

## El impacto económico del sector de instalaciones en el PIB es del 1,25 por 100

El pasado 9 de mayo se celebró el Congreso de Instalaciones en la Edificación, en el que se dieron cita los Presidentes y Técnicos de las Asociaciones Provinciales de la Confederación Nacional de Instaladores y Mantenedores (CNI) además de varios empresarios y destacados representantes del sector. El nivel técnico de las conferencias unido a la extrema actualidad de los temas, avivó el interés de los asistentes.

Según Javier Cueto, presidente de la Confederación, "hemos retomado con este Congreso lo que serán en lo sucesivo los Congresos CNI de instalaciones en la edificación que celebraremos con carácter bienal los años pares. La próxima cita será en Murcia el 2 de octubre de 2020 con el Gremio Regional de Instaladores de Frío y Calor de Murcia como anfitrión".

"Ya en 2017 –continuó Cueto–, en las entrevistas que hicimos desde CNI a quince destacados empresarios instaladores, coincidían en que el futuro de los instaladores, dependería de la búsqueda de soluciones innovadoras para cada tipo de instalación, que contribuyan a la mejora de la eficiencia energética del sistema. En este congreso hemos visto que es un hecho y los dos primeros premios *ex aequo* a la Instalación más innovadora, han ido a empresas instaladoras que por norma aplican soluciones innovadoras".

Airelec Clima e Instalaciones Nevares han sido los ganadores "ex aequo" del Primer Premio CNI a la Instalación más innovadora. Javier Ponce, de Formatec, miembro del Comité Técnico de CNI y César Herrera de Alpha Tres, presentaron la nueva herramienta CNI para el cálculo e impresión de las etiquetas y fichas de

conjunto en los equipos combinados cuando los componentes sean suministrados por diferentes fabricantes.

Por primera vez se publican los resultados de un detallado estudio realizado por la Universidad de Castilla la Mancha y encargado por FRICAM con la colaboración de FITECAM y ASENTIA, sobre el sector profesional de los instaladores y su impacto en la economía. De este estudio se deducen varios datos de interés, como el 1,25 por 100 de impacto económico en el PIB del sector de las instalaciones y que apenas un 9 por 100 de instalaciones está legalizado, aunque el 90 por 100 no tiene ningún defecto.

Arcadio Lastra de ATECYR, mostró las líneas europeas para el sector y cómo la empresa instaladora se revaloriza y pasa a ser asesora del titular de la instalación.

(Pasa a página 2)

JAIME GARCÍA,  
Presidente de AFECH



"Las chimeneas metálicas han contribuido a la mejora del rendimiento y disminución de las emisiones"

## El gas licuado, energía limpia con un gran futuro por delante



Santiago Pérez  
Director General de GasLicuado

>>> (Pasa a página 6)

## En 2018 la activación de nuevos puntos de suministro de gas creció un 5 por ciento

La CNMC ha publicado el cuarto informe anual de supervisión de los cambios de comercializador en los sectores eléctrico y gasista, correspondiente al último trimestre de 2018 (IS/DE/014/18).

Según las conclusiones del informe, el mercado gasista al final de 2018 estaba compuesto por 7,9 millones de puntos de suministro o consumidores. El 79,8% (6,3 millones de puntos) eran suministrados en el mercado libre, mientras que el 20,2% restante (1,6 millones de puntos) de consumidores se suministraron a través de los comercializadores de último recurso. A diferencia del sector eléctrico, los comercializadores independientes tan

solo alcanzaron el 2,3% de cuota del mercado.

El número de solicitudes de cambio de comercializador, tanto de electricidad como de gas, recibidas por los distribuidores durante el cuarto trimestre de 2018 fue de más de 1 millón. De estas solicitudes, 925.000 pertenecieron al sector eléctrico y más de 155.000 al sector gasista. Estas cifras son similares a las registradas en el mismo periodo en años anteriores. La tasa de aceptación de cambio en los sectores eléctrico y gasista resultaron muy similares a las de trimestres anteriores: el 85,5% en el sector eléctrico y el 83,3% en el sector gasista, durante el último trimestre.

(Pasa a página 12)

### sumario

02	el sector
03	actualidad
05	competencia
06	GLP • informe 2019
09	compañías
10	dossier chimeneas & conductos
13	gas natural
14	eco G
15	equipos
16	agenda



# TUBIGAMO, S.A.

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

• CHIMENEA MODULAR CERTIFICADA SEGÚN MARCADO CE

• TUBERÍA ACERO INOXIDABLE  
• TUBERÍA GALVANIZADA

• TUBERÍA HELICOIDAL  
• TUBERÍA DE DOBLE PARED CON AISLAMIENTO

• DEPÓSITOS DE ALMACENAMIENTO DE GASOIL SEGÚN NORMA UNE 62352

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

# El impacto económico del sector de instalaciones en el PIB es del 1,25 por 100

(Viene de página 1)

Guillermo Martínez, Consejero Técnico Oficina Española de Cambio Climático, Ministerio de Transición Ecológica adelantó la inminente publicación de un nuevo registro integrado público, con información de las certificaciones en gases fluorados y centros de formación.

La industria 4.0. tuvo un importante hueco en el congreso. La integración de la electrónica mostró grandes posibilidades especialmente en los sectores de refrigeración, climatización y agua para optimizar procesos, ahorrar energía y hacer un mejor mantenimiento de las instalaciones.

## TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Una de las conclusiones más importantes del Congreso fue la necesidad de acometer una transformación digital en las empresas instaladoras de acuerdo a la industria 4.0. No se trata de disponer de página web ni abrir cuentas corporativas en las redes sociales, contactar con los clientes por email, sms o whatsapp ni montar un e-commerce o digitalizar todos los documentos que tenemos en papel. "La transformación

digital va de cultura", afirmó Carlos Moreno-Figueroa de Uptoyou.

Javier Ares de Cobertec por su parte, hizo una brillante exposición sobre la importancia de disponer de un software de gestión adaptado a las necesidades de cada uno.

La mesa que provocó mayor intervención del público fue la correspondiente a la gestión de residuos. Raquel Gómez, de la Subdirección General de Residuos del Ministerio para la Transición Ecológica, hizo una exposición clara de las obligaciones del instalador recalando la ausencia de una definición clara del instalador en la gestión de los RAEEs. "Si actúa por encargo del distribuidor se considera poseedor, si lo hace por encargo del cliente se considera poseedor/distribuidor y si comercializa aparatos eléctricos y electrónicos se considera distribuidor. Esto causa una confusión entre los profesionales que deben ellos mismos definir de qué forma intervienen en cada actuación y cómo deben operar en consecuencia. Debería definirse con mayor claridad si queremos conseguir una trazabilidad correcta de los residuos", asegura Blanca Gómez, Directora de C N I.



Javier Bescós, de Fenie Energía, mostró la oportunidad de negocio del autoconsumo para el instalador afirmando que el autoconsumo se amortiza aproximadamente en diez años sin

en positivo



«Las ventas de autogás han crecido un 44,3 por 100 hasta marzo de 2019»

Fuente: Cores

subvenciones y las baterías (si quieres bajar potencia contratada o autoconsumir más cantidad), retrasan la amortización apenas dos años

El broche final vino de la mano de la ventilación con la constatación de que a mayor estanqueidad de un edificio, más riesgo existe de mala calidad de aire. La ventilación tiene un papel cada vez más importante en las viviendas como lo demuestran los datos de ventas con un incremento de casi un 47 por 100 en ventilación residencial en 2018 y un 28 por 100 en unidades de tratamiento de aire y unidades de ventilación con recuperador de calor.

## La industria consumidora de gas reivindica peajes armonizados con los de sus competidores europeos

Javier Esteban, presidente de GasIndustrial, destaca que "el gas es estratégico para cientos de empresas industriales españolas que, a su vez, juegan un papel clave en la sostenibilidad del sistema gasista, ya que su consumo supone más del 60 por 100 de la demanda nacional, con una factura anual de 4.700 millones de euros". Esteban inauguró el Foro Industrial del Gas 2019, que, bajo el lema "El nuevo marco del gas como oportunidad para la industria", se celebró el pasado 14 de mayo en Madrid.

Los precios que paga el industrial español son de media entre un 20 y un 25 por 100 más altos que los de sus competidores europeos. Y en el coste final esta diferencia se eleva, ya que los peajes están en España un 45 por 100 por encima de los de la media europea, una realidad que incide directamente en la competitividad de sectores cuyos procesos productivos son intensivos en gas.

Esteban resumió las necesidades para contar con un suministro de gas al industrial homologable en precios con el del resto de sus competidores euro-

peos, arrancando por lograr que los costes regulados del sistema no soporten conceptos que no correspondan a servicios realmente prestados, bajar sustancialmente esos costes y que estas reducciones se trasladen a los peajes y no a reducir la deuda histórica del sistema, y que las reducciones de las tarifas de peajes repercutan en una bajada sustancial a la industria. Asimismo citó la necesidad de que la CRE baje el precio de los peajes de atravesar Francia y que la conexión por los Pirineos Orientales (STEP) se haga realidad.

El presidente señaló que MibGas debe alcanzar la plena liquidez en la curva de productos de hasta dos años, que deben eliminarse las barreras de entrada de gas al sistema mediante un hub de GNL con total liquidez, y que es vital la participación de los consumidores industriales directos en el mercado. Y pidió también que no se incrementen los impuestos por consumo del gas, en especial por transferencia de costes de política energética.

Consumo industrial de gas en la transición ecológica



En la mesa dedicada a "Consumo industrial de gas en la transición ecológica" se debatió sobre el binomio industria-gas desde el enfoque de los diferentes sectores industriales intensivos en gas. Los industriales mostraron su preocupación por los altos costes del gas, señalando que suponen una clara desventaja comparativa frente a sus homólogos de Francia, Alemania o Italia con los que concurren en mercados globales. Rivière afirmó que "solo con un gas competitivo, España podrá impulsar la reindustrialización".

La segunda mesa, titulada "Novedades en el contexto del gas y su re-

percusión en el consumo industrial", repasó las novedades normativas en el contexto del gas y su repercusión en el consumo industrial, abordando la importancia de las futuras circulares que la CNMC publicará en este año. En cuanto al mercado, se destacó la necesidad de implementar medidas que agilicen y faciliten la participación directa de los industriales en MibGas, así como la creación de un hub de GNL. Los avances en la liberalización del mercado y los mercados de futuros y el papel del gas en la ruta para la descarbonización de la industria fueron los temas estrella de esta mesa.

SITÚE  
LA PLATA  
MÁS

A SU COMPAÑÍA EN  
LA PLATAFORMA DE NEGOCIOS  
POTENTE DEL SECTOR

PLANIFIQUE SUS CAMPAÑAS  
EN IDG INGENIERÍA DEL GAS

SOLICITE CALENDARIO EDITORIAL 2019

descargue su edición digital en  
[www.ingenieriadelgas.com](http://www.ingenieriadelgas.com)

91 556 50 04

**IDG 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](http://www.sedetecnica.com)  
web [www.ingenieriadelgas.com](http://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 cedrán 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](http://www.agpd.es) en caso de considerar que sus derechos no han sido satisfechos.

# Acuerdo-marco sectorial sobre eficiencia energética de las viviendas

Un novedoso acuerdo-marco sectorial acometerá por primera vez en España, a gran escala, la eficiencia energética del parque de viviendas, que según señala CONAIF es “una de las asignaturas pendientes en nuestro país para cumplir con los compromisos internacionales vinculados a la lucha contra el cambio climático, el desarrollo sostenible y la economía circular”.

Se trata de un proyecto pionero cuya finalidad última es la limitación al máximo posible de las emisiones de dióxido de carbono de las viviendas con calefacción central, en cumplimiento de los objetivos de ahorro de la Directiva 2012/27 de la Unión Europea.

El acuerdo-marco está liderado por la Confederación Nacional de Asociaciones de Instaladores y Fluidos (CONAIF), entidad promotora principal, si bien en su puesta en marcha, desarrollo y ejecución práctica estará coordinado por la consultora tecnológica Avant Metering Services (Avantms).

La participación de CONAIF es fundamental y decisiva en cualquier proceso de “descarbonización” del parque de viviendas español, por cuanto a través de sus asociaciones confederadas agrupa a la mayor parte de las empresas instaladoras de fontanería, gas, calefacción, climatización, electricidad y afines, un total de 19.000 que dan trabajo a 150.000 personas. En este caso, CONAIF ha decidido no limitar el proyecto que lidera a la medición, sino que ha dado un paso más allá mediante la incorporación de la evaluación integral de los inmuebles y su revalorización.

Por su parte, Avantms es una joven consultora española de base tecnológica especializada en eficiencia energética, que ha desarrollado sobre código abierto sus propias herramientas de medición, monitorización y auditoría.

## SOSTENIBILIDAD

CONAIF recuerda que todavía está pendiente la transposición al ordenamiento jurídico español de la parte de la mencionada Directiva 2012/27 que obliga a instalar contadores individuales –en cada vivienda– de los consumos de calefacción, agua caliente y refrigeración en instalaciones centralizadas.

Por tanto, el acuerdo demuestra la voluntad del sector de los instaladores de anticiparse a la nueva realidad normativa mediante un proyecto integral en toda España que sirva como plataforma para la modernización definitiva de los inmuebles en lo tocante a su eficiencia energética.

El acuerdo-marco, suscrito por el presidente de CONAIF, Francisco Alonso Gimeno y el CEO de Avantms, Antonio Martínez Agudo, establece las bases y el alcance de un estudio científico-tecnológico de evaluación del parque de viviendas, a fin de conocer en detalle y de forma sistemática su situación real objetiva, lo cual permitirá disponer de un banco de datos de enorme valor.

Además, de forma simultánea, incluye la dotación de las instalaciones necesarias para cumplir con la Directiva, así como el asesoramiento experto sobre las mejoras necesarias para garantizar la plena eficiencia de al menos la décima parte de las viviendas con calefacción central distribuidas por toda España.

