

FRANCISCO ALONSO, Presidente de CONAIF

“En esta nueva etapa, CONAIF apuesta por la digitalización y las nuevas tecnologías”

Miembro del Comité Ejecutivo durante los dos últimos mandatos y presidente también de la Asociación de Empresas Instaladoras de Valencia (Aseif), Francisco Alonso preside desde el pasado mes de marzo la Confederación Nacional de Asociaciones de Empresas de Fontanería, Gas, Calefacción, Climatización, Protección contra Incendios, Electricidad y Afines (CONAIF).

En la siguiente entrevista, Alonso plantea los ejes fundamentales de la actividad de la Confederación y analiza la situación de un sector en continua evolución.

Además, el presidente nos avanza algunos de los contenidos del Con-

greso de CONAIF, que se celebra en Toledo los días 3 y 4 de octubre.

Asumió la presidencia de CONAIF hace unos meses, ¿Cómo afronta este nuevo reto?

Con ilusión y muchas ganas de trabajar para CONAIF, sus asociaciones de instaladores y las empresas instaladoras españolas. Esta responsabilidad como presidente supone para mí, además de un reto que afronto con muchísimo entusiasmo, un compromiso mayor con el asociacionismo puesto que además de CONAIF, presido también la Asociación de Empresas Instaladoras de Valencia (Aseif). *(Pasa a página 6)*



Sedigas ofrece diálogo en sus alegaciones a la regulación propuesta por la CNMC

»»» *(Pasa a página 2)*

El gasto medio de los españoles en reformas asciende a 700 euros

Según la última edición del Observatorio 360° de la Vivienda y la Reforma en el Hogar de la Asociación Nacional de Distribuidores de Cerámica y Materiales de Construcción (ANDIMAC), cada vivienda española gastará este año 700 euros en reformas, lo que supone un 3 por 100 más que en 2018.

El informe de ANDIMAC indica que, como consecuencia de esta mayor inversión, la patronal estima que el volumen de negocio del mercado de la reforma superará los 18.000 millones de euros en 2019, casi 600 millones más que los recaudados en el año anterior. Además, todo esto se desarrolla en un mercado donde el comercio especializado de reforma debe compartir cancha con gigantes tecnológicos como Amazon, que se suma a la oferta de servicios de reparación a domicilio.

ANDIMAC afirma que este dinamismo que mantendrá la economía española supondrá un aumento del consumo de los hogares y que la compra de viviendas, junto con el necesario rejuvenecimiento de las viviendas españolas, serán los principales propulsores del sector de la reforma.

Las primeras casas de la última burbuja inmobiliaria comienzan a cumplir la mayoría de edad, más del 80 por 100 de las viviendas españolas actuales tiene más de 18 años y el 50 por 100 supera ya los 40 años. Asimismo, según las previsiones realizadas por

(Pasa a página 4)



practic...

Línea Estanca

Aplicaciones_
Evacuación de gases de combustión para aparatos estancos.
Admisión de aire para calderas o calentadores.

Características_
Pared exterior de aluminio recubierto de epoxi blanco.
Sistema de unión entre elementos mediante junta labial de silicona.
Posibilidad de corte del tubo con sierra.
Recubrimiento resistente a golpes; sin desconchamiento.

Línea Polipropileno

Aplicaciones_
Evacuación de gases de combustión para aparatos que trabajan a régimen de condensación.
Canalizaciones para la evacuación de aguas residuales de uso doméstico y equipos sanitarios.
Canalizaciones de ventilación reflejadas en la norma UNE EN 14471.

Características_
Polipropileno estabilizado, resistente al agua caliente y de baja inflamabilidad.
Elevada resistencia a los condensados ácidos y productos químicos
Máxima estanqueidad.
Rápido y sencillo de instalar.

La mejor solución para calentadores estancos y calderas de condensación

VDA. DE GABRIEL MARÍ MONTAÑANA S.A.
Avda. de la Senyera, 30
46133 Meliana (Valencia)
Tel.: +34 96 149 05 00
Fax: +34 96 149 41 34

www.practic.es

Area Comercial: comercial@practic.es
exportacion@practic.es
Area Administración: practic@practic.es
Area Técnica: fabrica@practic.es

sumario

02	el sector
03	actualidad
06	congreso conaif • entrevista
08	congreso conaif • programa
09	compañías
11	eco g
12	transporte & distribución
13	glp
14	novedades
16	formación

Sedigas ofrece diálogo en sus alegaciones a la regulación propuesta por la CNMC

SEDIGAS, la Asociación Española del Gas, ha presentado sus alegaciones a la nueva regulación propuesta por la CNMC para pedir un marco regulatorio predecible y estable que incentive las inversiones y la competitividad del sector gasista español.

Según informa la patronal, la CNMC ha hecho un diagnóstico impreciso en cuanto al impacto real que las circulares tendrán en las empresas.

El órgano regulador no ha acertado en calcular y valorar el impacto a las empresas gestoras de las infraestructuras de red de gas. Existe un insuficiente nivel de análisis en la información y cálculos no reproducibles de las memorias de las circulares. De hecho, ha solicitado información a las empresas posteriormente a la publicación de las circulares.

También el Ministerio, en sus comentarios a las alegaciones, ha manifestado que carece de la información en detalle que le permita realizar una valoración económica de las modificaciones propuestas por la CNMC.

Las pérdidas que han experimentado las empresas del sector durante las últimas semanas dejan traslucir el carácter inesperado y radical que propone el borrador de la circular. Y esto ha afectado negativamente no solo a las empresas gestoras de infraestructuras y su cotización y valoración de las agencias de rating, sino también al empleo, la inversión y el crecimiento. La propuesta no recoge un análisis del impacto por empresas, contraviniendo la metodología seguida habitualmente por la CNMC, que normalmente incluye esta buena práctica. En este sentido, la frase incluida en ambas memorias justificativas "Se considera que la Circular no tiene impactos en la unidad de mercado, por razón de género u de otro tipo diferente a los ya expuestos" queda desvirtuada.

Asimismo, demuestra una clara falta de previsibilidad a futuro puesto que no hay evidencias de que la propuesta metodológica se mantenga para próximos periodos regulatorios, es un cambio drástico que produce desconfianza. Esta inseguridad e inestabilidad llevan aparejadas una mayor incertidumbre que desincentiva la inversión y tiene como consecuencia un mayor coste en la financiación de proyectos.

LA REVISIÓN REGULATORIA NO SUPONE UNA REBAJA A CORTO PLAZO EN LA FACTURA DEL CONSUMIDOR FINAL

Aunque aparentemente se trata de uno de los principales objetivos de este cambio regulatorio, el consumidor final no se verá beneficiado de un descenso a corto plazo en el precio, por lo que el impacto en la factura no justifica el recorte. Esto se debe a que hasta que no se haya recuperado el déficit acumulado, no se pueden bajar los peajes del sistema.

En el coste global del gas natural, los peajes suponen aproximadamente un 24 por 100 del precio total (3.000 millones de euros), correspondiendo la mayor parte de la factura que abona el consumidor a la materia prima, es decir, a la molécula de gas natural. Por tanto, el impacto de la bajada de peajes no se traduciría en una bajada significativa del precio para el consumidor final.

Sin embargo, estas rebajas en los peajes podrían conseguirse a través de otras alternativas como la aceleración de las inversiones para fomentar el crecimiento eficiente que caracteriza el modelo actual, evitando que la bajada de demanda y el encarecimiento del enganche de nuevos clientes producidos por esta revisión produzcan un incremento de las emisiones cuando alternativas más contaminantes desplacen al gas.

EL NUEVO PLAN RETRIBUTIVO NO ESTÁ ALINEADO CON LAS ORIENTACIONES DE POLÍTICA ENERGÉTICA NI CON EL CUMPLIMIENTO DE BORRADOR DEL PNIEC

El Ministerio en sus alegaciones a la propuesta de circular de distribución de gas ha denunciado el incumplimiento de las orientaciones de política energética y la necesidad de convocar a la Comisión de Cooperación. Además, denuncia la necesaria predictibilidad del modelo retributivo para conseguir el proceso de transición hacia una economía descarbonizada en 2050, tal y como refleja el PNIEC.

El Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) es un proyecto que ha conllevado un esfuerzo considerable y ha sido elogiado por la Unión Europea por sus ambiciosas contribuciones a la descarbonización y la transición energética, en la que el gas tendrá un papel protagonista.

Por ello, no existe concordancia entre el escenario que presentan las circulares de reducción del consumo de gas natural y el PNIEC, en el que se describe un comportamiento del gas natural que sostiene o aumenta su consumo en diversos sectores.

El gas renovable es otro aspecto clave del PNIEC que la propuesta retributiva no contempla. Apostar por maximizar el potencial del gas renovable a través de la materialización de una producción de 17 TWh de gas renovable inyectable en red en 2030, supondría la reducción de 10 millones de toneladas de CO₂ anuales. Para lograr el desarrollo de esta alternativa, es necesario invertir en el mantenimiento de las infraestructuras gasistas que vehiculen y almacenen los excedentes de energía. La falta de previsibilidad en la metodología puede ralentizar o encarecer dichas inversiones, totalmente imprescindibles para permitir la creciente participación de los gases renovables en el sistema gasista.

Sin un marco retributivo adecuado, España perderá la oportunidad de beneficiarse del gas renovable como aliado en la reducción de las emisiones, mejora de la calidad del aire, penetración de renovables y economía circular, a diferencia de otros países europeos que ya lo han conseguido.

LOS DISTRIBUIDORES EXIGEN QUE EL MARCO RETRIBUTIVO SE MANTENGA ESTABLE Y SEA PREDECIBLE

Los distribuidores del sector gasista consideran que se debe mantener el sistema retributivo actual al considerar que el cambio propuesto por la CNMC se basa en supuestos equívocos. El análisis para aducir que existe una sobre retribución de la actividad de la distribución está basado en ratios económicos financieros no adecuadamente aplicados, con una metodología que no es válida ni rigurosa para un modelo que retribuye actividad. Tampoco se realiza un cálculo sobre cuál fue la retribución efectiva que recibieron los activos amortizados planteados ni cuál fue el activo de referencia regulatorio inicial. Adicionalmente, recalcan que no se puede asemejar el riesgo de la actividad de distribución al del resto de actividades reguladas, ya que los gestores de infraestructuras de gas están desprotegidos frente a caídas de demanda, no tienen asegurada la expansión de sus puntos de vista ni la retención de los clientes que tienen actualmente.

Por su parte, los transportistas creen que el cambio propuesto por la CNMC parte de premisas incorrectas, ya que la rentabilidad actual es razonable y el coste final del gas para el consumidor está alineado con el de los

en positivo



«Hay dos factores que están impulsando la actividad en el sector: la recuperación de la construcción de obra nueva residencial y la demanda de los clientes domésticos»

Francisco Alonso,
Presidente de Conaif

países de la Unión Europea. Asimismo, el sistema gasista español está equilibrado, presenta un crecimiento sostenible de la demanda y cuenta con unas infraestructuras eficientes.

Ante esta situación, los transportistas comparten soluciones. En relación a la retribución por inversión del transporte, se propone adecuar el valor regulatorio de la base de activos, así como reconocer actuaciones no retribuidas hasta la fecha e inversiones ligadas al desarrollo de gases renovables. Respecto a la operación y mantenimiento de las infraestructuras, debería ajustarse la retribución por extensión de vida útil, además de reconocer todos los costes operativos necesarios y revisar conceptos como el de los gastos de explotación activados (COPEX). Por último, la metodología retributiva debería incorporar ciertos incentivos como las eficiencias logradas, la captura de nueva demanda o la buena calidad del servicio.

El procedimiento de elaboración de las circulares ha carecido de un mínimo nivel de transparencia. No se ha dado la oportunidad a los principales agentes de expresar su posición dentro de un proceso pausado y ordenado que hubiera sido imprescindible para lograr mantener la certidumbre y estabilidad.

Tampoco se ha abogado por un proceso participativo, donde exista una contribución igualitaria por parte de todos los actores involucrados. Se contraponen las recomendaciones del Consejo de Política y Gobernanza Regulatoria de la OCDE y de la asociación europea de reguladores de la Energía (CEER) en cuanto a adherirse a los principios de los procesos abiertos para que la regulación se encuentre al servicio del interés público, así como el ofrecimiento de la propia CNMC de colaborar con sus servicios técnicos "en aras de un mejor análisis y las mejores propuestas para el sistema gasista español".

Ingeniería del Gas

Edita SEDE TÉCNICA S.A.
Poeta Joan Maragall, 51 pl.4
28020 Madrid - ESPAÑA
T.: +34 91 556 5004
www.sedetecnica.com
web www.ingenieriadeltgas.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 en caso de considerar que sus derechos no han sido satisfechos.



