

E.ON nuevo competidor en el mercado residencial de gas

Según el informe trimestral de supervisión del mercado minorista de gas natural en España del segundo trimestre del 2011 hecho público por la Comisión Nacional de la Energía: "cabe destacar la presencia de un nuevo grupo comercializador en el sector doméstico, el Grupo E.ON presenta aproximadamente 13.000 clientes".

El informe señala además que E.ON España es la compañía que más crece en términos absolutos en el mercado de gas.

E.ON es, asimismo, la única compañía con un número significativo de clientes que opera exclusivamente

en el mercado liberalizado de gas en el segmento residencial.

Miguel Antoñanzas presidente de E.ON España ha declarado "Estamos muy satisfechos del progreso de nuestra unidad comercial en el mercado doméstico del gas y estamos satisfechos de que la CNE destaque en su informe la presencia de un nuevo grupo comercializador". Y añadió, "la misión de E.ON es ofrecer siempre soluciones energéticas innovadoras para nuestros clientes con una energía siempre mejor y más limpia".

Antoñanzas añadió "esta tendencia se ha mantenido durante el tercer trimestre y hoy ya contamos con más de 30.000 clientes en el negocio del gas".



Miguel antonanzas, presidente de E.ON España

La CNE abre expediente por dificultades en las nuevas altas en gas y electricidad

El consejo de la Comisión Nacional de la Energía (CNE) ha acordado iniciar un expediente informativo en relación con la notificación, por parte de la Comunidad de Madrid, de numerosas reclamaciones sobre las dificultades que encuentran los solicitantes de nuevos puntos de suministro de gas natural o electricidad.

La CNE entiende que el hecho de que la solicitud sea un nuevo punto de suministro no exime al comercializador de su obligación de suministro, por lo que no cabe la denegación de la nueva alta, sino que se debe informar al solicitante de que se requiere la necesaria acometida y puesta en servicio a la empresa distribuidora de la zona.

(Pasa a página 3)

La industria impulsa el aumento del consumo de gas en el mercado convencional

Durante los 9 primeros meses del año, el mercado convencional (residencial y doméstico comercial) ha mejorado sensiblemente, con un avance del 0,6 por 100. Destaca el buen comportamiento de la industria, que ha incrementado en un 5,2 por 100 su consumo de gas, debido, en buena parte, a su actividad cogeneradora. Prueba de ello es el incremento del 6,7 por 100 de la energía eléctrica vertida a la red por los cogeneradores industriales durante los 7 primeros meses del año, según datos de la CNE.

Por su parte, el sector de generación eléctrica a través de centrales térmicas de ciclo combinado ve reducido el consumo de gas en un 15,1 por 100. Las principales causas han sido el aumento del uso del carbón y las renovables. En este marco, la generación de electricidad con gas natural ha aportado el 20 por 100 de las necesidades de electricidad de nuestro país, dando cobertura al sistema en el momento en que las renovables han demostrado unos menores índices de producción eléctrica.

(Pasa a página 2)



Centro de control y atención de Gas Natural Fenosa

sumario

- 02 El sector
- 03 Actualidad
- 05 Noticias
- 06 Operadores gasistas
- 07 Compañías
- 09 Comercialización
- 10 Dossier calefacción
- 12 Equipos & novedades
- 16 Agenda



La industria impulsa el aumento del consumo de gas en el mercado convencional

(Viene de página 1) Como resultado de estas cifras, la demanda total de gas que ha sido transportado por las redes ha descendido en un 4,4 por 100 en relación con el mismo periodo del año anterior. Las principales causas son la suavidad del clima de los primeros cuatro meses de 2011, la situación económica actual, el incremento de actividad del carbón y las renovables.

Los ciclos combinados son la mejor opción para actuar de respaldo de las renovables por su flexibilidad operativa (velocidad de respuesta en arranques y paradas), eficiencia y menores emisiones de CO₂ entre las energías de origen fósil.

Durante este periodo, el descenso de los ciclos ha venido dado por el incremento del uso de carbón para generar electricidad, que responde a un 91,5 por 100. Este avance se ha producido tanto en el carbón de importación como en el nacional. Este último caso se explica por la aplicación de la normativa de subvención nacional a este combustible en marzo de 2011.

El principal consumidor de gas continúa siendo el sector industrial, con un 53 por 100 del consumo total, seguido de las centrales eléctricas (31 por 100) y del grupo doméstico comercial, con un 14 por 100 del consumo.

