

La italiana Eni entra en el negocio de luz y gas en España con la compra de Aldro Energía



La petrolera italiana Eni ha informado de la compra de la comercializadora Aldro Energía, lo que supone su entrada en el mercado ibérico de luz y gas. Eni ha adquirido el 100 por 100 de Aldro al Grupo Pitma, que hace unos meses había abierto el proceso para su venta. El acuerdo también incluye la adquisición del 100 por 100 de la empresa de servicios Instalaciones Martínez Díaz.

La operación está pendiente para su cierre del visto bueno de las autoridades de competencia. *(Pasa a página 7)*

España necesita multiplicar por 25 la tasa de rehabilitación de edificios



La tasa de renovación de edificios en Europa debería ser del orden del 2-3 por 100 anual para poder cumplir con los objetivos de neutralidad climática en

2050. Sin embargo, la media europea está actualmente en el 1 por 100 y España se encuentra a la cola de este ranking. *(Pasa a página 2)*

ISH digital 2021 reúne al sector de climatización, calefacción y agua en su edición más innovadora

ISH digital 2021, la feria líder internacional sobre agua, calefacción y climatización reúne al sector de forma virtual del 22 al 26 de marzo de 2021 a causa de la pandemia de coronavirus.

El objetivo de este certamen es conectar en red a expositores, visitantes, expertos y periodistas durante cinco días, ofrecer un contenido de primera clase y presentar un amplio programa. Las fechas están reservadas: en marzo, el mundo se cita en Messe Frankfurt de forma digital. Ningún otro lugar reúne tanta experiencia y conocimientos de la industria, tanta oferta y demanda como en la ISH cada dos años.

Así será también en la ISH digital 2021: se trata del lugar de reunión de la industria internacional de instalaciones sanitarias, calefacción y climatización para establecer redes, intercambiar conocimientos, *(Pasa a página 14)*

Renueve su analizador de combustión.

Le damos 200 € en la compra de su nuevo analizador de combustión testo 300 Longlife*.

- Gran pantalla táctil HD de 5", con cristal de alta resistencia y lámina protectora intercambiable.
- Menús preconfigurados e intuitivos para todas las mediciones relevantes.
- Envío de resultados de medición por correo electrónico directamente in situ.
- Sensor de O₂ de duración extremadamente larga y dilución automática hasta 30.000 ppm de CO (según modelo).
- Equipo con 4 años de garantía ¡Consiga 1 año extra registrándose en nuestra web!

*Promoción válida del 01/01/2021 al 30/04/2021. Limitada a las primeras 200 unidades.

www.testo.com



Be sure. **testo**

PLAN RENOVE 200€

España necesita multiplicar por 25 la tasa de rehabilitación de edificios

(Viene de página 1)

“En nuestro país, tendríamos que multiplicar por 25 el ritmo de rehabilitación”, afirmó hoy Mikel Lasa, consejero delegado de España y Portugal de EIT InnoEnergy, en la presentación del informe ‘Iniciativas y modelos de negocio para la rehabilitación de edificios. Una comparativa global’, publicado por Fundación Naturgy.

Por su parte, el subdirector general de Eficiencia Energética de Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO), Juan Jacobo Llerena, explicó que “en España, tenemos un parque inmobiliario antiguo, ineficiente energéticamente. De 20 millones de viviendas, 9,4 necesitan una reforma urgente”. “Es necesaria la colaboración público-privada y una inversión inteligente en el marco de la transición energética”, afirmó.

La directora general de Fundación Naturgy, María Eugenia Coronado, destacó la importancia de la rehabilitación energética “en el marco de la transición energética y de la neutralidad climática que establece el Pacto Verde europeo, que ha fijado unos ambiciosos objetivos de eficiencia y descarbonización”.

EL MODELO DE INTERLOCUTOR ÚNICO, EL MÁS ADECUADO

El estudio elaborado por EIT InnoEnergy, empresa referente en in-

La rehabilitación energética será imprescindible para alcanzar la descarbonización establecida en el Pacto Verde europeo

novación global en energía en Europa, analiza hasta 16 experiencias de rehabilitación energética en Estados Unidos, Australia y Europa, sostiene que el modelo de interlocutor único es el más adecuado para dar un impulso a la mejora de la eficiencia de los edificios europeos, un 75 por 100 de los cuales es ineficiente energéticamente debido a su antigüedad.

El parque inmobiliario es el responsable del 40 por 100 del consumo de energía de la UE, del 36 por 100 de las emisiones de CO₂ y del 55 por 100 del consumo de electricidad, según sostiene el informe. Según recoge el estudio, más del 40 por 100 de los edificios fueron construidos antes del 1960 y el 90 por 100 antes del 1990. Por ello, la rehabilitación energética, en la que la Administración local va a tener una función decisiva, será imprescindible para alcanzar la descarbonización establecida en el Pacto Verde europeo.

En los modelos analizados, “a pesar de la variedad de planes de subvención para promover la eficiencia energética, la adopción de una rehabilitación profunda o incluso superficial es todavía limitada”, debido a las múltiples barreras con que topan los propietarios: complejidad del proceso, falta de conocimiento sobre cuestiones técnicas y poca concienciación sobre los beneficios de la rehabilitación, además del coste y las ineficiencias en el mercado.

LA FRAGMENTACIÓN DE LA CADENA VALOR, UNA BARRERA

“En el análisis de casos realizado, se ha detectado la existencia de demasiados intermediarios y pocos profesionales formados, y se ha constatado también un exceso de burocracia, en muchos casos agravada por la falta de continuidad en las ayudas”, explicó Lasa.

en positivo



«La demanda española de gas aumentó un 3,4 por 100 en diciembre»

Fuente: Enagás

En cualquier rehabilitación intervienen muchos actores: propietarios, inquilinos, constructores, fabricantes, ayuntamientos y otras entidades públicas, además de los suministradores de energía. “Hay que coordinar gestiones con cinco, seis o incluso más partes interesadas. No es solo una cuestión de financiación, sino de la fragmentación de la cadena de valor que hay que organizar”, afirmó Lucienne Krosse, responsable de Ciudades y Edificios Sostenibles de EIT InnoEnergy.

Según Lasa, “existen modelos interesantes como los contratos de suministro de energía a largo plazo con capitalización de los ahorros. Con esta fórmula, el propietario no tiene que hacer frente al coste de la rehabilitación en el momento inicial, sino que lo va pagando poco a poco, a través de los ahorros de energía y mediante una cuota mensual similar a la que ya pagaba antes de la rehabilitación”.

Sedigás formará parte del foro de alto nivel de la industria española

La Asociación Española del Gas (Sedigás) formará parte del foro de alto nivel de la industria española, donde pondrá de relieve el rol del gas en la descarbonización de la economía y su importancia en la modernización y el desarrollo económico.

Sedigás formará parte del foro creado por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo junto con el resto de asociaciones empresariales en la definición de la hoja de ruta para el impulso de la modernización y productividad del sistema productivo español.

La asociación gasista considera que, en el contexto actual de transición energética, transformación energética y recuperación económica, su aportación a la hora de abordar las grandes reformas que necesita la industria española y europea tras la Covid-19 “será enriquecedora”, y que estas “deben ir encaminadas a conseguir un modelo económico sostenible y descarbonizado”.



Joan Batalla, presidente de Sedigas

Para Sedigas es esencial que, para lograr un plan de recuperación, transformación y resiliencia nacional, “se constituya un espacio común entre las esferas públicas y privadas”. Solo estableciendo organismos de análisis, asesoría, seguimiento y gobernanza, como es el caso del foro, se podrán establecer criterios y prioridades a la hora de posponer cambios estructurales en el modelo productivo del país.

El presidente de Sedigas, Joan Batalla, ha resaltado “la oportunidad e idoneidad en estos momentos de reposicionar” el tejido productivo y la competitividad española. Las empresas que conforman Sedigas “seguirán contribuyendo a la transición ecológica, la modernización y el desarrollo económico de nuestro país”.

Por último, Sedigas ha mostrado su disposición a la Administración a la hora de abordar la nueva política industrial en beneficio del conjunto de la economía y sus ciudadanos.

SITÚE
LA PLATA
MÁS

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

SOLICITE CALENDARIO EDITORIAL 2021

descargue su edición digital en
www.ingenieriadelgas.com

91 556 50 04

INGENIERÍA DEL GAS

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

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



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 hasta A+.



*solo aplica con algunos modelos.

www.junkers.es

Gas for Climate solicita un objetivo vinculante de consumo de gas renovable del 11 por 100 en 2030

El consorcio Gas for Climate ha publicado un nuevo informe que analiza por qué se necesita un objetivo de gas renovable del 11 por 100 para cumplir la ambición climática de la UE de reducir las emisiones de GEI en un 55 por 100 en 2030. El documento es una continuación del publicado el año pasado bajo el título de "Gas Decarbonisation Pathways 2020-2050", que explicaba cómo se necesitan medidas políticas adicionales para impulsar el desarrollo del biometano y el hidrógeno verde y azul, todos ellos necesarios para cumplir los objetivos climáticos de la UE.

El nuevo documento se centra en el biometano y el hidrógeno verde, reconociendo que requieren más incentivos en



comparación con los incentivos necesarios para fomentar el hidrógeno azul.

Para asegurar un aumento de mercado acelerado y consistente de hidrógeno verde y biometano en toda la UE,

el objetivo previsto del 11 por 100 se basa en dos subobjetivos vinculantes para el hidrógeno verde y biometano. Así, al menos el 8 por 100 del gas consumido en la UE para 2030 debería ser

biometano, y al menos el 3 por 100 debe ser hidrógeno verde. Los subobjetivos reflejan que el biometano está disponible comercialmente en la actualidad y escalable de manera sostenible, mientras que el hidrógeno verde también debería aumentar durante la década de 2020.

El objetivo del 3 por 100 de hidrógeno verde se alinea con el objetivo de la Comisión Europea de alcanzar al menos 40 gigavatios. Un objetivo vinculante para el gas renovable ayudará a reducir los costes de producción de biometano e hidrógeno verde durante la década de 2020, mientras que a largo plazo ayuda a lograr el objetivo de descarbonización con los costes sociales más bajos. Gas for Climate cree que el objetivo de la UE del gas renovable se traducirá en objetivos nacionales diferenciados.

El informe sobre gas renovable es el primero de una serie de documentos similares que se elaborarán y publicarán a lo largo de 2021. Gas for Climate está llevando a cabo nuevas actividades, incluida la creación de una Alianza Europea de Biometano, así como un nuevo análisis sobre la demanda de hidrógeno.

AFEC renueva su cargo en la Junta Directiva de UNE

AFEC ha sido reelegida como miembro de la Junta Directiva de UNE, de la que forma parte desde el año 2002.

Actualmente la citada Junta está formada por 66 miembros, representando a 30 sectores económicos y varias Admi-

nistraciones Públicas, quedando cubierto, prácticamente, todos los actores que integran el tejido económico español.

Como resultado de estas elecciones, se ha producido la incorporación de los siguientes nuevos sectores: sanidad, transporte, petróleo y minería.

Solo un 35 por 100 de las empresas se acogió a la línea de avales ICO en 2020

Un 65,5 por 100 de las empresas instaladoras eléctricas y de telecomunicaciones asociadas a APIEM no tuvieron que recurrir a los préstamos ICO lanzados en 2020 por el Gobierno central para hacer frente a la crisis económica por el coronavirus, tal y como se desprende del III Informe de la Profesión Instaladora realizado por APIEM a través de una consulta a sus asociados.

Ese mismo estudio señala que tan sólo un 23 por 100 de las empresas consultadas tuvieron que acometer un ERTE como medida para atajar la crisis económica que provocó la rápida expansión del COVID-19.

Del mismo modo, más de la mitad de los instaladores consideran los programas financieros la medida más útil para enfrentar la crisis del COVID-19, seguido de los programas para el empleo y para la formación.

El III Informe de la Profesión Instaladora de 2019 ha sido realizado tras analizar las respuestas de una encuesta lanzada por APIEM entre sus asociados, así como tomando como referencia datos de universo de fuentes oficiales como el INE o los informes Forrester. Este estudio pretende ayudar al sector a conocer su evolución, sinergias y desafíos a lo largo del tiempo.

Adaptarse a los nuevos protocolos de trabajo aprobados para contener la expansión del Covid-19 ha supuesto para las empresas instaladoras asociadas a APIEM una inversión de entre 500 y 1.000 euros en la adquisición de EPIS y/o sistemas de prevención para uso personal y profesional.

Asimismo, durante 2020, más de la mitad de empresas instaladoras de la Comunidad de Madrid consultadas para este informe tuvieron, al menos, un caso de Covid-19 en el ámbito laboral o personal.

El consumo en calefacción se disparó un 47 por 100 durante el paso de Filomena por Madrid



El parque inmobiliario es responsable de más del 35 por 100 de las emisiones totales de CO₂, siendo la calefacción una de las fuentes emisoras más importantes después del tráfico rodado.

El paso de la borrasca Filomena por Madrid, que se caracterizó por un mayor uso de la calefacción por las bajas temperaturas y una caída brusca de la movilidad a causa de la nieve, ha sido el momento elegido por Ista, una de las compañías líderes en la mejora de la eficiencia energética del sector inmobiliario, para analizar cómo influye la calefacción central en la contaminación ambiental.

Según un estudio elaborado por Ista, el consumo de calefacción se incrementó un 47,28 por 100 durante la semana del 8 al 17 de enero de 2021 (día en que el Ayuntamiento activó el nivel 1 por contaminación), en comparación con las mismas fechas del 2020. "Este aumento en el consumo durante los días claves del paso de Filomena demuestra cómo las calefacciones centrales, sobre todo las de carbón y gasóleo, juegan un papel muy importante en la contaminación ambiental", explica Ignacio Abati, director general de Ista.

Reducir las emisiones de gases contaminantes en un 80 por 100 para el año 2050 es el objetivo que se ha fijado España en el marco europeo de lucha contra el cambio climático, y en este contexto las calefacciones centrales en los edificios serán clave. Estudios del Ayuntamiento de Madrid cifran en 200 las calderas de carbón y en 4.500 las de gasóleo que quedan todavía en la capital.