KANE 455 + KANE 100

Analizador de combustión y CO + CO2 ambiente

- ◆ Muy fácil de usar.
- ◆ Medición simultánea de la combustión y del CO y CO2 ambiente.
- ◆ Sensor de CO2 por infrarrojos.
- ◆ 5 años de vida de los sensores.
- ◆ Comunicación por infrarrojos y bluetooth para impresora y dispositivos móviles.
- ◆ Servicio de mantenimiento exprés: rápido, económico, sin sorpresas y proporciona 5 años de garantía.

Lana Sarrate

Tel. 93 280 01 01 - www.lanasarrate.es



Las empresas de servicios energéticos facturaron 1.200 millones en 2018

Según el Observatorio Sectorial DBK de Informa, el volumen de negocio derivado de la prestación de servicios dirigidos a la mejora de la eficiencia energética en edificios y otras instalaciones volvió a registrar un crecimiento en 2018, hasta alcanzar los 1.200 millones de euros, un 9,1 por 100 más que en el año anterior, en el que se había contabilizado un incremento del 7,8 por 100.

Los programas públicos de ayudas para la financiación de proyectos de eficiencia energética favorecieron este crecimiento en diversos sectores de actividad, como los de edificación, industria o alumbrado público.

Por segmentos, las viviendas, edificios de oficinas y organismos

públicos reunieron conjuntamente el 44 por 100 del volumen de negocio sectorial. A continuación, figura el sector hospitalario, concentrando los proyectos en hospitales el 15 por 100 del mercado, seguido de las plantas industriales, que reunieron el 14 por 100. Los proyectos de alumbrado público representaron el 13 por 100 de la facturación.

En abril de 2019 se encontraban inscritos en el Listado de Proveedores

de Servicios Energéticos del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE) un total de 1.514 operadores, incluyendo personas físicas y jurídicas.

En el sector operan empresas especializadas en la prestación de servicios energéticos junto a compañías procedentes de otros sectores de actividad como grupos constructores, compañías eléctricas, empresas de ingeniería, empresas de mantenimiento de edificios

e instalaciones y operadores especializados en la prestación de servicios auxiliares a empresas que cuentan con divisiones específicas para la prestación de servicios energéticos.

La mayoría de los operadores del sector son de pequeño tamaño, si bien junto a ellos figuran un número reducido de grandes empresas con un sólido posicionamiento en el mercado.

El sector registra un alto grado de concentración de la actividad en los operadores líderes. Así, los cinco primeros en términos de facturación en el sector reunieron una cuota conjunta del 58,7 por 100 sobre la facturación sectorial en 2018, porcentaje que se elevó hasta el 65,3 por 100 al considerar a los diez primeros.

La suspensión de inversiones en la red de gas podría provocar la pérdida de 10.000 empleos



La Confederación Nacional de Asociaciones de Instaladores y Fluidos (Conaif) ha advertido de que la suspensión temporal de inversiones en las redes de gas, como la anunciada por Naturgy para su filial Nedgia, podría provocar la pérdida de 10.000 empleos en el sector.

La confederación señala que estas medidas "hunden la actividad", y que habrá despidos por parte de las empresas instaladoras "de manera inmediata", al no poder mantener su actual modelo de negocio, incluyendo las plantillas de comerciales encargados de vender contratos de gas, así como el personal administrativo que gestiona las altas de los usuarios.

Un comunicado emitido por la asociación señala que "hay que tener en cuenta que las empresas instaladoras que colaboran con las compañías energéticas en la distribución y comercialización de gas realizan un importante esfuerzo inversor en recursos humanos, técnicos y financieros que, de ningún modo, podrá ser mantenido si la actividad se paraliza".

El comunicado tilda de "nefasta" la medida anunciada por Naturgy, "no solo por lo negativo que tiene en sí para las empresas instaladoras sino también para otros eslabones de la cadena de valor del gas".

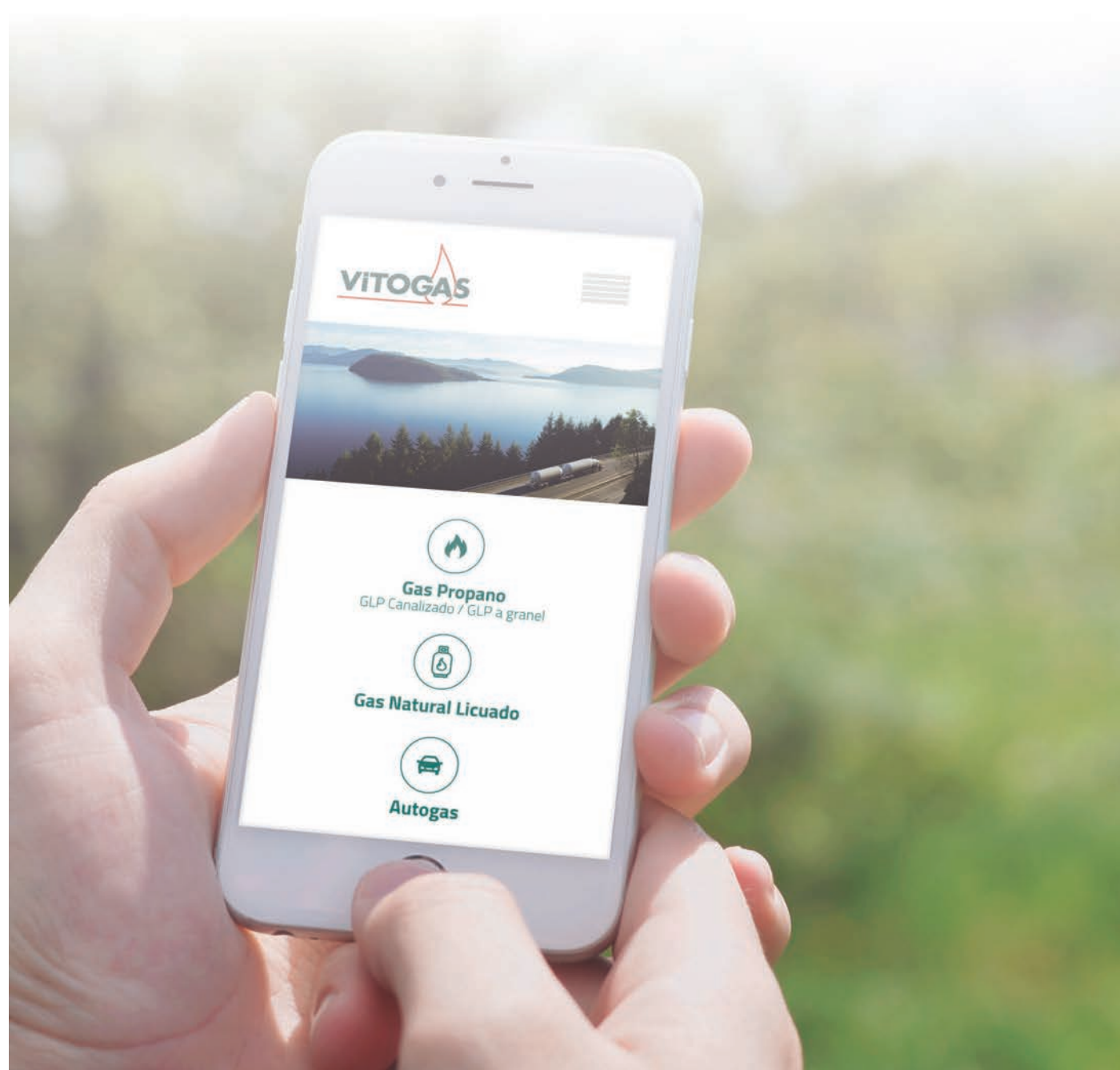
No obstante, la patronal de instaladores se ha alineado con las compañías de gas en su crítica a la propuesta de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) de rebajar la retribución al transporte y distribución de gas, ya que considera que tendrá "consecuencias negativas".

"Conaif se ha posicionado así en este asunto pero no puede admitir una reacción por parte de algunas distribuidoras de gas que daña los intereses de su colectivo. La decisión de paralizar las inversiones así como determinadas áreas de actividad perjudica y produce daños económicos irreparables a las empresas instaladoras españolas de gas", sentencia la asociación.

La mejor energía para tus clientes

El mejor colaborador para ti

VITOGAS
La energía que nos mueve



Atención al cliente

911 227 638

vitogas.es

El gasto medio de los españoles en reformas asciende a 700 euros

(Viene de página 1)

el Instituto Nacional de Estadística, en 2033 habrá más de 5,8 millones de hogares unipersonales en España, casi el 30 por 100 del total,

lo que resultaría en unas obligadas reformas para la adecuación individual a cada situación personal.

ANDIMAC estima que este año se harán cerca de 37.000 reformas más,

fruto de la confianza en la economía española, y es que el informe realizado indica que el número de reformas, tanto de mantenimiento como de mejora, se incrementará un 2,4 por 100.

Convenio entre FEGECA y AENOR para fomentar la formación en normas UNE

El presidente de la Asociación de Fabricantes de Generadores y Emisores de Calor (FEGECA), Vicente Gallardo y la directora de Formación de AENOR, Susana Lozano, han suscrito un convenio de colaboración con el objetivo de fomentar la realización de actividades de promoción y difusión en los ámbitos de formación y normas.

El acuerdo FEGECA-AENOR se concreta en dos líneas de colaboración específicas: la promoción de la venta de normas UNE y la promoción de la formación, con especial interés en el desarrollo de servicios de valor añadido para las empresas que forman parte de FEGECA, como la certificación, formación o adquisición de normas y servicios de información.

A través de este convenio FEGECA y AENOR coinciden en que la mejora de la eficiencia de las empresas debe ser una prioridad para el fortalecimiento de los sectores productivos de sus asociados y apuestan por la importancia de la certificación y de la gestión de calidad en las empresas para aumentar su productividad.



En lo referente a la formación, AENOR ofrece a todas las empresas asociadas a FEGECA condiciones ventajosas en los cursos de formación de su catálogo. Ambas entidades

mantendrán una colaboración continuada para identificar aquellas acciones formativas que puedan resultar de mayor interés para los asociados de FEGECA.

20.000 empresas de Conaif podrán certificarse como instaladores de repartidores de costes de calefacción

Cumpliendo con su objetivo de promocionar la implantación de los dispositivos de medición que permitan el control individualizado de gastos de calefacción, esta ha firmado un importante acuerdo con la Confederación Nacional de Asociaciones de Instaladores y Fluidos (Conaif) para que los instaladores de las más de 20.000 empresas asociadas puedan certificarse, en condiciones ventajosas, como instaladores de repartidores de costes de calefacción y válvulas termostáticas a través del Campus de Formación ista.

Los instaladores de Conaif tendrán un descuento especial del 30 por 100 en este curso de formación que, con una duración de seis horas, les permitirá certificarse en la instalación de los repartidores de costes de la empresa líder del mercado, con una experiencia acreditada en repartidores de costes de más de 30 años y con más de 1 millón de dispositivos instalados en España. Tras la realización de un examen final, el profesional recibirá un carnet de instalador homologado por la empresa.

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, calculan desde ista. "Este es el principal motivo que nos ha llevado a ofrecer los cursos que homologa nuestro Campus de Formación al resto de empresas asociadas a Conaif", señala Ignacio Abati, director general de ista.

Esta certificación abrirá, asimismo, las puertas a los 1,5 millones de viviendas que se verán afectadas por la directiva europea 2012/27/UE que regula la contabilización de los consumos individuales de calefacción, un negocio estimado en 150 millones de euros en los próximos tres años en España.

EHI celebra su asamblea general

FEGECA ha participado en la Asamblea General de la EHI (Association of the European Heating Industry) celebrada los días 6 y 7 de junio en Nápoles.

La cena de bienvenida tuvo lugar el jueves en el Hotel Royal Continental bajo la invitación de Assotermica, la Asociación de fabricantes de aparatos y componentes para sistemas de calefacción de Italia y con el patrocinio de Mostra Convegno.

La Asamblea General se celebró al día siguiente, durante la cual, el Presidente, Klauss Jesse, Director General del Grupo Vaillant para Reino Unido e Irlanda y la Secretaria General de la EHI, Federica Sabbati expusieron el informe sobre las actividades llevadas a cabo en el periodo comprendido desde junio de 2018 hasta mayo 2019, incluidos los avances en la revisión de las diferentes Directivas y Reglamentos de la UE, los datos y tendencias del mercado europeo de la calefacción y se presentaron los principales enfoques de la Asociación para 2019-2020.

También se presentó el resultado económico de 2018, el informe de los Auditores internos y se aprobaron las cuotas y la propuesta de presupuesto para el año 2020.

Durante la Asamblea, se aprobó la incorporación de la Asociación de Fa-

Finalizado el periodo de alegaciones al nuevo RITE

El pasado 16 de septiembre ha finalizado el periodo de información pública del proyecto de "real decreto por el que se modifica el Real Decreto 1027/2007, de 20 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios".