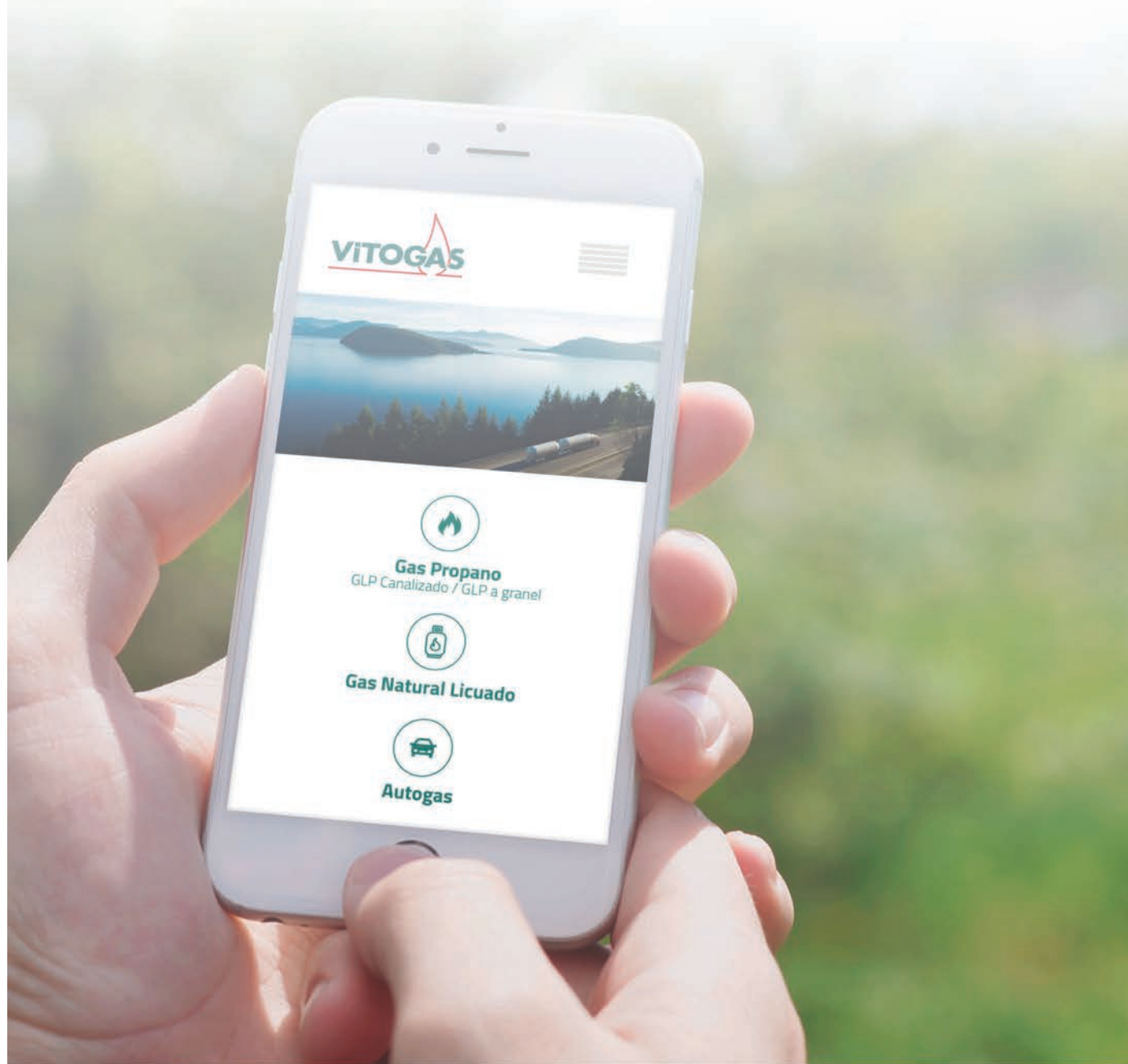


Durante cinco años de vigencia, esta iniciativa pionera implicará que al menos 150.000 pisos dispondrán no solo de medidores de consumo individual,

conocidos como repartidores de coste, sino, sobre todo, de índices de referencia de su sostenibilidad intrínseca y de la de sus edificios.

## La mejor energía para tus clientes

El mejor colaborador para ti



**El acuerdo demuestra la voluntad del sector de los instaladores de anticiparse a la nueva realidad normativa mediante un proyecto integral**

Atención al cliente

**902 351 168**

vitogas.es

# Aercca y Conaif firman un acuerdo para defender a las empresas instaladoras ante la Administración

Cumpliendo con su objetivo de promocionar la implantación de los dispositivos de medición que posibiliten el control individualizado de gastos de calefacción, climatización y agua caliente sanitaria, la Asociación Española de Repartidores de Costes de Calefacción (Aercca) ha firmado un importante acuerdo con la Confederación Nacional de Asociaciones de Instaladores y Fluidos (Conaif).

Los presidentes de Aercca y de Conaif, se han comprometido, a través de sus asociaciones, a trabajar unidos para la defensa, representación y gestión de los intereses profesionales de los sectores a los que representan, ante las distintas entidades públicas y/o privadas y, singularmente, antes



las Administraciones Públicas estatal, autonómica y local.

“La firma de este convenio supone el primer paso para una colaboración más estrecha que permita, entre otros objetivos, la difusión de los beneficios que reporta la instalación de repartidores de costes de calefacción en viviendas con calefacción centralizada”, ha señalado Abati, presidente de Aercca.

Esta asociación estima que, con esta medida, 1,2 millones de viviendas podrían ahorrar una media 210 euros anuales que supondrían, un ahorro de 230 millones de euros al año en calefacción.

Por su parte, Conaif, asociación que siempre ha defendido la conveniencia de instalar estos dispositivos, ha manifestado que ambas organizaciones trabajarán en la coordinación de acciones conjuntas con diferentes instituciones. “Además de favorecer el ahorro de energía, pues los repartidores y contadores de energía permitirán las emisiones en un millón de toneladas de CO<sub>2</sub> anuales, representa una clara oportunidad de creación de 3.000 puestos de trabajo estables”.

## Asamblea General de FEGECA



FEGECA ha celebrado su Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria que ha tenido lugar en Madrid el 21 de Mayo.

Durante la misma se ha presentado la Memoria de Actividades 2018 que recoge un resumen de todas las actividades y trabajos realizados por la Asociación durante el pasado ejercicio siendo esencial la labor desarrollada en defensa y representación del colectivo de FEGECA, destacando la colaboración de las Comisiones de Trabajo y la implicación de los socios en todas las actividades de la Asociación.

Como principales servicios predominan la comunicación e información constante con los socios a través de las circulares y la web de la asociación [www.fegeca.com](http://www.fegeca.com), el seguimiento de la normativa tanto nacional como europea así como las acciones para incrementar y reforzar las relaciones institucionales y potenciar la imagen

de la Asociación, todo ello enfocado a fortalecer la posición de la industria de la calefacción y consolidar su posición.

En el transcurso de la Asamblea se aprobó el cierre del ejercicio económico 2018 y los presupuestos para el presente ejercicio.

Se aprobaron por unanimidad los nombramientos de Nicolás Klingenberg, Director Regional Sur de Vaillant Group como Vicepresidente de FEGECA y de Claudio Zión, Director General de UPONOR Hispania, como Tesorero de la Asociación.

Destaca la incorporación de un nuevo socio al aprobar por unanimidad la admisión de ImmerSpagna, representante de la marca y productos Immergas en España.

La Asamblea General de FEGECA, en la que se dan cita anualmente los máximos representantes de los fabricantes de generadores y emisores de calor en España, finalizó con la celebración de un almuerzo.

## Las empresas de Instagi abordan su transformación digital con Euskaltel

Euskaltel e Instagi, Asociación Empresarial de Instaladores y Mantenedores de Gipuzkoa, han firmado un convenio de colaboración con el objetivo de transformar digitalmente las empresas asociadas a Instagi y favorecer, mediante la adopción de servicios y soluciones digitales la mejora de su competitividad y la transformación digital de sus modelos de negocio como vía de crecimiento.

El acuerdo de colaboración, que ha sido suscrito por el director gerente de Instagi, Jesús María Gómez Pescador, y el director general de Euskaltel, Koldo Unanue, se basa en un modelo de consultoría y asesoramiento para las empresas asociadas orientado a la transformación de sus procesos y a la eficiencia de sus negocios, con el objetivo de cubrir todas sus necesidades tecnológicas y abordar con éxito cualquier proceso de digitalización.

Se establece así una relación estratégica que garantiza un asesoramiento permanente y personalizado a los asociados que va más allá de la mera oferta de

productos individuales. La propuesta de Euskaltel incluye una consultoría inicial que tiene por objetivo analizar y cualificar el grado de madurez digital y conocer el estado de los servicios de telecomunicaciones de cada empresa al objeto de asesorar sobre los servicios que mejor se adapten a sus necesidades.

Asimismo, como valor añadido de este acuerdo con Instagi, Euskaltel organizará e impartirá periódicamente seminarios monográficos sobre temas de interés para los asociados, lo que redundará en una mayor formación y capacitación de los profesionales instaladores y mantenedores de Gipuzkoa.



## AFEC presenta la tecnología bomba de calor en Barcelona

La Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización (AFEC), presentó la tecnología Bomba de Calor, en el evento profesional TechnoHotel Forum, que se llevó a cabo los días 28 y 29 de mayo de 2019, en el Centro de Convenciones Internacional de Barcelona (CCIB).

Durante el desarrollo de este congreso, AFEC, además de ser patrocinador, realizó dos ponencias para dar a conocer la bomba de calor al sector hotelero y empresas tecnológicas, exponiendo los beneficios y aspectos más relevantes de esta tecnología ambientalmente sostenible.

Las ponencias de AFEC fueron impartidas por Pilar Budí, Directora General de AFEC y Manuel Herrero, adjunto a la Dirección de AFEC en un *expert panel* denominado “Tecnología

de Bomba de Calor. Normativa y Casos Prácticos” bajo los títulos:

– “Contribución de la Tecnología bomba de calor a las políticas de Descarbonización de la UE y a la Sostenibilidad”.

– “Bombas de calor para establecimientos hoteleros. Aspectos técnicos, tipologías y aplicaciones”.

Esta participación de AFEC en TechnoHotel Forum, será de gran relevancia ya que como lo asegura Pilar Budí, Directora General de AFEC: “es muy importante difundir en el ámbito del sector turístico, los beneficios de esta tecnología madura que utilizando fuentes renovables, es capaz de proporcionar calefacción, refrigeración y agua caliente sanitaria, contribuyendo a la sostenibilidad y a un gran ahorro energético”.

## Convenio de colaboración entre Tecnifuego y Asis

Tecnifuego ha firmado un Convenio con Asis España para la colaboración y la coordinación de actividades que contribuyan al desarrollo de ambos sectores, especialmente en la concienciación profesional.

Durante la firma, Adrián Gómez, presidente de la Asociación Española de Sociedades de Protección contra Incendios, Tecnifuego; y Alfonso Castañón, presidente de Asis España, se han mostrado muy satisfechos con las diversas iniciativas que se emprenderán tras la firma, dada la representatividad en el sector de protección contra incendios de Tecnifuego y de Asis España en el sector de la seguridad.

Estas iniciativas estarán destinadas a la concienciación al director de seguridad de que la protección contra



incendios es una parte crítica de su responsabilidad y para ello se organizarán desayunos informativos entre ambas asociaciones, se invitará a los socios de ASIS a las jornadas técnicas que organice Tecnifuego y se divulgará información sobre las novedades de PCI entre los socios de Asis.

# CNMC valora positivamente los cambios de marcas de los grupos energéticos

La CNMC ha publicado su valoración sobre las medidas propuestas por los principales grupos energéticos integrados para cambiar su imagen de marca y facilitar que los consumidores identifiquen claramente si compañía está en el mercado regulado o en el mercado libre. (DJV/DE/001/18)

En septiembre de 2018, la CNMC aprobó una Decisión Jurídicamente Vinculante dirigida a las empresas distribuidoras de gas y electricidad (en el sector eléctrico las que tienen más de 100.000 clientes) y comercializadores de referencia y o de último recurso. Su objetivo es evitar que se confunda a los consumidores. Para ello, se les requería a realizar cambios en la información, presentación de marca e imagen de marca, para que fuera claramente distinguible de la filial del mismo grupo empresarial que comercializa en el mercado libre. En definitiva, para que, los consumidores puedan identificar correctamente en su factura si están en el mercado libre o regulado, tal como exige la normativa europea.

En consecuencia, las sociedades afectadas por esta Decisión, de los grupos Endesa, Iberdrola, EDP, Repsol y CHC Energía, han remitido a la CNMC sus propuestas de cambio para que valore si se ajustan a la normativa europea.

## CONFUSIÓN EN LA MARCA

Las distribuidoras y las comercializadoras reguladas tienen la obligación de no crear confusión en su denominación social (presentación de marca). El objetivo es que se distinga con claridad de la denominación social de la comercializadora libre del mismo grupo.

Las sociedades afectadas han presentado su propuesta, excepto la distribuidora eléctrica del Grupo EDP (Hidrocarbónico Distribución Eléctrica, S.A.) que ya cumplía con los requisitos exigidos en esta materia.

El Grupo Repsol adquirió en 2018 el negocio de comercialización de gas y electricidad del Grupo Viesgo, por lo que también ha comunicado los cambios para evitar la confusión del consumidor y adaptar la presentación de sus marcas a la nueva situación societaria.

La CNMC considera que las denominaciones sociales propuestas por las afectadas facilitarán su identificación respecto a la denominación social de la comercializadora libre de su grupo, con la excepción del Grupo Endesa. Por esta razón, ha requerido a este grupo que adopte las medidas necesarias para frenar la confusión de los consumidores y se ajuste a la normativa europea.

## CONFUSIÓN EN EL LOGOTIPO

En cuanto a la obligación de los grupos de facilitar una identificación clara del logotipo para saber si su comercializadora está en el mercado regulado o libre (imagen de marca), la CNMC considera que los nuevos logotipos frenarán la confusión al consumidor.

No obstante, para las sociedades Endesa Distribución Eléctrica S.A.U. (distribuidora) y Endesa Energía XXI, S.L.U. (comercializadora regulada), advierte que no son fácilmente identificables respecto a la comercializadora libre del grupo, Endesa Energía. En consecuencia, requiere al Grupo Endesa que adopte las medidas necesarias para que las imágenes de marca definitivas se ajusten a la normativa.



**La CNMC ha emitido varios informes y guías informativas en los que alerta de la confusión que existe entre los consumidores**



## CANAL DE COMUNICACIÓN

En cuanto a la exigencia de no crear confusión en la información que se remita o se intercambie con el consumidor por cualquier canal de comunicación, es decir, a través de las llamadas telefónicas, las notificaciones por escrito como la factura, la web, o las oficinas de atención presencial al consumidor, las sociedades afectadas han propuesto medidas dirigidas a permitir identificar a la sociedad con su nueva denominación social y logotipo en todas las comunicaciones escritas con los consumidores, incluyendo las facturas; la identificación en las llamadas telefónicas; adaptación de la web de la distribuidora o la comercializadora regulada a la nueva denominación y logotipo, sin incluir, además, enlaces o vínculos a la web de la comercializadora libre del grupo y, en el caso de no existir previamente, creando una web asociada a la comercializadora regulada en esos términos. Asimismo, las sociedades afectadas han presentado medidas dirigidas a que la atención presencial sea diferenciada e inequívoca, aunque se realice en la misma oficina comercial.