Para Ista es importante que, tal como prevé la próxima Ordenanza de Calidad del Aire de Madrid, el funcionamiento de las calderas de carbón llegue a su fin el 1 de enero de 2022.

En España existen cerca de 1,5 millones de hogares con calefacción central, 600.000 viviendas en la Comunidad de Madrid, que son causantes de la emisión de 1,05 millones de toneladas de gases de efecto contaminante a la atmósfera cada año. A partir de 2022, con la prohibición del uso de calderas de carbón, la progresiva eliminación de las de gasóleo y la obligatoria instalación de contadores de calefacción, se podría reducir en un 40 por 100 el volumen total de emisiones en la ciudad de Madrid, calculan desde Ista.

La pandemia tuvo un alto impacto en las inversiones, rentabilidad y productividad de las empresas instaladoras

La pandemia mundial de Covid-19 ha tenido un mayor impacto en las inversiones, la rentabilidad y la productividad de las empresas instaladoras madrileñas, según se desprende del III Informe de la Profesión Instaladora de 2020, en el que las compañías consultadas aseguraron haber registrado un impacto alto en estas tres variables.

Asimismo, la crisis sanitaria, social y económica producida por el coronavirus ha afectado de forma moderada a la facturación, la liquidez y el nivel de deuda, según este mismo estudio.

El III Informe de la Profesión Instaladora de 2020 ha sido realizado tras analizar las respuestas de una encues-

ta lanzada por APIEM entre sus asociados, así como tomando como referencia datos de universo de fuentes oficiales como el INE o los informes Forrester. Este estudio pretende ayudar al sector a conocer su evolución, sinergias y desafíos a lo largo del tiempo.

Más del 50 por 100 de las empresas instaladoras madrileñas indicaron que el impacto de la pandemia para su compañía fue alto en las variables de inversiones, rentabilidad y productividad. Del mismo modo, más del 40 por 100 de las empresas consultadas indicaron que recibieron un impacto moderado en su nivel de facturación, en su liquidez y en su nivel de deuda.

Campaña de APIEM sobre la importancia de la seguridad eléctrica

Desde hace 23 años el 14 de febrero es el Día Mundial de la Energía, ya que en 1998, durante la Conferencia Internacional de Austria, se debatió la crisis de la energía y sus posibles soluciones. Esa conferencia tiene lugar tras el acuerdo universal sobre cambio climático de París, por el que países desarrollados y en desarrollo se comprometen a prevenir un incremento de la temperatura global a

menos de 2°C respecto a la era preindustrial.

Para celebrar este Día Mundial de la Energía, APIEM puso en marcha una campaña de concienciación sobre la importancia de revisar periódicamente las instalaciones eléctricas y que esa revisión la lleven a cabo empresas y profesionales habilitados por la Comunidad de Madrid. Porque una revisión eléctrica te puede salvar la vida.

Proyecto de Instagi para impulsar los procesos de relevo generacional en las empresas instaladoras



El fin último de este proyecto es el de evaluar, mejorar y fortalecer el apoyo que ofrece Instagi a través de la Oficina de Transferencia de Negocio a sus empresas asociadas, para garantizar que los procesos de relevo generacional y de transmisión empresarial se produzcan de manera exitosa, y se reduzca así el número de empresas que deciden dar el cierre a su actividad de toda la vida, por no iniciar este tipo de procesos a tiempo o no hacerlo de manera adecuada.

Específicamente, el proyecto consiste en realizar una evaluación de la

actividad desarrollada por parte de la Oficina de Transferencia de Negocio de Instagi, desde sus inicios en 2013, en cuanto a su funcionamiento, resultados e impactos económicos y sociales generados. Principales objetivos específicos que pretende alcanzar el proyecto:

- Identificar buenas prácticas de otras entidades referentes del sector de estudio en el ámbito de la transmisión empresarial.

- Identificar oportunidades de mejora y proponer acciones correctivas para la mejora del servicio de transmisión.

- Visibilizar las oportunidades que ofrece la transmisión de negocio para la empresa (vs cerrar un negocio por jubilación). Sensibilizar y concienciar a las empresas sobre los beneficios económicos y sociales de la transmisión.

- Poner en valor los beneficios del impacto positivo generado hasta el momento, no solamente de cara a las empresas asociadas a Instagi, sino al sector en su conjunto y al tejido económico del territorio en su conjunto, a través de la mejora de la competitividad y el mantenimiento y la creación de empleo de calidad.

- Mejorar la eficiencia de los recursos existentes en el ámbito de la transmisión empresarial.

Para el logro de estos objetivos se define una metodología de trabajo participativa que permita la integración de diferentes puntos de vista y la implicación del mayor número de personas y agentes posibles.



GLP o GNL, la mejor energía para tus clientes

El mejor colaborador para ti y para tu instalación



Bajo el título “Evaluación y mejora del servicio ofrecido a través de la Oficina de Transferencia de Negocio de Instagi para garantizar la continuidad de la actividad de las empresas de instalación y mantenimiento de los sectores de electricidad y telecomunicaciones y fontanería, gas y calefacción”, Instagi acaba de poner en marcha un nuevo proyecto, financiado con la ayuda de la Diputación Foral de Gipuzkoa, y con el apoyo técnico de Prospektiker, en el marco del Programa para “promover la generación de oportunidades, el valor diferencial y la sostenibilidad del tejido empresarial de Gipuzkoa”.

AEFYT formará a 150 frigoristas en las tecnologías para sustituir o reducir los gases fluorados

La migración hacia gases refrigerantes de bajo Potencial de Calentamiento Atmosférico ha supuesto una verdadera revolución tecnológica para el sector del frío. Con el objetivo de acompañar a las empresas y a los profesionales de la refrigeración en el reto de realizar la transición hacia sistemas frigoríficos más eficientes y respetuosos con el medioambiente, AEFYT ha diseñado el curso “Tecnologías pertinentes para sustituir o reducir el uso de gases fluorados de efecto invernadero y la manera segura de manipularlos”, que se impartirá en colaboración con la Consejería de Economía, Empleo y Competitividad de la Comunidad de Madrid, y los Ministerios de Educación y Formación Profesional y Trabajo y Seguridad Social en el marco del SEPE, Servicio Estatal de Empleo.

El curso está dirigido a trabajadores en posición del certificado acreditativo de la competencia para la manipulación de sistemas frigoríficos de cualquier carga de refrigerantes fluorados, o bien de carga inferior a 3 Kg de este tipo de gases. Se calcula que, a lo largo de las 6 convocatorias que están previstas, se podrá alcanzar a 150 frigoristas.



695 630 067



911 227 638



vitogas.es

Bosch Thermotechnology ExpertTalk: la gestión inteligente de la energía en Europa clave en la transición energética

Hay en día, la evolución en el uso de los combustibles fósiles por energía renovable es una realidad para alcanzar los objetivos a los que se han comprometido los gobiernos europeos. Es un reto que aplica a todos los sectores y que requiere una nueva comprensión de la gestión de la energía. Conscientes de ello, cuatro expertos de Bosch Thermotecnia se han reunido en el cuarto y último Expert Talk de la división para ofrecer una visión general sobre la gestión de la energía en la Unión Europea y compartir el camino que desde el Grupo Bosch se ha tomado en este sentido.

En primer lugar, Stefan Kluepfel, analista de negocio de sistemas de electrificación, gestión de la energía y sistemas de almacenamiento eléctrico ha ofrecido una visión general de cómo se encuentra el actual mercado de gestión de la energía en la Unión Europea. Así, Kluepfel ha recordado que los sistemas de gestión de la energía tienen un claro objetivo: proteger el medio ambiente, aumentar la optimización económica y mejora la estabilidad de la red.

El experto también ha hecho un repaso de los beneficios más importantes que los sistemas de gestión de energía ofrecen como el aumento del autoconsumo, la minimización de las pérdidas por las limitaciones reglamentarias a la hora de producir o almacenar la energía, la optimización de las tarifas de consumo, la monitorización de la energía, la protección contra la sobrecarga reduciendo los picos de súper producción, la limitación de la potencia y el suministro de la energía de manera uniforme.

Kluepfel ha recordado que en el Pacto Verde, la Unión Europea se ha comprometido a reducir los gases de efecto invernadero al 55% antes de 2030 y al 0% antes de 2050. "Teniendo en cuenta que los edificios representan el 40% del consumo de energía y el 35% de las emisiones de efecto invernadero en la Unión Europea, y que la producción y el uso de energía representan más del 75% de estas emisiones, se vuelve imprescindible incentivar los edificios energéticamente eficientes y el uso de sistemas que tengan una mayor eficiencia energética y que funcionen con energías renovables".

GESTIÓN DESCENTRALIZADA

Por su parte, Martin Weiss, responsable de desarrollo de estrategias y sistemas de gestión de la energía ha explicado en qué consiste la gestión de la energía. "Los sistemas de gestión de la energía protegen contra las sobrecargas, evitan los picos y limitan la potencia, con el objetivo de cumplir los requisitos normativos y reducir los costes de energía para una producción más equilibrada. Igualmente, fomentan el aumento del auto consumo para



desplazar el consumo de energía a las franjas horarias donde las tarifas son más bajas para que el gasto económico sea menor". En este sentido, afirma que "dependiendo de la aplicación, la funcionalidad requerida de un sistema de gestión de la energía difiere significativamente, no hay un modelo único".

Por último, Christian Heise, director adjunto del proyecto: "Economy of Things" y Jared Weinfurter, arquitecto principal del proyecto, han ofrecido una perspectiva del comercio de energía descentralizado y han hablado del papel de los sistemas de gestión de energía en los hogares.

Christian Heise y Jared Weinfurter están detrás del proyecto estratégico de ingeniería avanzada "Economy of Things" (EoT) de Bosch Research. Un proyecto cuya intención es alcanzar un comercio de energía que facilite los datos entre los hogares. "Aunque el Internet de las Cosas (IoT) pone en red a los dispositivos, todavía no está alcanzando todo su potencial para compartir valores económicos en el sentido de una EoT".

El proyecto investiga la cuestión de si la gestión de la energía en los hogares no debería pensarse más allá de las cuatro paredes. "Cuando pensamos más allá de los límites del hogar, nos encontramos con la privacidad de los datos. La mayoría de la gente no quiere revelar a sus vecinos cuál es su consumo de electricidad, ni el coste que pagan. Por ello aplicamos tecnologías de descentralización para establecer mercados digitales socialmente justos en las principales industrias".

En este sentido, ambos afirman: "apostamos por la 'coopetición', es decir, la interacción entre la 'colaboración' y la 'competencia'. Esto significa cooperar con todas las partes interesadas en el desarrollo y el funcionamiento de las plataformas digitales y los mercados, pero compitiendo por productos y servicios específicos en estas plataformas". En este sentido, aseguran que "el concepto de cooperación es clave para construir sistemas verdaderamente descentralizados".

Este encuentro virtual que ha reunido el pasado 25 de marzo a profesionales del sector y de la comunicación, y generadores de contenido sobre el sector de la calefacción, la climatización y el agua caliente sanitaria, ha sido el último de los cuatro encuentros Bosch Thermotechnology ExpertTalk que la división ha organizado de forma internacional para hablar de las temáticas que más preocupan el mercado de la calefacción, la climatización y la energía.

Arranca el proyecto de transformación digital de CONAIF

El proyecto de transformación digital de CONAIF para empresas instaladoras y sus asociaciones provinciales, gremios y federaciones de asociaciones, apoyado y financiado por Vaillant, Saunier Duval y MásMóvil Negocios, ha comenzado su primera fase con el lanzamiento de una web monográfica, un vídeo informativo y las encuestas dirigidas a instaladores y asociaciones para conocer su grado real de digitalización.

En esta primera fase han sido entrevistadas todas las asociaciones de instaladores de CONAIF y se espera que a lo largo de las próximas semanas vayan contestando los instaladores a la encuesta, "cuantos más, mejor; para conseguir así un retrato lo más fidedigno posible de la realidad que tenemos en cada comunidad autónoma", señalan desde CONAIF. Las empresas instaladoras que deseen responder la encuesta y no hayan recibido el enlace para hacerlo, pueden solicitarlo directamente en su asociación o en CONAIF, enviando un email a comunicacion@conaif.es

Posteriormente se celebrarán talleres provinciales en buena parte de



las asociaciones de CONAIF, donde se instruirá a los instaladores asistentes y se les informará de las ventajas de incorporar las nuevas tecnologías a sus negocios.

Los resultados que se obtengan en esta primera etapa servirán como diagnóstico para, en una nueva fase, diseñar un plan de acción enfocado a lograr la mejora digital del colectivo de asociaciones e instaladores de esta Confederación Nacional.

WEB Y VÍDEO

Se han desarrollado varios canales para que el instalador pueda informarse y estar al tanto de los avances del proyecto: La web <https://conaifdigital.es> recoge el porqué de su lanzamiento, las actividades que están previstas desarrollar, las caras de los líderes del cambio, enlaces a los "sites" de los patrocinadores y una pestaña de hitos del proyecto, en la que pueden conocerse todos los pasos seguidos hasta ahora.

glp

La CNMC autoriza la venta de 5.400 puntos de suministro de GLP de Cepsa a Nortegás

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) ha autorizado la venta por parte de Cepsa de un total de 5.429 puntos de suministro de GLP canalizado a Nortegás.

El organismo ha dado luz verde en primera fase a la operación de venta de estos activos por parte de la petrolera, tras el estudio de la transacción.

Cepsa vende estos puntos a Ned Suministro GLP, sociedad de Nortegás dedicada principalmente a la comercialización al por menor de gases licuados del petróleo y de hidrocarburos ligeros.

En los últimos años, Cepsa lleva reduciendo progresivamente el peso en activos de propano canalizado mediante sucesivas ventas. De hecho, el grupo apenas posee ya algo más de 400 puntos.

Ya a finales de 2016 procedió a la venta a Naturgy de un total de 12.400 puntos de suministro situados en 254 municipios de nueve comunidades autónomas.

La petrolera también ha realizado en los últimos tiempos diversas operaciones de desinversión en este negocio con Redexis, a la que ha traspasado más de 15.000 puntos de suministro.