El objeto de la Fase I de modificación del Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios (RITE) es trasponer, en lo que se refiere a las instalaciones térmicas de los edificios, las obligaciones sustantivas de las siguientes tres Directivas: la Directiva (UE) 2018/844 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 30 de mayo de 2018, por la que se modifica la Directiva 2010/31/UE relativa a la eficiencia energética de los edificios y la Directiva 2012/27/UE relativa a la eficiencia energética, la Directiva (UE) 2018/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2018, por la que se modifica la Directiva 2012/27/UE relativa a la eficiencia energética y la Directiva (UE) 2018/2001 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2018, relativa al fomento del uso de energía procedente de fuentes renovables.

El proceso para adquirir normas UNE del extenso catálogo AENOR o inscribirse a alguna formación, se puede realizar directamente a través de la web de FEGECA, pasando por el área de asociados. Una vez se acceda, con las claves de usuario y contraseña, se volverá al banner de acceso inicial para la compra de Normas UNE o inscripción en cursos, que direccionará a la web de buscador de normas o cursos, según proceda.



bricantes e Importadores de Aparatos de Calefacción en Polonia, como nuevo miembro de la EHI.

Tras la Asamblea se celebró una sesión para el intercambio de puntos de vista sobre la Economía Circular y su futuro impacto en el sector de la calefacción en el que participaron expertos asesores de las Instituciones Europeas, con la presencia de Danilo Bonato, Director General de Remedia y miembro del grupo directivo de alto nivel sobre materias primas de la Comisión Europea, y Marco Valli, consejero de Confindustria, la Confederación General de la Industria Italiana.

La jornada terminó con la celebración de un almuerzo en el que participaron todos los asistentes.

Acceder a esta formación es muy sencillo, tan sólo hay que entrar en la página <https://campusista.iformalia.es>, seleccionar el "Curso de instalador homologado en repartidores de costes de calefacción Doprimo" y registrarse. ISTA pone a disposición del profesional interesado toda la documentación sobre el

curso: duración, modalidad, contenidos, precio, etc., así como un teléfono y un correo electrónico donde poder solicitar información adicional si fuera necesario (91 701 24 70/ formacion@ista.es).

Los alumnos de estos cursos de formación recibirán asesoramiento y formación continuada a través de esta plataforma.

Amascal reivindica el papel de la distribución en la cadena de valor

La razón de ser de Amascal es simple: defender y potenciar el papel de sus distribuidores en la cadena de valor. Por esta razón procuramos difundir cuáles son las ventajas de que el fabricante trabaje directamente con los almacenes. No solo somos un canal, sino que cada vez englobamos otros canales emergentes. Son muchas las ventajas que ofrecemos y aquí exponemos algunas de ellas en las que se refleja nuestra aportación:

1. La distribución es la esencia de la necesaria capilaridad
2. La cercanía y la proximidad al cliente, nos hace un vehículo fundamental para la puesta en el mercado de las diferentes soluciones
3. Nuestro compromiso con el fabricante es a largo plazo
4. Aportamos equilibrio en la negociación
5. Nuestros conocimientos nos llevan a la mejora continua en la capacitación técnica
6. Ejercemos de dispersadores del riesgo
7. Aportamos nuestra experiencia y conocimiento sobre las necesidades de los clientes
8. Generamos confianza en el producto y el canal
9. Nos adaptamos e incorporamos a los nuevos canales de comunicación y venta, las más actuales tecnologías y herramientas que exige y exigirá un mercado tan veloz y cambiante como la propia sociedad

10. La colaboración entre empresas es fundamental y las relaciones de colaboración son mucho más potentes que las sustentadas únicamente por la transacción

Amascal no tiene dudas sobre el papel que jugamos y por eso no nos cansamos de difundirlo en todos los foros posibles. Pero no solo lo creemos, sino que buscamos incansablemente todas aquellas herramientas que nos permitan ser los mejores distribuidores posibles, con todos los conocimientos y avances tecnológicos que nos hacen mejores y más profesionales para aumentar cada día los servicios ofertados; producto de vanguardia y asesoramiento integral al cliente junto con la comercialización de las novedades que el fabricante lanza al mercado y que el instalador necesita para su trabajo diario.

Sin duda los miembros de AMASCAL representan la calidad y la excelencia en el servicio.

Luz verde para la instalación de aire acondicionado R-32

La introducción del R-32 es una clara respuesta a las medidas que fija la UE para reducir el impacto medioambiental. Y es que este gas usado en la instalación de aire acondicionado presenta varias ventajas respecto al R-410A.

Presenta mayor eficiencia energética. El gas R-32 vs R-410 permite trabajar con un 20-30 por 100 menos de carga de refrigerante dada su mayor eficiencia.

El R-32 es un refrigerante más ecológico, con un 70 por 100 menos de impacto en el calentamiento atmosférico.

Y, además, resulta más económico. El impuesto del gas R-32 es un 70 por 100 inferior, reduciendo los costes de la recarga de gas durante mantenimientos.

En 2018 se produjeron 200.000 altas en puntos de suministro de gas

La CNMC ha publicado el Informe anual de supervisión de los cambios de comercializador en los sectores eléctrico y gasista, correspondiente al año 2018.

El mercado gasista, al final de 2018 estaba compuesto por cerca de 7,9 millones de puntos de suministro, de los cuales 1,6 millones se suministraban a través de un comercializador de último recurso o CUR (20,2 por 100). El 80 por 100 de los consumidores se suministra por comercializadoras del mercado libre, 6,3 millones. A diferencia del sector eléctrico, los comercializadores independientes tan solo alcanzaron el 2,3 por 100 de cuota del mercado gasista.

El número de cambios de comercializador en el sector gasista fue de

700.000. Las provincias con mayor actividad comercial fueron Salamanca (13,6 por 100), Cuenca (13 por 100) y Albacete (12,5 por 100).

En el sector gasista se produjo una menor actividad comercial. El número de cambios se redujo un 8,6 por 100 respecto a 2017. Prevalcieron los movimientos de cambio de comercializador entre comercializadores del mercado libre (87,3 por 100). El resto correspondió a consumidores que pasaron del mercado regulado al mercado libre (9,5 por 100). Un tercio de los mismos (31 por 100) se registraron dentro del mismo grupo empresarial.

El tiempo medio necesario desde que el cliente otorga su consentimiento al comercializador hasta que el distribuidor

activa el cambio fue de 10,3 días, lo que supuso una reducción de dos días respecto a 2017.

Respecto a las altas de nuevos puntos de suministro durante el año 2018, se han declarado 200.000 en áreas de distribución gasista (prácticamente iguales a las que se produjeron un año antes). El 79 por 100 de las altas se activó a favor de comercializadores libres (con el 57 por 100 para comercializadores independientes y el 22,5 por 100 para comercializadores verticalmente integrados con el distribuidor).

En el sector gasista, obtuvieron un balance positivo los comercializadores independientes (0,07 millones de puntos más) y negativo Naturgy (0,07 millones menos).



CONTAGAS

► Válvulas de bola PE para gas

BANIDES, más de 40 años de experiencia en la fabricación de válvulas de Polietileno

- ✓ Homologadas por las principales compañías de gas
- ✓ Válvulas de polietileno PE-HD100
- ✓ MOP 10 - SDR11 / SDR17
- ✓ Diámetros desde DN20 hasta DN250
- ✓ Gran variabilidad de accesorios
- ✓ Instalación simplificada y sin mantenimiento
- ✓ Perfil optimizado que permite reducir pérdida de carga

CONTAGAS distribuidor exclusivo de BANIDES



BANIDES



40 años ofreciendo servicio en el sector del gas

CONTAGAS, S.A.

atcliente@contagas.com / Tel. +34 933 940 504

FRANCISCO ALONSO, Presidente de CONAIF

“En esta nueva etapa, CONAIF apuesta por la digitalización y las nuevas tecnologías”

(Viene de página 1)

¿Su nombramiento supone una línea continuista con la labor de su predecesor o pretende establecer nuevas pautas de actuación?

El hecho de haber formado parte del Comité Ejecutivo en los dos mandatos anteriores y mi pertenencia a la Junta Directiva desde hace bastantes años es una ventaja para la presidencia de la organización, qué duda cabe, pues me permite tener un conocimiento muy amplio de la realidad de CONAIF, sus necesidades y demandas.

En mi mandato vamos a seguir una línea que es diferente de la del anterior presidente, Esteban Blanco, aunque sí es verdad que tanto una como otra tienen coincidencia al menos en un aspecto: en la pretensión de seguir haciendo fuerte a CONAIF y en el compromiso de trabajar por el colectivo de asociaciones y empresas instaladoras españolas.

¿Cuáles serían esas novedades y hasta qué punto ha podido implementarlas en estos meses de trabajo?

Entre las nuevas pautas de actuación se encuentra una apuesta clara por la digitalización y las nuevas tecnologías. La idea es acercar a todo el colectivo estos dos elementos que contribuirán a mejorar la competitividad de nuestras empresas instaladoras y a situarlas en el entorno digital, algo muy necesario hoy en día.

También el trabajo colaborativo, en equipo, alejado de lo que sería un mandato presidencialista que no he pretendido instaurar en CONAIF; y el establecimiento de alianzas estratégicas, de tú a tú, con otros agentes que también participan en el sector, como los fabricantes, las compañías energéticas y los distribuidores de equipos y materiales, entre otros. De esas colaboraciones que iniciemos se beneficiará, además de nuestras empresas instaladoras, el resto del sector.

Quiero resaltar que, a día de hoy, estoy muy satisfecho con la labor desarrollada en estos meses. Nos hemos reunido con los principales fabricantes del sector, con organizaciones representativas como FECECA, AFEC y ATECYR, entre otras, y con organismos de la Administración central para presentarles nuestro proyecto de trabajo y mostrar la disposición de CONAIF a colaborar con dichas entidades. Asimismo, en el plano interno de CONAIF hemos establecido un sistema de comunicación basado en las nuevas tecnologías que, a los miembros del Comité Ejecutivo y de las Comisiones de Trabajo nos permite estar en contacto permanente y tomar decisiones consensuadas.

¿Cuáles serían, en líneas generales, sus objetivos como presidente de CONAIF?

Fortalecer a CONAIF como organización representante de las empresas instaladoras a nivel nacional mediante la incorporación de nuevas asociaciones de instaladores. En la última Junta Directiva, celebrada apenas tres meses después de iniciar el mandato, ya aprobamos la adhesión a CONAIF de la asociación de empresas electricistas de Badajoz (Asemiet), que desde entonces es miembro de pleno derecho de nuestra organización.

Y nos vamos a ocupar, asimismo, como objetivo, de generar nuevos servicios de los que se beneficien las asociaciones, gremios y federaciones de asociaciones miembros de CONAIF y nuestras empresas instaladoras asociadas.



« En los 40 años de vida de CONAIF hemos pasado de las quince asociaciones fundacionales a ser el gran referente de los instaladores a nivel nacional »

¿Cómo ha evolucionado el papel de CONAIF en los últimos años con respecto a sus asociados?

En los primeros años el papel de CONAIF era fundamentalmente representativo, con el paso de los años, sin embargo, los servicios ofrecidos a las asociaciones provinciales se fueron incrementando notablemente y ganaron peso las partes técnica, comercial, formativa, comercial y de comunicación, así como la participación de CONAIF en todos los foros y organismos donde se decide el futuro del sector.

En los 40 años de vida de CONAIF hemos pasado de las quince asociaciones fundacionales a ser el gran referen-

te de los instaladores a nivel nacional que hoy somos.

CONAIF es actualmente la principal organización de empresas instaladoras de España, con 64 asociaciones, gremios y federaciones de asociaciones adscritas y más de 19.000 empresas instaladoras de toda España representadas.

Precisamente en estos últimos tiempos se han registrado importantes cambios y novedades en el sector, ¿cómo valora los mismos y en qué dirección trabaja CONAIF al respecto?

CONAIF, mediante la presentación de alegaciones, ha aportado el punto

de vista de los instaladores en todos aquellos borradores de reglamentos que han visto la luz hasta ahora. Valoramos de forma positiva aquellas novedades normativas que han llegado al sector y han tenido como efecto un incremento de las oportunidades de negocio en determinadas áreas. Es el caso, por ejemplo, del Real Decreto-ley 20/2018, de 7 de diciembre, de medidas urgentes para el impulso de la competitividad económica en el sector de la industria y el comercio en España.

Pero las principales novedades del sector están aún por llegar. Es el caso de la modificación del RITE, el Reglamento del Frío, el Código Técnico de la Edificación, el Real Decreto de Contabilización de Consumos Individuales... entre otras normativas, que se prevé que vean la luz cuando el Gobierno de España deje de estar en funciones.

CONAIF participa en los procesos de elaboración de toda la normativa del sector aportando el punto de vista de las empresas instaladoras.