Con carácter general, la CNMC considera que las propuestas presentadas se ajustan a las exigencias previstas en la Decisión Jurídicamente Vinculante. No obstante, se requiere a las sociedades del Grupo Endesa que concreten las disposiciones generales presentadas mediante el desarrollo de medidas específicas atendiendo a los términos y directrices señalados por la CNMC. Para el resto de grupos (Iberdrola, EDP, CHC y Repsol), se han incorporado algunos requerimientos y/o recomendaciones de actuación concretos.

Las empresas afectadas disponen de un plazo de tres meses para adoptar las medidas propuestas tras este pronunciamiento.

La CNMC se reserva la potestad de realizar actuaciones destinadas a la supervisión de su implementación final y de su cumplimiento efectivo, como parte de su función supervisora de los mercados de electricidad y de gas natural.

## CONFUSIÓN ENTRE LOS CONSUMIDORES

La CNMC ha emitido varios informes y guías informativas en los que alerta de la confusión que existe entre los consumidores a la hora de identificar quién es su suministrador energético y para saber si está recibiendo un suministro regulado o libre. Además, en su Panel de Hogares, la Comisión concluyó que 8 de cada 10 hogares es incapaz de distinguir si están pagando el precio de la luz con el precio regulado (PVPC en electricidad y TUR en gas) o a precios libres.

Adicionalmente, varias asociaciones de consumidores, la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) y UCE-ASUFIN, han denunciado esta situación de indefensión de los consumidores y han contribuido a promover estas medidas.

De acuerdo con los últimos datos correspondientes al cierre del ejerci-

cio 2018, el mercado eléctrico estaba compuesto por 29,4 millones de puntos de suministro.

El 61,7% (18,1 millones de puntos) eran suministrados por un comercializador en el mercado libre, mientras que el 38,3% restante (11,3 millones de puntos) lo suministraba un comercializador de referencia mediante el denominado PVPC.

El número de consumidores declarado por las empresas distribuidoras a 31 de marzo de 2019 ha ascendido a 7,9 millones, con un aumento interanual de 57.892 consumidores (+0,7%), de los que 1,58 millones se suministran con Tarifa de Último Recurso, mercado regulado.

**DINAK**  
Chimney Systems

**DINAK**  
**PPH**  
**CONCENTRIC**  
**Ø60/100**  
**Ø80/125**

Conducto modular concéntrico de polipropileno blanco con junta de estanqueidad



0476



**DOP-PPH CONCENTRIC**  
EN 14471 T120 P1 W 2 O00 L1 C U0

## MATERIALES

- Pared interior: Polipropileno (acabado gris)
- Pared exterior: Acero galvanizado o aluminio, lacado en blanco
- Juntas de estanqueidad de EPDM

## CARACTERÍSTICAS

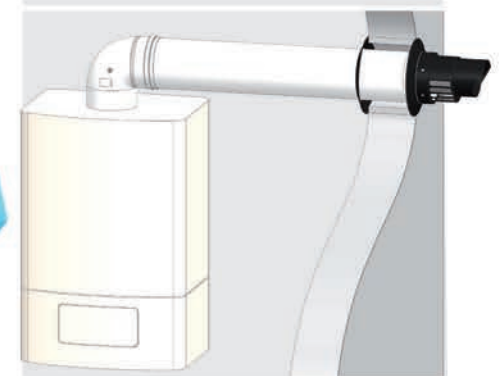
- Rango de diámetros: Ø60/100 y Ø80/125
- Recortable
- Traspaso de 50 mm en las uniones entre elementos
- Diseñado para absorber las posibles dilataciones durante el funcionamiento de la instalación
- Clase de estanqueidad a los gases P1 (200 Pa)
- Clase de temperatura T120 (hasta 120°C)
- Excelentes propiedades de resistencia a la corrosión
- Compatible con la gama Diflux Inox en Ø80/125
- Compatibles con las tes de todas las gamas Dinagas

## APLICACIONES

- Evacuación de productos de combustión y toma de aire conjunta en calderas murales de condensación a gas

**DINAK S.A.**  
Camiño do Laranxo, 19. 36216 VIGO  
☎ 986 45 25 26 ☎ 986 45 25 01  
✉ comercial@dinak.com

**KITS**  
SALIDA HORIZONTAL  
Ø60/100



**OCA** Ref: 052P060CAEVR/30



Ariston, Vaillant, Chaffoteaux, Beretta, Ygnis, Riello, Sylber, Atlantic

**OCB** Ref: 052P060CBEVB/30



Baxi, Viessmann, Remeha, Argo, Rotex, DeDietrich, ACV, Wolf

**OCS** Ref: 052P060CSEVB/30



Saunier Duval, Hermann, Aton

**OCF** Ref: 052P060CFEVB/30



Ferrolli, Biasi, Fondital, Unical, Radiant, Italtherm, Sime, Baltur, Airfel

**OCJ** Ref: 052P060CJEVB/30



Junkers

**OCI** Ref: 052P060CIEVB/30



Intergas

## SANTIAGO PÉREZ, Director General de GasLicuado

# El gas licuado, energía limpia con un gran futuro por delante

tribuna

La transición ecológica es uno de los desafíos más importantes a los que se enfrenta nuestra sociedad. Desde la Administración hasta las empresas y los consumidores, todos debemos poner los esfuerzos necesarios para luchar contra el cambio climático, mejorar la calidad del aire y reducir la contaminación, un problema que perjudica gravemente la salud de los ciudadanos e implica además un elevado coste económico para las arcas públicas.

En esa tarea está desempeñando un papel fundamental el gas licuado, también conocido como GLP. Una energía limpia, que ofrece ventajas significativas al usarla en sustitución de otros combustibles. En comparación con el gasóleo de calefacción, uno de sus competidores tradicionales, el gas licuado emite entre el 15 y el 20 por 100 menos de CO<sub>2</sub>. Y al contrastarlo con el carbón de antracita, la reducción llega a superar el 35 por 100.

En lo que afecta a la calidad del aire, las emisiones de NOx son mucho más bajas que en los combustibles tradicionales y las emisiones de partículas son prácticamente nulas, lo que presenta grandes ventajas frente a otras energías más contaminantes, como la biomasa.

Esas diferencias notables, tanto en su aplicación doméstica o en el sector privado como en otros ámbitos menos conocidos, convierten al gas licuado en un jugador clave a la hora de combatir la amenaza del cambio climático y trabajar por un aire más respirable en las ciudades españolas.

No hablamos de ideas genéricas y lejanas, sino de cosas muy concretas y muy presentes en nuestro día a día: calentadores, calefacción, vitrocerámicas, neveras, lavadoras, secadoras, cortacéspedes y una larga lista de usos habituales del gas licuado.

Hablamos de una alternativa consolidada, que ya lleva tiempo funcionando con excelentes resultados en más de 1.000 millones de hogares en todo el mundo. Una tecnología probada, eficiente, económica, estable y segura. Una apuesta para el presente y el futuro: el gas licuado es la energía de hoy y mañana.

### UN SECTOR FUERTE

El gas licuado en 2019 es un sector fuerte, más vivo que nunca. Atraviesa un momento positivo que se refleja con claridad en los números. Las ventas de esta opción energética, siempre teniendo en cuenta unas



**El gas licuado en 2019 es un sector fuerte, más vivo que nunca. Atraviesa un momento positivo que se refleja con claridad en los números**

condiciones climatológicas equivalentes, se han mantenido estables a lo largo de los últimos cinco años y su presencia en viviendas, comercios y otras empresas sigue consolidándose en España.

A nivel mundial, su consumo viene incrementándose de forma sostenida, con un ritmo de crecimiento cercano al 2% anual, lo que facilita la sustitución progresiva de otras energías más contaminantes y la mejora de la salud y el bienestar de las personas.

Insistimos: es una apuesta para el presente y el futuro. Porque si hoy las cifras muestran una situación de estabilidad con tendencia de crecimiento, para los próximos años se prevé del mismo modo un panorama sólido con importantes oportunidades de negocio para fabricantes, instaladores y otros profesionales del sector a quienes se dirige esta revista.

Esta industria, en colaboración con los fabricantes de equipos, está involucrada activamente en un proceso continuo de I+D+i para invertir en nuevos usos y aplicaciones y aumentar la eficiencia energética. En este contexto, el gas licuado se adapta especialmente a los aparatos de bajo consumo, cuya utilización es esencial para contribuir a que España y el res-

De esta forma, juntos conseguiremos colocar al sector en las mejores condiciones posibles para afrontar la necesaria transición ecológica. En GasLicuado ya llevamos dos décadas ofreciéndonos como aliado de la Administración en el camino hacia la descarbonización y desempeñando un papel importante en una economía basada en fuentes de energía eficientes y poco contaminantes, con el objetivo compartido de garantizar la sostenibilidad.

El sector público y la iniciativa privada intentan desde hace años implicar en el respecto al medio ambiente a los ciudadanos y consumidores. Estos, por su parte, buscan el equilibrio entre las opciones más limpias y las más asequibles. El gas licuado se ofrece como una alternativa interesante desde ambos puntos de vista.

### ENERGÍA PARA LA CLASE MEDIA

El gas licuado tiene la ventaja de ser una energía cercana a la clase media, con un coste inferior a los combustibles tradicionales en sus diferentes usos, y que además llega hasta donde no llegan otras opciones.

Esta alternativa energética cuenta con una fuerte implantación en el tejido social y, al mismo tiempo que facilita el ahorro, ayuda a que los ciudadanos se sientan implicados con su contribución para afrontar el desafío de que España sea un país cada vez más verde, más respirable.

En este sentido, el estrecho contacto de los distribuidores de gas licuado con los usuarios finales, sean particulares o industria, posiciona al sector como un aliado esencial de la Administración para informar y educar sobre la necesidad de cambiar nuestros hábitos de consumo energético. Si todas las calderas y todos los coches de nuestras ciudades funcionaran con gas licuado, no existiría el problema de la contaminación del aire porque sus emisiones son prácticamente nulas.

El gas licuado es la mejor energía disponible en aquellas zonas donde no llega el gas natural, convirtiéndose en un excelente aliado de la población rural, dado que logra cubrir todo el mapa y tiene un mayor despliegue que otras energías en pueblos, zonas montañosas, islas y, en general, en áreas con baja densidad de población. Su distribución en distintos formatos, sea a través de envases, depósitos o canalización, permite a esta energía dar servicio a cualquier punto de la geografía española y de esta manera puede ayudar a combatir el fenómeno del éxodo del campo a las ciudades.

Por todas estas razones, estamos convencidos de la fortaleza del sector del gas licuado. Una energía con un gran recorrido por delante y que, sin duda, tiene mucho que aportar ante el desafío de la transición ecológica. ¡A por el futuro!



to de la Unión Europea alcancen su meta de incrementar esa eficiencia en un 20% hasta el próximo año.

También en este ámbito europeo se ha iniciado ya la comercialización de bioGLP. En un futuro próximo, la introducción de cantidades crecientes del bioGLP contribuirá aún más a la reducción de las emisiones de CO<sub>2</sub>, para poder avanzar hacia la neutralidad en carbono por la que apuesta la Unión.

### INVERSIÓN Y FUTURO

Desde GasLicuado, la asociación que agrupa a las principales compañías que importan, envasan y comercializan Autogás, propano y butano en España, animamos a los fabricantes a continuar invirtiendo en investigar y desarrollar nuevas calderas de alto rendimiento, bombas de calor a gas, etc.

## GasLicuado aplaude el éxito del Plan de Movilidad Urbana de la Comunidad de Madrid

La Asociación Española de Gas Licuado aplaude la buena acogida por parte de los ciudadanos de la segunda edición del Plan de Movilidad Urbana Sostenible, Plan MUS, lanzado por la Comunidad de Madrid el pasado 24 de abril.

Esta segunda edición del plan de ayudas para la compra de vehículos contemplaba un presupuesto de 3 millones de euros, de los cuales, tras menos de dos semanas de vigencia, quedaban disponibles alrededor de 900.000 euros. Es la segunda vez que

el presupuesto se agota en pocos días puesto que la primera edición, cifrada en 2 millones de euros, tuvo también gran éxito entre los madrileños que consumieron el presupuesto en los primeros días. Esta buena acogida de los incentivos a la compra de vehículos alternativos supone un indicador del interés de los ciudadanos en renovar su turismo particular o motocicleta, y una predisposición a contribuir a la mejora de la calidad del aire de las ciudades, en la medida de sus capacidades.

En palabras del director general de GasLicuado, Santiago Pérez, "este plan ha sido un éxito por segunda vez consecutiva. Los madrileños están preocupados por la calidad del aire y desean cambiar su vehículo". A renglón seguido, el director general añade que "este tipo de incentivos acelera realmente la renovación del parque móvil puesto que permite al ciudadano elegir entre todas las alternativas disponibles respondiendo a sus necesidades y animando a todos los sectores a seguir investigando para mejorar y erigirse en la mejor opción".

El Plan MUS II otorga una ayuda al autogás de 1.500 euros, por lo que la asociación se muestra satisfecha por la apuesta real por todas las al-

ternativas y por la confianza puesta en los vehículos propulsados por autogás.

Otras comunidades autónomas como el País Vasco también han apostado por la neutralidad tecnológica. Pero a pesar de no tener ayudas en muchas de ellas, el mercado español de vehículos alternativos propulsados por autogás cerró el mes de abril de 2019 con un 124 por 100 de crecimiento acumulado. Esta cifra supone que en lo que llevamos de año se han matriculado más del doble de vehículos de autogás que eléctricos puros y más de diez veces que los de GNC. Esto subraya al autogás como la alternativa preferida por los consumidores españoles.

# El consumo de autogás tira de las ventas

Tal y como recoge la presente edición de *IdG* en la tribuna firmada por Santiago Pérez, director general de la Asociación Española de Gas Licuado el mercado de GLP cerró un 2018 al alza con un crecimiento acumulado del 15,6 por 100. Según datos elaborados por Cores, el avance fue notable en el epígrafe Otros que escaló un 44,8 por 100, seguido de GLP para automoción (autogás) cuya tasa de variación fue del +22,3 por 100. Prácticamente empató el envasado que cerró en +1,2 por 100, mientras que el GLP servido a granel retrocedió un 5,4 por 100.

Con respecto a la estructura del mercado la participación del epígrafe Otros es del 44,7 por 100, el envasado representa el 32,9 por 100 de las ventas, el granel el 20 por 100, y el autogás con 62.000 toneladas consumidas escala hasta el 2,4 por 100 del total.