El GLP envasado resiste mejor la crisis

Consumo de gases licuados del petróleo						
Unidad: miles de toneladas						
	Septiembre 2020	TV (%)*	Acumulado anual	TV (%)*	Últimos doce meses	Estructura (%)
	kt		kt		kt	
Envasado	49	-1,6	559	-7,3	790	36,9
Granel	22	-15,2	292	-16,6	435	20,3
Automoción (envasado y granel)	6	-15,6	49	-22,2	72	3,4
Otros**	100	26,5	628	-21,4	846	39,5
Total	177	9,2	1.528	-15,8	2.143	100,0

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

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

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

Fuente: Cores

por 100 con respecto a noviembre de 2019.

A contrario de lo que había sucedido a la vuelta del pasado verano, el consumo de GLP registró un sensible descenso durante el pasado mes de noviembre, según las cifras más recientes facilitadas por la Corporación de Reservas Estratégicas (CORES), situándose en 156.000 toneladas, lo que supone un retroceso del 11,0 por 100 con respecto al mismo mes del pasado año.

El consumo de GLP envasado acumuló en noviembre un total de 67.000 toneladas, con un descenso del 1,53

El consumo de GLP a granel, experimentó un descenso del 20,6 por 100, para situarse en 39.000 toneladas, mientras que el consumo de GLP de automoción cayó un 28,8 por 100, situándose en 4.000 toneladas.

Sin embargo, el grupo "otros" (GLP distintos a los anteriores, incluyendo GLP destinado a su posterior transformación) registró un notable incremento, con un total de 45.000 toneladas, un 12,6 por 100 más que en el mismo mes de 2019.

AFEC forma parte de un Macroproyecto Tractor

Asociaciones Sectoriales relacionadas con las instalaciones técnicas para edificios y otras entidades, se han unido para presentar un Proyecto para la rehabilitación de las instalaciones en edificios y solicitar a las Administraciones Públicas que haya una apuesta clara para la transición energética del parque de edificios existente, utilizando los fondos del Next Generation EU para crear empleo, reducir los niveles de contaminación y dinamizar los sectores involucrados. El Proyecto, que cuenta

con la participación y el impulso tanto de grandes grupos empresariales, como de la pequeña y mediana empresa, tiene como objetivo mejorar el estado de las instalaciones, optimizar su eficiencia energética y digitalización para mejorar las condiciones de los edificios relativas a habitabilidad, salubridad, bienestar de las personas, seguridad, conectividad, reducir los costes energéticos, potenciar la contribución de las energías renovables y acelerar el despliegue de las infraestructuras de recarga de vehículos eléctricos.

La italiana Eni entra en el negocio de luz y gas en España

(Viene de página 1)

Con esta operación Eni se hace con la cartera de unos 250.000 clientes de la comercializadora, ubicados en España y Portugal y con una importante presencia en el segmento de las pymes.

El objetivo de la firma italiana es contribuir activamente a la expansión del negocio de Aldro Energía, aportando también su experiencia en las áreas de eficiencia energética y promoviendo un mejor uso de



la energía a través de sus servicios de mejora energética de edificios y viviendas, fotovoltaica y e-movilidad.

Este desembarco en el mercado español y portugués de Eni sigue a los que ya ha llevado a cabo, a través de sus filiales, en Francia, con Eni Gas & Power France; en Grecia, con Zenith, y en Eslovenia con, Adriaplin.

La petrolera italiana, hasta el año pasado socio de Naturgy en Unión Fenosa Gas, cuenta con presencia en España desde 1967 a través de Agip España y desde 2008 a través de Eni Iberia.

La compañía aspira a incrementar su cartera, llegando a 11 millones de clientes en 2023 para ofrecer no solo gas y electricidad, sino toda la gama de servicios relacionados con el hogar y la energía.

Enagás, única compañía de su sector con el mayor reconocimiento de CDP en sostenibilidad

Enagás es la única compañía española de su sector incluida en el Supplier Engagement Leaderboard 2020 elaborado por CDP, que reconoce que el grupo extiende su compromiso con el medioambiente y trabaja de manera proactiva con sus proveedores para incorporar criterios de sostenibilidad en toda la cadena de suministro.

Enagás destaca que la distinción supone "un reconocimiento más a su estrategia de sostenibilidad y su esfuerzo por combatir el cambio climático".

La compañía, incluida en este ranking por segundo año consecutivo, cuenta con varias plataformas para la homologación y evaluación del desempeño ambiental de sus proveedores, promoviendo y ayudándoles a identificar áreas de trabajo encaminadas a reducir su huella de carbono y, con ella, la de toda la cadena de valor.

CDP es una organización sin ánimo de lucro destinada a impulsar, entre empresas y gobiernos, la reducción de gases de efecto invernadero, proteger los bosques y salvaguardar los recursos hídricos.

CLH evoluciona a Exolum, nueva marca global de la compañía



Exolum es la marca elegida por el Grupo CLH para desarrollar, a partir de ahora, sus actividades y afrontar sus ambiciosos objetivos de futuro, centrados en la adaptación de su negocio a la descarbonización y a la transición energética, en la digitalización de sus actividades y en la lucha contra el cambio climático.

Este cambio de marca surge de la necesidad de adecuarse al nuevo entorno y a la propia transformación de la compañía, que, además de realizar actividades de almacenamiento y transporte de productos petrolíferos en España, se ha internacionalizado con presencia en otros 7 países, ha ampliado su actividad al almacenamiento, gestión y transporte de nuevos productos líquidos, especialmente químicos, y ha comenzado a operar en nuevos sectores, como son los ecocarburantes, la economía circular o el desarrollo de nuevos vectores energéticos.

La nueva marca, sencilla, pero moderna, muestra un espíritu donde la innovación es la clave. En un principio, la marca Exolum nació, tras un intenso proceso creativo, para identificar a la filial del Grupo CLH dedicada al emprendimiento y la innovación. Sin embargo, después de varios estudios y propuestas, ha sido la marca seleccionada para identificar al conjunto de la compañía porque "Exolum representa lo que queremos ser y hacia dónde estamos evolucionando: una gran compañía internacional con más de 2.000 empleados, con una trayectoria de casi 100 años y con un altísimo nivel de excelencia en la prestación de nuestros servicios", destaca el presidente de Exolum, José Luis López de Silanes.

NUEVA MARCA PARA UNA NUEVA ETAPA

En los últimos años, Exolum ha experimentado una serie de cambios notables, centrados principalmente en una diversificación sostenible, tanto de las geografías donde opera como de las de los servicios que ofrece a sus clientes, más allá de la logística de hidrocarburos. De ahí que fuera necesario renovar la marca y alinearla con esta nueva etapa. "Queremos que todas estas iniciativas de diversificación y adecuación de la compañía a los nuevos retos del sector estén acompañadas de un cambio en nuestra identidad corporativa que refleje nuestro creci-

miento y liderazgo", asegura Jorge Lanza, CEO de Exolum. "La marca tiene que evolucionar en paralelo al proceso de transformación que estamos viviendo internamente, alinearse con los nuevos modelos de negocio de la empresa y transmitir nuestros valores de compañía, como son la innovación y la confianza, reflejando el carácter abierto y flexible con el que afrontamos el futuro impulsando nuevas oportunidades de negocio comprometidas con el desarrollo y la sostenibilidad del planeta".

Además, es una marca fácilmente reconocible en cualquier idioma, por lo que es la denominación única que la empresa utilizará para todos sus negocios, actuales y futuros, tanto en España como en otros seis países (Reino Unido, Irlanda, Alemania, Países Bajos, Panamá y Ecuador. En Omán seguirá operando con la *joint venture* OQ Logistics), lo que permite reforzar la identificación del grupo y crear una gran marca sólida, internacional y unitaria.

Este cambio de denominación es el tercero de la empresa, tras Campsa y, desde principios de los 90, CLH, marcas profundamente ligadas al sector de los hidrocarburos y con un gran prestigio entre los clientes y profesionales, asociadas a valores como la calidad y la garantía de suministro, derivados del excelente trabajo realizado por la compañía durante su historia. "Esta nueva marca es un hito más en nuestra trayectoria y renueva nuestro compromiso con nuestros clientes y con la sociedad en su conjunto", afirma Jorge Lanza. "Entendíamos que este era el paso natural que teníamos que dar en el marco de la expansión internacional y diversificación de negocio por el que estamos apostando".

Con Exolum, la compañía se marca el reto de mantener el mismo nivel de reconocimiento y ampliarlo al gran público, gracias a una marca joven, ágil y adaptada al propósito de la compañía: "Crear soluciones innovadoras para mejorar el mundo". En la actualidad, Exolum cuenta con más de 2.300 profesionales y opera en 8 países gestionando una red de oleoductos de más de 6.000 kilómetros, 68 terminales de almacenamiento y 45 instalaciones aeroportuarias, todo ello con una capacidad total de más de 11 millones de metros cúbicos.

Vitogas reitera su compromiso con ACAB

Con la llegada de pandemia la Asociación Contra la Anorexia y la Bulimia (ACAB) alertaba de un agravamiento de los casos de trastornos de la conducta alimentaria. En este contexto, el Grupo Rubis, a través de su filial española Vitogas, ha reforzado su compromiso con esta entidad con la firma de un nuevo convenio de colaboración. En esta ocasión, la donación de la gasística se destinará al refuerzo de los servicios destinados a atender a las familias con la contratación de una nueva psicóloga. "La tarea de ACAB durante la pandemia ha sido fundamental para ayudar a las personas que sufren estos trastornos a gestionar la situación desde casa, ya que muchas visitas presenciales fueron canceladas", comenta Sebastià Masas, director comercial de Vitogas.

Vitogas inició su colaboración con ACAB en 2020, la cual permitió crear ma-

terial de sensibilización para las escuelas en su tarea de prevención del Trastorno de la Conducta Alimentaria (TCA) entre jóvenes y adolescentes. "Los trabajos de sensibilización que realiza la entidad con jóvenes y adolescentes son primordiales para frenar el número de casos, una labor que no puede detenerse aún y las circunstancias que vivimos", explica Masas.

El programa de prevención de trastornos de la conducta alimentaria y promoción de la salud "Cuando no te gustas, enfermas" de ACAB ofrece cursos y talleres para escuelas, equipos docentes, AMPAS, equipos de salud y monitoras de comedor. La formación específica se basa en la presentación de aspectos básicos de los TCA y su detección temprana, además de ofrecer las herramientas necesarias a profesionales para atender y acompañar a los jóvenes con TCA.

Arco celebra su convención internacional

El pasado 21 de enero, Válvulas Arco reunió a su equipo comercial internacional para compartir los resultados del 2020 y presentar el plan anual 2021. Debido a la pandemia y bajo el nombre Arco Live Virtual Sales Meeting, la convención de este año se realizó mediante una puesta en escena virtual con un escenario para albergar a los principales directivos de la compañía.

En la presentación de resultados de 2020, cabe destacar el nuevo récord de ventas de la compañía registrado en septiembre. Arco ha dado a conocer también su nuevo modelo organizativo y ha presentado el nuevo plan estratégico para los próximos cuatro años. Es un plan adaptado a las necesidades actuales del mercado y focalizado en tres ejes -Partners, Product, People- con el que Arco quiere consolidar su posición y

mantener el crecimiento continuado. Se han expuesto además las líneas de innovación de la marca y los próximos lanzamientos de producto.

Una de las grandes novedades de Arco para este año es su nueva esencia e identidad visual de marca. Válvulas Arco se presenta como una marca fiable tanto en la calidad y garantía de sus productos, como en la prestación de servicios y el trato con el cliente. Otra de las novedades más destacadas ha sido la presentación de dos nuevos programas: Arco Partners y Arco Academy, diseñados para la mejora de las ventas del cliente y su formación en el sector.



El mercado de máquinas para climatización residencial creció un 2,7 por 100 en 2020

El mercado de climatización y aire acondicionado sufrió durante el pasado ejercicio el impacto de la crisis generada por la expansión del Covid-19, si bien el descenso registrado fue relativamente moderado e incluso se produjeron incrementos puntuales en algunos subsectores.

Según las cifras publicadas por la Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización (AFEC) el sector registró un descenso de la facturación global del 5,97 por 100 en relación las cifras de mercado de 2019. Es de destacar que, frente al retroceso generalizado, el área de máquinas de residencial/doméstico (en concreto las bombas aerotérmicas), las UTAs y Unidades de Ventilación con Recuperación de Calor, o la ventilación residencial han registrado un sensible incremento en sus ventas.

Este descenso, registrado en un año particularmente difícil y definitivamente marcado por la evolución de la pandemia, pone fin a la tendencia firmemente alcista que el sector venía registrando desde el año 2014. El mercado de la ventilación residencial vuelve a ser el que mayor crecimiento ha experimentado en 2020, un 25,20 por 100, una cifra menor pero en la línea ascendente del 32,87 por 100 que aumentó el año pasado.

Los datos globales de los fabricantes e importadores de equipos de climatización presentes en el mercado español que participan en las estadísticas de mercado recogidas por AFEC ascienden a 1.131 millones de euros, un 5,97 por 100 menos que en el ejercicio anterior.

ALZA EN BOMBAS DE CALOR

Los datos publicados confirman una tendencia al alza del sector de las bombas de calor aerotérmicas, especialmente optimista para el mercado de la ventilación residencial, que se está viendo beneficiado por los últimos cambios normativos, como el nuevo Código Técnico de la Edificación, y por la mayor concienciación sobre la importancia de la calidad del aire interior en un año en el que la permanencia en interiores ha cobrado especial protagonismo con motivo de los confinamientos establecidos por las autoridades para detener el avance de la pandemia.

AFEC destaca que el mercado de la climatización facturó en 2019 alrededor de 1.131 millones de euros, de los cuales 877,60 millones correspondieron al subsector de Máquinas, 126,57 millones al subsector de tratamiento y distribución de aire, 107,26 al subsector de ventiladores y 20,39 millones a la ventilación residencial.

Por subsectores, el mercado de la ventilación residencial es el que mayor crecimiento ha experimentado en comparación con el año anterior, avanzando un significativo 25,20 por 100.