Bruselas investiga compañías gasistas por posibles prácticas contra la competencia

La Comisión Europea (CE) confirmaba recientemente que ha llevado a cabo inspecciones sin previo aviso en las instalaciones de varias compañías del sector del gas natural en diez países europeos ante la sospecha de que hayan incurrido en prácticas contrarias a las normas comunitarias de competencia.

La CE no ha informado del nombre de las compañías o de los países donde ha investigado, como suele ser habitual cuando lleva a cabo inspecciones por sorpresa, pero ha precisado que dichas empresas se dedican al suministro, transmisión y almacenamiento de gas natural.

Bruselas cree que podrían haber violado las leyes europeas de libre competencia o estar en posesión de información relacionada con tales prácticas.

En concreto investiga "potenciales prácticas anticompetitivas en el suministro de gas natural" en países del centro y el este de Europa, explicó.

Las pesquisas se centran en el nivel de abastecimiento donde, de forma unilateral o a través de acuerdos, la competencia podría haberse obstaculizado o demorado.

La CE sospecha de que estas empresas incurrieron en un comportamiento "de exclusión", como por ejemplo a través del reparto del mercado, dificultar el acceso a la red o poner barreras a la diversificación del suministro.

También considera que podrían haber tenido un comportamiento "de

explotación" al imponer precios excesivos.

Cualquiera de esas prácticas ocurriría en una violación de las normas europeas contra los monopolios, que prohíben el abuso de posición dominante y medidas empresariales restrictivas.

Al mismo tiempo, la Comisión aseguró que está investigando un posible comportamiento anticompetitivo en detrimento de los propios proveedores.

La CE puntualizó que las inspecciones se llevaron a cabo por funcionarios comunitarios que estuvieron acompañados por las autoridades nacionales de competencia relevantes.

Las inspecciones por sorpresa constituyen un paso preliminar para investigar supuestas prácticas anticompetitivas, y el hecho de que se lleven a cabo no quiere decir que las empresas examinadas sean culpables ni que se prejuzgue el resultado de la operación, indicó la Comisión, y recordó que respeta el derecho a la defensa y, en particular, de que las empresas sean escuchadas en el proceso.

También apuntó que no hay un plazo para concluir las investigaciones sobre presunta conducta anticompetitiva, y señaló que su duración depende de diversos factores, como la complejidad de cada caso, hasta qué punto las empresas implicadas estén dispuestas a colaborar con la Comisión o el ejercicio del derecho de defensa.

Bruselas ya impulsó entre 2007 y 2010 una serie de investigaciones antimonopolio a empresas gasistas en Europa occidental.

CONAIF seguirá tramitando la TPC después del 31 de diciembre de 2011

A partir del 31 de diciembre de 2011 la Tarjeta Profesional de la Construcción para el sector del Metal (TPC) será exigible, tal y como recoge el Acuerdo Estatal del Sector del Metal, a aquellos instaladores que, bajo el amparo del Convenio del Metal, trabajen en obras de construcción.

Es decir, desde la citada fecha los organismos públicos, constructoras u otro tipo de instituciones y organizaciones podrán exigirnos la TPC como instrumento acreditativo

de la formación en prevención de riesgos laborales, entre otros aspectos, antes de realizar determinados trabajos relacionados con el ámbito de la construcción.

Aunque sea exigible a partir del 31 de diciembre de 2011, la TPC se puede seguir tramitando después de esta fecha en los denominados "Puntos de Tramitación", entre los que se encuentra CONAIF como organización que ha gestionado hasta la fecha la obtención de cerca de 2.000 tarjetas.

avizor
Telemetría para el Gas



Controle cómodamente el nivel de gas sin necesidad de salir al exterior. El nuevo Avizor le informará del nivel en todo momento en tiempo real. En caso de caer el nivel de gas por debajo del 30% el equipo activará una alarma acústica y visual para que el control de su depósito sea una tarea cómoda y segura.

www.cabeco.com

Un gran cheff, un gran equipo, y un sistema automático de aviso de nivel de gas...
...un cliente satisfecho

- Información continua de su stock de gas sin necesidad de salir al exterior.
- Control de medición vía Radio.
- Ideal para azoteas o zonas de difícil acceso.
- Doble aviso sonoro y luminoso intermitente para cursar pedido de gas.
- Opción de control telefónico vía GSM.
- Compatible con todo tipo de niveles.