## AVANCE 2019

Avanzados ya los datos del primer trimestre cabe destacar que el consumo de GLP acumula un incremento del 2,3 por 100 en el primer trimestre del año según los datos ofrecidos por la Corporación de Reservas Estratégicas (CORES), sumando un total de 717.000 toneladas.

Entre enero y marzo del presente año destaca especialmente el crecimiento en GLP de automoción, con 19.000 toneladas, un 44,3 por 100 más que en el mismo periodo del año pasado. Frente a descensos interanuales en envasado y a granel, el autogás tira de las cifras animado por una creciente flota de vehículos y un nuevo aumento de los puestos de abastecimiento en la red española.

## EL AUTOGÁS, ENERGÍA DE FUTURO

Autogás es el GLP usado como carburante para vehículos a motor. Actualmente es el carburante alternativo más utilizado en el mundo, más de 25 millones de vehículos a autogás. En Europa, lo usan 15 millones de vehículos y en España, más de 50.000 con una red de suministro que supera ya los 630 puntos.

Utilizable en motores de explosión de turismos, furgonetas, autobuses, carretillas elevadoras, karts, embarcaciones de recreo o cabezas tractoras.

Cabe destacar que en el mercado norteamericano el 85% de las carretillas elevadoras utilizan el gas licuado como carburante. En Europa, el 15% y en España, el 2%.

Además, es reseñable que los vehículos autogás cuentan con el distintivo ECO de la DGT por sus casi nulas emisiones de óxidos de nitrógeno y partículas y reducidas de CO<sub>2</sub>, contribuyendo a la reducción de la contaminación urbana, el efecto invernadero y los niveles de ruido en las ciudades.

Gas Licuado ha presentado a principios de año el "Estudio tecnológico y de mercado de combustibles alternativos en España y Europa", elaborado por la consultora Applus + Idiada.

Con respecto a la infraestructura, los datos del estudio ofrecen una clara implantación de la red de recarga de puntos de autogás en estaciones de servicio convencionales, llegando en la actualidad a más de 630 puntos de suministro.

La autonomía aparece como otra de las grandes ventajas de los vehículos propulsados por gas, tanto de aquellos que lo hacen por GLP como por gas natural. En el caso del autogás, al existir la posibilidad de instalar dos depósitos de combustible, su autonomía es muy elevada, alcanzando los 1.100 kilómetros y permitiendo salir de núcleos urbanos con extrema facilidad.

Por otra parte, según datos de la Dirección General de Tráfico, en España, la tendencia en matriculaciones indica un descenso de las matriculaciones diésel, favoreciendo la subida de las de vehículos gasolina y energías alter-



Consumo de gases licuados del petróleo 2018			
Año 2018	Unidad: miles de toneladas		
	Acumulado anual kt	TV (%)*	Estructura (%)
Envasado	859	1,2	32,9
Granel	524	-5,4	20,0
Automoción (envasado y granel)	62	22,3	2,4
Otros**	1.169	44,8	44,7
<b>Total</b>	<b>2.614</b>	<b>15,6</b>	<b>100,0</b>

\* Tasas de variación con respecto al mismo periodo del año anterior.  
\*\* Incluye GLP distintos de los anteriores incluyendo GLP destinado a su posterior transformación  
- igual que 0,0 / ^ distinto de 0,0

Fuente: Cores

nativas. En este sentido, los coches de autogás alcanzan ya una cuota en las nuevas matriculaciones del 1,8% sobre el total, tras el salto de los dos últimos meses de 2018, distanciándose de la cuota de los GNV/GNC con el 0,4% y de los BEV que se mantienen.

## AUMENTA LA DEMANDA DE GLP CANALIZADO PESE A LA PÉRDIDA DE CLIENTES A FAVOR DEL GAS NATURAL

Durante el pasado año 2018 se ha culminado el proceso de transferencia de redes y puntos de suministro de los grupos Repsol y Cepsa a los principales grupos distribuidores de gas natural, que se inició a finales de 2015, según destaca la Comisión Nacional de

los Mercados y la Competencia (CNMC) en su "Informe de Supervisión del Mercado del GLP Canalizado", publicado recientemente. Como consecuencia de este traspaso, el informe señala que se ha acelerado la conversión de redes de GLP canalizado en redes de gas natural, lo que ha supuesto la conversión de unos 45.000 puntos de suministro durante 2018, y más de 100.000 en los últimos tres años. Esto supone una reducción del 20 por 100 de los clientes suministrados mediante la modalidad de GLP canalizado.

Por otra parte, el informe destaca que año 2018 se cierra con una demanda de GLP canalizado de 218.165 toneladas (equivalentes a 3.019 GWh de energía), un 2,11 por 100 (4.500 toneladas) mayor que la de 2017. El grupo Nedgia, perteneciente a Naturgy, ocupa el primer lugar por volumen de ventas, con un 48,81 por 100, seguido de Redexis y Nortegas con un 14,18 y 14,04 por 100, respectivamente, y Madrileña con un 9,9 por 100. El resto de las compañías en conjunto suponen el 13,08 por 100 de las ventas en España.

El número de clientes en el suministro regulado de GLP canalizado a finales de 2018 es de 434.442 clientes, con un descenso cercano a 50.000 clientes.

A finales de 2018 los grupos con mayor número de clientes son Nedgia (43,77 por 100), seguido de Nortegas (19,0 por 100) y Redexis (18,94 por 100), Cepsa (6,41 por 100) y Madrileña (5,53 por 100). El resto de compañías suman en conjunto un 5,5 por 100 de clientes.

Como consecuencia del trasvase de clientes de Repsol y Cepsa a las distribuidoras de gas natural, se han multiplicado por 3 las ventas de GLP a las empresas distribuidoras de GLP por canalización, al permanecer estas empresas como proveedoras de la materia prima.

**Solución completa para el gas natural: CETIL Ecotechnology**

C/ Pelaya, 37 (P.I. Río de Janeiro) - 28110 Algete (Madrid)  
Tel: (+34) 916 287 651 | Fax: (+34) 916 287 653  
cetil@cetil.com | www.cetil.com

OIML TUV MI CE 123 Ex



En relación con los precios, el informe recuerda que la actividad de suministro de GLP por canalización no se encuentra liberalizada, por lo cual todos los clientes se suministran a precio regulado a través de la empresa titular de la red de distribución a la que están conectados. Entre diciembre de 2017 y diciembre de 2018 los precios regulados del GLP por canalización han experimentado una bajada interanual del 15,55 por 100 respecto a diciembre de 2017, hasta alcanzar los 71,1666 céntimos de euro/kg, debido fundamentalmente a la bajada del precio internacional del GLP.

De acuerdo con la información facilitada por las empresas, en el año 2018 el consumo de GLP canalizado aumentó en 4.500 toneladas (un 2,1 por 100), aunque el nivel de consumo alcanzado es inferior al de 2016.

La evolución del número de clientes de GLP canalizado durante el periodo de 2011 a 2018, muestra una tendencia a la baja. Durante el año 2018 se estima que se han transformado unos 45.000 puntos de suministro de GLP a gas natural.

La demanda total en 2018 fue de 218.166 toneladas en ventas de GLP canalizado, lo que supone un aumento del 2,11 por 100 con respecto al año 2017, en el que el consumo ascendió a 213.666 toneladas.

Las comunidades autónomas con mayor volumen de ventas fueron Cataluña (17,36 por 100), Madrid (17,16 por 100) y Galicia (10,76 por 100), seguidas de País Vasco (8,17 por 100), Castilla la Mancha (7,14 por 100), Castilla y León (7,06 por 100) y Aragón (6,92 por 100). En comparación con el año 2018, el consumo de GLP canalizado en 2018 registra caídas en las ventas en siete comunidades autónomas. Los descensos más acusados en términos porcentuales se producen en La Rioja, Valencia, Navarra, Andalucía y Galicia. Por el contrario, en diez comunidades se producen aumentos en el consumo. Las subidas más reseñables se han producido en Cataluña, Extremadura y Valencia.

Las comunidades con mayor descenso de clientes en 2018 fueron Galicia, Madrid y Cataluña, que en conjunto pierden 27.520 clientes, por efecto de la conversión de las redes de GLP canalizado a gas natural.

El 90,5 por 100 de los clientes de GLP canalizado se encuentra suministrado por grupos empresariales que también ejercen la actividad de distribución de gas natural (Nedgia, Nortegas, Redexis, Madrileña y Dicogexsa), que han adquirido las redes de GLP canalizado en las provincias y regiones en las que operan como distribuidores de gas natural con el objetivo de su transformación a gas natural, siempre que sea viable económicamente.

Durante 2018 los grupos que han realizado mayores conversiones son Nedgia y Madrileña. Los grupos que no realizaban distribución de gas natural al cierre de 2018 eran Repsol, Cepsa,

Castilla La Mancha, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valenciana, Galicia, Navarra y la Rioja; Redexis en Aragón, Baleares y Murcia y Nortegas en Asturias, Cantabria y País Vasco. Por su parte, Madrileña y Dicogexsa son los mayoritarios en Madrid y Extremadura, respectivamente.

La variación en el diferencial entre GLP y gas natural se debe principalmente a la evolución del precio petróleo en los mercados internacionales, que se traslada directamente al precio en el caso del GLP canalizado, mientras que el gas natural reacciona con un cierto retardo, ya que los contratos a largo plazo de gas natural están referenciados al promedio de las cotizaciones del crudo de los últimos seis meses. Además, en el GLP canalizado los costes de la red son menores, por lo que las variaciones en el coste de la materia prima tienen mayor influencia en el precio final.

#### Consumo de gases licuados del petróleo 2019

	marzo-19		Acumulado anual		Últimos doce meses		Estructura (%)
	kt	TV (%)*	kt	TV (%)*	kt	TV (%)*	
Envasado	74	-20,5	266	-6,3	841	-1,6	32,0
Granel	45	-31,5	180	-12,7	498	-10,5	18,9
Automoción (envasado y granel)	6	40,7	19	44,3	68	30,4	2,6
Otros**	83	-9,0	252	27,4	1.223	62,6	46,5
<b>Total</b>	<b>208</b>	<b>-18,1</b>	<b>717</b>	<b>2,3</b>	<b>2.630</b>	<b>18,7</b>	<b>100,0</b>

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

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

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

Fuente: Cores

#### Variación del número de clientes de GLP canalizado 2015-2018

	2015	2016	2017	2018
Nedgia	27.014	256.970	226.275	190.155
Nortegas	69	81.835	83.267	82.548
Redexis	15.691	80.775	78.852	82.283
Cepsa	36.148	34.808	33.553	27.835
Madrileña		40.925	32.061	24.045
Dicogexa		3.150	14.416	14.315
Vitogas	7.597	7.402	7.094	7.194
Primagas	5.652	5.148	5.336	5.397
Repsol	453.515	26.890	2.017	128
Disa	292	301	297	301
Galp	243	240	240	241
<b>Total</b>	<b>546.222</b>	<b>538.444</b>	<b>483.408</b>	<b>343.442</b>

Vitogas, Primagas, Galp y Disa, que suman en conjunto unos 41.096 puntos de suministro de GLP canalizado.

La actividad de suministro de GLP por canalización no se encuentra liberalizada, por lo que todos los clientes se suministran a través de la empresa titular de la red de distribución de GLP canalizado a la que están conectados. El suministro de GLP canalizado se orienta principalmente al sector doméstico; la demanda industrial se suministra generalmente a través del suministro de GLP a granel, a precio libre.

Nedgia ocupa el primer lugar por volumen de ventas, con un 48,81 por 100, seguido de Redexis, con un 14,18 por 100, Nortegas con un 14,04 por 100, Madrileña con un 9,89 por 100 y el resto de las compañías con una cuota inferior al 6 por 100, suman una cuota de mercado por ventas conjunta de un 13,08 por 100.

A 31 de diciembre de 2018, el principal grupo suministrador de GLP canalizado por número de clientes es Nedgia (43,77 por 100), seguido de Nortegas (19,00 por 100), Redexis (18,94 por 100), Cepsa (6,41 por 100) y Madrileña (5,53 por 100).

En cuanto a la distribución territorial, las redes de distribución de las principales empresas de distribución de GLP canalizado se localizan en las provincias y regiones en las que también realizan la actividad de distribución de gas natural. Así, Nedgia es el principal suministrador en Andalucía,

#### PRINCIPALES OPERADORES

A continuación se recoge la información proporcionada a la redacción por los principales operadores en el mercado español.

##### CEPSA

Cepsa Comercial Petróleo integra, a partir del ejercicio 2014, todos los negocios del Grupo relativos a la distribución y comercialización de combustibles y carburantes, gases licuados del petróleo (GLP), lubricantes y asfaltos.

A 31 de diciembre de 2018, cuenta con 12.793 clientes con depósito individual, suministra gas canalizado a 25.267 hogares y botellas de butano doméstico ligeras a más de 3.500.000 usuarios.

Vende GLP a granel y por canalización en toda la Península, y comenzó en el año 1999 la comercialización de una botella de butano en acero inoxidable, cuyo envase pesa la mitad del envase tradicional.

En 2013 añadió una nueva botella de acero al carbono de alta resistencia con sistema dual (butano y propano) cuyo envase también pesa la mitad que el envase tradicional. Su capacidad de almacenamiento es de 8.000 metros cúbicos.

Posee factorías de almacenamiento y expedición en Dos Hermanas (Sevilla), Cartagena (Murcia), Cebolla (Toledo), Vicálvaro (Madrid), Paterna (Valencia), Zuera (Zaragoza), Maside (Orense), Gajano (Santander) y San Roque (Cádiz).

Las ventas totales alcanzaron el pasado año las 265.838 toneladas, habiendo experimentado un crecimiento del 2,7 por 100.

##### DISA

Disa fue pionera en España en la distribución y comercialización de gases licuados del petróleo (GLP), al comenzar su distribución en 1953.

Por lo que al GLP Envasado se refiere, Disa distribuye bombonas de butano de 12,5, 11 y 40 kg. nu-b, nu-b plus y B40. De igual modo bombonas de propano de 11 y 35 kg. En cuanto al GLP a Granel, Disa distribuye propano en las islas de Tenerife, Gran Canaria, Fuerteventura y Lanzarote, butano a granel en la isla de La Palma. En lo que concierne al GLP Canalizado, Disa suministra gas propano canalizado en diversas industrias, urbanizaciones, edificios de viviendas, hoteles y centros comerciales en las islas de Tenerife, Fuerteventura y Gran Canaria.

