pandemia el proceso de digitalización de la sociedad se ha visto acelerado exponencialmente; los servicios *online* y la gestión a distancia han irrumpido con fuerza en la vida de gran parte de la población. Ante esta nueva coyuntura, el sector de la climatización debe trabajar en la implementación de controles inteligentes en los sistemas, una de las innovaciones más efectivas a la hora de garantizar un uso eficaz de las unidades. En la actualidad la conectividad de los equipos permite su control de manera remota a través de diferentes dispositivos e incluso asistentes virtuales, lo que permite que los equipos estén totalmente monitorizados en todos los aspectos.

Estos avances hacen posible un ahorro de energía notable al ser conectados solo cuando es necesario, evitando así un derroche de energía constante. La conectividad tiene muchas ventajas tanto

para el confort de los clientes como a la hora de reducir el consumo energético y las emisiones contaminantes. Además, la monitorización continua de los equipos facilita la prevención de cualquier posible imprevisto, y proporciona al usuario un conocimiento total del mismo. Daikin señala que la innovación es clave y por eso trabajamos día a día con el objetivo de ofrecer sistemas cada vez más avanzados, que reduzcan al mínimo el consumo energético y al mismo tiempo que cubran todas las necesidades del consumidor garantizando siempre el máximo bienestar y confort. Un ejemplo es Daikin Cloud Service, una solución en la nube basada en la supervisión y control remoto para sistemas de climatización.

LOS ACUERDOS GUBERNAMENTALES

Las instituciones gubernamentales plantean periódicamente nuevos protocolos con el objetivo de generar una sociedad más sostenible; nuevas dinámicas que afectan directamente al modelo de negocio de las empresas del sector. El futuro de Europa depende de planes que consoliden una sociedad más limpia y modernizada, por lo que el compromiso de las empresas del sector será fundamental para el desarrollo de nuevas tecnologías como las bombas de calor, que garanticen la descarbonización del continente y que a su vez influyan positivamente en la sociedad generando puestos de empleo.

Ignis apoya al alpinista Carlos Soria

Ignis, compañía energética integrada con foco principal en renovables, patrocinó a Carlos Soria en su expedición al Himalaya, concretamente al Dhaulagiri, el ochomil que supone la cumbre número trece del alpinista abulense. El Grupo Ignis quiere apoyar así a Soria en su reto por ser la persona de

más edad del mundo en conseguir el sueño de las catorce cumbres en una expedición que arrancó el 29 de marzo y que le llevará, aproximadamente, dos meses de dura escalada.

La compañía proporcionará a Carlos Soria todo su apoyo para poder efectuar la expedición.

El mercado de calefacción se mantiene firme a pesar de la crisis de la Covid-19

Como tantos otros sectores, el de la calefacción se ha visto significativamente afectado por las consecuencias de la expansión del Covid-19, registrándose durante el ejercicio de 2020 un retroceso del 8 por 100, según los datos de la Asociación de Fabricantes de Generadores y Emisores de Calor, FEGECA, que publicaba recientemente su Informe anual del Mercado de la Calefacción en nuestro país.

En palabras del presidente de la asociación, Vicente Gallardo, este sensible retroceso no tiene que ver con la evolución del mercado en sí mismo, sino con las circunstancias absolutamente excepcionales que hemos vivido.

El presidente, apuntó en la presentación del informe, sin embargo, que “el inicio de este 2021 es prometedor”.

El mercado de la calefacción español cayó un 8 por 100 en 2020, con respecto al año anterior, cuya facturación neta era de casi 400 millones de euros (392.523.656 euros), y la producción de ACS de casi 40 millones de euros (39.263.384 euros).

Gallardo tiene claro que “sin el periodo de confinamiento total del pasado año, la evolución del mercado no hubiese sido de decrecimiento, sino que hubiese continuado la tendencia de crecimiento que veníamos registrando”.

“De hecho –apunta el presidente de la asociación–, los primeros meses de

	2019	2020	2020 vs 2019
Calentadores a gas	234.300	227.300	-3%
Termos eléctricos	900.400	799.800	-11%
Bombas de calor	31.300	36.200	16%
Bomba de calor sólo ACS	9.400	11.600	23%
Calderas murales	338.300	292.100	-14%
Calderas de pie	44.400	39.500	-11%
Captadores solares (m ²)	106.600	86.100	-19%
Controladores	300.000	282.000	-6%
Radiadores (unidades)	1.507.000	1.178.000	-22%
Suelo radiante (m ²)	3.441.000	3.677.000	7%

Fuente: FEGECA. Datos estimados por unidades.

2021 dibujan un escenario esperanzador y prometedor”.

El informe indica que casi todas las familias del mercado han sufrido un retroceso con respecto a sus ventas en 2019, salvo las bombas de calor (tanto multitarea como solo ACS) y suelo radiante.

Tal y como se puede ver en la tabla, la familia de bombas de calor, ha sido una de las que han salido más reforzadas durante el pasado año, con un crecimiento de dos cifras: las bombas de calor multitarea han crecido un 16 por 100 y las de solo ACS un 23 por 100. Según Gallardo, se trata de “un dato positivo, pero no debemos perder de vista que este el mercado de bom-

bas de calor parte de una base más pequeña que otros equipos”.

Asimismo, el suelo radiante ha crecido un 7 por 100, con respecto al año 2019: “Este sistema de calefacción se ha beneficiado de la buena evolución y acogida que está teniendo entre los usuarios”.

En términos cualitativos, el 2020 fue un año en el que hubo una contracción de la demanda en el mercado de la calefacción durante los meses de marzo, especialmente abril, y mayo. Y, aunque durante el segundo semestre del año hubo una gran recuperación (especialmente de algunas familias de productos), “no fue suficiente para volver a los datos del pasado curso”.

TRES GRANDES TENDENCIAS

Para la Asociación de Fabricantes de Generadores y Emisores de Calor, actualmente existen tres grandes tendencias de mercado, que servirán de oportunidad para el sector:

– Equipos fáciles de controlar y con conectividad. La conectividad es uno de las funcionalidades que hoy en día incorporan la mayoría de los equipos de calefacción y ACS. Además, el usuario valora cada vez más su facilidad de uso, gracias a una mayor penetración de la domótica en sus hábitos de consumo energético.

– Soluciones eficientes y confortables: tras el confinamiento, los ciudadanos son más conscientes de lo vital que es el confort térmico en su hogar, que ahora está entre sus prioridades. Asimismo, estos comienzan a tomar un rol más activo para controlar sus gastos, incrementándose el interés por la eficiencia energética de sus equipos.

– Equipos seguros y fiables en su funcionamiento: los equipos de este mercado poseen altos niveles de seguridad, más cuando esta, que ya existía, se ha puesto tan en valor durante el último año. A esto hay que añadir que el usuario ha pasado más tiempo en casa y quiere garantías.

En el contexto actual, la reposición y la reforma es el segmento donde más se espera que crezca el mercado de calefacción en los próximos años, tanto por las políticas europeas de descarbonización como por la llamada “Ola de Renovación”, que, tal y como recuerda Gallardo, “deberá duplicar las tasas de renovación en los próximos diez años”.