¿Cómo describiría la situación actual del sector? ¿Cuáles son las principales necesidades de las empresas instaladoras? ¿Cuáles serían las demandas ante las distintas administraciones?

Hay dos factores están impulsando la actividad en el sector: la recuperación de la construcción de obra nueva residencial y la demanda de los clientes domésticos. Vivimos una etapa de crecimiento tras superar el duro bache que supusieron los años de la crisis económica. La actividad instaladora se ha recuperado en todas las provincias de España, con indicadores muy positivos en el mercado doméstico.

Respecto a la segunda parte de la pregunta, necesitamos incorporar personal cualificado a nuestras empresas y reclamamos de la Administración un control mayor de la actividad para detectar el intrusismo profesional, luchar contra él y favorecer a los instaladores habilitados y legamente establecidos. Un control, también mayor que el actual y eficaz de la venta ilegal de gases fluorados. Regularidad en el lanzamiento de Planes Renove que dinamizan la actividad instaladora. Y unificación de criterios en torno a los reglamentos que evite la coexistencia de casi 17 regulaciones distintas, en función de cada comunidad autónoma, para un mismo tema.

Al mismo tiempo, se han abierto oportunidades interesantes, ¿hasta qué punto es optimista ante la evolución del sector?

Sinceramente no me atrevo a hacer una previsión de lo que puede pasar en el sector porque los expertos apuntan ya a una nueva recesión de la economía española. Sin embargo soy optimista, en línea con lo que expresan otros agentes del sector. Espero que el presente sea un buen ejercicio en cuanto a la actividad de las empresas instaladoras y se mantenga en 2020 la línea de crecimiento de los últimos años.

¿Cómo valora la formación de los profesionales en la actualidad? ¿Cuál es la postura de CONAIF a este respecto?

En España existe una oferta muy amplia de programas formativos dirigidos al instalador y a los futuros instaladores, ofrecida en una parte importante por las asociaciones provinciales y gremios de instaladores pero también por centros de Formación Profesional y otras entidades privadas dedicadas a la formación. Una oferta excesiva,

inflada por parte de academias y centros de pocas garantías, sin que sea obligatoria para poder ejercer y no aporte valor alguno, puede llegar a desorientar a los profesionales y disminuir la calidad.

Nuestra apuesta clara es por los centros de formación de nuestras asociaciones y gremios de instaladores, que es muy completa, diversa, de calidad y llega a cualquier punto de España y también apostamos por los ciclos de Formación Profesional y los institutos y centros que los imparten.

Desde CONAIF aplaudiríamos cualquier iniciativa por parte de las Administraciones Públicas para promocionar entre los más jóvenes los estudios de Formación Profesional, de tal modo que aquéllos acaben cursándolos e incorporándose finalmente a nuestras empresas instaladoras, que demandan profesionales formados.

Cuestiones como la eficiencia energética o el desarrollo de nuevas tecnologías han aparecido ya como elementos esenciales para la evolución del sector, ¿cree que los instaladores están adecuadamente preparados en esta dirección?

Los instaladores, en líneas generales, tenemos un nivel formativo adecuado a lo que se nos exige, entre otras razones porque es obligatorio alcanzarlo para poder ejercer la profesión en muchas de las áreas propias de las instalaciones. En otras en cambio, como la fontanería, la formación es voluntaria muy a nuestro pesar pues reclamamos un carné profesional que habilite para ejercer la profesión y requiera un nivel mínimo de conocimientos teóricos y prácticos para obtenerlo.

En el caso concreto al que se refiere la pregunta, los instaladores no tenemos otra opción que prepararnos convenientemente si no queremos quedarnos fuera del mercado porque tecnologías como la aerotermia y todo lo relacionado con la eficiencia energética protagonizan el sector actualmente y copan las demandas de nuestros clientes.

Los días 3 y 4 de octubre se celebra un año más el Congreso de CONAIF, ¿Qué pueden esperar los asistentes a la edición de este año? ¿Destacaría alguna novedad particularmente significativa?

Pueden esperar un Congreso de primer nivel, con ponencias de gran interés para los instaladores, que viene marcado este año por dos hitos: alcanza las 30 ediciones después de haber recorrido España entera y servido como fuente de conocimiento a las empresas instaladoras y lo hace en Castilla-La Mancha, una de las pocas comunidades autónomas a las que aún no había llegado.

Cumplir 30 ediciones es un hecho realmente relevante al alcance de muy pocos eventos empresariales, que habla por sí mismo de la importancia y peso que este Congreso tiene en el sector.

Como es habitual, las jornadas técnicas constituyen uno de los grandes atractivos del Congreso, ¿cómo valora las de esta edición?

Es realmente buena desde el punto de vista del contenido. Desde CONAIF hemos preparado un completo programa de actividades que tiene su plato fuerte en las jornadas de ponencias. Como es habitual, la parte técnica se verá complementada con una serie de conferencias orientadas a facilitar nuevos espacios de aprendizaje que mejoren la faceta empresarial de los instaladores.

El conocido presentador de televisión Christian Gálvez hablará de Talento y Pasión en las empresas sirviéndose de Leonardo da Vinci, el genio de cuya vida y obra es un reputado experto; la reconocida Irene Villa mostrará cómo afrontar la adversidad siguiendo su ejemplo de superación personal; Pablo Foncillas centrará su ponencia

La actividad instaladora se ha recuperado en todas las provincias de España, con indicadores muy positivos en el mercado doméstico

en la transformación digital de las pymes; Pablo Gimeno explicará por qué formar parte de una asociación es la

mejor inversión que puede realizar un empresario, Manuel Madruga, desde su condición de secretario general de

los empresarios toledanos (FEDETO) mostrará su visión acerca de aspectos de interés para pymes y autónomos; Vicente Gallardo como presidente de FECECA profundizará en la industria de la calefacción, clave en la actividad de las empresas instaladoras; Marceliano Herrero se centrará en las novedades reglamentarias que van a afectar a la actividad instaladora y mantenedora, y Juanjo Catalán hablará del instalador y las claves para competir en la próxima década.

Y como plato fuerte del Congreso, una mesa redonda que bajo el título "¿Hay futuro para las empresas instaladoras en el sector del gas?" contará con la participación de representantes de Nedgia, Redexis Gas y Repsol. La popular periodista de televisión Alicia Senovilla volverá a presentar el Congreso como en las dos últimas ediciones.

JUNKERS **BOSCH**

Tanta tecnología en tan poco espacio

Calderas Murales a Gas

La gama Cerapur de Junkers son calderas de condensación con tecnología avanzada y de alta calidad, que, en combinación con nuestros controladores modulantes alcanzan la clase A+*.

A+ A** → G

A A → G

www.junkers.es

*solo aplica con algunos modelos.

El Congreso de CONAIF cumple este año 30 ediciones al servicio del instalador

Los días 3 y 4 de octubre CONAIF celebrará en Toledo (Centro Cultural Liberbank), en colaboración con la asociación de instaladores en la provincia (ASETIFE-CONAIF), la trigésima edición de su Congreso; un clásico del sector con tres décadas a sus espaldas que reunirá a instaladores procedentes de todos los puntos de España, fabricantes, distribuidores y representantes de las compañías energéticas para tratar las cuestiones técnicas más relevantes del momento y las nuevas vías de gestión del conocimiento.

Esta edición contará con la asistencia de importantes personalidades de la ciudad y de la comunidad autónoma de Castilla-La Mancha, entre ellas el presidente de los empresarios toledanos (FEDETO), Ángel Nicolás, que además oficiará la clausura.

Cabe destacar de este año que el Congreso de CONAIF alcanza las 30 ediciones, después de haber recorrido España entera y servido como fuente de conocimiento a las empresas instaladoras.

PROGRAMA DE PONENCIAS

Transformación digital, motivación, gestión del talento y trabajo en equipo son algunos de los temas que enfocarán el Congreso de CONAIF en su parte más transversal.

El popular presentador de televisión Christian Gálvez, la reconocida Irene Villa, ejemplo de superación personal; el experto en innovación empresarial y marketing Pablo Foncillas, la popular periodista de televisión Alicia Senovilla, que volverá a presentar el Congreso como en las dos últimas ediciones; el secretario general de los empresarios toledanos, Manuel Madruga y el conferenciante Pablo Gimeno, experto en asociacionismo empresarial; se encuentran entre los participantes confirmados de este evento, que incluirá también una importante parte técnica dedicada a lo más innovador en varias de las áreas de las instalaciones: el gas, la calefacción, la refrigeración y la climatización, entre otras.



Irene Villa

Está prevista una ponencia sobre la industria de la calefacción, pieza clave para conseguir los objetivos climáticos de la UE; otra relacionada con las oportunidades de negocio del gas y también tendrá un espacio destacado el autoconsumo energético, que ha adquirido relevancia e interés para los instaladores con la publicación del Real Decreto 244/2019, de 5 de abril.

Además, CONAIF está muy pendiente de las próximas modificaciones del Reglamento del Frío y el Código Técnico de la Edificación, que tendrán igualmente cabida en el programa si finalmente son publicados antes del evento.

Hasta la fecha estos son los participantes confirmados en el Congreso de CONAIF 2019:

– Alicia Senovilla: Periodista y presentadora. Comenzó su carrera profesional en Radio Nacional de España en Cádiz y Canal Sur. Posteriormente ha trabajado en numerosos programas de Canal Sur, Televisión Española, TVE, Tele5, Antena 3, Telemadrid y Castilla-La Mancha TV. Presentó el Congreso de CONAIF 2017 y 2018.

– Irene Villa: Es Embajadora Europea de la Ciudadanía, licenciada en Comunicación Audiovisual, Psicología y Humanidades. Es el mejor ejemplo de superación ante cualquier obstáculo

físico, psicológico o profesional. En su ponencia “Saber que se puede” plasmará su experiencia personal volcada en la superación de las dificultades.

– Pablo Foncillas: Es licenciado en Derecho y MBA del IESE Business School. Es experto en innovación empresarial y marketing. En su ponencia titulada “El fenómeno digital: ¿moda pasajera o cambio exponencial? ¿la web ha muerto?” aportará las claves más relevantes para que las empresas puedan subirse a la ola digital y sacarle provecho sea cual sea su actividad.

– Manuel Madruga: Es el secretario general de la Federación de Empresarios Toledanos (FEDETO).

– Pablo Gimeno: Es empresario, analista económico y presidente de una consultora empresarial. En la ponencia titulada “Sin las empresas y sus asociaciones no hay país” mostrará la necesidad de optar por el asociacionismo para unir fuerzas y defender los intereses de aquellos que luchan por generar riqueza y empleo: los empresarios.

– Christian Gálvez: Es el presentador del concurso de TV “Pasapalabra”, en Tele 5. Pocos saben que es uno de los mayores expertos en la vida y obra del genio Leonardo Da Vinci, al que utiliza en su ponencia como guía para mostrar cómo la creatividad personal y el trabajo en equipo permiten a los empresarios afrontar objetivos profesionales.

– Vicente Gallardo: Es el presidente de FEGECA, la Asociación de Fabricantes de Generadores y Emisores de Calor. Pronunciará la ponencia titulada “La industria de la calefacción, pieza clave para conseguir los objetivos climáticos de la UE”.

– Marceliano Herrero: Ingeniero técnico Industrial. Es Jefe del Servicio Territorial de Industria, Comercio y Turismo de Valladolid, organismo dependiente de la Junta de Castilla y León. Ha realizado numerosas acciones formativas, pronunciado conferencias y escrito artículos relacionados con la seguridad industrial.



Vicente Gallardo, presidente de FEGECA

ACTOS PARALELOS

El miércoles 2 de octubre está preparada una visita guiada por la ciudad con final en el mercado de San Agustín, donde tendrá lugar una degustación gratuita de tapas típicas de la zona.

El cóctel de bienvenida a los congresistas, ofrecido por Nedgia, será el jueves 3 de octubre en el convento de Santa Fe, ubicado en un edificio histórico de la época de los Reyes Católicos. El cóctel previo, la cena de gala y el espectáculo de BAXI se celebrarán el viernes 4 de octubre en el Viñedo Cigarral Santa María.

Y el sábado 5 de octubre está programada una excursión que incluye una visita guiada al Alcázar y la Catedral de Toledo, además de una comida de hermandad al término de la jornada.

Todas estas actividades son opcionales y deben ser reservadas previamente en la web del Congreso.

Finalmente cabe destacar el apoyo a esta edición por parte de relevantes empresas relacionadas con las instalaciones que ejercen de patrocinadoras: Junkers-Bosch, Baxi, Nedgia, Redexis Gas, Repsol, CSM-Correduría de Seguros, Saunier Duval, Vaillant, Válvulas Arco, Testo, Intergas, ACV, Sauerman-Kimo, Industrial Llobera, Bomba de Calor-AFEC, Asociación Española de Normalización-UNE y Rafael Márquez Moro y Cía (rmmcia).