En la actualidad Disa posee 7 plantas de abastecimiento, almacenamiento y envasado en las Islas Canarias y distribuye 100.000 MT/año de GLP, tanto envasado como a granel. Dispone, también, de una amplia red de reparto domiciliario en las 7 islas del Archipiélago.

##### PRIMAGAS

Es una empresa de energía, filial del grupo multinacional SHV Energy, líder mundial en el mercado de gases licuados y especializada en energías limpias, que tiene presencia en 26 países. En España, Primagas opera desde 1996.

##### REPSOL

Repsol sigue siendo el principal suministrador de gases licuados de petróleo, correspondiendo la mayor parte de su volumen al mercado doméstico. El sistema de almacenamiento de Repsol Butano está formado por 12 factorías en Península y Baleares. Las ubicadas cerca de las refineras reciben sus productos directamente de éstas por tubería; las situadas en el litoral se abastecen por mar y las del interior, por ferrocarril o carretera.

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

Las ventas totales de GLP en 2018 ascendieron a 1.330.000 toneladas, de las cuales 1.154.000 toneladas se vendieron en España, mercado en el que la compañía distribuye GLP envasado, granel, y AutoGas, contando con alrededor de 4 millones de clientes activos.

##### VITOGAS

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 Totalgas 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.

Desde el año 2012, también comercializan GNL en todo el territorio nacional. En 2018 la compañía vendió 41.262 toneladas de GLP lo que significa un espectacular crecimiento del 12,7 por 100.



## Inversiones millonarias de Bosch en medidas de defensa de la calidad del aire

Para el Grupo Bosch, 2018 fue un ejercicio económico exitoso. La compañía incrementó sus ingresos por ventas a un nivel récord de 78.500 millones de euros. El beneficio operativo antes de impuestos e intereses, EBIT, alcanzó los 5.500 millones de euros. A pesar de las grandes inversiones anticipadas en áreas como la electrificación y la automatización de la movilidad, el margen EBIT operativo volvió a mejorar en 2018, pasando del 6,8 por ciento en 2017 al 7,0 por ciento. Bosch aumentó sus gastos en investigación y desarrollo hasta los 7.300 millones de euros, el 9,3 por ciento de sus ingresos por ventas. Los gastos de capital aumentaron un 14 por ciento, hasta los 4.900 millones de euros, un 6,3 por ciento de las ventas. En 2018, Bosch creó cerca de 8.000 nuevos empleos en todo el

mundo, más de la mitad de ellos en investigación y desarrollo.

Para el año en curso, Bosch espera un desarrollo económico moderado. La compañía pronostica que la economía mundial crecerá un 2,3 por ciento. Las disputas comerciales, los altos niveles de deuda en los países europeos y la disminución en la producción automotriz, son algunos de los factores que provocan tensiones en la economía. A pesar del difícil entorno en algunas industrias y regiones importantes para Bosch, la compañía espera que, en 2019, sus ventas superen ligeramente las de 2018. Los tres primeros meses del año han registrado unas ventas casi iguales que las del año anterior. Independientemente de esta perspectiva a corto plazo, el Grupo Bosch está intensificando sus esfuerzos para combatir el cambio climático y mejorar la calidad del aire.

## Éxito de Cetil en AltFuels 2019



Del 11 al 14 de julio ha tenido lugar en Madrid la Feria y Congreso Alt-Fuels Iberia 2019 que ha reunido al sector en una interesante cita en torno a las energías sostenibles para el transporte terrestre y marino.

Cetil ha estado presente con su completa familia de surtidores de GNC, GLP y GNL, así como su oferta de sistemas de medida de GNL y GLP, su catálogo de cargadores eléctricos y su gama de equipamiento integral para estaciones de servicio, camiones cisterna y cargaderos.

El stand de la compañía recibió numerosas visitas de profesionales interesados en conocer las nuevas soluciones para la movilidad sostenible.

Cetil es una de las principales empresas del mercado español de aparatos surtidores y sistemas de medida de gran caudal con 66 años de experiencia. Recientemente creó la marca Cetil Ecotechnology, específica para un mercado con una creciente conciencia medioambiental, en cuyo catálogo se incluyen surtidores de GNC, GNL y, cargadores eléctricos.

## Daikin abre las puertas de su nuevo centro de formación en Barcelona

Daikin, compañía líder en el ámbito de la climatización, ha inaugurado su nuevo centro de formación situado en Barcelona, en el que se impartirán cursos para todos los clientes de la compañía. En esta ocasión, la compañía japonesa ha contado con la asistencia de Juan José Escobar Sánchez, Jefe de la División de Gestión Energética en Institut Català d'Energia, para inaugurar estas nuevas instalaciones.

El centro de formación está integrado dentro de las nuevas oficinas de Daikin, que cuentan con un diseño corporativo en línea con la imagen de la compañía y del resto de las delegaciones. Este centro es un ejemplo de la firme apuesta que realiza Daikin por la formación como vía para la mejora en diferentes aspectos. Los asistentes a este nuevo centro tendrán a su disposición instalaciones diseñadas específicamente para las actividades de carácter teórico y de carácter práctico. La temática de los cursos abarcará todas las áreas de producto: doméstico,



Sky Air, Calefacción, VRV, enfriadoras, climatizadores y fan coils.

En palabras de Paloma Sánchez-Cano, Training & CD Senior Manager de Daikin España: "La formación es clave para que se comprenda nuestro producto y se transmitan de forma correcta todas sus ventajas tanto a profesionales como a consumidores finales. En Daikin siempre hemos apostado por este ámbito porque sabemos que, aunque no cambiará el mercado, la formación continua será esencial para el

## Baxi renueva como principal patrocinador del Uni Ferrol

La empresa de soluciones en climatización y agua caliente sanitaria Baxi, seguirá apostando para la temporada 2019-2020 por ser el principal patrocinador del Uni Ferrol.

Baxi inició el patrocinio del equipo femenino de la Liga Día en la temporada 18-19, una temporada que no ha cosechado buenos resultados deportivos. Tras valorar el nuevo proyecto de la directiva del Club para las próximas temporadas, capitaneado por Lino López en el primer equipo y por el director de la cantera Ricardo Aldrey para el resto de categorías, la dirección de Baxi ha mostrado su ilusión en seguir apoyando este club con el deseo de devolver el primer equipo a la categoría reina.

En palabras del Director de Marketing, Jaume Alcover "los valores del club siguen intactos y siguen siendo el motor para creer que las próximas temporadas solo pueden ir a mejor. La ilusión, el espíritu de superación, el compromiso y el ambiente familiar siguen motivándonos para ser compañeros de viaje. Además de que creemos firmemente que debemos seguir dando nuestro apoyo y visibilidad al deporte femenino".

Desde la entidad ferrolana se les ha explicado el proyecto previsto para



la próxima temporada, en la que la principal novedad es el retorno al banquillo del técnico Lino López, en una clara apuesta de que se va a intentar el retorno a la máxima categoría del baloncesto femenino español.

En la reunión también estuvieron el entrenador del primer equipo, Lino López, y el director de la cantera, Ricardo Aldrey, que también pudieron mostrarles sus líneas de actuación tanto en la confección de la plantilla, como del trabajo que se va a hacer con los equipos de base.

Por su parte, el presidente del club, Leopoldo Ibáñez también mostró su satisfacción de que una empresa de la importancia de Baxi mantenga el apoyo para que se pueda intentar volver a ilusionar a los aficionados con un proyecto que, en su primera semana, está contando con el respaldo de sus seguidores, ya que la campaña de abonados está cumpliendo las expectativas.

## Gran participación en el stand de Vitogas en Infoagro Exhibition

La Infoagro Exhibition se convirtió, del 22 al 24 de mayo, en el epicentro de los negocios del productor agrícola. Vitogas fue una de las 500 empresas expositoras en el Palacio de Congresos de Aguadulce de Roquetas de Mar (Almería), donde tuvo lugar la feria.

La gasística, con más de 20 años de experiencia en el sector, registró una gran participación de público en su stand. Varios expertos ofrecieron asesoramiento y soluciones energéticas a medida a todos aquellos profesionales que se acercaron, fuera cual fuese el tamaño de su empresa y su actividad. "InfoAgro es una buena oportunidad para realizar nuevos contactos porque reúne importantes empresas del sector de la industria auxiliar a nivel nacional e internacional. A su vez, sirve para conocer de primera mano las necesidades reales de sus profesionales y trabajar juntos para darles respuesta", explica Sebastián Masas, director comercial de Vitogas. Gracias al clima, el sector agrícola andaluz es todo un referente en el mercado europeo y las soluciones energéticas que ofrece Vitogas contribuyen a su constante crecimiento y evolución.

Los gases licuados son muy utilizados en el sector agrícola, sobre todo el gas propano (GLP), que es una solución segura, económica y limpia, ya que no genera ni olores ni tóxicos y produce un 20 por 100 menos de CO<sub>2</sub> que el fuel o el gasóleo. Además, es una opción muy rentable para cualquier productor agroalimentario porque tiene un gran



poder calorífico que puede utilizarse tanto para la climatización de invernaderos, donde la temperatura debe mantenerse estable para una buena calidad de la cosecha, para la generación de calor para producción industrial o para el calentamiento de estancias. El GLP también se usa para generar vapor, el cual se inyecta en la tierra para su rápida desinfección y permite que, después de la aplicación del tratamiento, ya se pueda volver a sembrar.

Para grandes explotaciones agrícolas, Vitogas ofrece gas natural licuado (GNL), una energía también limpia y de bajo impacto ambiental para aquellos productores que se encuentren en lugares más apartados y donde el gas no puede distribuirse por canalización. Su fácil transporte y el gran número de países productores hacen que el precio del GNL sea más estable y que el presupuesto energético pueda reducirse hasta un 40 por 100.

desarrollo de las personas que forman parte de él".

A través de este centro y la variedad de cursos que se ofrecen, el Departamen-

to de Formación y Desarrollo Corporativo (T&CD) de Daikin continúa trabajando para hacer de la formación una de las claves de su estrategia de diferenciación.

JAIME GARCÍA, Presidente de AFECH

## “Las chimeneas metálicas han contribuido a la mejora del rendimiento y disminución de las emisiones”



### Los fabricantes españoles están siempre a la vanguardia del proceso normativo

Con el objetivo inicial de establecer las condiciones de exigencia de fabricación del producto y la adaptación del mismo a las normas europeas, la Asociación Española de Fabricantes de Chimeneas sigue desarrollando su actividad en defensa de los intereses de los fabricantes, “potenciando y facilitando el uso de este sistema de conductos modulares metálicos” y enfrentándose a cada nuevo reto que va surgiendo en el sector.

En la siguiente entrevista, Jaime García, presidente de AFECH, repasa la situación del sector así como la actividad de la propia asociación.

#### ¿Cómo ha evolucionado la Asociación de Fabricantes Españoles de Chimeneas Metálicas desde su fundación?

La Asociación se crea en los 80; su objetivo era potenciar y facilitar el uso de este nuevo sistema de conductos modulares metálicos, para la evacuación de humos de los aparatos de combustión, que en aquel momento, eran básicamente calderas.

Era un producto absolutamente nuevo en España y era necesario regular el producto final, su proceso de fabricación y definir las exigencias finales al mismo, es decir lo que en aquel momento se llamaba condiciones de homologación.

El conducto es un elemento por cuyo interior se transportan gases a elevadas temperaturas y ha de tener unas condiciones de aislamiento que evite la transferencia de calor al exterior y de estanquidad, que evite que los humos salgan del conducto.

Para conseguir regular todo ello, algunas de las empresas que en aquel momento iniciaban la fabricación o

comercialización de este producto se dirigieron al Ministerio de Industria, al objeto de hacerles participe de esta necesidad de regulación y es allí donde nos recomiendan crear esta Asociación al objeto de establecer un cauce de comunicación regular.

La primera norma creada en el sector fue el Real Decreto de 2532/1985 que recogía por primera vez las condiciones de homologación de los conductos modulares metálicos.

Desde 1985 hasta principios del 2002 se fueron produciendo variaciones y el Ministerio cedió la homologación a Aenor que pasó a Certificar los productos de acuerdo con las normas y ahí también participó AFECH.

La asociación es el elemento representativo de los fabricantes antes los organismos normativos y por lo tanto es invitada a participar cada vez que el Ministerio pone en revisión los Reglamentos que regulan el sector, ya sea directamente o a través de organismos como el IDAE

#### ¿Cuál es el objetivo estatutario y cuáles son las tareas de fundamentales de la Asociación? ¿Qué relación mantiene AFECH con otras asociaciones dedicadas al mercado de climatización y calefacción?

El objetivo inicial de establecer las condiciones de exigencia de fabricación del producto y luego la adaptación del mismo a las normas europeas, continuó después con una actuación de observación del mercado y de los productos que en él se distribuyen, velando por que todos ellos cumplan con las condiciones establecidas por la normativa y que el producto real que se distribuye, reúna las condiciones exigidas al mismo.

Esto es un claro beneficio para el usuario final, al que le aseguramos que va a comprar el producto correcto y también para los fabricantes que así compiten en igualdad de condiciones en el mercado.

El número de fabricantes de nuestro producto en España es muy pequeño, este no es un sector de cifras relevantes y en nuestra asociación participan la mayoría de los mismos no solo en número, sino en cifra de ventas y abarcan todo el mercado nacional, además de tener presencia importante en mercado europeo y en otras zonas y países.

AFECH mantiene una cordial relación con todas las asociaciones del sector, ya sea directamente o a través de AENOR en donde todas participamos. Quizá con la que más relación tenemos sea ATECYR.

#### En estos años, ¿Cuáles fueron las actuaciones más importantes llevadas a cabo por AFECH en defensa de los intereses de los fabricantes?

Pues verá, hay dos acciones de las que me considero muy satisfecho. La primera de ellas fue la lucha para conseguir que la normativa obligara a que la evacuación de los productos de la combustión de los aparatos, fuera siempre a cubierta, independientemente del combustible utilizado por estos. Especialmente en obra nueva.

Esto que ahora parece muy natural y sencillo, pues se trata de no convivir con los humos en las ventanas y en las fachadas de cada edificio, no lo fue en su momento y la norma que estaba acordada, incluso redactada, no se publicaba. Al final venció lo obvio y el Código Técnico estableció esta obligatoriedad.

La otra acción fue la lucha en defensa de los intereses de nuestros fabricantes que hace que los conductos de evacuación de humos de las calderas murales, sea cual fuere su material, tengan la misma validez si han obtenido el Marcado CE con la propia caldera, como si lo han obtenido de acuerdo con el Reglamento de la Construcción, que regula el marcado CE de los fabricantes de chimeneas.