FEGECA analiza la eficiencia y seguridad en las instalaciones

FEGECA celebró el pasado mes de marzo la mesa redonda sobre “Eficiencia y Seguridad en las Instalaciones”, en colaboración con la Fundación de la Energía de la Comunidad de Madrid.

Las principales asociaciones del sector de la calefacción, representadas por Vicente Gallardo, presidente de FEGECA, Francisco Alonso, Presidente de CONAIF, y Marta Margarit, secretaria general de Sedigas, junto con el representante del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo Timoteo de la Fuente, consejero técnico de la Subdirección General de Calidad y Seguridad Industrial, moderados por Iván Vaquero, jefe de la Unidad Técnica de la Fundación de la Energía, han debatido sobre la eficiencia y seguridad de las instalaciones térmicas y han trasladado mensajes de futuro.

En la mesa se concluyó que resulta determinante conocer el volumen y las características del parque instalado en nuestro país que actualmente se estima en más de 9.000.000 de equipos de los cuales 6.500.000 son viejos e ineficientes, lo que obliga a priorizar la necesidad de sustituir los equipos antiguos por tecnologías actuales más eficientes.

PAPEL DECISIVO DE LOS INSTALADORES

Además, el papel de los instaladores es decisivo para asesorar a los usuarios sobre las soluciones que más se adapten a sus necesidades. Teniendo en cuenta el tipo de instalación existente, la opción eficiente más recomendable es la caldera de condensación que ofrece un mayor rendimiento y bajas emisiones al mismo tiempo que se respeta la calidad del aire.

Por parte de la administración, para contribuir a aumentar la eficiencia energética en los sistemas de calefacción, dispone de varias herramientas como son la reglamentación, la financiación y la labor ejemplarizante como consumidor eficiente.

El sector apuesta firmemente por la eficiencia de las instalaciones y lamenta que actualmente la Administración sólo piense en instalar renovables cuando la realidad de la edificación en nuestro país no lo permite por inviabilidad técnica.

Seguridad en las instalaciones: el sector ha mandado un mensaje de tranquilidad, destacando la seguridad de los equipos que antes de introducirlos en el mercado deben cumplir una serie de requisitos técnicos de funcionamiento y seguridad que están definidos en diferentes Directivas y Reglamentos Europeos.

También se ha puesto de manifiesto la importancia de concienciar al usuario sobre la obligación que tiene de realizar las revisiones periódicas obligatorias para los equipos hasta 70 kW cada dos años, y la inspección de las instalaciones cada cinco años.

Como medida para mejorar la seguridad de los equipos, es importante instalar equipos de marcas de reconocido prestigio en el mercado y se recomienda que se ajuste la potencia máxima de la caldera en servicio de calefacción y adaptar su funcionamiento a los emisores instalados, contar con un cronotermostato ambiente y equipos de regulación y control y, ante todo, contar con el asesoramiento y mantenimiento de los equipos por profesionales cualificados y formados en el equipamiento térmico del hogar.

La Administración por su parte establece dos grandes líneas de acción en cuanto a seguridad: una sobre los equipos y otra sobre las instalaciones. A través de la reglamentación y normalización de los equipos, las inspecciones, la certificación y la vigilancia del mercado, velan por garantizar que los equipos instalados sean los que cumplen con los niveles de seguridad exigidos.

En este sentido, tanto la normativa europea como los reglamentos nacionales se han ido adaptando al progreso tecnológico y ha evolucionado a la par que lo hace el estado de la técnica.

Bosch Termotecnia sienta las bases para el mercado de la calefacción y climatización del futuro



En el marco de la feria ISH de Frankfurt, feria líder del sector de agua caliente, calefacción y climatización, que este año se ha celebrado de forma virtual, Bosch Termotecnia, división perteneciente al Grupo Bosch, ha ofrecido una conferencia de prensa para hablar de las tecnologías y las tendencias del futuro y presentar los resultados obtenidos en el año 2020.

A pesar de que 2020 ha sido un año marcado por la pandemia generada por la expansión del coronavirus, Bosch Termotecnia mantuvo su cifra de ventas al nivel del año anterior, con 3.500 millones de euros (-0,6 por 100 en términos nominales). Así, en un entorno económico extremadamente difícil, la marca incluso creció en torno a un 1 por 100 en términos ajustados al tipo de cambio de un año a otro.

Desde una perspectiva regional, un factor clave del éxito de la división ha sido el crecimiento de las ventas por encima de la media en Alemania, así como en Turquía, Suecia, Italia, Polonia y los Países Bajos. También Norteamérica y Oriente Medio registraron aumentos de ventas en 2020. Además, Bosch Termotecnia generó una facturación récord de más de 400 millones de euros en octubre de 2020.

En cuanto a los productos que ofrece la división, la tendencia a la electrificación y la expansión del negocio de aire acondicionado y bombas de calor, en particular, han sido los factores clave que han contribuido al éxito. “Con nuestros productos innovadores que hacen posible la defosilización, la electrificación y la digitalización, hemos impulsado la transición energética en el sector de la construcción y, gracias a ellos, seguiremos creciendo de forma rentable con estos sistemas energéticos del futuro”, resume Jan Brockmann, presidente de la División de Termotecnia de Bosch.

Las soluciones eléctricas están ganando cada vez más importancia como vía tecnológica en el sector de la calefacción y la climatización, ya que utilizan y convierten la energía de forma especialmente eficiente. En este sentido, Bosch Termotecnia ya había anunciado en 2019 que, durante este año, invertiría 100 millones de euros en la expansión de su negocio de bombas de calor. “Esta inversión y el aumento significativo del número de asociados nos han hecho dar un claro paso adelante: en 2020, ya registramos un crecimiento del 22,5 por 100 en bombas de calor en toda la UE, y en Alemania el negocio de bombas de calor incluso creció un 48 por 100. En 2021, seguiremos invirtiendo en nuestro negocio de bombas de calor y aquí, especialmente, haremos hincapié en la formación de nuestros clientes para ayudarles a dar el salto al campo de la electrificación. Esto acelerará nuestro crecimiento y el grado de electrificación y, por tanto, de ahorro de carbono en el sector residencial”, explica Jan Brockmann.

Enagás, Teréga, GazelEnergie y DH2 Energy impulsan un proyecto hispano francés de hidrógeno renovable

El proyecto Lacq Hydrogen, presentado a la convocatoria de Manifestación de interés lanzada por Francia en junio de 2020 "Proyectos innovadores de alcance europeo o nacional sobre la concepción, la producción y el uso de sistemas de hidrógeno" como Proyecto Importante de Interés Común europeo (PIICE), aspira a convertirse en uno de los primeros hitos europeos de la cadena de valor estratégica del hidrógeno, impulsada por la creciente demanda del mercado de energías renovables.

El proyecto se enmarca en los objetivos en materia de hidrógeno declarados por Francia (crear antes del 2030 un sector internacional del hidrógeno sin emisiones de carbono y sostenible) y por la Unión Europea (producir 10 millones de toneladas de hidrógeno verde antes del 2030 a un precio competitivo).