En el cuadro 1 se establecen las cifras totales de facturación del mercado de la climatización en 2020 y en 2019.

MERCADO DE MÁQUINAS: EVOLUCIÓN POSITIVA EN VENTAS DE BOMBAS DE CALOR AEROTÉRMICAS

La cifra total del mercado de máquinas correspondiente al año 2020 es de 877,60 millones de euros, lo que significa un descenso en volumen de negocio del 7,42% respecto del año 2019.

A pesar del retroceso, el informe destaca la evolución positiva en las ventas de bombas de calor aerotérmicas (todo tipo de equipos AireAgua de hasta media capacidad). En el año 2020, estos equipos han supuesto

Cuadro 1. Mercado de climatización por subsectores 2021

Totales por subsectores	2020	2019	2020/19
Máquinas	877,60	947,97	-7,42%
Tratamiento y Distribución de Aire	126,57	121,52	4,16%
Ventiladores	107,26	117,87	-9,00%
Ventilación residencial	20,39	16,29	25,20%
TOTAL MERCADO	1131,82	1203,65	-5,97%

Cuadro 2. Mercado de climatización 2021. Máquinas

Subsector	Tipo	2020	2019	2020/19
Máquinas	Terciario/Industrial	130,14	161,18	-19,26%
	Comercial	223,88	274,31	-18,38%
	Residencial/Doméstico	523,58	512,48	2,17%

Cuadro 3. Mercado de climatización 2021. Tratamiento y distribución de aire

Subsector	Tipo	2020	2019	2020/19
Tratamiento y Distribución de Aire	Distribución	12,25	13,25	-7,55%
	Difusión	35,47	39,52	-10,24%
	UTAs y Unidades de Ventilación con Recuperación de Calor	78,85	68,75	14,69%

Cuadro 4. Mercado de climatización 2021. Ventilación

Subsector	Tipo	2020	2019	2020/19
Ventiladores	Ventiladores	107,26	117,87	-9,00%
Ventilación residencial	Ventilación residencial	20,39	16,29	25,20%



El mercado de la ventilación residencial vuelve a ser el que mayor crecimiento ha experimentado en 2020, un 25,20 por 100

alrededor del 13,5%, en valor, respecto al total del mercado de máquinas. Todo ello gracias, principalmente, a un crecimiento en el citado año por encima del 22% de los Equipos Ai-

re-Agua Multitarea, clara evidencia del auge de esta tecnología como sistema combinado de Calefacción, Climatización y Productor de Agua Caliente Sanitaria.

En relación con las cifras relativas al segmento Máquinas, los valores correspondientes a los diferentes sectores en los que se divide este mercado, son los siguientes:

El sector de Máquinas incluye variaciones con respecto a los productos incluidos en cada uno de los sectores:

Mercado Máquinas:

Sector terciario/industrial

- Enfriadoras de agua, a partir de 50 kW
- Bomba de Calor Multitarea >17,5 kW
- Sistemas de caudal variable de refrigerante a partir de 32 kW
- Bomba de Calor Solo ACS Split (5%)
- Close Control Units.

Sector Comercial

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

Sector residencial/doméstico

- Equipos transportables y de ventana, equipos de pared, suelo, techo, unidades sencillas y multis hasta 6 kW
- Equipos de Conductos < 12 kW
- Enfriadoras de Agua < 17,5 kW
- Fancoils (20%)
- Bomba de Calor Multitarea hasta 17,5 kW
- Bomba de Calor Solo ACS Compactas < 150 l
- Bomba de Calor Solo ACS Compactas > 150 l (80%)
- Bomba de Calor Solo ACS Split (80%)

UNIDADES DE TRATAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN Y DIFUSIÓN DE AIRE

En este apartado, los resultados divididos por segmentos son:

Unidades de Tratamiento de Aire (UTAs) sumados a las Unidades de Ventilación con Recuperación de Calor (UVRs): 78,85 millones de euros. En este segmento, el total estimado de UTAs y UVRs, experimentó importante incremento del 14,69% con respecto al año 2019.

La venta de unidades de distribución y difusión de aire experimentaron una caída durante 2020.

Distribución de Aire: 12,25 millones de euros lo que supuso un descenso del 7,55% con respecto a los 13,25 millones de euros de facturación de 2019. Difusión de Aire: cuyas cifras se muestran en negativo con respecto a las de 2018 otro año más, cerrando 2020 con una facturación de 35,47 millones de euros lo que supone una pérdida del -10,06% con respecto a las cifras de 2019.

Ventilación

El mercado de la ventilación residencial fue uno de los que más crecimiento experimentaron en 2020, con unas cifras de facturación de 20,39 millones de euros, lo que supuso un incremento del 25,20% con respecto a 2019.

La venta de ventiladores se contrajo un 9%, alcanzando una facturación total de 107,26 millones de euros, unos 10 millones menos que en 2019.

Sedigas pide que no se ponga en riesgo al sistema gasista español

La Asociación Española del Gas, Sedigas, se ha puesto a disposición de la Administración para analizar el contenido del Fondo Nacional para la Sostenibilidad del Sistema Eléctrico. Sedigas destaca que el sector gasista siempre se ha comprometido a apoyar la transición energética y la reducción de las emisiones de carbono.

La asociación considera importante el fomento de las energías renovables, "permitiendo siempre la utilización de nuestras infraestructuras con el fin de ser *back up* para dichas energías. Así mismo seguiremos trabajando en extender la producción de gases renovables e hidrógeno dentro de la red de gas para apoyar los grandes objetivos medioambientales de 2030 y 2050".

Al mismo tiempo, Sedigas considera fundamental que la futura ley tenga en

cuenta la garantía de suministro, asegurado en estos momentos gracias al gas y, más concretamente, a los ciclos combinados: "el Gobierno debe dotar de un marco regulatorio apropiado a los ciclos combinados que garanticen su supervivencia, en tanto en cuanto las renovables requieren de elementos de flexibilidad que garanticen la seguridad de suministro".

Joan Batalla, presidente de Sedigas, explica que "el fomento de la transición energética y la reducción de emisiones de carbono son pilares fundamentales para Sedigas. Es por ello que apoyaremos cualquier nueva legislación que se encamine hacia estos objetivos y que redunde en beneficio de todos los consumidores, sin poner en riesgo la viabilidad económica de la comercialización del gas y del sistema gasista".

La CNMC aprueba los valores unitarios de referencia en el transporte de gas y plantas de GNL

La CNMC ha aprobado la Circular 8/2020 por la que se establecen los valores unitarios de referencia de inversión y de operación y mantenimiento para el periodo 2021-2026 y los requisitos mínimos para las auditorías sobre inversiones y costes de operación y mantenimiento en instalaciones de transporte de gas natural y plantas de GNL.

En la circular se determinan las instalaciones tipo y los valores unitarios de referencia, tanto de inversión, como de operación y mantenimiento por elemento de inmovilizado para instalaciones de transporte de gas y plantas de GNL.

Esta norma completa la Circular 9/2019 de metodología retributiva de la actividad de transporte y plantas de GNL y establece los parámetros nece-

sarios para calcular el valor de inversión por valores unitarios de las nuevas instalaciones y la retribución por operación y mantenimiento, a partir de los valores unitarios, de cada elemento que compone la red de transporte y las plantas de GNL.

Los nuevos valores representan un ajuste de los valores vigentes establecidos en la Orden IET/2446/2013 a los costes de las empresas, lo que implica una reducción de los valores de inversión en casi todas las instalaciones tipo de transporte excepto en el transporte secundario, el mantenimiento de los valores de inversión para plantas de GNL y la reducción de los valores de operación y mantenimiento en casi todas las instalaciones.

Naturgy inyectará gas renovable procedente de vertedero en la red de distribución



Naturgy está ultimando la puesta en marcha de la primera instalación para inyectar gas renovable procedente de vertedero en la red de distribución de gas. Esta instalación, situada en el Parc de l'Alba de Cerdanyola del Vallés (Barcelona) junto al vertedero de residuos Elena, supondrá una inversión de 2,2 millones de euros y producirá 12 gigavatioh/año de biometano que será inyectado a la red, lo que equivale al consumo anual de 3.200 hogares, y evitará la emisión a la atmósfera de 2.400 toneladas de CO₂/año.

Con este nuevo proyecto, la compañía da un paso más en su apuesta por la transición energética y la economía circular, al tiempo que se sitúa a la vanguardia en innovación para poder desarrollar este importante vector energético.

A través de esta planta de gas renovable, Naturgy recuperará el biogás producido y realizará un aprovechamiento energético, ya que resuelve el problema medioambiental de las emisiones contaminantes asociadas a la gestión de residuos, valoriza residuos de origen urbano, o de explotaciones agrícolas o ganaderas o de estaciones depuradoras de aguas residuales, creando modelos de economía circular donde el productor de los residuos también se ve beneficiado, utiliza la red de distribución existente, minimizando la inversión necesaria para adaptar el biogás a la calidad necesaria para inyección y consumo, contribuyendo de manera significativa a los objetivos de descarbonización de energía fijados, y contribuye al desarrollo económico del medio rural y a la cohesión territorial en zonas con retos demográficos.

Redexis construirá en Mallorca un hidroduto

Redexis ha anunciado que construirá el primer hidroduto de España en Mallorca. La compañía avanza en el desarrollo del hidrógeno renovable, realizando de forma pionera una infraestructura necesaria que permitirá al sector residencial, terciario e industrial utilizar una energía 100 por 100 renovable, en

un proyecto encaminado hacia una sociedad más eficiente y sostenible.

El hidroduto se ajusta al cumplimiento de los objetivos de consumo fijados por el proyecto europeo Green Hysland y se ha diseñado para que tenga capacidad para distribuir el hidrógeno renovable generado en la planta de Lloseta.



Fabricante de cestones, cajas y boxes para el almacenamiento y transporte cilindros de gas

Cestones para propano y butano envasado



ARG 11



ARG 13

Cajas para gases medicinales



ARG 50



ARG 37

Boxes para gases técnicos



ARG 17



ARG 29

Soluciones especiales a medida del cliente



ARMT 22



Contacto español;
Barbara Kwiecinska
0048 608287543

barbara.kwiecinska@arcom.net.pl

ARCOM Sp.J. Brzeska3 , 32-765 RZEWAWA POLONIA
www.arcom.net.pl

La demanda de gas natural creció un 3,4 por 100 en diciembre

El consumo total de gas natural en diciembre ha crecido un 3,4 por 100 con respecto al mismo mes de 2019. En concreto, la demanda convencional, destinada a los consumos de hogares, comercios e industrias ha crecido un 5 por 100 con respecto a diciembre del año anterior, hasta alcanzar 29,7 TWh. Este incremento ha estado motivado por una recuperación de la demanda industrial respecto a los valores alcanzados durante los meses de confinamiento, así como a las frías temperaturas de finales de mes.

La demanda total de gas natural en España este año, en un contexto de crisis provocado por la Covid-19, ha alcanzado 360,0 TWh, lo que supone un 3,1 por 100 más que la cifra registrada en 2018. Comparado con 2019, que fue un año en el que la demanda creció excepcionalmente (+14 por 100) por las altas entregas de gas natural para la generación de electricidad, la demanda total se encuentra en torno al 90,4 por 100. Al finalizar 2020, la demanda conven-



cional, que representa en torno al 75 por 100 del total, se sitúa en torno al 94 por 100 comparada con cifras de antes de la pandemia. Este consumo descendió durante el confinamiento en algunos días de abril situándose en un 73 por 100 con respecto a los mismos días del año anterior.

SEGURIDAD DE SUMINISTRO

Desde el inicio de la pandemia, la prioridad de Enagás ha sido garantizar la salud y seguridad de sus profes-

sionales y el funcionamiento del Sistema Gasista, para continuar prestando con normalidad un servicio esencial como es el del suministro energético de gas natural.

Enagás destaca que durante 2020 el Sistema Gasista Español ha funcionado con total normalidad gracias al plan de contingencia ante la Covid-19 puesto en marcha por la compañía a principios de marzo y no se han producido incidentes ni laborales, ni técnicos, ni operativos. La disponibilidad, tanto comercial como técnica, ha sido del 100 por 100 las 24 horas, todos los días.

La red de 12.000 km de gasoductos y las 19 estaciones de compresión gestionadas por Enagás en España han funcionado con un nivel del 100 por 100 de disponibilidad técnica y comercial. También la capacidad contratada de los almacenamientos se ha situado en máximos históricos.

Naturgy se adjudica el suministro de gas natural de Paradores

Naturgy ha conseguido la adjudicación del suministro de gas natural de Paradores Turismo de España en todo el territorio nacional por un volumen total de 9 millones de euros. Este contrato comprende el suministro de gas durante todo este ejercicio e incluye una prórroga por dos años adicionales, de mutuo acuerdo entre las partes.

La compañía que preside Francisco Reynés ha conseguido hacerse de nuevo con este contrato que alcanza un volumen anual de 37 GWh en los 52 puntos de suministro de sus distintas instalaciones repartidas por todo el territorio peninsular. Y es que Naturgy ha conseguido renovar este acuerdo tras dos años de suministro, lo que avala el buen hacer de la compañía con su cartera de clientes.

Esta adjudicación se une a las licitaciones conseguidas por Naturgy en los dos últimos años entre las que destacan los contratos con Correos, Telefónica, la Agencia Estatal de Administración Tributaria, la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre, el denominado Hospital de Pandemias, Hotusa o los metros de Barcelona, Bilbao y Málaga, los tranvías de Murcia y Zaragoza, así como el suministro al Congreso de los Diputados, la Universidad Autónoma de Madrid o el Consejo Superior de Deportes.

Cepsa vende a Podo su cartera de clientes y sale del mercado residencial de luz y gas

Cepsa ha alcanzado un acuerdo para traspasar su cartera de clientes residenciales de electricidad y gas a la comercializadora Podo, que asciende a unos 75.000 clientes, en una operación que el grupo enmarca dentro de la revisión de los activos que está realizando para centrarse en los negocios más estratégicos.

La energética continuará suministrando electricidad y gas a industrias y empresas, lo que representa más del 97 por 100 de la comercialización total de este campo.