#### AFECH forma parte de la ECA European Chimneys Association junto a asociaciones de trece países más. Por la información que comparten ¿cómo evoluciona el mercado europeo en su conjunto?

A través de AFECH los fabricantes españoles participan en las asociaciones europeas como la ECA y muy especialmente en los Comités Normativos que luego elaboran las normas europeas que a lo largo de la primera decena de este siglo son adaptadas por los países, entre ellos obviamente España. La participación de AFECH es muy activa ya en estos Comités Normativos.

Esto ha permitido a los fabricantes españoles estar siempre en la vanguardia del proceso normativo y adaptarse con facilidad a su evolución.

En cuanto a los distintos mercados, solo puedo decirle que son, efectivamente distintos y que cada país necesita un esfuerzo de adaptación especial, por parte de nuestros fabricantes.

#### En 2018, conforme los datos aportados por el sector, en España ha crecido notablemente la instalación de calderas tanto murales, como de pie/biomasa. ¿En qué medida ha influido este avance en el mercado de chimeneas metálicas?

Sí, así ha sido, pero salvando la biomasa, la venta de calderas se ha disparado enormemente en aparatos de condensación y especialmente en calderas de poca potencia y en estas los conductos de evacuación que se emplean son de polipropileno. Por ello esto no ha significado crecimiento para los fabricantes de inoxidable, si acaso lo contrario.

#### ¿Puede comentarnos la evolución del mercado industrial?

No es un mercado de relevancia para el sector, apenas alguno de nuestros fabricantes aborda esta línea de mercado, que requiere de otro tipo de instalaciones de las habituales, dado el tamaño, volumen y peso de los productos fabricados que además emplean materiales y maquinarias totalmente diferentes a las que se utilizan en los conductos habituales.

Por otra parte, las instalaciones suelen hacerse por fabricantes locales, talleres que hacen soluciones in situ, sin apenas ningún tipo de sujeción a normativa y por supuesto sin marcado CE.

Y todo ello a precios muy bajos, por las mismas razones expuestas.

#### En anteriores entrevistas manifestaba como preocupación de la industria el intrusismo de productos de baja calidad. ¿Ha mejorado la situación? Como prescriptores de sus productos ¿en qué medida están el instalador y/o las ingenierías concienciados de la necesidad de utilizar sistemas certificados de calidad? ¿Ha realizado AFECH alguna campaña de formación para este canal, al fin y al cabo, principal llave del consumidor final del producto?

La verdad es que desde la década de los 80 se ha mejorado enormemente en este sentido y salvo alguna excepción, no es normal ver en el mercado productos sin marcado CE, aunque de vez en cuando si se encuentran.

Sí se sigue manteniendo con algunos productos, una clara resistencia a cumplir la normativa e instalar el conducto adecuado y legalmente establecido. Un caso claro de ello son los conductos EI 30 que deben utilizarse por los establecimientos en donde haya una cocina con potencia (Pasa a página 12)

**RESERVE AHORA  
SU EDICIÓN 2019**

+ precio reducido  
+ envío gratuito

OFERTA LIMITADA

**49 EDICIÓN**

# EL ESTUDIO DE ANÁLISIS DE REFERENCIA PARA LA INDUSTRIA ENERGÉTICA

EGP  
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 2018** 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](http://www.oilgas.es)

# El sector insiste en la necesidad de cumplir la legislación para garantizar la seguridad de todas las instalaciones

Como cada año, completa el informe anual sobre chimeneas y conductos de evacuación un repaso de las compañías que operan en España en el sector. La información que se ofrece a continuación ha sido recogida por nuestra redacción directamente de las empresas.

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

El negocio sigue recuperando el pulso ligado estrechamente a la evolución de la actividad de edificación toda vez que vuelve a poner sobre la mesa la necesidad de vigilar y evitar el intrusismo y la utilización de materiales de baja calidad.

En línea con lo comentado cabe recordar que en 2018 se concedieron 78.160 licencias de obra (12.801 más que en 2017) de las cuales 75.051 fueron de nueva planta (63.063 en 2017), 9.746 obras de rehabilitación (9.501 en 2017) y 6.646 obras de demolición (7.205 en 2017). A la vista de las cifras destaca el impulso que ha tomado la edificación de nueva planta con un incremento interanual del 19 por 100.

Asimismo, al hilo de la tendencia iniciada a raíz de la crisis, el sector continúa invirtiendo en la apertura de nuevos mercados a los que exportar *know how*, el diseño de nuevos usos para chimeneas y conductos de evacuación y, por supuesto, la recuperación de márgenes comerciales.

Con dilatada experiencia en la fabricación y distribución de una amplia gama de tuberías y conductos para la evacuación de humos y gases, los productos **BOFILL** gozan de una gran aceptación en todo el mundo y cuentan con el aval de miles de clientes.

**CHIMENORTE** está especializada en conductos y soluciones para instalaciones de chimeneas. Ha lanzado recientemente un nuevo catálogo de extractores eólicos giratorios "Turbovent" para aplicaciones residenciales (como solución a problemas de olores y mejora de extracción en ventilaciones), e industriales (como sistema de extracción y ventilación eficiente y económico). Poseen homologación con marcado CE (los únicos en España según la empresa), están reforzados en la parte superior, en la turbina e interiormente y resisten vientos de hasta 110 kilómetros/hora.

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

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

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

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

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

## DINAK



**DINAK** continúa con su política de expansión en el mercado nacional y también en el internacional. Todo ello manteniendo constante, como comentan cada año, su apuesta por el I+D+i, y atentos siempre a la evolución de las exigencias normativas en España y en Europa.

El 2018 fue un año muy significativo en el mercado de las chimeneas, debido a que ha desaparecido del mismo una marca que había tenido gran relevancia en el mercado hasta hace unos años. Dinak hizo una clara apuesta de mercado en la captación del negocio de la cesante y ha obtenido un éxito muy relevante, que le confirma como el fabricante de la distribución en España, con presencia en todos los grupos de compra y en todas las zonas de la geografía nacional.

Todo ello ha sido posible gracias a las nuevas e importantes inversiones realizadas durante el 2017, que le han permitido atender a los crecimientos del 2017 y del 2018 y ya están realizando nuevas inversiones que le permitan atender el mercado, con el rigor y la profesionalidad que caracteriza a Dinak, en su fabricación, servicio y atención al cliente que son los fundamentos en que se han basado a lo largo de los casi 40 años de su historia para construir la marca líder en España y una de las empresas líderes en Europa.

[www.dinak.com](http://www.dinak.com)

(Viene de página 10)

instalada superior a 20 KW y en donde, a pesar del riesgo que ello implica, siguen poniendo conductos de pared simple, incluso de chapa y esto es muy frecuente en muchas zonas del país, especialmente en las turísticas.

**Nuestra redacción ha podido constatar una notable mejora del número de visitantes, expositores y en definitiva de la actividad en las ferias comerciales de referencia celebradas este año como C&R 2019, Genera 2019, ISH 2019, etc. ¿Ha realizado la asociación alguna acción comercial en estas u otras convocatorias?**

Hemos visitados todas las ferias que menciona, pero no es habitual que la Asociación realice ese tipo de acción comercial que nos indica.

**En el plano técnico ¿destacaríamos alguna novedad reseñable en cuanto a materiales, sistemas y normativas?**

En cuanto a la normativa, se terminará previsiblemente este año la revisión de las dos normas más importantes de chimeneas metálicas, la UNE EN 1856-1 y UNE EN 1856-2, que regulan los requisitos para la obtención del marcado CE.

Esta revisión, entre otras cosas, permitirá clasificar mejor los nuevos

**FIG** nace en 1966 y en pocos años se especializa en la fabricación de conductos para la evacuación de humos de calderas y calentadores de gas y gasoil, estándar y de condensación. Cuenta con calidad y seguridad O.E.M. lo que significa que sus conductos de evacuación, además de estar homologados y conforme a la normativa vigente, son equivalentes en calidad y seguridad a los ofrecidos por los fabricantes de aparatos. Además, ofrece servicio gratuito de asesoría para el cálculo y la realización de instalaciones.

## TUBIGAMO



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

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

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

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

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

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

[www.tubigamo.com](http://www.tubigamo.com)

Creado en 1950, el **GRUPO POUJOLAT** dispone de una amplia gama de sistemas metálicos de evacuación de humos (conductos de chimenea y salidas de tejado) para las viviendas unifamiliares, las viviendas colectivas, los sectores industrial y terciario y la producción de energía. Sus soluciones completas se adaptan a todo tipo de aparatos y de combustibles. Presente en 30 países a través de 16 empresas, el grupo dispone de 170.000 metros cuadrados de instalaciones y herramientas industriales y logísticas de alto rendimiento.

Con 102 años de experiencia, el **GRUPO PRÁCTIC** es pionero en el sector de fabricación de chimeneas y conductos ha apostado por la ampliación y refuerzo de las gamas que van teniendo más fuerza e importancia en el sector de la calefacción. Debido al crecimiento de la demanda en las gamas de condensación Práctic ha ampliado su catálogo de polipropileno simple y coaxial, ofreciendo la mayor cobertura del mercado en este tipo de instalaciones con una amplia gama de accesorio, tubo recto de diferentes longitudes y *kits* de salidas de caldera para diferentes marcas de generadores. También ha ampliado su gama de doble pared aislada en AISI316L para combustibles sólidos y calderas de condensación, la gama Elite DP. Su última novedad son los conductos de extracción Práctic EI30 para campanas de cocina industriales.

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

Las chimeneas modulares metálicas **SABANZA** se caracterizan por una importante característica: la compatibilidad. Todas las gamas de chimeneas están diseñadas para que piezas de diferentes gamas puedan ser fácilmente acopladas entre sí. Con ello multiplican la óptima adaptación de cada tramo de chimenea a cualquier escenario y facilitan la labor del instalador consiguiendo una instalación rápida y sencilla en la que maridan perfectamente estética y técnica. Además, son fabricantes de piezas especiales, fuera de las especificaciones estándar, imprescindibles en muchos casos para una óptima ejecución de la instalación de chimeneas.

tipos de chimeneas existentes en el mercado.

**No queremos cerrar esta entrevista sin hacer referencia al futuro inmediato en un contexto de transición energética ¿cuál es la contribución esencial del sector en la mejora de las instalaciones? ¿Cuáles son los retos del negocio en un escenario de 'economía circular'?**

Las chimeneas metálicas, ya desde su inicio, han contribuido a una mejora del rendimiento y disminución de las emisiones de los equipos conectados a ella. Esto se produce porque ayudan a que las condiciones de combustión sean

lo más estables y completas posibles. En consecuencia, siempre han mejorado la eficiencia energética.

Por otro lado, en estos últimos años se han ido desarrollando nuevos tipos de chimeneas que dan solución a la evacuación de gases y toma de aire de los aparatos de combustión con mayor eficiencia, como son los equipos de cogeneración (CHP), calderas de condensación, o aparatos que usan energías renovables como las estufas estancas de *pellets* y leña.

Finalmente, la materia prima principal de las chimeneas metálicas es el acero inoxidable, que es 100 por 100 reciclable, con lo que es un producto sostenible.

# En 2018 la activación de nuevos puntos de suministro de gas creció un 5 por ciento

(Viene de página 1)

El número de cambios de comercializador activados por los distribuidores durante el cuarto trimestre de 2018 en el mercado gasista fue de 128.000, lo que supone una tasa de cambio del 1,6%. La tasa de intercambio interanual ha permanecido igual, en el 8,9%.

Las provincias con mayor actividad comercial en el sector gasista fueron Cuenca (2,6%), Ciudad Real y Zaragoza (ambas con un 2,4% de tasa de switching).

En el sector gasista se registró una tendencia negativa, ya que los cambios se redujeron un 17% respecto al trimes-

tre anterior. La mayoría de los cambios se produjeron entre empresas del mercado libre (83,6%) y también se mantiene el trasvase del mercado regulado al mercado libre (11,8%).

El tiempo medio desde que el cliente otorga su consentimiento al comercializador hasta que el distribuidor activa el cambio supera los diez días (se ha reducido en 48 horas de media el último año). Esta ligera mejora se atribuye a los cambios en los formatos de los ficheros de intercambio realizados el año pasado y a la publicidad de los rankings de empresas comercializado-

ras con menores tiempos en el cambio.

Respecto a las altas de nuevos puntos de suministro, se han declarado 63.000 activaciones en áreas de distribución gasista (un año antes, estas cifras fueron de 60.000 activaciones), con un avance interanual del 5 por 100.

En el sector gasista, el 80,9% de las altas se activaron a favor de comercializadores libres, y entre ellas el 26,1% se activaron a favor de comercializadores libres verticalmente integrados con el distribuidor, y se produjeron un 19,1% de altas a favor de comercializadoras de último recurso.

## Nedgia extiende la red al término municipal Horta de San Juan

Nedgia Catalunya ha recibido autorización administrativa y aprobación del proyecto de ejecución para la construcción de las instalaciones de gas natural (GN) correspondientes a la planta satélite de gas natural licuado (GNL) y a la red de distribución en MOP-0,4 bar, para el suministro en el término municipal de Horta de Sant Joan.

## Enagás obtiene unos beneficios de 103,9 millones en el primer trimestre

Enagás obtuvo un beneficio neto de 103,9 millones de euros en el primer trimestre de este año, lo que supone un crecimiento del 0,2 por 100 con respecto al obtenido en el mismo periodo de 2018, según ha informado la compañía a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

La compañía ha resaltado que este resultado está en línea con los objetivos establecidos para el conjunto del ejercicio y se debe principalmente a la buena marcha de la aportación de las sociedades participadas, que se sitúa en el entorno del 25 por 100 del beneficio neto, así como al control de gastos operativos y financiero.

El ebitda de la gasista alcanzó los 229,9 millones de euros, un 6,5 por 100 inferior al reportado en el mismo periodo del ejercicio anterior.

Los ingresos totales sumaron 278,2 millones de euros, un 7,4 por 100 menos que en el primer trimestre de 2018, debido a la menor contribución de ingresos regulados y a una facturación no recurrente por valor de 12 millones de euros contabilizada en la línea de ingresos no regulados en el ejercicio 2018.

En lo relativo a las inversiones, el principal hito de Enagás en el primer



trimestre ha sido la alianza con Blackstone Infrastructure Partners y el Fondo Soberano de Singapur (GIC) para la adquisición de una participación en la compañía estadounidense Tallgrass Energy.

La compañía ha resaltado que esta operación refuerza su estrategia de crecimiento y la sostenibilidad del dividendo en el medio y largo plazo.