Dominique Mockly, presidente y director general de Teréga, señala que "en nuestra condición de operador de gas e impulsor de la transición energética, la promoción de los nuevos gases forma parte de nuestras prioridades absolutas. La colaboración con GazelEnergie, DH2 y Enagás constituye un gran paso en la aceleración del desarrollo en masa del hidrógeno verde al servicio de Europa y de todos los territorios".

Por su parte, Marcelino Oreja, consejero delegado de Enagás, apunta que "la hoja de ruta de Enagás, tanto a corto como largo plazo, coincide con la estrategia europea en materia de hidrógeno y con el Marco

Estratégico español de Energía y Clima. Los TSO (Transmission System Operator) como Enagás y Teréga pueden desempeñar un papel clave en el proceso europeo de descarbonización, mediante la aportación de su experiencia y su capacidad como integradores de sistemas. España ocupa un lugar privilegiado para poder convertirse en productor y exportador de hidrógeno renovable. La red de transporte de gas española es una infraestructura crucial a largo plazo".

Para Jean-Michel Mazalérat, presidente y director general de GazelEnergie, su compañía está plenamente comprometida "con la transición energética. La adopción de fuentes de energía innovadoras y renovables en los territorios es un reto que deseamos asumir. Lacq Hydrogène responde a estos objetivos y, gracias a la colaboración con Enagás, DH2 y Teréga, debe permitirnos implantar una solución disponible de energía verde".

Finalmente, Thierry Lepercq, presidente de DH2 Energy, destaca que "Lacq Hydrogen es el ejemplo perfecto del nuevo rol desempeñado por el hidrógeno verde como piedra angular de sistemas que ofrecen una energía totalmente fiable y 100 por 100 renovable. DH2 Energy se enorgullece de participar en la realización de este proyecto a través de sus instalaciones solares y de electrólisis en España, que suministran grandes volúmenes de hidrógeno a unos precios competitivos".

Petronor impulsa la formación

El Secretario General de Industria y Pyme y presidente de la Fundación EOI (EOI), Raúl Blanco; el presidente de Petronor, Emiliano López Atxurra; el rector de Mondragón Unibertsitatea, Vicente Atxa, y el director del Centro de Formación de Somorrostro, Javier Laiseca, han firmado en Bilbao

un acuerdo para poner en marcha un programa de formación en la industria del hidrógeno.

La formación irá dirigida tanto a jóvenes que inicien su formación, como a profesionales que quieran orientar su carrera profesional o buscar una nueva oportunidad laboral en este ámbito.

El 40 por 100 del gas utilizado como combustible en 2030 será biometano

El uso de biometano como combustible en vehículos ya es una realidad en muchos países europeos. De las 4.120 estaciones de servicio de GNC y GNL operativas en Europa, más del 25 por 100 suministran este combustible.

Esto equivale al 17 por 100 de todo el gas utilizado como combustible en el transporte, si bien en Suecia, por ejemplo, el 94 por 100 ya es de origen renovable. Además, la Asociación Europea de Biogás y NGVA Europe estiman que en 2030 el 40 por 100 del gas utilizado como combustible será biometano, que alimentará a una flota de más de 13 millones de vehículos.

Esto supondrá una reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero asociadas a la movilidad del 55 por 100, equivalente a evitar 15 millones de toneladas de emisiones de CO₂.

Una ciudad como Bruselas, con 1,2 millones de habitantes, produce alrededor de 210 kt de

residuos biológicos al año que se pueden utilizar para producir 14 kt de gas renovable. Con esta cantidad se podría alimentar a una flota de 75.000 vehículos de GNC y GNL con una mezcla del 40 por 100 de biometano, evitando la emisión de 85 kt de CO₂ a la atmósfera.

La UE se ha fijado el objetivo de reducir las emisiones del transporte en un 60 por 100 en 2050 respecto a 1990. Todas las tecnologías desempeñarán un papel en la transición a la neutralidad de carbono, pues, aunque los vehículos eléctricos y la infraestructura relacionada serán cruciales, no serán suficientes para alcanzar el objetivo de manera rápida y rentable.

Además de los niveles significativos de reducción de CO₂, el biometano ofrece oportunidades de despliegue inmediato, fabricación de motores y automóviles en la UE y un impacto positivo directo en la descarbonización de todos los segmentos del transporte.

Tecnalia y H2SITE lanzan el primer reactor de membranas para producir hidrógeno

El centro vasco de investigación y desarrollo tecnológico Tecnalia y la start-up H2SITE han lanzado el primer reactor de membranas a escala industrial para producir hidrógeno, que ha sido presentado el pasado mes en Markina-Xemein.

En la actualidad, H2SITE construye su propia planta de fabricación de membranas en Loiu (Bizkaia) que dará

empleo a 50 personas en los próximos cinco años.

La planta permitirá industrializar la producción de membranas, utilizadas en la fabricación de los reactores de producción de hidrógeno. Estos reactores son una alternativa a la electrólisis y proponen un hidrógeno renovable a un precio competitivo, utilizando tecnología desarrollada en Europa y construida en Euskadi.

Calvera se posiciona como primer fabricante de hidrogeneras completas de España

El Grupo Industrial Calvera se ha convertido en el primer fabricante de hidrogeneras completas en España con proyectos reales ya entregados y en uno de los primeros de Europa. La empresa ha dado un paso de gigante que representa todo un hito tecnológico en la industria española al fabricar y entregar la primera hidrogenera de coches a 700 bares de España, ubicada en Madrid. Además de llevar a cabo íntegramente en sus instalaciones la fabricación e ingeniería de esta unidad HRS 700 (Hydrogen Refuelling Station), Calvera se ha diferenciado logrando homologar internacionalmente este equipo, con una de las normas más complejas que existen por el alto componente tecnológico y de conocimiento práctico del hidrógeno que conlleva.

Además de esta unidad HRS 700 entregada en Madrid para vehículos de 700 bares, en los últimos meses la compañía ha entregado cuatro equipos de repostaje de hidrogeno para carre-



tilas, uno para autobuses y una hidrogenera para vehículos de minería en Chile, integrando en este caso un electrolizador y pila de combustible para generación eléctrica de los excedentes.

Actualmente la empresa desarrolla en sus instalaciones la que va a ser la hidrogenera de autobuses más grande de España, que entregará a finales de este año.

La alta especialización y experiencia de Calvera en el diseño y fabricación de equipos de alta presión de hidrógeno es la garantía técnica de sus hidrogeneras, avaladas por una trayectoria de más de 40 años.

eficiencia

Rockwool destaca el papel de la eficiencia energética en la rehabilitación



En el Día Mundial de la Eficiencia Energética, Rockwool presentó las cinco cifras clave para entender el papel de los edificios en materia de eficiencia energética.

1. Inyección de 6.320 millones de euros para la rehabilitación del parque residencial español. El Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia del Gobierno destinará 6.320 millones de euros en políticas de rehabilitación y regeneración del parque residencial español.

2. Cada millón de euros destinado a la rehabilitación crea 20 lugares de trabajo. En estos momentos impulsar el sector de la construcción es crucial para la economía española, ya que es una actividad que requerirá de grandes cantidades de profesionales. En este sentido, el hecho de reformar casi 500.000 viviendas entre el 2021 y el 2023 supondrá la creación de más de 120.000 nuevos puestos de trabajo.