Andrés Oliva, nuevo Director Comercial Residencial de Redexis

Redexis ha nombrado a Andrés Oliva nuevo Director Comercial Residencial (B2C), posición desde la que se responsabilizará de acelerar el ritmo de captación y activación de clientes, con incorporación inmediata al Comité de Dirección y al resto de órganos de deliberación estratégica. Por otra parte, la captación de clientes B2B pasará a ser responsabilidad de Javier Migoya, recientemente nombrado Director Comercial para Industrias, Negocios y Administraciones Públicas, de manera que la compañía intensificará su acción comercial tanto para hogares como para empresas, industrias y Administraciones Públicas, en línea con la estrategia de continuo crecimiento de Redexis.

Andrés Oliva aportará un gran valor a Redexis desde la dirección Comercial Residencial, sin duda, ya que cuenta con una dilatada experiencia profesional de más de veinticinco años en posiciones comerciales, destacando especialmente en ventas y gestión con canales directos e indirectos, además de la implementación, transformación y digitalización de estos.



Redexis opera más de 10.500 kilómetros de infraestructuras energéticas propias a lo largo de once comunidades autónomas, facilitando el acceso a hogares, negocios e industrias españolas a nuevas fuentes de energía más sostenibles y eficientes. Redexis cuenta con más de 680.000 clientes y mantiene un sólido y continuado plan de expansión con más de 1.300 millones de euros invertidos desde 2010, jugando un papel clave en el actual mercado energético español.

Rubén Santos, Director Comercial en España de Ariston

Ariston, compañía líder del grupo Ariston Thermo Group en calefacción y agua caliente del hogar, ha nombrado a Rubén Santos como nuevo director comercial de la firma en España. Santos, se une al grupo como Director de ventas del área Profesional.

Santos tiene una Ingeniería Técnica Industrial con especialidad en Química por la Universitat Rovira y Virgili y un Máster de Marketing Management en la EADA Business School de Barcelona.

Cuenta con más de 10 años de experiencia en labores de dirección comercial y ventas en varias empresas del sector. Comenzó su carrera en las funciones de Calidad y Gestión de Productos en Basf y en Fischer. Se convirtió en Area Manager Iberia en Industrias Ramón Soler y desde 2017 ejerció como Director de Ventas España en Grohe España.

Con esta incorporación, Ariston pretende dar impulso al mercado español con el reto de continuar afianzando la expansión y crecimiento de la firma, algo para lo que contará ahora con la experiencia que Rubén



Santos ha acumulado durante su dilatada trayectoria profesional en el ámbito comercial, de marketing y de marketing-producto.

nombramientos

Formación del Grupo STH en el seno del Grupo Aalberts

Integración de Standard Hidráulica (STH) en Montcada i Reixac (Barcelona, ES) con STH Westco (Leigh, Manchester, UK) y STH Jiangmen (Jiangmen, Guangong, CN).

La formación del nuevo Grupo STH responde a la estrategia de focalización de negocios desarrollada por el grupo Aalberts.

El nuevo grupo concentra la producción y comercialización de productos tan emblemáticos como la grifería, manteniendo la esencia de los negocios tradicionales en el ámbito de la conducción de fluidos, tanto en edificios residenciales como no residenciales e ingeniería civil.

A consecuencia de esta decisión estratégica, se han producido los siguientes nombramientos:

- Jaume Llacuna Creixell pasa de Director General de STH a CEO del Grupo STH.

- Jaume Guerrero Vidal pasa de Director General de Finanzas y Operaciones de STH a CFO y COO del Grupo STH.

- Francesc Vila Masip pasa de Director General Comercial y Marketing de STH a nuevo Director General de Standard Hidráulica.

El nuevo Grupo STH cuenta en la actualidad con una plantilla de 400 personas, con una formación constante y dinámica y con más de 35.000 metros cuadrados de instalaciones, distribuidas en producción, almacenes, oficinas y áreas de formación práctica y teórica.

Desde el 2001, STH pertenece al Grupo Aalberts. Aalberts es un grupo industrial creado en 1975 cotizado en la Bolsa de Amsterdam (AMEX). Con una cifra de ventas en 2018 de 2.759 millones de euros y más de 16.000 empleados es un grupo de referencia en sectores de tecnología críticos, como por ejemplo en la conducción de fluidos, a nivel internacional.

Vortice adquiere Casals



Vortice S.p.A. anuncia la adquisición de la histórica marca española Casals, comprando el 100 por 100 del capital social de Ventilación Industrial (Sant Joan de les Abadesses, Girona, Cataluña, España), una Empresa que opera en el sector de sistemas de Ventilación Industrial.

Las dos Compañías históricas, que se establecieron y desarrollaron en períodos y contextos geográficos distintos, continuarán persiguiendo los mismos valores y objetivos que antes. De hecho, Vortice y Casals tienen un espíritu corporativo que valora a las personas y las relaciones humanas, la misma visión de futuro y ambos están motivados por la pasión por asumir nuevos desafíos, especialmente en términos relacionados con el diseño de productos, la innovación tecnológica y la expansión de mercados. Otros elementos que Vortice y Casals tienen en común son una organización industrial basada en un sólido know-how en diseño y fabricación de productos.

Vitogas, presente en la Regata de Globos Aerostáticos 'Crianza de Rioja'

Vitogas ha participado este mes de agosto en dos de las citas más importantes de la aerostación: la 19ª Regata Internacional de Globos Aerostáticos 'Crianza de Rioja' - 20ª Copa de S.M. el Rey de Aerostación, en Haro, y el 26º Campeonato de España de Globos Aerostáticos, en Toledo.

La gasística no solo compitió con su globo en las diferentes competiciones, con su piloto Pere Miguel, sino que, como ya hizo en ediciones anteriores, fue el suministrador energético de ambos eventos.

COMPROMISO CON EL DEPORTE

De esta manera, Vitogas sigue reafirmando su compromiso con el depor-

te de la aerostación, así como con las entidades locales que trabajan por su promoción.

Del 15 al 18 de agosto, una veintena de globos aerostáticos se hicieron con el cielo riojano en la 19ª edición de la Regata Internacional de Globos Aerostáticos 'Crianza de Rioja' - 20ª Copa de S.M. el Rey de Aerostación.

Vitogas fue el patrocinador del evento, junto con el Gobierno de La Rioja, La Rioja Turismo, el Ayuntamiento de Haro y las Bodegas Muga.

Se trata de una de las citas turísticas clásicas más importantes del verano riojano, de la que Vitogas ha sido el suministrador energético en diversas ediciones.



GENEBRE
Be water, Be Genebre



Primera válvula de gas con autobloqueo y limitador de caudal con certificación AENOR

Construcción en latón cromado CW617N según UNE-EN 12164-12165

Ref. 3692

La válvula se puede bloquear en posición cerrada y precintar. El limitador de caudal incorporado en la llave es un dispositivo de seguridad que interrumpe el paso de gas por exceso de flujo en cumplimiento de la norma UNE 60718:2017.



INFORMACIÓN TÉCNICA

- Construcción en latón cromado CW617N según UNE-EN 12164-12165
- Extremos roscados gas (BSP) macho ISO 228/1
- Clase de presión MOP 0,5 (0 a 5 bar)
- Clase de temperatura: -20°C (-20°C a 60°C)
- DN 10
- Caudal nominal 1,6 m³/h de Gas Natural
- Caudal de disparo de 2 a 2,9 m³/h de Gas Natural
- Caudal de aforo < 14l/h de Gas Natural

Si quieres hacer tu pedido-reserva, mándanos un email a comercial@genebre.es

Junkers celebra dos jornadas dirigidas a prescriptores en su Bosch Competence Center de Santander

Junkers, marca de la división Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch, celebró los pasados días 7 y 14 de junio unas Jornadas bajo el lema Conócenlos y Live LikeABosch dirigidas a prescriptores del sector inmobiliario en su Bosch Competence Center localizado en Santander. Principales promotoras del país —con presencia de compañías como Inbisa, Gesvican o Iberdrola Inmobiliaria— pudieron conocer de primera mano la *Smart Home* que la compañía tiene en las instalaciones santanderinas, visitar la fábrica de cocinas de gas con una visita guiada a la zona de producción Step Valve así como participar en un coloquio y *workshop* centrados en el Código Técnico de la Edificación (CTE) y Edificación Sostenible en un entorno conectado, temáticas clave para los asistentes.

El Bosch Competence Center es un espacio de 1.000 m² ubicado en Santander, la ciudad más conectada de Europa, y en él los visitantes pueden conocer en persona unas instalaciones que cuentan con un hall histórico de 1941, un auditorio con capacidad para hasta 150 personas, dos áreas de *Showcooking*, y un espacio en el cual se llevan a cabo demostraciones de producto de la marca.

En él destaca su espacio Smart Home Lab, una casa conectada en el



que se pueden conocer de primera mano el Internet of Things aplicado al hogar, con soluciones de todas las divisiones de Bosch. En el caso de Bosch Termotecnia la producción de agua caliente en la cocina se realiza con un calentador estanco Therm de Bosch, llevando así la tecnología más puntera a una gestión del hogar más eficiente, cómoda y sostenible.

CTE, UNA NUEVA NORMATIVA DE EDIFICACIÓN

Tras la visita a las instalaciones, los asistentes participaron en un coloquio centrado en el Código Técnico de la Edificación (CTE) y la Edificación Sostenible, temas de vital interés en el ámbito de la edificación donde se evaluaron aspectos de instalaciones eficientes para la climatización y producción de agua caliente para el hogar. Fueron las bombas de calor aerotérmicas que la marca tiene en su portfolio, las que adquirieron principal protagonismo ya que se presentan como una solución eficiente y conectada para los edificios.

Contagás nombrado distribuidor exclusivo de Banides & Debeaurain en España

La compañía Contagás ha conseguido recientemente la distribución exclusiva de Banides & Debeaurain para el mercado español.

Banides & Debeaurain es una empresa francesa, líder en el diseño y fabricación de válvulas y accesorios que opera a nivel internacional.

Los productos que Contagás distribuye son válvulas y accesorios de polietileno para redes de distribución gas natural y agua, así como válvulas y accesorios de latón.

Con esta nueva incorporación Contagás aumenta su portfolio de equipos, situándose como suministrador de referencia en la industria.

BAXI presentó en Rebuild 2019 La Casa de Consumo Casi Nulo

BAXI, líder especialista en la fabricación de equipos de climatización para el hogar, participa un año más como Global Partner en una nueva edición de la feria Rebuild, el Congreso sobre Arquitectura Avanzada y Construcción que muestra todas las novedades del sector relacionadas con la tecnología y la sostenibilidad. El evento, que ha contado con la presencia de más de 200 marcas, se ha celebrado los días 17, 18 y 19 de septiembre en el recinto IFEMA de Madrid.

Entre las distintas tendencias y proyectos que se dieron a conocer durante la celebración se encuentra #LaCasa-BAXI, una Casa de Consumo Casi Nulo donde se muestran un sistema integral de climatización que cuenta con características de última generación altamente eficientes, un aspecto totalmente alineado con el reto de construir edificios de consumo casi nulo.

La Casa de Consumo Casi Nulo de BAXI está basada en aerotermia, suelo radiante, fancoils, solar térmica o fotovoltaica y regulación. Además, la conexión del termostato a través de wifi garantiza un mayor confort y comodidad, a la vez que ganar en eficiencia.

Jordi Mestres, CEO de BAXI en España y Portugal, afirma que “el sector de la construcción y la edificación evoluciona favorablemente hacia un mundo más sostenible y lo consigue gracias a los objetivos que marca la Directiva europea de eficiencia energética en edificios (EPBD). En BAXI apostamos por el cumplimiento de dichos objetivos innovando en sistemas punteros, como es el caso del nuevo sistema integral de climatización”.



NUEVAS PRESTACIONES EN CONECTIVIDAD

Durante el congreso, BAXI también presentó al mercado los últimos lanzamientos y expuso otros de sus productos innovadores sobre diferentes ámbitos de la tecnología y la construcción. Entre ellos, el lanzamiento de la Bomba de calor Platinum BC V200 Smart, las nuevas prestaciones del Home Automation (termostato *wi-fi* BAXI Connect compatible con los asistentes de voz de Google o Amazon) y una demostración de la herramienta *online* de cálculo de instalaciones BAXI Wica. También expondrá servicios y herramientas a disposición de profesionales para ayudarles en la planificación de sus proyectos sostenibles y eficientes.

En la programación del Congreso se han incluido diferentes conferencias llevadas a cabo por profesionales de la edificación, destacando la presencia de Alberto Jiménez, Director Técnico de BAXI, para hablar sobre la entrada en vigor del Código Técnico de la edificación y Héctor Noguera, manager de BAXI Solutions, sobre la combinación de la bomba de calor y la energía solar como solución del autoconsumo.