Cepsa está definiendo la que será su nueva estrategia a largo plazo, que

presentará en los próximos meses y con la que abordará los desafíos de la transición energética e impulsará la transformación y el crecimiento de la compañía.

En el mercado de gas y electricidad impulsará el desarrollo de energías renovables y reenfocará la comercialización hacia clientes industriales.

Con esta operación, Podo, participada por Galp, aumenta sensiblemente su cartera. Después de la transacción, el total de sus contratos de servicio ascenderá a más de 140.000 y ocupará el quinto lugar entre las comercializadoras independientes por puntos de suministro de luz y gas.

Nedgia lanza su e-commerce para la contratación online del suministro

Nedgia, la distribuidora de gas del grupo Naturgy, sigue ofreciendo más facilidades a los usuarios para la contratación del suministro de gas natural mediante la activación en su web (<https://www.nedgia.es/contratar-gas-natural>) de la solicitud de la instalación y el suministro de gas natural.

Con sólo unos pocos pasos, el cliente podrá solicitar online el suministro de gas natural a través de un sencillo formulario que le irá guiando durante todo el proceso. Tras introducir la dirección y el código postal, la experiencia

se irá ajustando a la situación personalizada de cada cliente para que pueda realizar la solicitud de conexión, la instalación del gas natural y la puesta en servicio.

Este nuevo e-commerce pone a los clientes en contacto con una extensa red de instaladores y centraliza sus ofertas para que el cliente escoja la opción que más se ajuste a sus necesidades. Además, podrá gestionar su solicitud digitalmente, evitando la descarga de documentación en papel y simplificando los procesos de firma y contratación.

Nortegas cierra una emisión de bonos por 550 millones de euros

Nortegas, segunda distribuidora de gas natural a nivel nacional, ha inaugurado el mercado de deuda de 2021 al cerrar con éxito una emisión de bonos por 550 millones de euros que permitirá a la compañía refinanciar los bonos existentes con vencimiento en 2022.

Los bonos, emitidos a un plazo de 10 años y que devengan un cupón del 0,905 por 100, cuentan con un rating

de BBB- (perspectiva estable) otorgado por Standard & Poor's.

El éxito de la emisión permite a Nortegas enfocarse en la ejecución de su plan estratégico, basado en el compromiso con la descarbonización y con la sostenibilidad. En este sentido, Nortegas ha venido desarrollando varios proyectos que la posicionan como agente clave en la transición energética.

Repsol se sitúa entre los principales operadores de gas del mercado español

Repsol ha entrado en la lista de los cinco operadores principales en el sector del gas natural, elaborada por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).

La inclusión de Repsol como tercer operador del sector, en sustitución de Unión Fenosa Gas, supone el único cambio en una lista encabezada por Naturgy, en la que también se encuentran Endesa, Iberdrola y Cepsa.

La CNMC elabora esta lista que determina con carácter anual los operadores principales y dominantes para el sector energético. Aparte de la entrada de Repsol en el gas natural, las listas

con los cinco operadores principales de cada sector aprobadas por el regulador para este año se mantienen sin cambios.

Así, como operadores principales en el sector eléctrico establecidos por la CNMC figuran un año más Endesa, Iberdrola, Naturgy, EDP y Acciona.

En el sector de carburantes son operadores principales para el regulador Repsol, Cepsa, BP España, Galp Energía España y Disa Corporación Petrolífera, y en el de GLP son considerados operadores principales Repsol, Cepsa, BP España, Disa Corporación Petrolífera y Naturgy.

Naturgy refuerza su red comercial a través de una alianza con Línea Directa Aseguradora

Naturgy se alía con la División de Hogar de Línea Directa Aseguradora para reforzar su red y llegar a nuevos clientes de otros segmentos de mercado, en este caso al acercarse al asegurador y poder captar así, energía y los servicios de potenciales usuarios que contraten un seguro de hogar con ofertas muy atractivas.

Los clientes de Naturgy y de Línea Directa Aseguradora podrán beneficiarse de una serie de descuentos y ofertas. En concreto, Naturgy ofrecerá un 20% de reembolso del valor de la póliza de hogar cuando el cliente la contrate, además de la posibilidad de elegir entre la cobertura de repara-

ciones de electrodomésticos o la del servicio de manitas de manera gratuita durante el primer año a sus clientes. La aseguradora por su parte ofrecerá un bono de descuento de 50 euros en electricidad, o de 65 euros en el caso de que su cliente contrate el suministro de electricidad y gas, y hasta 90 euros si contrata luz, gas y servicios de mantenimiento.

Gracias a este acuerdo, Naturgy refuerza su estrategia multicanal y consiga una mayor capilaridad dentro de su potente red multicanal que le permite conectar con un mayor número de clientes, tanto de forma digital como en los puntos de venta presencial.

Mibgas contará con Axpo y Engie como creadores de mercado voluntarios el primer semestre de 2021

MIBGAS contará de nuevo con las empresas Axpo Iberia y Engie España como creadores de mercado voluntarios para los productos diario y mensual durante el primer semestre de 2021.

La Dirección General de Política Energética y Minas ha dado el visto bueno, a través de una resolución, a la propuesta realizada por el operador de mercado organizado de gas para que ambas empresas continúen ofreciendo este servicio.

La UE debe priorizar el apoyo masivo al I+D del hidrógeno

La estrategia del hidrógeno de la UE debería adoptar un “enfoque eficiente en costes”, con una prioridad máxima de apoyo masivo a la I+D seguida posteriormente por subvenciones a la producción en una segunda etapa, según concluye el informe “Una descarbonización eficiente en costes”, elaborado por la Florence School of Regulation del European University Institute y publicado por Fundación Naturgy.

El documento considera fundamental que el desarrollo del hidrógeno garantice el cumplimiento de los objetivos de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, pero “es igualmente importante que se implemente de tal forma que conduzca a una descarbonización eficiente en costes”.

El informe sostiene que la UE se encuentra en el comienzo de un nuevo “ciclo de tecnología energética” con el desarrollo del mercado de hidrógeno de nulas o bajas emisiones de carbono: “Como hemos aprendido con la experiencia del desarrollo de los mercados de energía eólica y fotovoltaica, un desafío clave para el diseño eficaz de una política energética al comienzo de un nuevo ciclo es la coordinación temporal: lograr el equilibrio necesario entre la I+D y los proyectos de demostración de nuevas tecnologías para reducir costes y las subvenciones a la producción”.

Los autores del informe consideran que hay que aplicar “un enfoque político tecnológicamente neutro en la financiación de la I+D” y “habilitar me-

canismos que reflejen plenamente las externalidades (en particular, el contenido de gases de efecto invernadero), mediante garantías de origen considerando todo el ciclo de vida”.

Según los autores del informe, los precios de las distintas tecnologías del hidrógeno dependerán mucho de los precios de la electricidad renovable y de la disponibilidad de la misma a coste bajo, así como del precio del gas natural.

El documento sostiene también que “un elemento clave para el desarrollo de un futuro sistema de hidrógeno que sea eficiente en costes será la existencia de una red de hidrógeno, esencial para reducir los costes de su transporte y evitar la aparición de posiciones monopolísticas”.

Bosch Termotecnia conciencia sobre la importancia de utilizar energías renovables

El pasado 14 de febrero se celebró el Día Mundial de la Energía, una fecha señalada que pretende concienciar a la población de la necesidad de promover el uso de fuentes alternativas de origen renovable y reducir la dependencia de combustibles fósiles para generar energía.

En este sentido, consciente de que, aunque las energías renovables suponen un 14,3% de la energía primaria consumida en España, las principales fuentes energéticas en nuestro país siguen siendo el petróleo (44,6%) y el gas natural (24,5%), Bosch Termotecnia continúa trabajando en el desarrollo de tecnologías cada vez más limpias y en el fomento de la renovación de sistemas ineficientes por otros más eficientes que favorezcan la descarbonización.

Así, la marca apuesta por el uso del hidrógeno verde en calderas tanto para el sector doméstico como el industrial ya que supone una gran oportunidad para reducir la emisiones de gases de efecto invernadero y favorece la descarbonización de edificios y la optimización de infraestructuras energéticas.

De esta forma, como líder en calefacción, climatización y agua caliente sanitaria, la marca pretende aumentar la conciencia del consumidor respecto a la necesidad de reducir la emisión de carbono, y en consecuencia, la huella medioambiental, poniendo el foco en el reemplazo de los sistemas de calefacción y climatización por equipos que



aporten una mayor eficiencia energética y que incorporen tecnologías limpias.

En este sentido, la división ofrece una amplia gama de soluciones eficientes y versátiles, creadas gracias a la combinación de la tecnología y la innovación, que garantizan un rendimiento de calidad sin olvidar el respeto hacia el medio ambiente, y que, mediante una optimización de recursos energéticos para su funcionamiento, logra de manera directa reducir sus emisiones de carbono.

Soluciones punteras que optimizan el uso de los recursos tanto en el hogar como en edificios comerciales e industriales con tecnologías de condensación, de bajas emisiones de NOx, o con tecnologías renovables, como son los sistemas de energía solar térmica, y bombas de calor

aire-agua para climatización, preparación de agua caliente sanitaria, o la producción de calor para procesos industriales

De esta forma, Bosch Termotecnia muestra su compromiso con ofrecer soluciones que se caractericen por su respeto hacia el planeta con el fin de conseguir una reducción en la emisión de carbono, y por lo tanto, un menor impacto en el medio ambiente.

Endesa contempla invertir 2.900 millones en 23 proyectos de hidrógeno verde

Endesa ha presentado ante el Ministerio de Transición Ecológica una carta de interés para desarrollar en España hasta 23 proyectos de hidrógeno verde, con una inversión de 2.900 millones de euros.

El director general de Generación de Endesa, Rafael González, destaca su apuesta por el hidrógeno verde como clave en el proceso de transición energética y la descarbonización de la economía: “son objetivos en los que venimos trabajando desde hace años y que han marcado nuestra estrategia de progresiva sustitución de generación térmica por renovable. Los 23 proyectos que ahora presentamos están asociados a una capacidad de potencia de casi 2.000 megavatios renovables”.

La materialización de estos proyectos contribuirá a alcanzar los objetivos de la primera fase (2020-2024) de la Hoja de Ruta del Hidrógeno, establecida por el Gobierno.

Todos los proyectos contemplan la inversión en parques de generación renovable dedicados a la alimentación de los electrolizadores, aunque también tienen la opción de verter los excedentes de electricidad generada a la red.

El proyecto más avanzado, hasta la fecha, es el desarrollado en As Pontes (A Coruña) y contará con un electroliza-

Proyecto para la inyección de hidrógeno en la red de gas

Recientemente se ha presentado el proyecto Hydrogen in Gas Grids, iniciativa de cooperación europea que estudiará durante 36 meses las posibilidades de inyectar hidrógeno en las actuales redes de gas natural.

En el acto de presentación se trató la investigación sobre las regulaciones y certificaciones actuales de la UE y los equipos existentes en las redes de gas natural, así como el diseño de la plataforma que se usará para probar los componentes de la red de gas y determinar su compatibilidad con el hidrógeno.

El proyecto HIGGS tiene una duración de 36 meses y un presupuesto de 2 millones de euros que proceden de financiación europea. Para evaluar cómo se comportan en relación con la infraestructura de transporte distintos grados de mezcla de gas natural e hidrógeno, simulando diferentes condiciones de operación al variar el caudal, la composición y la calidad del gas, se desarrollará una plataforma de testeo en las instalaciones de la Fundación Hidrógeno Aragón en la que se probarán a alta presión todos los elementos. Entre ellos, un sistema novedoso de separación de gases desarrollado en el marco del proyecto y basado en tecnología de membranas.

Un compromiso que continúa fiel a la filosofía del Grupo Bosch, que este año 2020 ha conseguido reducir sus emisiones de carbono en 80.000 toneladas convirtiéndose en la primera empresa industrial que opera a nivel global de forma neutral en carbono. Esto implica que, en su más de 400 localizaciones distribuidas a lo largo de todo el mundo, desde el desarrollo hasta la producción y la administración, ya no dejan huella de carbono. En esta línea, el Grupo Bosch se ha marcado un nuevo objetivo para 2030: reducir las emisiones a lo largo de toda la cadena de suministro en un 15%.

dor de 100 megavatios y seis parques eólicos asociados, con una potencia conjunta de 611 megavatios. La inversión total del proyecto de As Pontes alcanzará los 738,2 millones de euros y el funcionamiento del complejo que tendrá una producción de 10.000 toneladas de hidrógeno verde y daría empleo a unos 130 profesionales en las labores de operación y mantenimiento.

El resto de propuestas peninsulares se desarrollará en Huelva, Teruel, Almería, Tarragona, el Valle del Ebro, Compostilla (León) y Seseña (Toledo) y supondrá una potencia conjunta asociada en electrolizadores de 215 megavatios. Los proyectos a desarrollar en la España peninsular aglutinan 2.000 millones de inversión y electrolizadores con una potencia agregada de 315 megavatios.

Fuera de la península se plantean opciones que van desde la producción de energía con hidrógeno verde en nuevas plantas de generación (Barranco de Tirajana, Granadilla y Alucía, que sumarán electrolizadores por un total de 25 megavatios), el paso de plantas operativas a bi-combustible y la sustitución de potencia de otras plantas operativas por hidrógeno/gas. Las iniciativas presentadas en Canarias, Baleares y Melilla suman 900 millones de inversión.

El Plan de Promoción de Bomba de Calor inicia su 6º año tras un positivo balance

Sin duda alguna, el 2020 fue un año de consolidación para el Plan de Promoción de Bomba de Calor. Un año diferente, en el que se tuvo que recurrir a las nuevas tecnologías de la información y comunicación para continuar difundiendo los beneficios de los equipos Bomba de Calor y reiterando su importancia a la hora de conseguir la temperatura perfecta, a la vez que cuidan la calidad del aire en interiores, sin olvidar su proyección a 2050 como la tecnología de calefacción dominante en todo el mundo.