3. Ahorrar 750 euros anuales en energía en casa es posible con la aplicación de aislamiento de lana de roca. Apostar por edificios eficientes reduce significativamente el consumo energético. Una buena manera de ha-

cerlo es a través del aislamiento de lana de roca, un material también reciclable, y que, por sus propiedades térmicas, "permite que un usuario de una vivienda media en España ahorre unos 750 euros en costes energéticos al año, respecto a años anteriores", explica Grau.

4. Un millón de euros invertidos en la rehabilitación de viviendas puede reducir los costes sanitarios hasta en 60.000 euros al año. El déficit de las administraciones públicas aumentó un 10 por 100 más en diciembre de 2020 en comparación con las cifras registradas un año antes. Por lo que, la deuda pública del año pasado equivale al 117,1 por 100 del producto interior bruto (PIB). Unas cifras que reflejan los costes surgidos a raíz de la crisis de la Covid-19.

5. Ser exigentes en la transformación de los edificios: reducir, como mínimo, al 60 por 100 la demanda energética. Ante la gran cantidad de recursos económicos que serán destinados a la rehabilitación del parque edificatorio, desde Rockwool apuntan que "debemos ser ambiciosos y marcar objetivos altos, para que estas subvenciones sirvan de verdad y cambien la tendencia y el paradigma rehabilitador". Por ello, con estas mejoras se debería reducir como mínimo el 60 por 100 del consumo energético original, a través de una rehabilitación profunda con materiales de calidad como es la lana de roca. Esto, junto con otras acciones complementarias, pero siempre con la #EnergyEfficiencyFirst en mente, permitirá descarbonizar el parque residencial y vivir en mejores condiciones.

Junkers-Bosch presenta su nueva área web de prescriptores

Con el fin de que proyectistas, estudios de arquitectura e ingenierías puedan realizar sus proyectos y procesos de la manera más eficiente posible, Junkers, marca de la división de Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch, ha creado un nuevo espacio de prescripción dentro de su web.

Una sección que tiene como objetivo principal ofrecer un servicio integral, poniendo al alcance de los prescriptores diferentes recursos y materiales de apoyo para su trabajo de planificación diario con la amplia gama de productos y soluciones que la marca tiene.

De esta forma, consciente de que para mejorar la colaboración, simplificación y optimización de la cadena de valor es imprescindible empezar por una correcta planificación y finalizar con la atención postventa, Junkers-Bosch pone a disposición de los profesionales esta área donde podrán encontrar de forma sencilla y rápida toda la documentación técnica y comercial referente a las soluciones de Junkers-Bosch, y acceder a las Guías Técnicas más completas del sector relativas a agua caliente, calefacción, sistemas solares, aerotermia, aire acondicionado, controladores modulantes y multitud de accesorios. Asimismo, la marca ofrece una visión general de la normativa aplicada a instalaciones en edificios como las Directivas Europeas



de Ecodesign (ErP), Ecolabelling (ELD) o el RITE.

En esta nueva área de prescripción, tendrán accesible la calculadora ErP para obtener la eficiencia de los equipos definidos en sus proyectos, así como a los cursos online disponibles los 365 días del año y en cualquier momento, y a las formaciones en streaming en la e-Academy.

Junkers-Bosch incluye además información de interés como son los encuentros virtuales en los que ha participado la división de Termotecnia del Grupo Bosch en relación a las nuevas tendencias que abordarán la industria y las tecnologías del futuro.

Por último, la marca pone a disposición de los profesionales una red de expertos para atender las consultas en el menor tiempo posible con el fin de simplificar sus procesos de trabajo.

Con todo ello, Junkers-Bosch, ofrece un enfoque integral, desde el apoyo a la planificación y a proyectos hasta el servicio postventa. Para más información, acceda a su página web www.junkers.es y descubra la nueva área de prescripción.

Genebre celebra su 40 aniversario con la presentación de sus Catálogos 2021

Genebre (www.genebre.es), celebra sus 40 años de historia con la presentación de los Catálogos para 2021 de todas sus Líneas de producción.

LÍNEA INDUSTRIAL

Novedades en Válvulas Industriales (válvulas Esfera 2 piezas y válvulas de alivio y reductoras de presión) en Automatización y Control (válvulas de esfera 3 vías bridadas, en 'L' o en 'T' y válvulas de esfera de 2 piezas) y en Fittings Inoxidables (racords camlock).

LÍNEA COLECTIVIDADES

Grifería temporizada y los grifos electrónicos con sensor para baño de la Serie Klin, disponible en tres alturas diferentes para cubrir distintas aplicaciones. Los grifos están realizados en una sola pieza, sin juntas, con una longitud extra en el caño para que su uso sea más cómodo.

LÍNEA HIDROSANITARIA

Novedades en Valvulería: de esfera (serie pesada, de latón DZR, con palanca, de acero inoxidable, de escuadra, para manguera con rosca larga), de escuadra con anillo PTFE, de retención con filtro. Genebre también presenta muchas novedades en Climatización (Cabezales termostáticos, Kit GE-System, Colectores de Polímero y de Acero inoxidable, el Kit conector para colectores de agua fría y caliente o el Kit GE-Smart termostato touch y cabezales termostáticos + receptor WI-FI).

LÍNEA CONNECTORS

La compañía ha ampliado las medidas disponibles y se fabrican a medida,



según las necesidades específicas de cada cliente.

LÍNEA GRIFERÍA

Destacan los grifos de pie para bañeras exentas, la grifería en negro y el Kit de ducha empotrado Oslo.

Y en el apartado de Grifería de Cocina encontramos el novedoso Monomando fregadera con caño extraíble acabado cromado de alta calidad, de la Serie TAU. Un grifo de diseño minimalista y de formato sencillo y funcional con un mango extraíble que facilita su uso en la cocina. Una misma referencia con cuatro acabados distintos: blanco y negro ante, inoxidable y cromado.

GENWEC

El Catálogo de la división de equipamiento y accesorios para el baño y para colectividades de Genebre Group (www.genwec.es) está lleno de soluciones para áreas públicas dirigidas al arquitecto, al diseñador y al promotor para hoteles, hospitales, aeropuertos, centros educativos, edificios de oficinas, estadios, centros de negocios, etc. De entre las novedades del nuevo portafolio de Genwec para 2021 destacan los productos Especial Covid-19, los productos Black y los secamanos eléctricos.

Set termómetro testo 915i



El set de temperatura testo 915i con sondas de temperatura es lo más completo para hacer las mediciones de temperatura más rápidas, versátiles y sencillas: contiene un termómetro inalámbrico testo 915i, una sonda de aire, una sonda de inmersión/penetración así como una sonda de superficie (todos los TP tipo K, clase 1). La empuñadura es compatible con todas las sondas termopar tipo K disponibles en el mercado, de este modo puede emplearse de forma versátil. El manejo, la valoración y la documentación son especialmente sencillas y flexibles gracias a Bluetooth y a la App testo Smart.

Inalámbrico, versátil y de fácil manejo: El set que incluye termómetro, sonda de aire, sonda de inmersión/penetración y sonda de superficie es ideal para mediciones de temperatura en distintas aplicaciones.