La compañía señala, por otra parte, que la demanda total de gas natural en España aumentó en el primer trimestre un 2,4 por 100 con respecto al mismo periodo del año anterior. La demanda industrial, que ha supuesto cerca del 55 por 100 de la demanda total de gas natural durante el primer trimestre, continúa su buena evolución y creció un 4,9 por 100. En lo que va de año, la demanda total de gas natural está creciendo un 3,9 por 100.

## Naturgy lanza SuperPacks, la primera oferta del sector energético integrada

Naturgy ha lanzado la campaña de los Superpacks Naturgy, que suponen la primera incursión del sector energético en la venta de paquetes combinados. De esta forma, los clientes podrán configurar packs "a medida" según sus necesidades de mantenimiento y reparación de equipos y de consumos de gas y electricidad por un precio fijo al mes para todo el paquete.

Jose Luis Gil, director de Clientes y Mercados, señala que "se trata de una oferta novedosa que se entiende muy bien al estar ya presente en sectores como el de las telecomunicaciones ("paquetes de telefonía y televisión", por ejemplo). Naturgy se convierte así en la primera energética que lanza esta propuesta en el sector, combinando diferentes productos a un precio estable. Queremos facilitar las cosas a los clientes, así de sencillo. Nuestro interés es que ellos se sientan cómodos y tranquilos al poder planificar la energía de su economía familiar y al tener incluida la respuesta ante una avería de la instalación. Ade-



más, les damos ventajas económicas por disfrutar de varios productos". La compañía ha definido varias modalidades de Superpacks. Por ejemplo, el SuperPack de luz estándar incluye luz y reparaciones urgentes de electrodomésticos y aire acondicionado por 51 euros al mes. Los Superpack son personalizables, combinando servicios, luz y gas, en función de las necesidades del cliente.

Estos productos pueden suponer a un cliente que tiene luz, gas y dos servicios un ahorro de hasta 176 euros al año con respecto a los mismos productos sin paquetizar.

## Mibgas bate todos sus récords

El Mercado Ibérico del Gas superó, el día 9 de abril, los mayores registros en toda su historia, batiendo récord de volumen, demanda nacional y número de agentes activos en el mercado. Las cifras en detalle indican que el volumen negociado fue de 420 GWh, lo que supuso el 38,6 por 100 de la demanda nacional, gracias a la presencia activa de 61 agentes durante la sesión de negociación. Se trata de la primera vez que estas tres variables registran máximos históricos en Mibgas y, en este caso, ha sido en una misma jornada de negociación.

Durante los primeros días de abril se registraron récords históricos en el Merca-

do Ibérico del Gas. Así, por ejemplo, el porcentaje de la demanda nacional negociado superó en tres ocasiones el 30 por 100, incluyendo un récord histórico el martes día 9 de abril (38,6 por 100), día en el que 61 de los 90 agentes registrados en la plataforma, estuvieron activos en Mibgas.

Por otra parte, el número de empresas interesadas en operar en el Mercado Ibérico del Gas también continúa creciendo, siendo actualmente 90 agentes los registrados en la plataforma. Asimismo, en los productos intradiario y diario (D+1) se registraron, también en la misma fecha, récords de negociación: 209,9 GWh y 108,1 GWh, respectivamente.

## Disa, nuevo comercializador de gas natural y nuevo asociado a Gasnam

El grupo Disa, nuevo comercializador de gas natural desde comienzos de 2019, se incorpora como nuevo asociado a Gasnam.

Disa se focaliza en soluciones de gas natural, tanto canalizado como licuado (GNL) y en proyectos de biogás vehicular.

Se trata del cuarto mayor distribuidor de combustibles de España, con una red de estaciones de servicio de cerca de 600 puntos de venta, bajo las marcas Disa y Shell como licenciarios de Shell en España. Ofrece soluciones de gas natural vehicular GNC y GNL tanto en sus gasolineras como en las bases de sus clientes. También ofrece suministro a gasineras con "marca blanca".

Disa también es miembro del proyecto BIO LNG Euronet, cofinanciando por la Unión Europea, en consorcio con Iveco, Scania, Shell y Nordsol, que tiene como objetivo, entre otros, la implantación de 39 Estaciones de GNL en Europa, 7 de ellas en España.

Este proyecto nace con el compromiso de expandir el GNL como combustible para el transporte por carretera en toda Europa. El objetivo es conseguir una nueva infraestructura europea para impulsar la adopción a gran escala del GNL como solución energética medioambientalmente sostenible para el transporte pesado por carretera.

## El consumo de gas natural aumenta un 4,7 por 100 hasta marzo

comercialización

Impulsado tanto por el consumo para generación eléctrica y el de consumo directo, el consumo de gas natural acumula un incremento del 4,7 por 100 en los tres primeros meses del año con respecto al mismo periodo del año anterior.

En estos tres primeros meses el consumo convencional alcanzó los 84.212 GWh, cifra similar a la del año 2018, mientras que para generación eléctrica el consumo fue de 17.223 GWh (un 33,3 por 100 más que en 2018) y el de GNL de consumo di-

recto sumó 2.925 GWh, un 13,5 por 100 más que en el mismo periodo de 2018.

La cifra total de consumo en todo el trimestre se situó en 104.360 GWh.

Las ventas de gas natural para consumo convencional en marzo cayeron un 6,8 por 100 con respecto al mismo mes del año anterior, situándose en 31.135 GWh, mientras que las de generación eléctrica subieron un 45,2 por 100 (hasta los 4.880 GWh) y las de GNL de consumo directo en un 8,6 por 100, hasta los 927 GWh.

### Consumo de gas natural por grupos de presión

	mar-19		Acumulado anual		Últimos doce meses		Estructura (%)
	GWh	TV (%)*	GWh	TV (%)*	GWh	TV (%)*	
Consumo convencional	25.328	-6,8	84.212	^	275.869	2,8	78,3
Generación eléctrica	4.880	45,2	17.223	33,3	65.727	-12,2	18,7
GNL de Consumo directo	927	8,6	2.925	13,5	10.533	7,1	3,0
<b>Total</b>	<b>31.135</b>	<b>-0,9</b>	<b>104.360</b>	<b>4,7</b>	<b>352.129</b>	<b>-0,3</b>	<b>100,0</b>
Cogeneración**	6.894	-22,7	21.774	-18,2	99.381	-1,8	28,2

## Nueva gasinera de Naturgy en Mataró

Naturgy ha inaugurado la primera estación pública de suministro de gas natural para vehículos en la ciudad de Mataró. Se encuentra en el polígono industrial de Les Hortes, ubicación estratégica por la cercanía con concesionarios de las principales marcas que comercializan vehículos propulsados por GNC y empresas con grandes flotas.

Asimismo, esta estación dota de un nuevo punto de repostaje a la comarca del Maresme y, dada su situación estratégica, al pie de la autopista C-32, permite dar servicio a los vehículos que se desplazan por la costa.

Esta estación de suministro de gas natural en Mataró se suma a las otras 6 gasineras que Naturgy gestiona en la provincia de Barcelona: tres en Barcelona (Bon Pastor, Marenostrum-Litoral y Zona Franca), L'Hospitalet de Llobregat, Santa Perpètua de Mogoda y Viladecans.

La puesta en marcha de esta nueva estación de suministro de gas natural se enmarca en el proyecto de fomento de la movilidad de la compañía, cuyo objetivo es potenciar la utilización del gas natural como combustible como la mejor alternativa sostenible frente a los combustibles fósiles derivados del petróleo.

Esta nueva estación pública de suministro de gas natural supone para



Naturgy un paso más en su compromiso por avanzar en la transición a modelos de energías limpias en el transporte que contribuyan a mejorar la calidad del aire y, por tanto, la salud de las personas.

El nuevo mapa de puntos de recarga de gas natural vehicular en España permitirá atender el aumento de la demanda en los próximos años y reforzar la disponibilidad de este combustible en el mercado, dado el incremento que están experimentando los vehículos propulsados con gas natural.

## Endesa inaugura su primera estación de bioGNV en Nueva Aquitania

Ain Rousset, presidente del consejo regional de Nueva Aquitania, y Gil Najid, director de Francia de Endesa Energía, han inaugurado recientemente la primera estación bioGNV de Endesa situada en Saint-Vincent-de-Tyrosse (Nueva Aquitania).

Se trata de la primera estación 100 por 100 bioGNV de Endesa, alimentada con biometano local procedente de la unidad de metanización de Certenergie.

Gracias al apoyo financiero del consejo regional de Nueva Aquitania, se asegura que la tarificación del bioGNV sea efectuada al mismo precio que el GNC durante tres años. De hecho, la institución compensa el coste adicional ligado al consumo de biometano.

El bioGNV es la versión renovable del GNV. El metano que lo constituye se produce localmente a partir de residuos orgánicos procedentes de la industria alimentaria, explotaciones

agrícolas, residuos domésticos o aguas residuales de estaciones de depuración. El consumo de bio-GNV, que se presenta como el verdadero impulsor de la economía circular y de la movilidad sostenible, permite una reducción de aproximadamente el 80 por 100 de las emisiones de gases de efecto invernadero con respecto a los carburantes tradicionales.

Esta estación pública tendrá capacidad para todo tipo de vehículos, las 24 horas del día, los siete días de la semana, en sus tres pistas de servicio, con una superficie de más de 2.000 metros cuadrados.

El consejo regional quiere instalar 20 estaciones públicas de llenado rápido y apoyar la conversión de 500 camiones de carga regionales. De este modo, reafirma su objetivo del 30 por 100 de gas verde para 2030 y del 100 por 100 para 2050.

## La UE impulsa la contratación de autobuses públicos de gas natural

Tras el acuerdo provisional con el Consejo Europeo del pasado 11 de febrero, el Parlamento Europeo ha adoptado formalmente la reforma de la Directiva sobre vehículos limpios (CVD) que incentivará el mercado de vehículos de cero y bajas emisiones al fomentar su uso en la contratación pública.

La revisión establece objetivos mínimos de adquisición de vehículos ligeros, camiones y autobuses limpios para 2025 y 2030. Los objetivos se expresan como porcentajes mínimos de vehículos de transporte por carretera de las flotas públicas.

En 2030, hasta el 65 por 100 de los nuevos autobuses públicos tendrá que ser de tecnologías limpias, tal y como se define en la Directiva sobre Infraestructura de Combustibles Alternativos (DAFI). La mitad de estos vehículos deben ser de bajas emisiones, como los vehículos de gas natural y la otra mitad de emisiones cero.

Esto también permite que los Estados miembros con bajo PIB formen parte de esta transición energética en el

corto plazo debido al coste competitivo tanto de adquisición de estos vehículos como del combustible.

Andrea Gerini, secretario general de NGVA Europe, señala que "durante las negociaciones, se reconocieron los beneficios del uso del gas natural como combustible de transporte para lograr los objetivos locales de calidad del aire. Esto debería alentar a las ciudades y los municipios a incluir el gas natural como una solución rentable para renovar sus flotas. Los vehículos de gas natural contribuyen a mejorar la calidad del aire en las ciudades, especialmente reduciendo NO2 y PM. Además de esto, el gas renovable supone un aliado para la descarbonización del transporte".

NGVA Europe pide ahora a los Estados miembros que evalúen y coordinen las sinergias de esta decisión con las políticas existentes. Los planes nacionales son clave para asegurar que se alcancen los nuevos objetivos y para acelerar el objetivo de descarbonización mezclando el gas natural con el gas renovable.

## Atodogas Energía presenta una interesante estación doméstica de repostaje de GNC

Atodogas Energía, ofrece soluciones globales en todos los aspectos referentes al GNC, pasando desde el estudio de necesidades de los clientes, las soluciones de repostaje, las transformaciones de los vehículos, el *renting* tanto de los vehículos como de las estaciones de repostaje hasta la venta de la energía.

Sus principales líneas de negocio en la actualidad son:

Estudios económicos de necesidades. La venta e instalación de puntos de repostaje de GNC. Abarcando desde soluciones domésticas para un solo vehículo hasta las grandes estaciones. La transformación de vehículos, tanto bi-fuel como dual-fuel. El *Renting* de vehículos a GNC. El *Renting* de puntos de suministros de GNC y la venta de energía al cliente final.

La compañía ha participado en Altfuels Iberia 2019 celebrada a principios de junio en Feria de Madrid.

Entre las soluciones expuestas en su stand llamó la atención la estación doméstica de suministro de GNC que



permite al usuario repostar de forma cómoda y segura en su domicilio, industria o comercio.

## certificación

### Primer sello de Instalador de Biomasa Certificado

La Asociación Española de Valorización Energética de la Biomasa (Avebiom) se suma a la tendencia de la mayoría de los países de la UE de garantizar la calidad de las empresas instaladoras de biomasa y ha puesto en marcha el primer sello de 'Instalador de Biomasa Certificado' (IBC). "Se trata de una marca que avala la calidad y especialización de las empresas en la instalación, operación, mantenimiento y reparación de instalaciones térmicas de biomasa", según ha explicado el presidente de Avebiom, Javier Díaz.

"El objetivo es ofrecer al cliente garantías de calidad y control de las instalaciones y poder diferenciar en el mercado a las empresas que ejecutan de forma profesional su trabajo", ha precisado el presidente de Avebiom durante la presentación de este sello, que ha tenido lugar en la sede del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE).

Además, ha indicado que este sello supondrá la puesta en marcha de un registro de empresas certificadas.

Según las estadísticas del Ministerio de Industria, en España hay más de 30.000 empresas capacitadas para realizar instalaciones térmicas en edificios (RITE). Según estimaciones del Observatorio Nacional de Biomasa, que gestiona Avebiom desde 2009, un 27 por 100 de estos ha operado con equipos de biomasa al menos una vez.

En 2017 había cerca de 250.000 instalaciones de biomasa para uso térmico, según los datos de Avebiom. La mayor parte son equipos de pequeña potencia, estufas y calderas de menos de 50 kW para el sector de la calefacción doméstica.

El sello se ha puesto en marcha en colaboración con el Instituto de la Construcción de Castilla y León (ICCL), que actúa como entidad de certificación en todo el territorio nacional.

### Registro unificado sobre certificados y centros de formación de gases fluorados

El BOE del 15 de mayo publicó la Orden TEC/544/2019, de 25 de abril, por la que se constituye y regula el registro unificado sobre certificados y centros de formación de gases fluorados, cuya entrada en vigor ha sido el 16 de mayo de 2019.

Según el BOE, "Se constituye el Registro unificado sobre certificados y centros de formación de gases fluorados como registro oficial de carácter administrativo, declarativo, informativo y público.

El registro quedará adscrito a la Oficina Española de Cambio Climático del Ministerio para la Transición Ecológica. Será la que lo gestione, conserve y mantenga.