Es así como la identidad de marca “Bomba de Calor”, que se ha ido desarrollando alrededor del Plan de Promoción, ha sido fundamental para mostrar cada una de

las acciones, que se han llevado a cabo con el patrocinio de 24 empresas, todas ellas miembros de AFEC. En 2021 se ha incrementado el número de empresas que han confiado y han visto en las acciones desarrolladas en el Plan un canal de comunicación potente, para dar aún más protagonismo a la Bomba de Calor.

Cabe destacar en 2020, la campaña denominada Bomba de Calor ¡Beneficiosa para ti y para el Planeta!, la cual busca seguir difundiendo las diferentes características que hacen que estos equipos, sean grandes aliados a la hora de proporcionar climatización y ACS, de una forma eficiente, utilizando energía renovable y con bajas emisiones de CO₂.

Baxi suma sus soluciones a ÁVIT-A



BAXI, compañía líder en sistemas y servicios de climatización para el hogar, se suma a ÁVIT-A, sistema integral de construcción industrializada de Grupo Avintia, con el fin de integrar sus soluciones de climatización, tanto individuales por vivienda como centralizadas y los emisores como suelo radiante y radiadores. Además, BAXI aporta la conectividad mediante el termostato inteligente y future ready BAXI Connect, con el que el usuario puede regular la temperatura de su hogar a distancia vía una APP, además de ser compatible con los asistentes de voz más importantes del mercado, dispone de funcionalidad IFTTT y capacidad de integrarse en futuros sistemas Home Automation. Con la ayuda de nuestro equipo técnico y de I+D+i, integramos nuestros sistemas en viviendas industrializadas trabajando coordinadamente con los técnicos industriales a cargo de la construcción, con el objetivo de mejorar el producto y optimizar el proceso.

Nuestro servicio técnico de post-venta, con más de 700 profesionales en toda España, garantizan el servicio de confort a los usuarios. A este ecosistema de innovación, BAXI aporta eficiencia, conectividad, confort y servicio total para el usuario, buscando siempre minimizar la huella de carbono producida por la climatización de las viviendas. Y, todo ello, en base a la firme apuesta de ambas compañías por la industrialización de la construcción, que cada día gana un mayor peso y se erige como el futuro de este sector en España.

ÁVIT-A es el sistema integral de construcción industrializada de Grupo Avintia que conecta el proceso de diseño y fabricación hasta el ensamblaje,

utilizando las técnicas más innovadoras e integrando las soluciones específicamente desarrolladas por los partners para cada proyecto, dentro de la cadena de producción y montaje. Este sistema viene a cambiar el paradigma del sector constructor con un nuevo proceso constructivo industrial basado en un ecosistema de innovación y colaboración, con el objetivo de que casi el 100% de los elementos estructurales de la construcción sean industrializados, es decir, se ensamblen en fábrica o lleguen a la obra para ser ensamblados allí.

TODA LA EXPERIENCIA DE BAXI

Según Jordi Mestres, CEO de BAXI en España y Portugal, BAXI aportará todo su conocimiento, equipo y experiencia, así como sus soluciones más innovadoras al ecosistema ÁVIT-A, con el fin de contribuir a la industrialización y digitalización de la construcción en nuestro país. Uno de los retos a los que nos enfrentamos como sociedad es la descarbonización y los edificios son una parte fundamental para conseguirlo.

Por su parte, José Ignacio Esteban, director general de Avintia Industrial, afirma que la integración de BAXI en ÁVIT-A "nos permite sumar sus innovadoras soluciones de climatización a nuestro pionero sistema integral de construcción industrializada, lo que contribuye de manera directa no sólo en la calidad final de los hogares construidos, sino también a la eficiencia energética y confort de las viviendas". "Su apuesta por la eficiencia y el empleo de energías renovables sin renunciar a un atractivo diseño y a las mejores prestaciones no podía faltar en ÁVIT-A", añade.

Nueva campaña de aerotermia de Saunier Duval, "Sé inconformista"

El planeta está cambiando y los clientes también. Cada vez esperan más de las marcas, se conforman con menos y están más comprometidos con las implicaciones que hay detrás de cada producto. En Saunier Duval son conscientes de ello. Por eso quieren dar la bienvenida a todos esos consumidores, que piensan lo que hacen y hacen lo que piensan, a una nueva forma de climatizar sus hogares: la aerotermia de Saunier Duval, la solución ideal para clientes inconformistas que cuestiona todo lo establecido.

Y es que, ¿por qué conformarse pudiendo elegir la solución de climatización más avanzada, eficiente y sostenible del mercado? Esa es la idea que está detrás de esta nueva campaña de comunicación con la que, bajo el concepto "Sé inconformista", Saunier Duval quiere poner en valor los beneficios de elegir su nueva generación de Sistemas de aerotermia Genia: Ahorro de hasta un 60% en la factura energética, máximo respeto al medio ambiente



y calefacción, agua caliente y refrigeración todo en uno.

La campaña incluye una web específica, instalxpert.saunierduval.es/aerotermia, donde los usuarios pueden informarse sobre estas ventajas, calcular el ahorro conseguido con las bombas de calor Saunier Duval así como solicitar un estudio gratuito y personalizado, y cuenta con la colaboración de Jesús Calleja. Un reconocido montañista, aventurero y presentador que destaca por su conciencia ecológica y carácter inconformista e innovador, en línea con el concepto de la campaña y los valores de la marca.

Calentamiento de agua inteligente con el nuevo termo eléctrico Tronic 4000 T de Bosch

En su compromiso por llevar el mayor confort al hogar sin dejar de lado el cuidado por el medio ambiente, Bosch Termotecnia, división perteneciente al Grupo Bosch, continúa trabajando por ofrecer soluciones eficientes que se adapten a las necesidades de sus clientes.

Consciente de que los termos eléctricos son la mejor solución y la alternativa más extendida en hogares con usos discontinuos gracias a su capacidad de adaptación, su fácil instalación y su amplia variedad de capacidades, Bosch presenta su nuevo termo eléctrico: Tronic 4000 T de clase B.

El termo eléctrico Tronic 4000 T de Bosch optimiza el consumo de agua caliente en el hogar gracias a su función Smart que permite ahorrar energía y aprende de los hábitos de consumo para saber cuándo calentar el agua. De esta forma, se consigue una optimización del calentamiento del agua. Además, esta función permite ahorrar hasta un 53% de energía anual en comparación con otros modelos.

Disponible en tres modelos con capacidades de 50, 80 y 100 litros, y con potencias desde 1.500 W hasta 2.000 W, y con una clasificación energética B, el nuevo termo eléctrico de Bosch destaca por ser fácil de usar, gracias a una intuitiva interfaz digital con botones táctiles. Además, su sencilla instalación, con las



mismas fijaciones que los modelos actuales, hacen posible el fácil reemplazo. Cuenta con un diseño moderno, y un display LCD que permite al usuario verificar los parámetros del termo y seleccionar diferentes modos de funcionamiento (Smart, Manual y Vacaciones).

Una solución con toda la innovación y tecnología Bosch que garantiza el máximo confort y calidad en los hogares.

CNI presenta el Programa de Cálculo de Suelo Radiante según UNE EN 1264, un software libre y gratuito

El día 12 de enero CNI celebró la jornada técnica de presentación del Programa de Cálculo de Suelo Radiante según UNE EN 1264, elaborado por el ingeniero de Proyectos de ALPHA TRES RENOVABLES César Herrera, quien ya ha colaborado con CNI en la elaboración de otras hojas de cálculo; y revisado por Javier Ponce, miembro del Comité Técnico de CNI y Gerente de FORMATEC. En un mano a mano, Javier y César manejaron a la perfección la explicación de este software con un ejemplo práctico, contestando simultáneamente las más de 100 preguntas que los participantes iban haciendo mientras Javier presentaba el programa. "Es un placer observar cómo una jornada se desarrolla con tanta profesionalidad y un nivel técnico tan elevado. CNI seguirá organizando estas jornadas técnicas con temas siempre de máximo interés para los profesionales instaladores intentando siempre ofrecer el máximo nivel técnico, e imparcialidad", afirma Blanca Gómez, Directora de CNI.

Con este software libre, gratuito y totalmente configurable, se puede realizar el dimensionamiento completo de una instalación de calefacción por suelo radiante e incluso obtener un listado de materiales. Durante esta jornada, Javier Ponce del Comité Técnico de CNI, explicó su funcionamiento basado en las expresiones de cálculo de la Norma UNE-EN 1264 y confeccionó un ejemplo para mostrar los aspectos básicos de la metodología de cálculo, opciones de dimensionado (temperatura de impulsión general, separación de tuberías y salto térmico de cada circuito). "Este software requiere conocimientos básicos de dimensionado de suelo radiante. Se trata de un excelente programa que probablemente se convierta en un programa muy utilizado por los mejores profesionales de suelo radiante ya que es totalmente libre y configurable, incluida la base de datos de materiales", asegura Javier Ponce.

Bombas de Calor Hitecsa en el Centro de Salud Infanta Mercedes de Madrid

Hitecsa Cool Air climatiza el Centro de Salud Infanta Mercedes de Madrid con su bomba de calor Krono2 HE 75.2 de alta eficiencia.

Las bombas de Calor Krono2 HE son tu aliado perfecto para una climatización eficiente y sostenible: agua como fluido caloportador reduciendo las emisiones de CO₂, ventiladores

axiales con motor EC, tándem de compresores scroll para optimizar el rendimiento y reducir el consumo energético, óptimo control de la temperatura para garantizar una estancia agradable y prolongada de los usuarios, control de condensación y evaporación con motor EC y ModBus integrado de serie.

El objetivo de Saunier Duval es posicionarse en la mente de los consumidores como la marca que lidera el cambio hacia un modelo de climatización más eficiente y sostenible, facilitando así a los profesionales del sector la prescripción y venta de sus Sistemas de

aerotermia Genia por los que, además, ahora pueden conseguir más euros en Instal CLUB.

Accede a saunierduval.es/para-el-profesional/promociones para más información sobre todas las promociones en vigor.

Genebre presenta la válvula de esfera de latón DZR con palanca de acero inoxidable

La compañía líder a nivel mundial en válvulas y accesorios para el control de fluidos y grifería de alta calidad Genebre presenta una nueva válvula de esfera de latón DZR con palanca de acero inoxidable (Referencia 3031).

La nueva referencia de Genebre forma parte del Catálogo 2021 de la Línea Industrial de la compañía.

La válvula de esfera especial 3031 de Genebre está fabricada en latón anti-corrosión DZR, resistente al descincado S/ EN-ISO 6509 y tiene un paso total.

Construida en latón CW602N, según norma europea UNE-EN 12165, cuenta con un tratamiento térmico y tiene un acabado superficial niquelado.

Sus extremos son rosca gas (BSP) hembra-hembra (HH) según ISO 228/1.

Dispone de un eje con doble O-ring de NBR y de asientos PTFE y funciona



con un accionamiento mediante palanca de acero inoxidable AISI 304.

Su temperatura de trabajo es desde -20°C a 110°C y su presión máxima de trabajo 25 bares (PN25).

Loctite renueva la fórmula de sus fijadores de roscas: 2400 y 2700 H&S Grade!

Con el objetivo de seguir aportando soluciones que mejoren los procesos y aumenten la seguridad en el trabajo, LOCTITE, la marca líder mundial en adhesivos, selladores y productos para el

tratamiento de superficies, ha lanzado una nueva fórmula de sus fijadores de roscas LOCTITE 2400 y LOCTITE 2700 pertenecientes a su gama de productos anaeróbicos Health & Safety (H&S, por sus siglas en inglés).

Esta nueva fórmula pretende ofrecer una mayor velocidad de curado en montajes de roscados y una mayor resistencia mecánica, aplicada en materiales como recubrimientos anticorrosivos de zinc laminar o materiales pasivos como son el acero inoxidable y el cincado bicromatado. Con esta renovación, estos dos fijadores de roscas podrán

ser utilizados en un mayor número de aplicaciones sin comprometer tanto sus principales propiedades como su rendimiento y manteniendo su clasificación como productos sin pictogramas de peligrosidad.

Con la finalidad de dar a conocer los productos H&S de LOCTITE y explicar con más detalle sus tecnologías, la marca realizará un webinar bajo el título "¿Existen soluciones que mejoren los procesos y aumenten la seguridad en el trabajo?" el próximo miércoles, 17 de marzo de 2021, a las 12h.

Catálogo 2021 de Adisa Heating

Adisa Heating, fabricante especialista en sistemas de calefacción de alta eficiencia para instalaciones centralizadas, lanza su nuevo Catálogo 2021.

El nuevo catálogo introduce una serie de novedades ofreciendo un amplio portafolio de soluciones integrales de calefacción y producción de A.C.S para el sector comercial, residencial, industrial y terciario, basadas en la alta eficiencia, bajas emisiones CO₂ y un diseño innovador:

- Se amplía la familia de calderas de condensación de Adisa Heating, reconocida en el mercado por su alta eficiencia en el mínimo espacio: además de la ya conocida gama de pie ADI en acero inoxidable, de las calderas murales Condensa Pro, se incorpora la nueva gama de calderas Neo Fire con cuerpo en aluminio-silicio. Todas equipadas con una amplia gama de accesorios y controles.

- Los equipos autónomos de producción de calor Roof Top y plataformas, con potencias desde 190 hasta 3.600 kW, siguen siendo los sistemas plug & play por excelencia gracias a su diseño hidráulico flexible a medida, adaptable a cada tipo de proyecto.

- No olvidemos los sistemas de energía solar con captadores planos verticales y horizontales de alta eficiencia y múltiples accesorios.

- La familia de acumuladores/interacumuladores aumenta con la incorporación de los exteriores para ubicación en intemperie.

- Se incrementa la oferta de soluciones anti-legionella para todo tipo de instalación: sistemas Adiquick para la producción instantánea de A.C.S., y además el nuevo programador electrónico anti-legionella para instalar en acumuladores e interacumuladores de A.C.S.

Innovación y eficiencia, protagonistas de la gama de calderas de Wolf

Wolf, empresa proveedora líder en sistemas de calefacción, ventilación y climatización, cuenta con un amplio catálogo de productos capaces de dar respuesta a los requerimientos de cada proyecto, ya sea obra nueva o rehabilitación. La compañía ofrece soluciones de calefacción individual que van desde sistemas de calefacción de gas con tecnología de condensación, calefacción a gasóleo e, incluso, sistemas de calefacción que funcionan con energías renovables.