El termómetro testo 915i con manejo a través de un smartphone hace parte de la popular gama de productos Testo Smart Probes. El termómetro suministra resultados de medición rápidos y fiables y puede manejarse en combinación con las sondas, así como a través de Bluetooth y la App testo Smart de forma especialmente fácil y versátil.

Arco renueva su identidad de marca



UNA IMAGEN SÓLIDA E INDUSTRIAL

La nueva identidad de Arco consigue una presencia más sólida y un impacto más rotundo gracias a su color monocromático. Un único color facilita su legibilidad y fortalece la marca dándole un punto más actual y minimalista.

Además del color monocromático azul oscuro, Arco incorpora 4 colores más (azul, amarillo, rojo y verde) asignados a los diferentes segmentos de la marca: agua, gas, calefacción y sistemas. Esta diferenciación permite visualizar una oferta premium y proporcionar una mayor presencia y facilidad de identificación en el punto de venta.

Como consecuencia del cambio visual se ha rediseñado el *packaging*, eliminando el plástico en los packs y sujetando los productos con bridas para hacerlos monomáticos y sostenibles.

Con relación al punto de venta, Arco ha creado unos lineales muy atractivos que mejoran la experiencia de compra del usuario con expositores independientes de gran impacto visual.

La implantación de la nueva imagen se realizará de manera progresiva conviviendo durante un tiempo la imagen actual con la antigua.

Con el objetivo de alinear su imagen visual a la realidad actual de la compañía y a las necesidades del mercado, Arco renueva su identidad corporativa en línea con el Plan Estratégico 2021-2024.

La nueva identidad mantiene la esencia de imagen de la compañía, el nombre y el símbolo que son fieles a la historia, los valores y los principios que identifican a Arco. Sobre esta base, el estilo visual evoluciona para mejorar el reconocimiento y diferenciación de los productos en el punto de venta, así como para conseguir una mejor adaptación a los nuevos formatos digitales.

Con la nueva identidad, la imagen, el *packaging* y los materiales de marketing y comunicación de Arco reflejan la calidad, garantía, funcionalidad y prestaciones de los sistemas de instalación profesional de agua, gas y calefacción.

Tarifa 2021 de Saunier Duval

Ya está disponible la nueva Tarifa General 2021 de Saunier Duval que recoge la amplia gama de soluciones de climatización inteligentes, eficientes y sostenibles de la marca e incluye información sobre los nuevos Packs bonificados, unas combinaciones de productos con las que los instaladores pueden ganar aún más euros en Instal CLUB.



En vigor desde el 1 de marzo, el completo documento sirve de guía para los profesionales y este año incorpora las siguientes novedades: Nuevas calderas inteligentes: Una nueva generación de calderas conectadas y conectables mediante el módulo de conectividad MiGo Link: Thema Condens, ThemaFast Condens, IsoFast Condens, IsoFast H-Condens, IsoMax Condens e IsoTwin Condens.

BAXI completa su gama con nuevos equipos conectados y renovables en su Catálogo Tarifa 2021

BAXI, compañía líder en el sector de climatización ha presentado la edición 2021 del Catálogo Tarifa con toda su oferta de equipos y sistemas de climatización eficientes y renovables que permiten dar solución a las necesidades de confort sostenible de los usuarios.

A continuación, se destacan detalles de las principales novedades del nuevo Catálogo:

- Gama de calderas murales Platinum iPlus, preparadas para los retos del futuro, con potencias de hasta 35 kW en sus versiones mixtas, incorporan las últimas novedades en conectividad, con termostato wi-fi BAXI Connect de serie y un cuadro de control completo y muy intuitivo para el usuario. Ya incluyen la tecnología "H2 Ready", que permite funcionar con gas natural mezclado con hidrógeno hasta el 20 por 100. Preparadas para el futuro.

- Bombas de calor de aerotermia Platinum BC Smart iR32, una evolución

de la gama de más éxito de bombas de calor, con el nuevo gas más ecológico R32, y el nuevo control BAXI, mucho más fácil usar a través de iconos y texto de ayuda.

- Tubos de vacío AR16 y AR24, estos equipos utilizan la tecnología "Heat Pipe" que refuerza su fiabilidad y completa la gama de soluciones solares térmicas.

- Sistema de suelo radiante con autofijación, un moderno sistema de



suelo radiante con fijación tipo velcro compuesto por la placa aislante y el tubo PEX configurado para una fijación inmediata y segura que facilita las tareas del profesional y agiliza su colocación.

- Radiador de aluminio vertical FV, un conjunto elegante y de acabado perfecto, configurable para adaptarlo totalmente a las necesidades del usuario.

Más detalles de todos estos productos están disponibles en el nuevo Catálogo y en las páginas web correspondientes de Baxi.es y se podrán adquirir en las próximas semanas en los distribuidores BAXI.

El Catálogo Tarifa en su versión pdf se puede descargar de la web de Baxi, www.baxi.es, dentro de su apartado de producto <https://bit.ly/3aGm5Pf>.

Nueva válvula de presión independiente R206A de Giacomini



En la semana del ISH digital 2021, Giacomini ha aprovechado para desvelar una novedad recientemente patentada: la válvula de control independiente de la presión R206A.

La R206A combina un control automático del caudal con un control de la válvula a través de un actuador. Con un diseño extremadamente compacto, es capaz de regular el caudal y mantenerlo constante ya que las condiciones de presión diferencial varían dentro del circuito hidráulico en el que está instalada.

La válvula se puede utilizar con dos modos de funcionamiento: con control independiente de la presión (con actuador K281 instalado) o en modo limitación del caudal y/o cierre del flujo (con o sin actuador termoeléctrico R473 instalado).

El ajuste del caudal está garantizado dentro del rango de presión diferencial declarado, con un error máximo de ± 10 por 100 sobre el valor del caudal controlado. Dispone de salidas de presión para medir la presión diferencial en combinación con un manómetro de presión diferencial y sus propias sondas.

Una instalación no equilibrada es, básicamente, una instalación ineficiente. El equilibrado proporciona la cantidad adecuada de energía térmica en cada zona de la instalación.

Giacomini dispone de una gran gama de válvulas de equilibrado para sistemas de climatización, que van desde válvulas estáticas hasta válvulas de control independientes de presión dinámica (PICV) –como la R206A– y también válvulas de control de presión diferencial (DPCV).

Todas estas soluciones ayudan a simplificar el trabajo de diseñadores e instaladores al proporcionar el máximo confort y eficiencia energética, especialmente en grandes instalaciones.

ADQUIERA SU EDICIÓN 2020

50 EDICIÓN

EL ESTUDIO DE ANÁLISIS DE REFERENCIA PARA LA INDUSTRIA ENERGÉTICA

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

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

INFORMACIÓN
☎ 91 556 5004



Enciclopedia Nacional
del Petróleo,
Petroquímica y Gas

oilgas

INFORMACIÓN RELEVANTE PARA LIDERAR EL NEGOCIO
www.oilgas.es

Bosch anuncia el lanzamiento de Smart Home en España



Bosch Smart Home ofrece una completa gama de productos para distintos usos con la calidad y confianza que caracterizan a la marca: seguridad para el hogar, consumo eficiente de energía y salud. La nueva gama de productos incluye cámaras, alarmas antirrobo y detectores de humo, así como dispositivos inteligentes para controlar la calefacción, la iluminación y las persianas.