STH Standard Hidráulica



WHERE QUALITY COUNTS
CHOOSE YOUR PARTNER WISELY



Standard Hidráulica

Sede Madrid: C. Sierra Morena, 15 - 28320 - Pinto (Spain) - Tel. +34 91 643 18 86 / +34 91 692 05 53
Sede Barcelona: Av. La Ferreria, 73-75 - Pol. Ind. La Ferreria 08110 - Montcada i Reixac (Spain) - Tel. +34 93 564 10 94
www.comapif.com



Standard Hidráulica firma sendos convenios de colaboración con Fremm y Aefico



Standard Hidráulica ya es miembro asociado colaborador de la Federación Regional de Empresarios del Metal de Murcia (FREMM) tras la firma del convenio que tuvo lugar en las instalaciones de la Federación en Murcia el pasado mes de julio. El presidente de la FREMM, Alfonso Hernández Zapata, y Carles Borrás, en nombre de STH Comap, fueron los representantes de ambas empresas para la firma del convenio.

Mediante la firma del convenio y con la incorporación de Standard Hidráulica a la FREMM se consolida la representación de STH COMAP dentro de la Federación, aportando su conocimiento, colaboración, formación y experiencia a los proyectos que se lleven a cabo, además de colaborar con acciones concretas con sus asociados a lo largo del todo el año.

Asimismo, la compañía ya es miembro asociado colaborador de AEFICO (Asociación de Empresarios Instaladores de Fontanería, Saneamiento, Gas Calefacción, Climatización, Mantenimiento y Afines) tras la firma del convenio que tuvo lugar en las instalaciones de AEFICO, también el pasado mes de julio. El presidente de AEFICO así como Carles Borrás fueron los representantes de ambas empresas para la firma del convenio.

STH COMAP aportará su amplio conocimiento de producto, colaboración, formación y experiencia a los proyectos que se lleven a cabo en la Asociación además de colaborar con acciones concretas con sus asociados a lo largo del todo el año.



El gas natural se posiciona como combustible alternativo para el transporte de mercancías y pasajeros



El parque total de vehículos de gas natural se sitúa en el mes de junio en 17.932 unidades, con un crecimiento del 26 por 100 en lo que va de año. Destaca el crecimiento de las matriculaciones en el sector del transporte de mercancías y pasajeros que se han incrementado un 62 por 100 con respecto al mismo periodo del año anterior.

En el primer semestre del año se han abierto siete nuevas estaciones, pero las previsiones son mucho más optimistas. Para 2021, se espera contar con más de 200 gasineras en España.

El suministro de gas natural licuado (GNL) a buques para su uso como combustible ha aumentado significa-

tivamente. En el primer semestre de 2019 se han triplicado las operaciones realizadas durante el mismo periodo de 2018. Se han realizado 70 operaciones de suministro desde camiones cisterna y 15 operaciones desde buques de suministro en 2019 en las que se han suministrado un total de 33.991 m³ de GNL, un 636 por 100 más que en todo el año anterior.

En cuanto a la flota mundial, actualmente existen 165 buques operando a GNL, 21 más que en diciembre de 2018. Otros 39 están bajo pedido y 112 más están GNL ready. Los ferris, los portacontenedores y los cruceros son los sectores que más apuestan por esta tecnología.

Naturgy abre en Cartagena la primera estación pública de gas natural para vehículos



Naturgy ha inaugurado la primera estación pública de suministro de gas natural para vehículos en Cartagena. La planta, que permite suministrar gas natural comprimido (GNC), tiene una ubicación estratégica cercana a la actividad portuaria.

Este nuevo punto de repostaje se suma al que la compañía tiene en la pedanía murciana de la Era Alta y que suministra GNC tanto a flotas públicas como a vehículos privados. Además, está previsto que en los próximos meses se inaugure una tercera en Molina de Segura que permitirá el repostaje de vehículos tanto ligeros como pesados al disponer de surtidores tanto en GNC como en GNL.

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.

Gasnam valora positivamente la rectificación en la prohibición de vehículos de combustión que deja vía libre al gas renovable, neutro en CO2



Gasnam se suma a los profesionales de la automoción en su valoración positiva de la modificación de la medida 256 en la Propuesta Abierta para un Programa Común Progresista, del PSOE. Esta nueva redacción afirma lo siguiente: "En desarrollo de la estrategia de descarbonización a 2050, adoptaremos las medidas necesarias, de acuerdo con la normativa europea, para que los turismos y vehículos comerciales ligeros nuevos, excluidos los matriculados como vehículos históricos, no destinados a usos comerciales, reduzcan paulatinamente sus emisiones, de modo que no más tarde del año 2040 sean vehículos con emisiones de 0gCO₂/km. A tal efecto, se trabajará con el sector y se pondrán en marcha medidas que faciliten la penetración de estos vehículos, que incluirán medidas de apoyo a la I+D+i". Este texto deja vía libre a la tecnología del gas renovable que neutraliza las emisiones de CO₂ y jugará un papel importante en la descarbonización del transporte.

Solución completa para el gas natural: CETIL Ecotechnology

CETIL
Dispensing 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 SUD Mi CE 123 Ex

El consumo de gas natural aumenta un 4,7 por 100 en el primer semestre

El consumo de gas natural acumula un incremento del 10,4 por 100 en los seis primeros meses del año con respecto al mismo periodo del año anterior.

En estos seis primeros meses el consumo convencional alcanzó los 147.621 GWh, cifra ligeramente superior a la del año 2018, mientras que para generación eléctrica el consumo fue de 43.097 GWh (un 67,2 por 100 más que en 2018) y el de GNL de consumo directo sumó 5.648 GWh, un 12,3 por 100 más que en el mismo periodo de 2018.

La cifra total de consumo en todo el semestre se situó en 196.367 GWh.

Las ventas de gas natural para consumo convencional en junio au-

Consumo de gas natural							
Unidad: GWh							
	Junio 2019		Acumulado anual		Últimos doce meses		Estructura (%)
	GWh	TV (%)*	GWh	TV (%)*	GWh	TV (%)*	
Consumo convencional	18.899	0,3	147.621	0,4	276.474	0,9	75,5
Generación eléctrica	11.031	118,9	43.097	67,2	78.735	6,1	21,5
GNL de consumo directo	854	11,3	5.648	12,3	10.802	8,6	3,0
Total	30.784	24,9	196.367	10,4	366.011	2,2	100,0

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

** Suministros a instalaciones que disponen de sistemas de cogeneración

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

Fuente: Coreis

mentaron un 0,3 por 100 con respecto al mismo mes del año anterior, situándose en 18.899 GWh, mientras que las de generación eléctrica su-

bieron un 118,9 por 100 (hasta los 11.031 GWh) y las de GNL de consumo directo en un 11,3 por 100, hasta los 854 GWh.

Redexis invertirá en Andalucía 37 millones de euros



Redexis, compañía integral de infraestructuras energéticas, continúa con su expansión en Andalucía. El presidente de la compañía, Fernando Bergasa, ha compartido el pasado mes con el consejero de Hacienda, Industria y Energía, Juan Bravo, sus planes de inversión, destinados al progreso energético de la comunidad andaluza. A la reunión también asistió la Secretaria General de Industria, Energía y Minas, Natalia González, la consejera delegada de Redexis, Cristina Ávila y los directores de Redexis en Andalucía oriental y occidental, José Enrique Carretero y Andrés Romero.

La compañía continúa volcando inversiones en la comunidad para poder dotar de gas natural al máximo número de hogares, negocios e industrias. Concretamente, para el año 2019, Redexis invertirá 37,3 millones de euros para extender 146 kilómetros de redes de distribución de gas en nuevos municipios y en la extensión de redes en los ya existentes.

Este año la compañía ha iniciado la construcción de nuevas redes de gas natural en cinco nuevos municipios de Andalucía: Lebrija (Sevilla), Vejer de la Frontera (Cádiz), Ubrique (Cádiz), Huércal de Almería y Mojácar (Almería), lo que supondrá el despliegue de 74 kilómetros de infraestructuras y la construcción de 3 plantas de Gas Natural Licuado (GNL), para abastecer a más de 68.000 familias, hogares y negocios adicionales.

En los últimos cuatro años, la compañía ha desplegado 466 kilómetros de redes de gas natural, conectando más de 32.300 clientes, sumando 12 nuevos municipios y dando gas natural a industrias tan relevantes de la región como Cosentino, Airbus Military, Celvi y Cepuerto o invernaderos como Biosabor, lo que supone la conexión de 825 Gwh, ganando en eficiencia y en sostenibilidad al tratarse de una energía

limpia y de bajas emisiones. Además, los hospitales de Ronda, La Línea de la Concepción, Linares y Úbeda cuentan con suministro de gas natural.

En Andalucía, Redexis ha invertido en total más de 250 millones de euros para proporcionar gas canalizado a más de 1.400.000 ciudadanos, industrias y negocios, a través de más de 1.580 kilómetros de redes construidas y gestionadas en esta comunidad autónoma. Actualmente, genera un empleo permanente a 550 personas a través de puestos directos e indirectos.

REDEXIS IMPULSA EL GAS VEHICULAR Y LAS ENERGÍAS SOSTENIBLES

Redexis es un firme impulsor del gas vehicular en España gracias a las inversiones realizadas en infraestructuras energéticas. En los últimos años ha conectado a sus redes estaciones de servicio de gas ("gasinerías"), paso importante para avanzar en su estrategia de desarrollo que apuesta firmemente por ofrecer soluciones de movilidad. La compañía ha alcanzado recientemente un acuerdo con Cepsa para la expansión del GNV, invirtiendo 60 millones de euros para crear la mayor red de estaciones de repostaje de gas natural en España y alcanzar los 80 puntos en 2023.

En Andalucía concretamente tiene previsto realizar inversiones cercanas a los 10 millones de euros para el periodo 2019-2021 de manera que la comunidad pueda contar con 15 gasinerías de GNL –gas natural licuado– y GNC –gas natural comprimido–. De esta manera, más 37.500 vehículos podrán repostar en estaciones Redexis a lo largo de toda la comunidad. Además, la compañía facilita el acceso a esta energía a flotas de la comunidad andaluza, como la flota de la empresa de recogida de limpieza de El Puerto de Santa María.

Nedgia Cataluña recibe luz verde para tres ampliaciones de plantas de GNL

El pasado 8 de agosto Nedgia Catalunya ha recibido autorización administrativa y aprobación de los siguientes proyectos:

Ampliación de la planta de GNL de Agramunt.

Ampliación de la vaporización de la planta de GNL de la Seu D'Urgell.

Ampliación de la vaporización de la planta de GNL de Ponts.

Asimismo ha sido autorizada para la ejecución de instalaciones para el suministro de gas natural en la industria Desimpacte de Purins Alcarrás, en Alcarrás.

Nedgia habilita el seguimiento del proceso de alta de gas a sus clientes mediante comunicaciones digitales

Nedgia ha puesto en marcha esta semana un servicio de mensajería para informar a sus clientes de toda España de los principales hitos que se van alcanzando en su solicitud de suministro de gas natural. Con esta nueva iniciativa, la distribuidora de gas

del grupo Naturgy quiere mejorar el servicio que presta a sus clientes y su satisfacción, haciéndoles partícipes del cumplimiento de los diferentes hitos del proceso de alta de gas y también del siguiente paso, lo que en muchos casos permite agilizar el proceso.

El Corte Inglés amplía los puntos de contratación de electricidad y gas de Repsol

El Corte Inglés y Repsol avanzan en su acuerdo y elevan a veintidós los puntos de contratación de electricidad y gas en los centros comerciales del grupo de distribución. Los centros de Campo de las Naciones, San José de Valderas, Getafe, Vista Alegre y Méndez Álvaro (Madrid), Sevilla, Jerez de la Frontera, Huelva, Valencia, Alicante, Albacete, Badajoz, Zaragoza, Málaga, Murcia, Santa Cruz de Tenerife, Las Palmas, A Coruña y Santiago de Compostela incorporan puntos de contratación de Repsol y se suman así a los ya existentes en los establecimientos madrileños de Sanchinarro, Castellana y Alcalá de Henares.

Con esta alianza, los clientes de El Corte Inglés pueden contratar la luz y el gas de Repsol, con una tarifa individuali-

zada y descuentos en carburante, hasta 9 céntimos por litro, a lo que se añade además una tarjeta regalo de El Corte Inglés por valor de hasta 100 euros.

En sus ocho primeros meses de actividad, Repsol Electricidad y Gas ha incrementado un 19 por 100 su cartera de clientes con respecto a la que adquirió cuando compró los activos de bajas emisiones de Viesgo, así como su comercializadora de electricidad y gas. En la actualidad, la compañía multienergética ya cuenta con más de 890.000 clientes electricidad y gas. De esta forma, Repsol sigue con su hoja de ruta para la transición energética, que incluye como objetivo alcanzar en el año 2025 una cuota de mercado minorista de electricidad y gas superior al 5 por 100 y 2,5 millones de clientes.