"Las calderas de condensación presentan múltiples ventajas, como un menor nivel de emisiones de NOx, una modulación amplia y precisa, además de un considerable ahorro de energía



y costes al usuario si se comparan con calderas convencionales, al recuperar el calor de los gases de combustión", apunta Pedro Ruiz, jefe de producto de WOLF. "Estos aparatos pueden combinarse perfectamente con instalaciones solares térmicas y son adecuados tanto para colocarse en edificios nuevos, como para renovar sistemas antiguos".

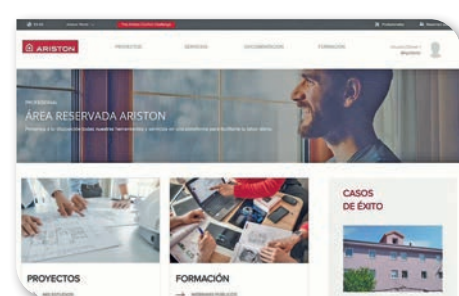
Ariston presenta Área Reservada Ariston y la herramienta de estudios técnicos Aritech

Ariston, experto mundial en soluciones de confort térmico para entornos domésticos, comerciales e industriales, presenta la nueva área reservada en la web Ariston donde encontrar todos los recursos Ariston para instaladores, arquitectos, ingenieros, constructores... Además, de la herramienta Aritech para realizar estudios técnicos.

Ariston presenta una única plataforma que integrará todo lo que necesitan los clientes profesionales. Dirigida a arquitectos e instaladores, ingenieros, distribuidores, promotores, constructores... con contenidos personalizados para cada uno.

Una herramienta donde encontrar todos los servicios Ariston; repositorio de documentación, formaciones, promociones, acceso a My Team y la nueva plataforma de estudios técnicos Aritech.

El elemento estrella es ARITECH el módulo de proyectos, una herramienta integrada para hacer estudios automáticos en formato online especial para



arquitectos e ingenieros. Una herramienta que otorgará mayor agilidad y realizar más combinaciones de producto sobre todo en aerotermia: NIMBUS y NUOS con otros productos de la marca Ariston.

Al final del proceso, que se podrá realizar en Desktop y móvil, se obtendrá un PDF con todo el estudio, más fácil de crear y más fácil de compartir. La herramienta permite incorporar el logo del cliente para poder incorporar en proyectos de obra directamente.

Nueva campaña de comunicación de aerotermia Vaillant

Vaillant ha puesto en marcha una nueva campaña de comunicación sobre aerotermia, #Porquéesperar?, que se podrá ver durante las próximas semanas, en horarios de máxima audiencia, en cadenas de televisión nacionales como Telecinco, Cuatro, Antena 3 y la Sexta, así como en soportes exteriores, autobuses en las principales ciudades españolas y medios digitales.

Con esta campaña, Vaillant quiere hacer llegar de una forma sencilla y directa a los usuarios las ventajas que tiene una climatización sostenible y eficiente con la gama de bombas de calor aerotérmicas aroTHERM.

Toda la información se puede consultar en <https://www.vaillant.es/aerotermia/> donde pueden conocer más a fondo los diferentes modelos de bombas de calor aire-agua de la marca, así como calcular lo que pueden ahorrar con una de las bombas de

calor aroTHERM y solicitar un presupuesto de forma totalmente gratuita.

La gama de aerotermia Vaillant cuenta con modelos compactos y split en diferentes potencias que se ajustan a las necesidades de cualquier cliente, independientemente del tipo de vivienda/edificio.

Todos los equipos destacan por ser extremadamente silenciosos, eficientes y respetuosos por el medio ambiente. Sin olvidar que los clientes Vaillant tienen a su disposición la más amplia red de Servicios Técnicos Oficiales de la marca, que les ayudarán a tener su equipo siempre en las mejores condiciones para que su rendimiento sea el más óptimo.

Con esta campaña divulgativa de los beneficios de la aerotermia, Vaillant quiere facilitar a los profesionales la instalación y prescripción de su gama aroTHERM.

ISH digital 2021 reúne al sector de climatización, calefacción y agua en su edición más innovadora

(Viene de página 1)

presentar productos y mostrar nuevas soluciones e innovaciones. La ISH marca el ritmo El Pacto Verde es uno de los temas importantes para el futuro que se debatirá en el segmento de la ISH digital 2021 dedicado a la energía. Para ello, se presentarán soluciones y sistemas de tecnología de calefacción que contribuyen de manera decisiva a la consecución de los objetivos climáticos.

A la vez, el Foro de Tecnología y Energía de la ISH detallará de forma exhaustiva el actual marco político en el mercado de la calefacción. Además, se resaltarán de modo particular la gran importancia de los sistemas de ventilación y climatización, especialmente en el contexto de la actual pandemia de coronavirus. La tecnología de ventilación puede ayudar a diluir y filtrar considerablemente la concentración de aerosoles portadores de

Covid en interiores mediante una aportación constante de un gran volumen de aire exterior, y así reducir en gran medida el riesgo de infección.

El segmento dedicado al agua se centrará en la higiene del agua potable y la emergente tendencia de higiene en el baño. Con superficies resistentes a la suciedad y a las bacterias, funcionamiento sin contacto y cómodos inodoros higiénicos, la industria sanitaria presentará soluciones inteligentes para los crecientes requisitos de higiene, ya sea para baños de hotel como para baños públicos o privados. Pop up my Bathroom retomará los temas principales y, en línea con ellos, presentará en exclusiva en la ISH digital 2021 tres tendencias duraderas para el diseño de baños. Las tres tendencias, .Smart Bathroom, .Green Bathroom y .Living Bathroom, tendrán una influencia duradera en el diseño y realización de los baños en los próximos años.

LA ISH: CENTRO DIGITAL DE CONTACTOS COMERCIALES

En la ISH digital 2021, la presencia de los expositores cuenta con dos posibilidades: el ISH Contactor y la plataforma ISH digital. El ISH Contactor es el centro internacional y el motor de búsqueda del sector del agua, calefacción y climatización. En ish.messefrankfurt.com, los interesados en dicho sector pueden informarse en cualquier momento sobre las empresas expositoras, de forma actualizada, informativa y con las personas de contacto adecuadas. Con más de un millón de visitas por ciclo de eventos, se trata del directorio comercial más grande y completo del sector. El corazón es la plataforma ISH digital, que albergará el evento digital del 22 al 26 de marzo de 2021. En ella se agruparán de forma central todas las actividades de los expositores y se vincularán de forma inteligente con las ofertas de Messe Frankfurt.

Como novedad, también se podrá acceder al contenido de la ISH des-

ISH

digital

22. – 26.3.2021

pués. Wolfgang Marzin, presidente de la junta directiva de Messe Frankfurt: «Sabemos que cada empresa se presenta profesionalmente por su cuenta, pero con la ISH digital hemos creado la oportunidad de reunir a todas las empresas y partes interesadas sobrepasando las fronteras nacionales para darles la oportunidad de establecer nuevos contactos: en ningún otro lugar hay nada de este calibre».

La organizadora ofrece los paquetes Basic, Advanced y Premium, cada uno con diferentes características. También hay un paquete específico para las empresas jóvenes e innovadoras. Todas las ofertas incluyen una atractiva presentación del expositor con productos, información y personas de contacto — de forma análoga al ISH Contactor —, con la posibilidad adicional de contactar con los clientes directamente a través de las funciones de chat, así como videollamadas personales.

La característica más importante: el 'emparejamiento inteligente' con socios comerciales adecuados para la conexión de clientes potenciales, con el apoyo de la inteligencia artificial. Además, habrá transmisiones en directo y a la carta del programa, así como una concertación de reuniones en línea con los expositores. Todas las funciones estarán disponibles en todo el mundo durante la celebración del evento, las veinticuatro horas del día, en los diferentes husos horarios.

Esta función dará a los visitantes la posibilidad de participar en ponencias, eventos de prensa, muestras de productos, presentaciones, espectáculos especiales y mucho más, sin importar la hora ni el lugar.

Encontrará información detallada sobre la ISH digital en www.ish.messefrankfurt.com.

C&R presenta las líneas estratégicas de su edición de noviembre 2021



El pasado jueves, 4 de febrero, ha tenido lugar la primera reunión de IFEMA con el Comité Organizador de C&R, en la que se han presentado las líneas de actuación para la próxima edición del Salón Internacional de la Climatización y la Refrigeración, C&R 2021, que este año, y de forma excepcional, se celebrará del 16 al 19 de noviembre, en Feria de Madrid.

Bajo el lema "Juntos creamos bienestar", el proyecto de esta edición de C&R sitúa la exposición comercial de los sectores de Climatización, Ventilación, Frio Industrial y Comercial, Calefacción y Fontanería, a lo largo de tres pabellones, y ofrecerá la nueva plataforma digital C&R Connect, como complemento a la participación presencial.

La directora del certamen, María Valcarce, informó que la organización del Salón está trabajando también en los contenidos del Foro C&R y en una nueva convocatoria de la Galería de In-

novación, entre otras actividades que, como cada año, ofrecerán espacios de información y conocimiento a los profesionales del sector C&R 2021 se presenta como un evento estratégico para dinamizar la actividad comercial, para conocer las tendencias y líneas de avance de esta industria y, muy especialmente, para recobrar la normalidad y permitir a empresas y profesionales reanudar el tan necesario contacto personal.

La reunión también ha servido para dejar constituido el Comité Organizador de esta edición, que está presidido por el presidente de AFEC, Luis Mena, y en el que FEGECA, Asociación de Fabricantes de Generadores y Emisores de Calor, y AEFYT, Asociación de Empresas de Frio y sus Tecnologías, ocupan las dos vicepresidencias, contando, igualmente, entre sus componentes con representantes de otras asociaciones del sector.

seguridad

Guía sobre sistemas gaseosos: sistema aprobado versus componentes aprobados

La asociación europea Euralarm, a la que pertenece Tecnifuego, ha publicado la "Guía sobre sistemas gaseosos: sistema aprobado versus componentes aprobados" en múltiples idiomas, incluido en español, esta última versión puede descargarse libremente en la web: www.tecnifuego.org

El documento explica que los sistemas de extinción por gas se componen de cuatro elementos básicos:

- Componentes,
- Agente extintor,
- Diseño, instalación, puesta en marcha y manual de mantenimiento
- Cálculos de flujo

Siendo cada uno de ellos susceptible de ostentar una certificación (ya sea obligatoria o voluntaria) así como el sistema como conjunto funcional de dichos elementos.

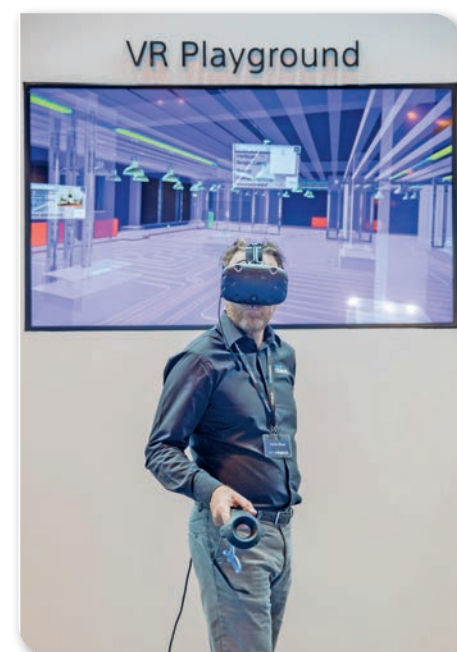
El documento incide en las diferencias entre las certificaciones concretas que alcanzan únicamente alguno de dichos elementos niveles y aquellas que las engloban además dentro de un sistema funcional completo, que es lo que realmente se instala. Apuesta, además, por utilizar las certificaciones de sistemas como medio para garantizar la compatibilidad técnica y funcional de todos los elementos que componen el sistema, avaladas por organismos independientes. Solo de esta manera se tienen las máximas garantías sobre la eficacia de un sistema.

Así mismo, destaca que las certificaciones emitidas por los organismos correspondientes recogen el alcance de dichas certificaciones y es importante confirmar que se ajusta al sistema que se comercializa y que sigue en vigor.

IFEMA da continuidad a su gran proyecto del sector de la edificación, alternando la convocatoria de Epower&Building que se celebrará en noviembre de 2022 con la celebración del congreso The Miss : a B2B Summit+Expo by Epower & Building "Getting to Zero", que se desarrollará del 16 al 18 de noviembre 2021, en formato híbrido, y coincidiendo con GENERA y C&R.

El Congreso con Exposición contará con un área expositiva presencial que se sumará a una intensa agenda de seminarios, mesas redondas y jornadas profesionales, y un programa de citas comerciales B2B, que servirán para dar a conocer las soluciones más innovadoras en el ámbito de la edificación, así como las oportunidades que ofrece la rehabilitación de viviendas y barrios, el acceso a la financiación y el retorno de la inversión.

Uno de los temas transversales del Congreso y en el que participan todas las empresas del sector de la construcción, edificación y electrificación e iluminación y automatización participantes en The Miss : a B2B Summit+Expo by Epower & Building es la eficiencia energética de viviendas, edificaciones, y ciudades. Esta convocatoria permitirá mostrar cómo las compañías se



alinean con el objetivo de la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) en 2050, en línea con la Estrategia de Transición Justa, que quiere optimizar las oportunidades de empleo que ofrecerá la transición hacia una economía descarbonizada.

Francisco López Martín, reelegido presidente de Gasnam

La Asociación ibérica de movilidad sostenible que apuesta por el uso de gas natural, biometano e hidrógeno como soluciones para alcanzar los objetivos ambientales de descarbonización en el transporte terrestre, marítimo y ferroviario ha estrenado nueva Junta Directiva. Tras un proceso de transformación y adecuación de la asociación a los nuevos retos, Francisco López Martín (Naturgy) ha sido reelegido presidente durante cuatro años más.