Los componentes de *hardware* de alta calidad interactúan entre sí a la perfección y ofrecen la posibilidad de crear miles de escenarios personalizados para conseguir auténticos beneficios de valor añadido. Bosch Smart Home también es compatible con los

tres principales sistemas de control por voz: Alexa, el asistente de Google y Apple HomeKit. Además, su conectividad puede ampliarse aún más a través de una extensa red de colaboradores que incluye a productos de marcas como Philips Hue, Ledvance, Mercedes Benz, Junkers y Buderus.

Los dispositivos de Bosch Smart Home cuentan con un sistema de alta seguridad con las mejores medidas de protección de datos, convirtiéndolos en referentes en materia de privacidad del usuario. Además, el usuario puede controlarlo todo fácilmente a través de la galardonada aplicación, Bosch Smart Home App, de uso intuitivo en iOS y Android.

Gama de bombas de calor de Wolf

Sustituir, apoyar o hibridar un sistema de climatización existente por otro más eficiente, como la bomba de calor, permitirá evitar esa pérdida de energía, obtener interesantes ahorros y contribuir a la lucha contra el cambio climático al reducir el impacto ambiental y, sin embargo, mejorando el confort de su vivienda.

“Dependiendo del sistema sobre el que aplique, la instalación de una bomba de calor puede suponer hasta un 80 por 100 del ahorro en calefacción y ACS, por ejemplo, combinándola con tarifas de discriminación horaria. Además, su uso también implica una reducción drástica de las emisiones de CO₂ o, incluso casi completas, si se combina con instalaciones fotovoltaicas”, afirma Pedro Ruiz, jefe de Producto de Wolf. “En definitiva, son sistemas que permiten disfrutar de calefacción, refrigeración y ACS de un modo más limpio, al no emitir subproductos derivados de la combustión de combustibles, más respetuoso con el medio ambiente, al



ser energía del aire, el terreno o el agua, y más económico, al aportar ser energía gratuita en su mayoría y poder acogerse a tarifas reducidas como la tarifa de discriminación horaria para la fracción de energía no renovable”, destaca.

Wolf, empresa proveedora líder en sistemas de calefacción, ventilación y climatización, dispone de una amplia gama de soluciones para una climatización más respetuosa y eficiente: equipos de bomba de calor aerotérmicas, geotérmicas e hidrotérmicas, adecuados tanto para obra nueva como para rehabilitación.

Daikin se echa a la carretera para acercar sus productos a mayoristas e instaladores

Apojar y reforzar el canal de los mayoristas y acercar las últimas novedades de productos Daikin a los instaladores de climatización. Con este propósito el fabricante ha echado a rodar cuatro autobuses en un roadshow que recorrerá la geografía española hasta el 15 de mayo.

Durante el periplo, los autobuses recorrerán zonas de Cataluña, Comunidad Valenciana, Murcia, Mallorca, Madrid, Castilla La Mancha, Extremadura y Andalucía, donde se encuentran los establecimientos de los mayoristas de climatización. Además, durante los fines de semana y festivos, estos



autobuses recorrerán las capitales de provincia de las comunidades en las que estarán presentes.

En la web de Daikin se puede ver el calendario de fechas en las que los diversos camiones estarán circulando por las diferentes ciudades españolas.

Vaillant lanza una nueva generación de calderas Smart



Totalmente renovadas por dentro y por fuera. Vaillant ha actualizado sus gamas de calderas más representativas, ecoTEC plus y ecoTEC exclusive con nuevos modelos que ofrecen unas prestaciones inigualables, para que los usuarios disfruten del confort más inteligente ahorrando hasta un 35 por 100 en calefacción y un 10 por 100 adicional en ACS.

Las nuevas ecoTEC plus y ecoTEC exclusive SMART constituyen la generación de calderas inteligentes más preparadas que nunca para el futuro.

Con un nuevo diseño, moderno y atemporal, tienen prácticamente

las mismas medidas que sus predecesoras, facilitando su reposición, utilizando los mismos accesorios de instalación hidráulica y de evacuación. Ambas gamas incluyen nuevas funciones que facilitan su instalación, configuración y puesta en marcha.

Las nuevas ecoTEC plus y ecoTEC exclusive SMART, disponibles en potencias desde los 23 kW hasta los 43 kW, incorporan la última tecnología Vaillant y han sido equipadas con los más avanzados sistemas de funcionamiento lo que garantiza su alta eficiencia y gran fiabilidad.

Loctite lanza su plataforma de formación online gratuita, Loctite Xplore



Loctite, la marca líder mundial en adhesivos y selladores, ha lanzado Loctite Explore, una innovadora plataforma de formación *online* gratuita y certificada para facilitar el trabajo a profesionales del sector del montaje, mantenimiento y reparación de vehículos. Esta herramienta tiene el objetivo de ayudar a tomar decisiones fundamentadas en las últimas innovaciones en su campo.

Si bien es cierto que de los errores se aprende, a veces una equivocación puede ser costosa y repercutir tanto en la seguridad de las personas como en la calidad del producto industrial o vehículo. Consciente de ello, Henkel ha diseñado esta plataforma *online* destinada a formar a un público amplio y variado, desde a profesionales que confían en Loctite para realizar su trabajo como estudiantes. Asimismo, esta he-

rramienta digital puede ser de gran utilidad para todos los involucrados en las tareas del proceso de distribución.

Loctite Xplore ofrece al usuario, de forma fácil, acceso a una serie de recursos relacionados con el uso de los adhesivos y selladores Loctite, contenido basado en el conocimiento acumulado durante

más de 65 años de experiencia de la marca. En formato de módulos, la plataforma da a conocer la tecnología que ofrece cada uno de los productos adhesivos industriales que ofrece la marca. Así, Loctite Xplore pretende ser un espacio de divulgación de conocimientos de la mano de expertos técnicos del sector, quienes revelan en la plataforma todos sus trucos y desmitifican leyendas urbanas.

El aprendizaje con Loctite Xplore no sólo está garantizado, sino que es totalmente gratuito y certificado. Para dar el pistoletazo de salida a esta iniciativa, Loctite ha colgado ya sus dos primeros módulos: “Cómo aumentar la fiabilidad y prevenir el fallo de las fijaciones roscadas” y “Cómo aumentar la seguridad y evitar los errores más comunes en el pegado de lunas”.

Promoción 10+1 de Ariston

Ariston ha lanzado una nueva promoción Promo 10+1, disponible desde el pasado 15 de abril de termos eléctricos Ariston y Fleck que durará hasta el próximo 30 de junio.

Es una campaña pensada para el instalador, al cual se le regalará un termo por la compra de 10 unidades.

Para acceder a esta promoción, el instalador debe acceder a: e-ariston.es/promoción, rellenar el formulario con sus datos y los de su distribuidor y adjuntar factura o albaranes de los diez termos Ariston o Fleck adquiridos. Entonces, la compañía comprobará que la solicitud cumple



con las condiciones de la promoción detalladas en la web.