Endesa y Leroy Merlin firman un acuerdo para ofrecer luz y gas



Endesa y Leroy Merlin han firmado un acuerdo para ofrecer luz y/o gas y contratar servicios técnicos presenciales en las tiendas de Leroy Merlin, retailer líder en el sector del bricolaje. Actualmente solo está disponible en algunas tiendas, pero los clientes que contraten los servicios de Endesa en estos establecimientos obtendrán descuentos especiales en su compra.

Por otra parte, Redexis está apostando a nivel nacional por el desarrollo de energías sostenibles como el hidrógeno o el gas renovable, un sector energético clave para la reducción de emisiones. La compañía ha anunciado inversiones por valor de 60 millones de euros en proyectos nacionales de hidrógeno y gases renovables en el horizonte 2025, de los cuales una parte se podrían destinar a proyectos en Andalucía.

Con respecto a las energías renovables, Redexis está impulsando la comercialización de energía solar foto-

voltaica en Andalucía, que potencia el autoconsumo en los hogares y negocios españoles. Actualmente ha iniciado su comercialización en 4 provincias: Cádiz, Sevilla, Jaén y Málaga, generando más de 30 puestos de trabajo para comerciales e instaladores. La compañía propone a las familias una solución eficiente con el medio ambiente, con un producto de autoconsumo fotovoltaico que supone un ahorro de más del 40 por 100 en el consumo eléctrico del hogar y que le proporciona control sobre su producción para hacer más económico su consumo.

Sigue aumentando la matriculación de vehículos de autogás

El mercado español de vehículos propulsados por autogás cerró el mes de junio con 2.663 unidades matriculadas, según la DGT, con lo que el acumulado del primer semestre asciende a 14.499 vehículos. A esta cifra hay que añadirle las más de 3.900 adaptaciones de vehículos de autogás realizadas en lo que va de año.

Al excluir los vehículos híbridos y considerar exclusivamente BEV, autogás GNC y GNL el liderazgo en cuota sigue siendo de autogás, con un 1,8 por 100 frente al 0,5 por 100 de los alimentados por gas natural y el 0,9 por 100 de eléctricos. La cuota de los vehículos alternativos se sitúa hasta junio en el 4,7 por 100.

El gas licuado contribuye a mejorar la calidad del aire en Cataluña



Mejorar la calidad del aire es una asignatura pendiente y urgente, ya que se están alcanzando límites muy preocupantes. El pasado 1 de julio la Generalitat declaró un episodio por alta contaminación por partículas PM10 –partículas en suspensión de tamaño inferior a 10 micras– en toda Catalunya. La mala calidad del aire se acostumbra a relacionar con grandes ciudades como Barcelona, donde los límites de contaminación son muy elevados. Sin embargo, también se necesita mejorar en las zonas rurales.

Sólo en España en 2018 fue la causa del fallecimiento de 38.000 personas y en Europa se acercó a las 800.000.

A la vez y con el mismo nivel de importancia, sigue siendo clave reducir las emisiones de CO₂ y poner el foco en el consumo de alternativas energéticas más limpias y eficientes.

Según un estudio realizado para Primagas, filial en España del grupo líder en distribución de gases licuados SHV Energy, para conseguir esta reducción de emisiones de partículas contaminantes y mejorar así la calidad del aire, es necesario apostar por la sustitución de biocombustibles que generan altos niveles de contaminación como el gasóleo o el carbón, por un mix de energías más sostenibles como el gas licuado, el biopropano o la electricidad. Sin embargo, advierten que pasar a un modelo de electrificación del 100 por 100 podría ser contraproducente, ya que supondría unos costes más elevados y no sería adecuado para todos los sectores. En el caso concreto de Cataluña, si analizamos por sectores, la agricultura y ganadería son los que generan un mayor número de emisiones GEI (Gases de Efecto Invernadero), seguidos por el transporte y la industria.

Si Cataluña quiere cumplir con los objetivos de descarbonización a 2030 y a 2050 no debe depender tanto de combustibles como el gasóleo o el queroseno y en cambio debe contar con fuentes energéticas con menor emisión de CO₂.

Primagas apuesta por el uso de alternativas energéticas limpias como el gas licuado. Adicionalmente, uno de sus principales objetivos es traer a España el biopropano, que podría llegar a triplicar la reducción de emisiones de CO₂. Este combustible, que tiene los mismos usos que el gas licuado, sería una excelente alternativa en zonas fuera de la red habitual de gas con una importante actividad agrícola y ganadera.

El autogás lidera las ventas de GLP en junio

De acuerdo con la tendencia mantenida en los últimos meses, el consumo de GLP registró un descenso del 2,6 por 100, según los datos publicados por la Corporación de Reservas Estratégicas (CORES), sumando un total de 191.000 toneladas.

En el acumulado del presente año, el consumo de GLP aumenta un 0,1 por 100, hasta los 1,32 millones de toneladas, destacando especialmente el crecimiento en GLP de automoción, con 39.000 toneladas, un 39 por 100 más que en el mismo periodo del año pasado.

El consumo de GLP envasado fue en junio de 7.000 toneladas, con un incremento del 37,2 por 100 con

Consumo de gases licuados del petróleo						
Unidad: miles de toneladas						
	Junio 2019		Acumulado anual		Últimos doce meses	
	kt	TV (%)*	kt	TV (%)*	kt	TV (%)*
Envasado	49	-9,4	451	-4,7	837	-3,7
Grael	23	-6,0	279	-10,7	491	-8,3
Automoción (envasado y granel)	7	37,2	39	39,3	74	34,6
Otros**	112	-0,5	551	8,9	1.214	52,6
Total	191	-2,6	1.320	0,1	2.615	16,0

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

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

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

Fuente: Cores

respecto al mismo mes de 2018. El consumo de GLP a granel en el sexto mes del año experimentó un retroceso del 6,0 por 100, para situarse en

180.000 toneladas, mientras que el envasado retrocedió también un 9,4 por 100, con un total de 49.000 toneladas.

RESERVE AHORA SU EDICIÓN 2019
 + precio reducido
 + envío gratuito
OFERTA LIMITADA

49 EDICIÓN

EL ESTUDIO DE ANÁLISIS DE REFERENCIA PARA LA INDUSTRIA ENERGÉTICA

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

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

La **ENCICLOPEDIA 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

INFORMACIÓN RELEVANTE PARA LIDERAR EL NEGOCIO
www.oilgas.es

Los calentadores Hydronext, protagonistas en la nueva campaña de Junkers-Bosch

Junkers, marca de la división de Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch, ha puesto en marcha una campaña de comunicación para mostrar a los consumidores los beneficios de su gama de Calentadores Hydronext.

Con la innovación como aspecto diferencial de todos los productos Junkers, los calentadores estancos Hydronext de bajas emisiones de NOx se adaptan a las necesidades de cualquier tipo de familia. Incluyen la tecnología de combustión Rich-Lean, lo que permite reducir las emisiones NOx, reduciendo el impacto en el medio ambiente.

La gama de Calentadores estancos Hydronext cuenta con tres modelos cuyas capacidades cubren todas las necesidades de agua caliente sanitaria: Hydronext 5600 S, Hydronext 5700 S, y Hydronext 6700i S. Además, si necesita substituir su calentador antiguo Junkers, el diseño de esta gama está pensado para que pueda adaptarse a las tradicionales conexiones de agua y gas, lo que facilita enormemente su instalación.

Con los modelos Hydronext 6700i S y Hydronext 5700 S, Junkers ofrece los productos más punteros del mercado, pues combinan una nueva propuesta tecnológica con conectividad Wifi, con-



virtiéndose en los primeros calentadores del mercado con esta opción.

La campaña bajo el concepto 'Agua caliente ilimitada' da comienzo en septiembre en las redes sociales, Facebook y Twitter, y también en radio. En octubre, comenzará la segunda fase de comunicación enmarcada en el *claim* 'Diseñados para el futuro', que también se mantendrá en redes sociales y que estará basada en un vídeo promocional cuyo eje principal gira en torno a hacer la vida más fácil y aumentar el confort en agua caliente en el hogar de la mano de los calentadores Hydronext.

De esta forma, la gran experiencia de Junkers y la capacidad innovadora de Bosch, se han unido para diseñar una gama de calentadores de nueva generación con la intención de hacer de la casa de los consumidores un lugar más confortable.

Nuevo certificado para detectores de fugas de refrigerantes

Testo ofrece un nuevo servicio de calibración para detectores electrónicos de fugas de gas refrigerante. El contexto de utilización de los instrumentos de medición que se usan para analizar el rendimiento de los sistemas de refrigeración se ha endurecido estos últimos años. Los requisitos técnicos y las exigencias medioambientales que regulan el funcionamiento de los sistemas son cada vez más estrictos, y los profesionales frigoristas se ven obligados a adaptarse y a cumplir con las normativas.

Con el fin de satisfacer estos cumplimientos, ahora testo puede ofrecer a sus clientes dos tipos de certificados con los que se puede acreditar el funcionamiento correcto de los detectores de fugas de gas refrigerante. En su laboratorio de calibración, testo puede certificar tanto los detectores de fugas de refrigerantes de su propia marca como los



de otros fabricantes. Ambos certificados se emiten en base a la comprobación a cinco gramos por año, en cumplimiento de la normativa EN14624/2012, que es la que regula las prestaciones de los detectores de fugas portátiles.

Este nuevo servicio de calibración se complementa con un servicio de recogida y entrega del detector de fugas, gestionado íntegramente por testo, para facilitar al máximo la celeridad en la elaboración del certificado.

Loctite lanza su programa de soluciones de sellado para prevenir fugas

Loctite ha diseñado selladores para realizar una gran variedad de aplicaciones de gestión de fluidos, optimizando el rendimiento de los equipos, reduciendo los costes globales y previniendo las fugas.

La gama de soluciones Loctite se enfoca principalmente en:

- Sellado de componentes roscados, que sella frente a los fluidos agresivos y/o de alta presión, además de prevenir la corrosión. Sustituye a los selladores tradicionales y es adecuado para todos los tipos de roscas.

- Sellado de bridas, rellenando los huecos de las superficies y consiguiendo un contacto metal-metal al 100 por 100, sin fugas. Puede substituir a las juntas de compresión y a las juntas tóricas.

- Fijación de tornillería. Fija frente a las vibraciones y los tornillos no se aflojan. Además, rellena todos los huecos y previene el movimiento relativo y la corrosión. Sustituye a los métodos de fijación tradicionales.

- Fijación de montajes cilíndricos. Permite una mayor transmisión de carga con los diseños existentes y previene la corrosión por fricción y los micromovimientos. Sustituye a las fijaciones mecánicas.

- Unión y sellado de materiales diferentes. Rellena holguras y permite tolerancias mayores. Además, previene la concentración de las tensiones que ocurre en métodos de unión tradicionales.

Calentadores estancos bajo NOx de Saunier Duval

Saunier Duval mejora su oferta en ACS con dos gamas de calentadores a gas estancos que cumplen con los estrictos requerimientos de las últimas normativas europeas. En este contexto las gamas Opalia bajo NOx y Opaliatherm bajo NOx se

presentan como la mejor respuesta a la hora de substituir antiguos aparatos atmosféricos y suponen una notable mejora de los aspectos más importantes que realmente cuentan a la hora de hablar de generadores de ACS a gas.

Comap presenta iKansas, nuevo sistema registrable con 2 válvulas de corte

El sistema doméstico registrable iKansas es una solución que se presenta como una alternativa a las válvulas de paso empotradas. Con una sencilla instalación de pared, es adaptable a cualquier estancia por la que circulen tuberías, permite un fácil acceso y control de las válvulas sin obras. Te contamos todas sus características y las ventajas de instalarlo.

La instalación de la caja iKansas es una alternativa a las tradicionales instalaciones de válvulas que vemos en las viviendas. Se puede instalar en cualquier instalación sin comprometer la estética. El diseño estético y agradable de las diferentes tapas hace que la presencia de iKansas pase totalmente desapercibido.

Este nuevo sistema doméstico tiene en cuenta las necesidades en cualquier vivienda. Estas no son únicamente de funcionalidad, sino que también es necesario que cumplan con una estética determinada, y poder integrarse así con el resto de las instalaciones y mobiliario. El sistema iKansas incluye la caja, las

monturas, los volantes y la tapa exterior, color blanco o en plata.

Como ya hemos comentado, el kit iKansas es una instalación de las válvulas que conectan con las tuberías por las que circula el agua sanitaria. La diferencia que ofrece este sistema, y que se corresponde con su principal ventaja, es la de que no es necesario romper la pared. Ahorramos así tiempo y dinero y mantenemos una estética agradable.