López afronta esta nueva etapa acompañado de tres vicepresidentes, Claudio Rodríguez (Enagás) reelegido Vicepresidente de la sección Energía, Jose Luis Pérez Souto (Iveco) reelegido Vicepresidente de la Sección Terrestre y Jose Poblet (Cotenaal) nuevo Vicepresidente de la sección Marítima, todos ellos integrantes de una Junta Directiva renovada compuesta por 16 vocales en representación de Alimerka, Cidaut, Cotenaal, Dourogas, Enagás, Galp, Gas&Go, Ghenova, Iveco, Naturgy, Puerto de Huelva, Reganosa, Seat, Transportes Maríné y Wartsila.

Francisco López destaca que “el gas natural ha demostrado ser una tecnología madura, real, limpia y com-



petitiva en costes para buques, locomotoras, vehículos ligeros y pesados. En esta nueva etapa desde Gasnam vamos a continuar trabajando para que también el uso de los gases de origen renovable (biometano e hidrógeno) se conviertan en una realidad en España, siguiendo la estela del resto de Europa”.

Marta San Román se incorpora a AFEC

Marta San Román Cruz, licenciada en Ciencias Físicas (Electrónica) y executive-MBA por el Instituto de Empresa, se ha incorporado al equipo de la Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización (AFEC) como Directora Adjunta.

Marta cuenta con más de 30 años de experiencia internacional en marketing estratégico, innovación, gestión de producto, ingeniería de aplicaciones, desarrollo de negocio, ventas, negociación y comunicaciones. Su actividad profesional se ha desarrollado en empresas multinacionales como Philips, Koxka (Ingersoll Rand) o Honeywell, en sectores relacionados con la electrónica, la refrigeración comercial e industrial o los refrigerantes para frío y clima. Los últimos tres años ha trabajado en la unidad de negocio de “Confort Hogar” de ORKLI (Grupo Mondragón), relativa a aplicaciones de calefacción, ventilación, solar térmica, etc.

Ha participado también en diversas asociaciones comerciales y



técnicas, así como en agrupaciones industriales y en foros legislativos tanto en España (AEFYT, ATECYR, ASHRAE, AFAR), como en Europa (EPEE, EFCTC, Solar Heat Europe-ESTTP), actuando como miembro de comités técnicos, de comités directivos, de grupos de trabajo especializados, etc. No cabe duda, que sus conocimientos y su experiencia profesional contribuirán a desarrollar nuevas actividades de interés sectorial, así como a potenciar algunas de las ya implementadas en el seno de la asociación.

Válvulas Arco nombra CCO a Juan Piqueras Nortes

Válvulas Arco, multinacional española líder en el diseño y fabricación de sistemas de regulación y control para la instalación profesional de agua, gas y calefacción, ha nombrado a Juan Piqueras Nortes Chief Commercial Officer (CCO).

En este nuevo puesto, Juan Piqueras aunará bajo su responsabilidad todas las áreas comerciales tanto a nivel nacional como internacional.

Piqueras inició su trayectoria en Válvulas Arco en 2013, desempeñando los puestos de Director Comercial Nacional y Director Comercial de Europa del Oeste. Es licenciado en ciencias empresariales y PLD por ESADE. Posee una amplia experiencia en puestos directivos en grandes grupos empresariales españoles del área de construcción, distribución y metal. Actualmente compagina su labor en la empresa con la de profesor de postgrado en ESIC Business & Marketing School.



Susana Rodríguez asume la presidencia de AEFYT

Susana Rodríguez, como representante del Grupo Asofrío, ha sido nombrada presidenta de AEFYT, Asociación de Empresas del Frío y sus Tecnologías, en el Consejo Rector celebrado esta semana. Susana toma el relevo de Roberto Solsona, quien ha ocupado el cargo desde 2011.

Entre los principales objetivos de la nueva presidencia destaca ahondar en el conocimiento y el desarrollo tecnológico de las diferentes tecnologías del frío; así como, acompañar a los asociados en la sostenibilidad y la digitalización del sector. Además, la presidencia femenina dará también un nuevo impulso a la visibilidad de la mujer en la lucha contra la brecha de género.

En esta nueva etapa, se busca resaltar la diversidad de los grupos subsectoriales que, como representantes de toda la cadena de valor de la refrigeración, forman la asociación, dando a la misma un impulso marcado por la agilidad, la eficacia y la transparencia. Todo ello, pensando en el beneficio del asociado –grandes y pequeñas empresas– y del sector en su conjunto.

“Me gustaría agradecer a todas las empresas la confianza puesta en nosotros, así como a Roberto su dedicación estos años al mando de la asociación, convirtiéndola en una entidad fuerte y



representativa dentro de nuestro sector”, dijo Susana Rodríguez. “Tenemos la oportunidad de que el sector del frío lidere los grandes cambios a los que nos enfrentamos como sociedad y como economía: la sostenibilidad, la digitalización y la eliminación de la brecha de género. Para ello, es muy importante que el conjunto de la cadena de valor representada en los grupos subsectoriales de AEFYT trabaje unida, como ha hecho hasta ahora. Nuestra asociación agrupa el mayor conocimiento global del sector del frío, esta fortaleza nos conducirá a todos hacia el futuro, añadió.

Con más de 25 años de experiencia en el sector de la refrigeración, Susana Rodríguez es directora general de Friex desde 2010 y presidenta de Asofrío desde 2013. Ha ocupado desde 2016 años una de las vicepresidencias de AEFYT como representante de Asofrío.

iPHA lanza la campaña: “Eficiencia energética: La primera energía renovable”

iPHA, fundada en 2010 por el Passive House Institute, ha lanzado su campaña #ExplainPassiveHouse (Explica Passivhaus) con un concurso en redes sociales como primera acción.

A través de esta primera iniciativa, la asociación anima a sus seguidores y a los de las asociaciones afiliadas a explicar en redes sociales cómo funciona un edificio Passivhaus empleando objetos cotidianos. El concurso, que estará activo hasta el 1 de marzo, premiará al ganador con un curso de Diseñador Passive House, un curso de experto en PHPP o entradas para la 25ª Conferencia Internacional Passivhaus los días 10-11 de septiembre en Wuppertal, Alemania.

La Asociación Internacional Passivhaus es una red global que integra tanto a expertos en Passivhaus como

a aquellos profesionales afines al estándar. Junto con las 22 organizaciones afiliadas a nivel internacional, iPHA trabaja para difundir conocimiento acerca del estándar de construcción Passivhaus en todo el mundo y fomentar una mayor comprensión general de sus beneficios y viabilidad. La red pone a disposición información y facilita el intercambio entre profesionales del sector, responsables políticos, los medios de comunicación y el público general.

El Panel Intergubernamental sobre Cambio Climático de las Naciones Unidas (IPCC) destaca la considerable necesidad de acción para limitar el calentamiento global. Actualmente, el 35 por 100 del consumo mundial de energía proviene solo del sector



de la construcción y la fase de uso y operación es la que más contribuye a las emisiones de carbón donde, la mayor parte de estas, provienen de la demanda de calefacción y refrigeración. La última década ha sido testigo de una mayor concienciación en la necesidad de energía renovable y en la reducción de la energía embebida.

Por ello, mediante el eslogan “Eficiencia energética: la primera energía renovable”, la campaña #EfficiencyFirst tiene como objetivo informar al público sobre un aspecto fundamental de los edificios sostenibles que se pasa por alto con demasiada frecuencia: la Eficiencia Energética.

Durante el transcurso de 2021, iPHA y sus afiliados llevarán a cabo una serie de actividades y eventos. Todos ellos tienen como objetivo promover la importancia de la eficiencia energética en el diseño de edificios; en el que los edificios se proyecten, construyan y rehabiliten para lograr una demanda de calefacción y de refrigeración extremadamente baja. Las actividades planificadas incluyen una serie de charlas y sesiones informativas; materiales explicativos para su publicación impresa y online: las jornadas internacionales de puertas abiertas Passivhaus y otras actividades. Se prevé que la campaña esté activa hasta finales de 2021.

RRSS

50 ANIVERSARIO

Anuario de referencia para tomar decisiones informadas en el negocio de gas, petróleo y productos petrolíferos

Ya está disponible la edición 2020 de la **ENCICLOPEDIA DEL PETRÓLEO, PETROQUÍMICA Y GAS**, el primer anuario español especializado en las industrias del petróleo, petroquímica, gas y productos petrolíferos, publicado desde 1970 por el Grupo editorial SEDE TÉCNICA.

La ENCICLOPEDIA 2020, que con esta edición celebra su 50 aniversario como estudio de referencia del sector, es una base de datos única que recoge en cada edición más de tres mil datos exclusivos, contrastados y actualizados, reunidos en un único volumen encuadernado a todo lujo. La referencia imprescindible en el sector energético.

Un completo informe que analiza doce subsectores desde el punto de vista técnico, industrial, económico, empresarial y normativo: perfil de compañías, información estadística, técnica, infraestructuras, proyectos, directorios y toda la legislación vigente.

Una referencia anual que cuenta con el patrocinio de compañías que lideran la industria BP, CEPSA, DRÄGER, EMERSON, EXOLUM, FCC INDUSTRIAL, GRUPO CUÑADO, NATURGY, SIGAUS y la consultora ALLEY TAX.

INFORMACIÓN ACTUALIZADA Y CLASIFICADA

Información actualizada para tomar decisiones informadas, clasificada en epígrafes de fácil acceso y una completa relación de directorios cuyo alcance se presenta a continuación.

INVESTIGACIÓN, EXPLORACIÓN, PROSPECCIÓN Y PRODUCCIÓN DE HIDROCARBUROS

- Evolución del dominio minero de hidrocarburos.
- Permisos extinguidos, renunciados, con reducciones de superficie y prórrogas, solicitados y vigentes.
- Concesiones de explotación.
- Geofísica y sondeos.
- Concesiones de almacenamientos subterráneos.
- Producción de petróleo y gas.
- Bloques en exploración y desarrollo. Pozos exploración finalizados, nuevo dominio minero y sísmica registrada con la participación de Repsol.
- **Directorio de empresas de investigación y exploración de hidrocarburos**

TRANSPORTE DE CRUDO, PRODUCTOS PETROLÍFEROS Y GAS

- Características y evolución de la de la flota: petroleros, bucaneros, asfalteros y otros buques de transporte de productos químicos y petroquímicos.
- Principales puertos de carga y descarga de productos petrolíferos.
- Transporte por oleoducto.
- Transporte de productos petrolíferos por carretera y ferrocarril.
- Productos transportados por la flotas.
- Red nacional de gasoductos e infraestructura gasista.

ALMACENAMIENTO DE CRUDOS Y PRODUCTOS PETROLÍFEROS

- Descripción de las instalaciones y capacidad de almacenamiento nacional.
- Capacidad de almacenamiento por compañías.
- Capacidad de almacenamiento de las refinerías.

REFINO

- Mapa de localización de las refinerías nacionales.
- Análisis por compañía, cuadros directivos y plantas de: Repsol Petróleo (Grupo Repsol), Petróleos de Norte (Petronor-Grupo Repsol), Compañía Española de Petróleos (CEPSA), bp Oil España y Asfaltos Españoles (ASESA).
- Producción de las refinerías por planta y productos.
- Evolución de la capacidad de refino autorizada.

PETROQUÍMICA

- Plantas petroquímicas en funcionamiento: empresa, localización, productos y capacidad.
- Comercio exterior y cobertura de los principales productos químicos orgánicos, materias plásticas en formas primarias., caucho y látex y fibras sintéticas.

GAS

Gas natural

- Producción y aprovisionamientos. Ventas..
- Sistema gasista: Plantas de regasificación, almacenamientos subterráneos.
- Estructura empresarial del sector de gas natural en España: empresas de gas canalizado, distribuidoras y grupos comercializadores de gas natural.

Gas licuado del petróleo GLP

- Operadores de GLP
- Producción nacional y comercio exterior de GLP

Directorio de empresas comercializadoras de gas natural

COMERCIALIZACIÓN DE CRUDOS Y PRODUCTOS PETROLÍFEROS

- Importaciones españolas de crudos por país de origen.
- Consumo de gasolinas, gasóleos y fuelóleos por comunidades y provincias.
- Evolución del consumo de productos petrolíferos.
- Consumo mensual de productos petrolíferos.
- Producción y venta de lubricantes. Gestión de residuos de lubricantes.
- Producción y venta de asfaltos.
- Consumo, producción y plantas de producción de biodiésel y bioetanol.
- Precios de GLP, gas natural, gasolinas, gasóleos y fuelóleos.
- Exportación e importación de productos petrolíferos.
- **Directorio de operadores al por mayor de productos petrolíferos**

ESTACIONES DE SERVICIO

- Evolución de la red de puntos de venta de combustibles para automoción en España.
- Puntos de venta de combustibles para automoción: reparto por compañías suministradoras.
- Principales empresas titulares o explotadoras de estaciones de servicio.

CONSUMO DE ENERGÍA

- Producción y consumo nacional de energía., carbón, energía eléctrica.

MEDIO AMBIENTE

- **Legislación general y normas**

INGENIERÍA

- Empresas de Ingeniería: cuadro de obras y proyectos en curso.
- **Directorio de empresas consultoras y de ingeniería**

LEGISLACIÓN COMUNITARIA VIGENTE

- Legislación comunitaria vigente en materia energética

DIRECTORIO DE EMPRESAS AUXILIARES DE LA INDUSTRIA DEL PETRÓLEO, PETROQUÍMICA Y GAS

Ya es posible adquirir su ejemplar del estudio más completo sobre la industria a lo largo de toda su cadena de valor.

Realice cómodamente su pedido en el teléfono 915 565 004, por e-mail editorial@sedetecnica.com o a través de la página web www.oilgas.com.

ADQUIERA
SU EDICIÓN
2020

50 EDICIÓN

EL ESTUDIO DE ANÁLISIS DE REFERENCIA PARA LA INDUSTRIA ENERGÉTICA

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

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

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

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

INFORMACIÓN
☎ 91 556 5004



Enciclopedia Nacional
del Petróleo,
Petroquímica y Gas

INFORMACIÓN RELEVANTE PARA LIDERAR EL NEGOCIO
www.oilgas.es