INSTAGI celebra el primer taller del proyecto de digitalización

Un nutrido grupo de instaladores y varios miembros de la Comisión de Nuevas Tecnologías de CONAIF participaron ayer en el taller de transformación digital que la Asociación de empresas instaladoras y mantenedoras de Guipúzcoa (INSTAGI) celebró con el objetivo de obtener datos cualitativos acerca del nivel de digitalización de sus empresas.

Se trata del primero de los más de 30 talleres de transformación digital programados por CONAIF en otras tantas asociaciones y gremios de instaladores dentro del marco del proyecto de digitalización que, desde finales del año pasado, viene desarrollando a nivel nacional para poner en la senda de la digitalización a sus 67 asociaciones y más de 22.000 empresas instaladoras.

Durante la jornada, celebrada de forma online y presencial, se recogieron valiosas opiniones de los asistentes, que se sumarán a las que se obtengan del resto de los talleres para conocer las necesidades reales de los instaladores en esta materia y servirán para elaborar un plan de acción final.

Entre las respuestas dadas por los socios de INSTAGI, destacan algunas como el uso mayoritario que dan a las webs corporativas como escaparate de sus empresas instaladoras de cara a los clientes, a modo de "tarjeta de visita en la red" y la demanda que hacen de forma

específica sobre digitalización para ponerse al día y poder sacar mayor partido a herramientas como los Erp y Crm.

Respecto a lo que esperan de este proyecto de digitalización, señalaron entre otros aspectos: "ganar en agilidad, rapidez para nuestras empresas y no quedarnos atrás respecto a la evolución de la sociedad en general".

SEGUNDA FASE DEL PROYECTO

El proyecto de transformación digital de CONAIF para empresas instaladoras y sus asociaciones provinciales, gremios y federaciones de asociaciones está impulsado por la Comisión de Nuevas Tecnologías y cuenta con el apoyo y financiación de Vaillant, Saunier Duval y MásMóvil Negocios.

Su objetivo es promover la adopción de un cambio de mentalidad en los instaladores que los lleve a reorientar sus empresas, incorporando las nuevas tecnologías para poder hacer frente a la brecha digital y ser más competitivos.

Con la puesta en marcha de los talleres, el proyecto entra en su segunda fase. En la primera se lanzó una web monográfica, un vídeo informativo y encuestas dirigidas a instaladores y asociaciones para obtener información de tipo cuantitativa sobre su grado de digitalización, a las que por el momento ya han respondido más de 800 empresas instaladoras de toda España.

Aspectos relevantes de la modificación del RITE para el sector de la Climatización

Con el fin de ayudar a una lectura más rápida de los cambios realizados recientemente en el RITE, AFEC ha elaborado un resumen que destaca las modificaciones y novedades más relevantes para el sector de la climatización, en relación con el nuevo Real Decreto 178/2021, por el que se modifica el R.D. 1027/2007 que aprueba el Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios RITE.

Cabe anotar que esta actualización del RITE corresponde a la Fase I y que ya se está trabajando en la Fase II, cuyo objetivo es incorporar modificaciones de carácter



más técnico, para adaptar el mencionado Reglamento al progreso de la técnica y al resto de normativa comunitaria.

En la página web de la asociación www.afec.es se encuentra disponible el texto consolidado del Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios RITE.

La industria del XPS mantiene sus ventas en 2020 pese a la pandemia



La venta de productos de aislamiento térmico con XPS en 2020, fabricados y comercializados en España y Portugal por las empresas asociadas a AIPEX (Asociación Ibérica de Poliuretano Extruido), constata la estabilidad de este mercado pese a la paralización y ralentización del sector de la construcción a causa de la COVID-19.

Durante el pasado año, se comercializaron cerca de 1.260.000 m³ de XPS en el mercado ibérico, solo 500 m³ menos que en 2019, que se caracterizó por un ejercicio que completó una tendencia alcista iniciada años atrás.

Así mismo, la superficie que ha podido aislarse, reportada por el sector, ronda 25 millones de m², cifra similar a la alcanzada en 2018 y 2019, en condiciones muy diferentes de mercado.

Para Mario Serrano, secretario general de AIPEX, "estos datos demuestran la proyección que sigue teniendo el poliuretano extruido, gracias a las propiedades y diferentes usos de aplicación que le convierten en el material aislante idóneo tanto para edificios de nueva construcción como en rehabilitación". "Además, la sostenibilidad que aporta el XPS, en línea con los compromisos adquiridos en la Agenda 2030, hace que sea un material 100 por 100 reciclable, sin mermas en el proceso de producción", añade.

Las previsiones técnicas prevén que durante 2021 el volumen de venta de material aislante XPS repunte gracias a la dinamización esperada del sector y se sitúe a un ritmo de crecimiento similar al de años anteriores. "Confiamos en la maduración del sector debido al protagonismo que tendrá la rehabilitación y la construcción sostenible", apunta Mario Serrano.

Calderas Inteligentes de Saunier Duval



Como resultado de la evolución constante de la tecnología de condensación, Saunier Duval ha dado un gran paso adelante con el desarrollo de una nueva generación de calderas inteligentes, conectadas y más eficientes. Los avances tecnológicos que incorporan y su integración con los mejores servicios ofrecen unos niveles de ahorro y confort sin precedentes: hasta un 35 por 100 de ahorro en calefacción respecto a las calderas de no condensación y un 10 por 100 más de eficiencia en ACS que el resto de calderas de condensación.

Con potencias que van desde los 25 kW a los 36 kW, incorporan una interfaz táctil con pantalla TFT de alta resolución aún más intuitiva y han sido diseñadas para facilitar la reposición ya que presentan las mismas dimensiones y son compatibles con los accesorios de la gama anterior.

Están equipadas con la última tecnología gracias al nuevo sistema de combustión auto adaptativo FlameFit, que optimiza la combustión en función del tipo y la calidad del gas maximizando así el rendimiento de la caldera, y con las mejores tecnologías de producción de ACS:

- H-Condens. Hasta un 10 por 100 de ahorro adicional gracias al uso de la energía de la condensación para producir ACS

- IsoDyn 3. Acumulación dinámica optimizada con tecnología Smart Tank, que ahorra al aprender de los hábitos de consumo.

- Start&Hot MicroFast 3.0. Aún más estabilidad y confort en ACS incluso con consumos simultáneos gracias a la lectura directa del agua caliente. Con acumulador de 3 litros incorporado.

- AquaFast. Disminuye el tiempo de espera ante la demanda de ACS, contribuyendo al aumento de confort. Permite una temperatura de agua caliente más precisa gracias a una sonda situada a la salida de agua caliente de la caldera.

- SmartShower. La intermitencia de uso de agua caliente en la ducha no afecta al confort porque la caldera se mantiene en modo ACS evitando que el circuito se enfríe.

Toda la gama incluye de serie (según modelo) MiPro Sense o MiSet, los dos nuevos controles conectables que ofrecen un diseño de vanguardia y experiencia de uso sin igual, garantizando un funcionamiento seguro y óptimo del sistema de climatización.

webertherm acoustic, el mejor aliado del CTE



Los sistemas de aislamiento térmico por el exterior (SATE) son la opción más acertada cuando se quiere hacer de los edificios elementos energéticamente más eficientes y sostenibles, además de contribuir directamente a la mejora de la salud, el confort y la seguridad de los usuarios.