Se compondrá, inicialmente, de las secciones de certificados expedidos y de centros formativos y evaluadores. Dentro de la sección de certificados expedidos, se recoge una subsección destinada a las empresas

certificadas para la manipulación de gases fluorados de efecto invernadero, con la información que, voluntariamente, faciliten las comunidades autónomas.

Dicho registro se nutrirá periódicamente y a través de medios informáticos de los registros actualizados de las comunidades autónomas.

El registro contendrá los datos que se detallan en el anexo.

Los certificados de profesionales y empresas, así como las autorizaciones a centros de formación y evaluación, que hubieran sido expedidos conforme a lo dispuesto en el Real Decreto 795/2010, de 16 de junio, y en el Real Decreto 115/2017, de 17 de febrero, con anterioridad a la fecha de entrada en vigor de esta orden, se integrarán en el Registro unificado sobre certificados y centros de formación de gases fluorados.

## La conectividad de Junkers, seña de identidad en sus soluciones

Con motivo del Día Mundial de Internet, Junkers llama la atención sobre el hecho de vivir en una sociedad hiperconectada, señalando que “esto se aplica también a los aparatos domésticos, a los cuales –coincidiendo con el auge del Internet de las Cosas (IoT)– controlamos cada vez más desde dispositivos móviles personales”.

Junkers, la marca de la división Bosch Termotecnia, perteneciente al Grupo Bosch, lleva tiempo ofreciendo soluciones conectadas en línea con la apuesta del Grupo Bosch por la conectividad en la vida de las personas para elevar su nivel de confort de forma eficiente y sencilla.

Ante una alta demanda de conectividad en el sector doméstico, la compañía ha aplicado sus componentes de innovación a sus soluciones de calefacción y a.c.s., en una clara apuesta por avanzar hacia un modelo de aparatos digitalizados y conectados. Ejemplos claros de este compromiso por facilitar de manera conectada las mejores soluciones para los clientes son las bombas de calor aire/agua para climatización con la gama Supraeco, en sus dos versiones Hydro y Frigo, que gracias a la aplicación oficial Junkers puede ser controlada de manera remota, permitiendo al usuario cambiar desde su *smartphone* parámetros como la temperatura de consigna, los programas de climatización o producción de agua caliente sanitaria, así como visualizar mensajes del estado del equipo.

Por otro lado, gracias a su memoria inteligente, se puede programar periodos de vacaciones mediante la *App*, consultar el estado de los circuitos, tanto de calefacción como de a.c.s., y conocer la recopilación histórica de datos de manera sencilla.

Destacan también los calentadores estancos de bajas emisiones NOx Hydronext 6700iS, capaces de combinar la tecnología más puntera con conecti-



vidad WiFi integrada y frente de vidrio y *display* táctil a color y la Hydronext 5700 S, amplio rango de modulación y conectividad *WiFi* con la ayuda de un accesorio, que, además están siempre conectados gracias a la *App* Junkers Water.

Para dar un impulso extra y lograr la máxima eficiencia, Junkers ha desarrollado el controlador modulante Junkers Easy Control CT 100, conectado vía *WiFi*, con posibilidad de compensación por sonda exterior sin necesidad de instalarla, ya que recoge los datos climatológicos de la zona a través de internet, permitiendo de esta forma programar de manera más eficiente la curva de calefacción en función de la temperatura exterior.

Esta conectividad permite controlar de manera remota la gama de calderas Cerapur de Junkers, elevando el rendimiento un 4 por 100 y alcanzando hasta un A+ de eficiencia energética cómo sistema según el modelo de caldera instalado. Gracias a la función de autoaprendizaje del controlador, se garantiza siempre el máximo confort con el mínimo consumo.

## Daikin lanza su tarifa de precios 2019

Daikin presenta su nueva Tarifa 2019, un catálogo en el que los profesionales del sector pueden encontrar las principales novedades de la compañía para este año.

Las novedades más destacadas de la Tarifa Daikin 2019 en el ámbito doméstico, comercial, industrial y control son:

### DOMÉSTICO

– Unidad Split Daikin Stylish con R-32: estas unidades cuentan con las mejores prestaciones técnicas y un atractivo diseño.

– Unidad Split Daikin Perfera con R-32: posee la máxima clase energética en eficiencia estacional (A+++), logrando así un consumo de energía mínimo, e incluye un sensor de movimiento de doble función y control *wifi* de serie.

– Unidad Split Sensira con R-32: destacan por su discreto diseño de líneas curvas y su sistema de purificación del aire.

– Unidad Multisplit Comfora 2x1 con R-32.

### SKY AIR

– Unidades exteriores Sky Air Serie Alpha RZAG35-50-60A: compatibles con unidades interiores duales de conductos, Round Flow cassette, cassette integrado y conductos suelo.

– Unidades interiores Sky Air Cassette Round Flow FCAG-B: están disponibles con refrigerante R-410A y R-32.

– Unidades interiores FTXM-N para salas técnicas / CPD's: solución perfecta para espacios que requieran refrigeración las 24 horas.

– Unidades interiores de conductos ADEA-A con R-32 / R-410A: estas nuevas unidades duales de conductos, de tan solo 245 mm de altura, incorporan

ventilador Inverter y permiten lograr la máxima eficiencia.

### CALEFACCIÓN

– Daikin Altherma 3 Hidrosplit con R-32: disponible en potencias de 11, 14 y 16 kW.

– Programa de selección HSN (Heating Solution Navigator): programa *on line* de Daikin Altherma que permite definir las necesidades de cada vivienda.

### VENTILACIÓN

– Climatizadores Dahu Modular Light Smart: destaca por los ventiladores EC de alta eficiencia.

### VRV

– Unidades exteriores VRV IV+: disponibles en recuperación de calor, bomba de calor, calefacción continua y *replacement*.

– Unidades exteriores VRV IV C+: alta capacidad de calefacción a bajas temperaturas ambientes (–25°C).

### ENFRIADORAS

– Enfriadoras aire-agua con R-32 EWAT-B: incorporan el nuevo compresor Scroll con tecnología.

– Enfriadoras aire-agua Inverter EWWH-TZB con refrigerante R-1234ze

– Enfriadoras agua-agua Inverter EWWH-VZ con refrigerante R-1234ze.

– Enfriadoras agua-agua Inverter con compresor centrífugo EWWH-DZ.

### CONTROLES

– Control Madoka control remoto de diseño Premium para unidades Sky Air, VRV, Dahu Modular Light Smart y Daikin Altherma.

– Control *WiFi* para unidades Sky Air, VRV y Daikin Altherma con integración directa para asistentes Alexa y Google.

## La gama de chimeneas Dinak EI30 cumple con los nuevos requisitos exigidos por el DB SI del CTE

La gama Dinak EI30, específicamente diseñada para campanas de cocina industriales, ha superado con éxito los ensayos de certificación para adaptarse con los nuevos requisitos exigidos por el DB SI 1, siendo de esta forma el primer, y único fabricante, en adaptarse a este cambio normativo.

Con esta revisión de las certificaciones de Resistencia al Fuego, la gama

Dinak EI30 dispone de las siguientes certificaciones:

- Instalación vertical: EI 30 ve (i↔o)
- Instalación horizontal: EI 30 ho (i↔o)



## STH estrena web y simulador de suelo radiante

STH ha anunciado el lanzamiento de su nueva web más moderna, rápida e intuitiva, en la que el profesional puede consultar su portfolio de soluciones de una manera más eficiente, navegando en función de la tecnología, tipo de material utilizado y el lugar de la instalación, centrándonos en crear una mejor experiencia al cliente.

Entre otras interesantes novedades, en el apartado de Servicios la web de STH COMAP ofrece un nuevo simulador de cálculo de costes para los proyectos de suelo radiante.

Simple y práctico, el simulador para instalaciones de suelo radiante de STH COMAP permite evaluar en pocos clics, una instalación con un presupuesto estimado.

## Plan renove de 100 euros de Saunier Duval

Saunier Duval ha lanzado un nuevo Plan Renove a través del cual todos aquellos usuarios que instalen alguna de las calderas eficientes y conectadas de la marca recibirán 100 euros de regalo. Directamente y sin sorteos. Una nueva promoción que ayuda a los

profesionales del sector a prescribir la marca y que está acompañada de una campaña de publicidad en medios digitales para que todos los usuarios conozcan las ventajas de confiar en las calderas de Saunier Duval, la marca líder en tecnología, confort, ahorro y servicio.

## Bosch Termotecnia presenta sus soluciones integrales para edificios

El área Comercial de Bosch Termotecnia, división perteneciente al Grupo Bosch, ha celebrado una jornada en torno a sus soluciones integrales para edificios residenciales y comerciales, en la que la compañía ha presentado sus novedades en este segmento. El evento, celebrado en el espacio “Escuela de Sabor” el 29 de mayo, ha servido como lugar de reunión en el que los asistentes han podido descubrir todas las soluciones HVAC, de calefacción comercial, aire acondicionado comercial y sistemas VRF de la compañía, siempre dedicados al área comercial y exponiendo el carácter innovador que se imprime en todas las soluciones de Bosch.

Las soluciones recientemente añadidas al catálogo del área comercial y en las cuales se hizo hincapié en la jornada, se suman a las ya existentes con un claro enfoque por la eficiencia, una parte esencial de la compañía que ya se encuentra en el ADN de Bosch, aplicando las últimas tecnologías para adaptarse a las necesidades de los clientes y proporcionarles el máximo confort. Entre las soluciones presentadas, se encuentran las novedades en climatización, como la nueva serie de Air Flux de Bosch, un sistema VRF (caudal variable de refrigerante) de gran eficiencia

energética, que destaca por su compacto diseño industrial y su uso sencillo. Esta gama, además de ofrecer la gama de potencia más amplia del mercado (desde 25 kW hasta los 90 kW), cubre toda la gama de productos, dos familias completas de 13 unidades exteriores cada una (individuales y combinables), unidades interiores y sistemas de control inteligentes, así como un nuevo *software* de planificación. Esta solución, que está desarrollada para proyectos de mediano y gran tamaño, como edificios tanto residenciales como de oficinas y edificios públicos, se completa con todos los accesorios necesarios.

Para finalizar la jornada, y como deleite para los asistentes, se realizó un *showcooking* junto al Chef Daniel Yranzo, también presentador de programas de cocina en Aragón TV, quien –haciendo referencia a la gastronomía de la zona y el origen alemán de la compañía preparó una selección de platos germano-aragoneses.



## formación

## APIEM, centro acreditado por CONAIF-SEDIGAS para impartir cursos del RITE

APIEM ha sido acreditada como Centro de Formación para impartir los cursos del RITE. Para obtener dicha acreditación, APIEM se ha dotado de los medios adecuados (equipos de soldadura, nuevos entrenadores, sistemas de extracción y renovación, etc.)

El curso para la obtención del RITE que imparte APIEM se realiza de forma semipresencial con una duración de 220 horas. Actualmente, se está cursando la tercera promoción con un enorme éxito tanto en la impartición como en los resultados, con un 90 por 100 de aprobados.

## Campus online de ista para formar instaladores de repartidores de costes de calefacción



La instalación de repartidores de costes y válvulas termostáticas va a suponer, en tan solo tres años, un volumen de negocio de unos 150 millones de euros para el colectivo de los profesionales en instalaciones térmicas en España. Para aprovechar esta enorme oportunidad de negocio, es necesario que estas instalaciones se realicen con la calidad requerida. Para ello, ista acaba de lanzar su campus de formación, en el que ofrece la primera cualificación online para instaladores de repartidores de costes de calefacción y válvulas termostáticas del mercado. De esta manera, la compañía da un salto cualitativo en la atención al cliente, al certificar que todos sus instaladores están debidamente cualificados y acreditados.

Según estudios realizados, cerca del 90 por 100 de las reclamaciones y consultas de los clientes a las empresas de servicios de contabilización de consumos individuales de calefacción están motivadas por los problemas derivados de una instalación mal ejecutada de los repartidores de costes. "Por este motivo, la calidad en las instalaciones es una prioridad innegociable para ista que, como fabricante de estos dispositivos debe asegurarse de que los instaladores estén debidamente formados y homologados", afirma Iñaki Larrinaga, director de Marketing de la compañía. "Ahora, cualquier profesional que acceda a una vivienda para instalar nuestros equipos estará convenientemente formado y acreditado".

El Campus ista de Formación es una iniciativa pionera en el sector, que la compañía pone a disposición de instaladores y mantenedores de los sistemas de calefacción para mejorar su formación, resolver cualquier duda sobre sus sistemas y garantizar el servicio al cliente. Se trata de un curso totalmente online, de seis horas de duración y con un examen final, tras el cual, el profesional recibirá un carnet de instalador homologado por la empresa.

Acceder a esta formación es muy sencillo, tan sólo hay que entrar en la página <https://campusista.iformalia.es>, seleccionar uno de los cursos ofertados y registrarse. ista pone a disposición del profesional.

# El gas, protagonista de la primera jornada del XXX Congreso CONAIF

Los próximos 3 y 4 de abril tendrá lugar en Toledo el Congreso CONAIF 2019 que este año cuenta con la Asociación empresarial de Toledo de instaladores de fluidos y energía, Asetife como anfitriona.

Esta nueva edición, que cumple su treinta aniversario, es un encuentro empresarial de alto nivel, con periodicidad anual y carácter nacional que estimula la búsqueda de nuevas formas de concebir y gestionar las empresas para alcanzar el éxito, basadas en la prioridad e importancia que se conceda a las actitudes po-

sitivas, valores éticos y equipos humanos predispuestos a la reflexión y al cambio.

En su planteamiento se dirige a los empresarios en general, de cualquier sector y actividad, y a los profesionales de las instalaciones en particular.

En el programa preliminar publicado por CONAIF el gas tendrá un destacado protagonismo durante la primera jornada. Abriendo la primera sesión.

Como complemento han confirmado su participación Pablo Foncillas con su ponencia Marketing para Empresas e

Irene Villa quien disertará sobre la Superación Personal.

Un año más, el congreso será cita obligada para el sector de instalaciones en la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio y nuevas relaciones comerciales.

Además será un programa inspirador en el que se podrán aprender nuevas habilidades de desarrollo profesional y personal.

Como cada año CONAIF diseña un programa de actividades paralelas que tendrá como escenario la increíble ciudad de Toledo.

ORGANIZAN:

conaif  

CONGRESO DE  
**CONAIF**  
3-4/OCTUBRE/2019  
AUDITORIO CENTRO  
CULTURAL LIBERBANK  
TOLEDO

**30ª EDICIÓN**

**Trabajo, conocimiento, convivencia.**  
El encuentro de los instaladores  
[www.congresoconaif.es](http://www.congresoconaif.es)

PATROCINADORES ORO