Este sistema doméstico de válvulas se basa en el uso de dos monturas. Una de ellas va conectada a la tubería del agua caliente y la otra a la del agua fría. El cierre de las válvulas es de tipo tradicional, por lo que solo hay que realizar un giro de 90°. Para las salidas, se utilizan cuatro, con un roscado de 3/4" Eurocone.

Se trata de un sistema con unas dimensiones mínimas, con una caja de 70 mm que puede instalarse en todo tipo de estructuras de yeso o paredes. Además, cumple con todas las normativas UNE 7129-1; 4.4.1.14, aplicables a este tipo de instalaciones.

Contagás comercializa los contadores Dresser ahora bajo la marca Pietro Fiorentini

El pasado mes de julio, Pietro Fiorentini ha anunciado la adquisición de Talamona a la compañía Baker Hughes. Talamona agrupa el negocio de soluciones de gas natural (Dresser). La gama de productos de Dresser in-

cluye contadores de gas domésticos e industriales. Contagás, que ya estaba distribuyendo contadores de gas Dresser, continúa ofreciendo los mismos contadores de gas, ahora bajo la marca de Pietro Fiorentini.

Bosch Termotecnia actualiza su catálogo de calefacción comercial e industrial

El área Comercial e Industrial de Bosch Termotecnia actualiza su catálogo de calefacción en su apuesta por ofrecer soluciones innovadoras de la más alta calidad, eficiencia, alto rendimiento y de flexibilidad de aplicación.

Esta nueva tarifa general para 2019, que está en vigor desde el 1 de septiembre, incluye toda la información relativa a calderas de mediana y gran potencia, sistemas de regulación, equipos autónomos de generación de calor, energía solar térmica y acumuladores.

Además, esta nueva edición incorpora también los detalles sobre la gama de calderas y regulaciones Buderus, que conviven junto a la gama de productos Bosch debido al proceso y transformación gradual del cambio de marca.

Entre las novedades a destacar este año se encuentra el nuevo equipo autónomo de generación de calor RT Condens 7000 F para su instalación en exterior. Este equipo incorpora la gama de calderas de condensación de alto rendimiento Condens 7000 con potencias de 75 a 300 kW. En el nuevo catálogo se presentan dos modelos de armarios diferentes, para la instalación de una y dos calderas, pudiendo alcanzar potencias de hasta 600 kW. En este sentido, los armarios de dos calderas se caracterizan por estar diseñados de forma que no es necesario el mantenimiento por uno de sus lados, permitiendo así adosarlo a una pared, convirtiéndolas en las mejores soluciones para reformas en instalaciones en cubiertas con limitaciones de espacios.

Otra de las novedades es la ampliación de la gama de regulaciones



CC-8000 con la incorporación del nuevo controlador CC-8311. Esta nueva regulación digital con concepto modular para el control de calderas de mediana y gran potencia con quemador externo, es compatible con la gama de calderas Uni Condens 8000 F y Uni 3000 F. Esta nueva generación de sistemas de regulación sirve como regulación de la instalación de calefacción, o para su fácil integración en sistema de gestión del edificio a través de su conexión ModBus integrada de serie.

Se introduce también el Módulo MEC Remote plus, que le permitirá la telegestión de sus instalaciones, teniendo acceso remoto a las calderas que se controlen con regulación CC-8000 permitiendo ajustes de parámetros, recepción de mensajes de error, etc.

Caldera de doble servicio Heat Master de ACV



Durante la pasada edición de Rebuild, celebrada del 17 al 19 de septiembre en IFEMA, Madrid la marca ACV presentó una completa gama de equipos entre los que cabe destacar su sistema de generación de ACS y Calefacción Total Condensing Heat Master.

Gracias a la tecnología "Total Condensing" desarrollada por ACV los generadores de ACS y calefacción Heat Master TC trabajan en régimen de condensación en ACS como en calefacción.

Con esta gama de producto ACV logra máxima producción de ACS con el mínimo espacio ocupado y la más alta eficiencia energética.

Es una caldera de doble servicio "Total Condensing" que incorpora acumulador de ACS fabricado en Acero Inoxidable de tecnología Tank in Tank.

Su especial diseño de doble Tank in Tank anular, permite trabajar en régimen de condensación en generación de ACS gracias al tanque "condensador" inferior.

La caldera está diseñada para trabajar a temperaturas de producción de ACS superiores a 70°C.

Cuenta con un intercambiador humos/agua en acero inoxidable con

un volumen óptimo para un funcionamiento más estable y resistencia a la corrosión inigualable y un sistema electrónico ACVMax de última generación.

Incorpora señales de alarma y control externo 0-10 V. Presenta compatibilidad con protocolos de comunicación OpenTherm 3.2 y Modbus

Y está equipada con quemador premezcla, gas natural o propano.

La gran capacidad de circuito primario permite poder trabajar hasta con varios circuitos diferentes de calefacción sin necesidad de compensador hidráulico.

Junkers premia la instalación de su gama Cerapur

Junkers, marca de la división de Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch, vuelve con la campaña "Empieza ya a pensar en qué te vas a gastar los 180 eurazos de Junkers Plus". Una promoción dirigida a todos los instaladores que estén inscritos en su Club Junkers plus con el fin de premiar su fidelidad.

De esta forma, por cada caldera mural de condensación de la gama Cerapur que instalen del 1 de septiembre al 31 de octubre, estos profesionales recibirán una compensación económica en su tarjeta de socio del Club Junkers plus,

pudiendo llegar a conseguir hasta 180 euros. Asimismo, tendrán hasta el 7 de noviembre para enviar los requisitos y justificar sus instalaciones.

Esta gama de calderas está formada por tres modelos: Cerapur, Cerapur Comfort y Cerapur Excellence Compact.



Giacomini participó en Rebuild 2019



El Congreso de Arquitectura Avanzada y Construcción 4.0 ha tenido lugar durante la nueva edición de REBUILD, el evento en la confluencia con la innovación, la digitalización, la industrialización y la sostenibilidad de los materiales para el sector de la edificación y que ha reunido a más de 8.000 profesionales del 17 al 19 de septiembre en IFEMA, Madrid. El Congreso ha contado con la participación de más de 280 expertos internacionales y con la presencia de destacadas compañías.

Giacomini ha asistido por primera vez a la exposición y Congreso cosechando un notable interés.

Entre otras interesantes novedades dirigidas a los mercados de agua y distribución de gas, durante Rebuild 2019 Cype Ingenieros y Giacomini han presentado la última versión de Open BIM para sistemas del fabricante italiano. Esta herramienta ofrece como resultados los informes de cálculo y planos de la instalación, además de la medición de los materiales necesarios con opción de exportación en formato FIEBDC-3.

NUEVO

COINTRA

Low NOx
bajas emisiones

Calentadores Estancos Low NOx
Premium CPE T

PERFIL DE CARGA
en toda la gama

XL

Sólo si es XL estás eligiendo el mejor calentador estanco

Máximo caudal de agua garantizado con el mayor rendimiento (AHORRO DE GAS) optimizando la estabilidad de la temperatura solicitada (CONFORT)

Tecnología de vanguardia
para un
desarrollo sostenible

2 AÑOS GARANTÍA TOTAL

www.cointra.es

TÜV Rheinland favorece el ahorro en las instalaciones térmicas



Cada vez más, el ahorro económico y el impacto medioambiental van de la mano. Para ser más sostenible no sólo debemos optimizar nuestros procesos industriales, aprovechar mejor el reciclaje de materiales y materias primas, reciclar los residuos industriales y productos derivados, sino también con equipamientos que cumplan con el reglamento, como por ejemplo en las instalaciones térmicas. Por ello, TÜV Rheinland, explica el procedimiento para que los aparatos cumplan con la normativa vigente.

Para su correcto funcionamiento debe cumplir una serie de medidas registradas en el Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios (RITE) con el objeto de establecer las exigencias de eficiencia energética y seguridad destinadas a atender la demanda de bienestar e higiene de las personas, durante su diseño y dimensionado, ejecución, mantenimiento y uso, así como determinar los procedimientos que permitan acreditar su cumplimiento.

Al mismo tiempo, las medidas suponen un importante avance para la eficiencia energética.

Una instalación térmica eficiente debe tener las siguientes características:

- Incorporar elementos que permitan el ahorro, la recuperación de energía y el aprovechamiento de energías residuales del sistema.

- Seleccionar los equipos de generación de frío/calor, así como los destinados al transporte de fluidos, lo más próximo a su régimen de rendimiento máximo.

- Aislar térmicamente los equipos y las redes de distribución de las instalaciones térmicas para lograr que los fluidos lleguen a las unidades terminales con la mínima pérdida de temperatura.

- Incorporar una regulación y control para mantener las condiciones térmicas ideales en las zonas climatizadas.

- Utilizar energías renovables disponibles para abastecer una parte del consumo de la instalación.

Si nos centramos en la eficiencia de las calderas industriales, podemos obtener hasta un 12 por 100 de ahorro en combustible mediante la recuperación de gases de escape o sistemas de condensados. También podemos ahorrar hasta un 90 por 100 en productos químicos con un sistema de condensados de alta presión o un sistema desgasificador térmico.

Otros factores a tener en cuenta son la optimización de la combustión (evitar pérdidas de ventilación, control de velocidad, de oxígeno y de CO) o las pérdidas de radiación y convección.

Si se duplica el número de revoluciones del ventilador, el consumo eléctrico no se duplica, sino que aumenta ocho veces. Los variadores de frecuencia son una buena opción ya que reducen el número de revoluciones del ventilador de forma que la presión producida es la que realmente necesita el quemador. De este modo, si el ventilador funciona sólo a la mitad de las revoluciones, esto se traduce en un ahorro del 80 por 100 en el consumo eléctrico.

Aparte de la instalación o renovación de los equipos, hay que tener en cuenta que es obligatorio tener un certificado de la instalación que acredite que se cumple con la normativa vigente, y el registro correspondiente.

8ª edición del curso de experto en climatización de Atecyr

Atecyr acaba de abrir el plazo de matriculación de la octava edición del curso de experto de climatización, que ha formado ya a 195 alumnos. Se trata de una titulación propia que está avalada por la confianza que las empresas del sector depositan en la Asociación, tanto demandando técnicos en sus ofertas de empleo que hayan superado con éxito el curso de experto de Atecyr como enviando a técnicos de sus equipos de trabajo a formarse en nuestras aulas.

Una de las claves del reconocimiento de esta titulación, es que los alumnos aprenden con los mejores. La formación la imparten más de 60 profesores con experiencia contrastada en cada una de las materias que se abordan. Son profesionales que trabajan en las empresas

más relevantes del sector (fabricantes, ingenierías, consultorías, suministradoras, instaladoras y mantenedoras), catedráticos o profesores universitarios de todo el país. Juntos ofrecen un enfoque multidisciplinar desde diferentes perspectivas que nutren al alumno de una visión global de soluciones en el mercado y buenas prácticas. Esto ayuda al alumno cuando tiene que demostrar su solvencia ante una instalación real en la que es necesario convivir con diferentes equipos, protocolos de comunicación, y resto de instalaciones del edificio.

Atecyr tiene además un compromiso de mejora continua que perfila año a año a partir de las valoraciones de los alumnos, implementando un sistema de perfeccionamiento de la metodología, los

contenidos y el claustro de profesores. Los alumnos además de asistir a las clases y aprobar los exámenes, tienen que presentar y defender ante un tribunal un proyecto final, que está tutorizado. Esta última fase del ciclo formativo asegura que los contenidos se han asimilado. El 60 por 100 de los alumnos matriculados, presentan el proyecto final, que, junto con las evaluaciones y el nivel de asistencia, les permite obtener el diploma de experto en climatización.

El curso tiene una duración de 300 horas en formato semipresencial, se imparte los viernes tarde y sábados mañana. Un horario que permite compatibilizar la formación con la actividad profesional, y dar un salto cualitativo y cuantitativo a todos los niveles.

Ella estrena diseño. Y tú, reloj.

Nueva Platinum Compact ECO "Black Edition": estética renovada, mejores prestaciones y con la fiabilidad de siempre. Además, celebra con nosotros este lanzamiento y consigue un fantástico Samsung Galaxy Watch.



Del 1 de marzo al 31 de agosto de 2019, por la compra de una Platinum Compact ECO o una Platinum Alux, consigue una tarjeta regalo de 25€.



Por cada tres calderas llévate un smartwatch Samsung Galaxy Watch de 46mm, si introduces la factura de compra en tu cuenta del Club BAXI Fidelity.



O si lo prefieres, consigue 75€ adicionales en tu tarjeta.



Además, disfruta de 3 años de garantía TOTAL si la instalación de la caldera se acompaña de un termostato Wi-Fi BAXI Connect TXM 10C.

www.baxifidelity.es

Quedan excluidas operaciones especiales. Esta promoción está exclusivamente dirigida a profesionales instaladores y para calderas compradas en distribuidores oficiales BAXI adheridos a la misma.

BAXI
LA NUEVA CLIMATIZACIÓN