Como solución constructiva, el SATE debe cumplir con las exigencias del Código Técnico de la Edificación (CTE), marco normativo donde se establecen los requerimientos que deben cumplir los edificios en relación con los requisitos básicos de seguridad y habitabilidad.

Dentro de la amplia gama de sistemas de aislamiento con la que cuenta Weber, el sistema webertherm acoustic <https://go.es.weber/NP-webertherm-acoustic>, basado en lanas minerales (vidrio o roca), se ha convertido en el mejor aliado del CTE, prueba de ello es el gran interés que despierta esta solución en los usuarios, desde el prescriptor al consumidor final, y todo gracias a sus aportes extra en materia de confort acústico, y seguridad en lo relativo a protección contra el fuego.

Las principales contribuciones del sistema webertherm acoustic a los diferentes documentos básicos son:

- DB-HE. Ahorro de energía. La baja conductividad térmica de las lanas mi-

nerales (0.034-0.035 W/m·K) minimiza el intercambio de energía entre el interior y el exterior del edificio, manteniendo el confort térmico y reduciendo el consumo energético.

- DB-HR. Protección frente al ruido. El efecto masa del material aislante, su rigidez y su capacidad de amortiguamiento frente al ruido, protege el edificio de la penetración de sonidos indeseables que perturban el bienestar interior. Es una solución que incrementa el aislamiento acústico de la fachada respecto al ruido aéreo exterior (por ejemplo -6.5 dB en 4 cm de espesor).

- DB-SI. Seguridad en caso de incendio. El SATE debe cumplir con las exigencias de este documento básico, y así queda recogido en su Evaluación Técnica Europea. Las lanas minerales aportan un plus de seguridad gracias a su incombustibilidad (euroclase A1), esto las convierte en la mejor opción para limitar la propagación exterior del fuego y la estabilidad de la solución en caso de incendio. Las lanas minerales pueden ser combinadas con otros materiales aislantes para sectorizar la fachada o dar una protección extra alrededor de huecos de puertas y ventanas.

- DB-HS. Salubridad. El conjunto del sistema aporta el máximo grado de impermeabilidad al edificio y evita las condensaciones gracias a su elevado nivel de transpirabilidad, contribuyendo a un mayor confort debido a la mejora de la calidad del aire interior, evitando así los efectos indeseados de la humedad.

Los sistemas webertherm <https://www.es.weber/sate> cuentan con el aval de Saint-Gobain Weber, empresa líder en Europa en sistemas de aislamiento térmico por el exterior.

C&R comienza la cuenta atrás para su edición de noviembre 2021

FEMA y el Comité Organizador de C&R celebraron en febrero la primera reunión en la que establecieron las principales líneas de acción para la próxima edición del Salón Internacional de la Climatización y la Refrigeración, que se desarrollará en Feria de Madrid del 16 al 19 de noviembre.

C&R 2021 se presenta como un evento estratégico para dinamizar la actividad comercial, conocer las tendencias de esta industria y, muy especialmente, recobrar la normalidad, con el fin de permitir a empresas y profesionales reanudar el contacto personal. Todo ello en el marco de uno de los principales referentes internacionales de los sectores de Climatización, Ventilación, Frío Industrial y Comercial, Calefacción y Fontanería, que congregó en su última edición a 614 empresas de 25 países (374 de participación directa) y 54.781 visitantes profesionales, con una cuota de internacionalidad del 11 por 100 y presencia de 88 países.

Bajo el lema "Juntos creamos bienestar" el proyecto para C&R 2021 mantiene a grandes rasgos su estructura. Por un lado, la exposición comercial que mostrará la capacidad de innovación tecnológica y la apuesta por la sostenibilidad y la eficiencia energética de las empresas a lo largo de tres pabellones: el sector de Climatización se situará en el pabellón 10, Refrigeración en el 8, y Calefacción y Fontanería en el 6.

Por otra parte, alineada con los avances en digitalización y en su vocación por aportar nuevas herramientas de apoyo a la actividad, la feria está preparando la plataforma digital C&R Live Connect que ofrecerá un eficaz complemento para gestión de citas, el B2B, y el seguimiento de contenidos a través de la aplicación.

COMITÉ ORGANIZADOR

La reunión también sirvió para dejar constituido el Comité Organizador de esta edición, que queda encabezado por el presidente de AFEC, Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización, Luis Mena, y en el que FECECA, Asociación de Fabricantes de Generadores y Emisores de Calor, y AEFYT, Asociación de Empresas de Frío y sus Tecnologías, ocupan las dos vicepresi-



dencias. Tanto AFEC, como FECECA y AEFYT, cuentan también con distintos miembros en el Comité, junto a las representaciones de AEDICI, Asociación Española de Ingenieros e Ingenieros Consultores de Instalaciones; CONAIF, Confederación Nacional de Asociacio-

nes de Empresas de Fontanería, Gas; APIRAC, Associação Portuguesa da Indústria de Refrigeração e Ar Condicionado; ATECYR, Asociación Técnica Española de Climatización y Refrigeración; Grupo Sectorial AseTUB (ANAIP); Confederación CNI, Confederación

Nacional de Instaladores y Mantenedores; ATEAN, Asociación de Técnicos en Energía de Andalucía; ASIMCCAF, Asociación Nacional de Empresarios, Instaladores y Mantenedores de la Comunidad de Madrid; AMASCAL, Asociación de Mayoristas de Saneamiento, Calefacción, Fontanería, Gas; ACTECIR, Asociación Catalana de Técnicos en Energía, Climatización y Refrigeración; AFAR, Asociación de Fabricantes Andaluces de Refrigeración; ASHRAE Spain Chapter, y ACI, Associació de Consultors d'Instal·lacions.

En cuanto a las actividades, se está trabajando en un renovado formato para el programa de Jornadas Técnicas, Foro C&R que, como es habitual, abordará las cuestiones más relevantes de la actualidad sectorial, y en una convocatoria de la Galería de Innovación que, una vez más, se hará eco de las novedades de vanguardia, con el fin de estimular y dar visibilidad al I+D+i sectorial. Las empresas interesadas en participar en este espacio podrán presentar sus propuestas en julio.

COFIAN 2021 analizará las cinco tendencias que marcarán el sector instalador

El sector de las instalaciones del sur peninsular aplaude la puesta en marcha del primer Congreso y Feria de los Instaladores de Andalucía, COFIAN 2021, que se celebrará los próximos 6 y 7 de octubre en FIBES Sevilla. El evento cuenta con un amplio respaldo empresarial e instituciones. Organizado por la Federación de Asociaciones de Instaladores Andaluces, FADIA –miembro de FENIE y CONAIF–, los almacenistas distribuidores representados en ADIME, y FEVYMAR, cuenta con el apoyo de la Junta de Andalucía, la Agencia Andaluza de la Energía, el Ayuntamiento de Sevilla, así como las principales asociaciones e instituciones sectoriales.

ETSIN NAVALES

Sep 30th - Oct 1st

MADRID
LNG & SHIPPING
FORUM
2021

MLNG

Fundación Ingeniero Jorge Juan

www.madridlng.com