Cabeco, S.A. c/Varsovia 70-72. 08041 BARCELONA (ESPAÑA) TLF: +34 93 347 98 99 FAX: +34 93 347 91 02 cabeco@cabeco.com

www.cabeco.com

Servifax: 91 556 09 62

Si desea ampliar datos sobre cualquier información publicitaria o editorial relativa a una empresa, producto o servicio, utilice las tarjetas de información al lector.

Para las diferentes consultas, marque el producto, la página y el número de la revista a que se refieren las consultas.



SEDE TÉCNICA S.A.
GRUPO EDITORIAL

Avenida Brasil, 17
28020 Madrid
tel. +34 91 556 5004
fax. +34 91 556 0962
www.sedetecnica.com
e-mail: editorial@sedetecnica.com

NOMBRE:
EMPRESA/ORGANISMO:
ACTIVIDAD:
CARGO:
DIRECCIÓN:
POBLACIÓN: CP:
PROVINCIA: PAIS:
TELÉFONO: FAX:
E-MAIL: WEB:

PRODUCTO/TEMA	PÁG. N.º	ESCRIBA SUS COMENTARIOS O SUGERENCIAS

SEDE TÉCNICA, S.A. con domicilio en la Avda. de Brasil 17, pl. 12, 28020 de Madrid le informa que los datos que nos ha facilitado forman parte de un fichero de su titularidad cuya finalidad es gestionar el envío de esta publicación. Usted podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición enviando una notificación por escrito a la dirección anteriormente indicada.

IDG Ingeniería del Gas



Edita SEDE TÉCNICA S.A.
Avenida Brasil, 17 pl.12
28020 Madrid - ESPAÑA
TEL: +34 91 556 5004
FAX: +34 91 556 0962

e-mail editorial@sedetecnica.com

web www.sedetecnica.com

Directora Almudena Martín Cubillo

Redacción Pablo Carrero

Asesor Dean Sims (U.S.A.)

Publicidad Alfonso Villanueva

Administración Beatriz Ambrós

Preimpresión Alda Graphic S.L.

Depósito Legal M-6923-1.995

ISSN 1135-8580

Prohibida la reproducción total o parcial, sin citar la procedencia. La Dirección de I.D.G. no se hace responsable de las opiniones contenidas en los artículos firmados que aparecen en la publicación.

Convenio entre Energylab y Atecyr para promover la eficiencia



El Centro Tecnológico de Eficiencia y Sostenibilidad Energética (EnergyLab) y la Asociación Técnica Española de Climatización y Refrigeración (Atecyr) han firmado un acuerdo marco que pretende alcanzar una mejora en el uso eficiente de la energía y para ello adquieren los compromisos que desarrollaran en acuerdos específicos y que podrán contemplar:

El trabajo de ambas instituciones en asesoramiento mutuo, posibles colaboraciones en formación, análisis del sector, identificación de estudios y necesidades en el ámbito energético dirigido a los profesionales de la climatización que les ayuden a ampliar sus conocimientos a nivel tecnológico y científico en esta área.

TECNOLOGÍAS EFICIENTES

Asimismo, es intención de las entidades, trabajar en la elaboración de documentos de diseño e implantación de tecnologías de eficiencia energética en la edificación, un sector que consume, aproximadamente, la cuarta parte de toda la energía final consumida en España, y asesorarán sobre los procedimientos de certificación de la eficiencia energética.

Se calcula que cerca del 27 por 100 del consumo energético nacional proviene del sector servicios y doméstico. A su vez, de este consumo energético global, entre el 50-70 por 100 es debido a los sistemas de climatización y de producción de agua caliente sanitaria. Estos indicadores, reflejan la importancia de llevar a cabo acciones que permitan la promoción de medidas de eficiencia y ahorro energético como elemento clave de sostenibilidad y competitividad económica en el sector edificatorio.



Nueva sección en la web de Afec

Afec Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización, siguiendo con la labor divulgativa iniciada el año 2010, dirigida a facilitar la comprensión y el alcance de los textos legislativos que son de interés para el sector de la climatización, ha incorporado a su página WEB una nueva Sección denominada Resúmenes.

Esta sección contempla la legislación publicada tanto a nivel europeo como nacional o autonómico; por este motivo se ha incluido tanto en el apartado correspondiente a "Legislación Nacional", como en el de "Directivas y Reglamentos".

en portada

La CNE abre expediente por dificultades en las nuevas altas en gas y electricidad

(Viene de página 1) En este sentido, la Comisión señala que estas incidencias se han registrado tanto para las nuevas instalaciones como ante la reapertura de una instalación existente tras un periodo de baja.

Entre las denuncias transmitidas por Madrid, figura también la negativa de un comercializador a atender "a tarifa de último recurso (TUR)" a un consumidor que tiene derecho a acogerse a ella, lo que incumple la "obligación incondicional de suministro" regulada en la Ley de Hidrocarburos.

DEBER DE INFORMACIÓN

Asimismo, dicha negativa podría estar contraviniendo también el deber de todo suministrador de aportar información veraz, e incluso constituir un "acto de engaño" estipulado en la Ley de Competencia Desleal.

En cualquier caso, la CNE recuerda que al afectar al suministro de tarifa regulada, la resolución de la reclamación recaerá bajo la competencia de la comunidad autónoma correspondiente.

Por otro lado, el regulador considera que para conseguir una mayor transparencia y evitar confusiones a los consumidores, "sería útil requerir un teléfono de atención propio" de cada comercializador de último recurso.

¿Por qué Vaillant?

Soluciones con la máxima eficiencia energética

- Calderas
- Calentadores y termos
- Energía solar
- Bombas de calor geotérmicas
- Calderas de biomasa (pellets)
- Bombas de calor aire agua
- Acumuladores multi energía



Porque  Vaillant piensa en futuro

902 11 63 56 - info@vaillant.es - www.vaillant.es

Éxito del Congreso de CONAIF, con gran presencia internacional



De izquierda a derecha, Francisco Javier Gutiérrez Bucero (Repsol), Daniel Taibo (moderador) y José Manuel Pinazo (ATECYR).



Cóctel patrocinado por Repsol

La XXII edición del Congreso de CONAIF para las Instalaciones y la Energía, que se celebró en Valencia del 21 al 24 de septiembre bajo el lema "Avanzamos juntos hacia el futuro", ha concluido con notable éxito de participación y asistencia, cifrada en más de 500 congresistas nacionales y otros 70 internacionales. Este dato, sumado al apoyo recibido mayoritariamente por parte del sector de las instalaciones y el altísimo grado de satisfacción mostrado por los participantes, han llevado a CONAIF a considerar un gran éxito el resultado obtenido del que hace co-responsable a la asociación anfitriona, ASEIF-Valencia.

El 23 de septiembre, tras dos jornadas de ponencias, reuniones y actos sociales, se clausuró la vigésima segunda edición del Congreso Internacional de CONAIF para las Instalaciones y la Energía con la participación del presidente de CONFEMETAL, Javier Ferrer, que transmitió su enhorabuena a CONAIF por el resultado conseguido y alentó a los empresarios instaladores a seguir esforzándose por sus empresas en una situación como la actual, dominada por las enormes dificultades para acceder al crédito y la falta de consumo interno, que retrasa la decisión de los ciudadanos para realizar las instalaciones necesarias en sus viviendas.

Este Congreso, celebrado en el auditorio "Santiago Grisolia" del Museo

Príncipe Felipe, en la Ciudad de las Artes y las Ciencias, conjuntamente con el de la asociación europea de empresas instaladoras, GCI-UICP, en la que CONAIF está integrada como organización representante del colectivo español; logró reunir a más de 500 congresistas nacionales y otros 70 procedentes de Estados Unidos, Canadá, Suiza, Noruega, Alemania, Finlandia, Dinamarca, Holanda, Bélgica, Inglaterra, Luxemburgo, Austria y Suecia. Las provincias españolas que más visitantes proporcionaron fueron Madrid, Murcia, Alicante, Castellón y Valencia.

Cabe señalar también como hechos destacables, la importante representación del sector con presencia en este Congreso (instaladores, asociaciones provinciales, otras organizaciones empresariales y profesionales, compañías energéticas, fabricantes, importadores, distribuidores, ingenieros, arquitectos, empresas de servicios generales, organismos públicos, estudiantes y prensa especializada) así como la valoración positiva que los asistentes han hecho del mismo, según los resultados obtenidos en una encuesta de satisfacción realizada por CONAIF.

En total intervinieron 16 ponentes y 5 moderadores. Las ponencias estuvieron enfocadas hacia las energías renovables, la sostenibilidad y la eficiencia energética, y recogieron, asimismo, aspectos que contribuyen a la gestión eficaz de las empresas así como las oportunidades de negocio que se presentan



De izquierda a derecha el presidente de CONAIF Esteban Blanco, el presidente de GCI-UICP Peter Hoyle y el presidente de ASEIF Francisco Alonso

al instalador por medio de la colaboración con las compañías energéticas. El programa incluyó por vez primera dos ponencias enfocadas a transmitir valores como el optimismo, la confianza, la empatía y la creatividad, que permiten al empresario encarar de mejor manera los momentos de dificultades.

Como colofón final de este Congreso, en el transcurso de la cena de gala –a la que asistieron 650 comensales– el presidente de CONAIF, Esteban Blanco, entregó a Salvador Valls Taberner la máxima distinción de la Confederación Nacional, el premio Manuel Laguna, en señal de agradecimiento por el apoyo y toda la colaboración prestada a CONAIF durante los años que presidió la asociación provincial de Valencia (ASEIF). Asimismo,

impuso a José María Marcén Salvador, que le precedió en el cargo, la insignia de oro de la Confederación Nacional por sus méritos al frente de la Comisión de Ferias y Congresos, de la que es ponente. Y finalmente dedicó unas emotivas palabras de reconocimiento a Bonifacio del Monte, durante más de 30 años presidente de la asociación provincial de Ávila y uno de los miembros destacados de la Junta Directiva de CONAIF hasta su jubilación este mismo año.

El excelente resultado de esta edición sirve de aliciente a CONAIF para seguir superándose en la preparación de las próximas convocatorias de su Congreso, el más reconocido dentro del sector tras 22 ediciones celebradas hasta el momento. En 2012 se celebrará en Lérida, en el mes de octubre.



De izquierda a derecha Luca Schiavio (Uponor), Frank Baumeister (GCI-UICP), José Manuel Domínguez Cerdeira (moderador) y Jaume Margarit (IDAE)

Subvención para las empresas instaladoras de CONAIF en Aragón

El Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno de Aragón ha concedido a CONAIF una subvención para financiar parte del proyecto denominado "Implantación CRM + ERP en SAAS para pymes de Fontanería" dentro de las ayudas del Programa de Apoyo a la Innovación de las Pequeñas y Medianas Empresas (Innoempresa) para el año 2011, en la Línea de Apoyo a Proyectos Empresariales Innovadores.

Este proyecto está dirigido a 40 pymes del sector de las instalaciones adscritas a alguna de las asociaciones provinciales de CONAIF en Ara-

gón (APEFONCA, APEIFCA, ATEFONCA) y conlleva la posibilidad de implantar, de forma subvencionada, el software Baseges SaaS, una aplicación informática desarrollada específicamente para empresas instaladoras que, entre otras ventajas, permite alcanzar un control total en los procesos de la empresa: presupuestos, control de mediciones, seguimiento de obras y desviaciones sobre presupuestos, certificaciones, control de trabajos de operarios, gestión de avisos de reparaciones, inventario, gestión de abastecimientos, gestión financiera, contabilidad.

Gem Suministro de Gas Sur 3 nuevo suministrador de último recurso

Ha sido publicado el Real Decreto 1734/2011, de 18 de noviembre, por el que se designa a la empresa GEM Suministro de Gas Sur 3, S.L. como suministrador de último re-

curso de gas natural en el territorio peninsular e Islas Baleares, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 82 de la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos.

La CNE aprueba el plan de actuación invernal del sistema gasista

El Consejo de la Comisión Nacional de la Energía ha examinado el informe sobre la propuesta por la que se aprueba el plan de actuación invernal para la operación del sistema gasista, desde el 1 de noviembre de 2011 hasta el 31 de marzo de 2012. Se considera que el plan mejora la seguridad de suministro del sistema gasista durante el invierno, reduciendo los riesgos ante posibles dificultades que limitasen temporalmente los aprovisionamientos de gas natural al sistema español.

Este plan existe desde el invierno 2006/2007 y señala la necesidad de que los comercializadores mantengan durante el periodo invernal unas reservas operativas de GNL en las plantas de regasificación, equivalentes a tres días de la capacidad de regasificación contratada, para hacer frente a posibles contingencias en el aprovisionamiento. Además, define el plan de vigilancia a realizar por el gestor técnico del sistema sobre potenciales incrementos de la demanda del consumo doméstico-comercial (grupo 3) causados por olas de frío. Como novedad, se contempla la introducción de una nueva regla, la Regla 3ª, según la cual los usuarios que deseen reducir sus entradas por las conexiones internacionales respecto a las contempladas en la programación mensual, deberán remitir un informe justificativo al gestor, con al menos cinco días de antelación al día en que se refiere la modificación.

No obstante, la necesidad de la nueva norma no está suficientemente justificada, pues la regulación actual ya establece unos plazos concretos, tanto para los operadores de las instalaciones, como para el gestor técnico del sistema, a efectos de que éstos puedan analizar las programaciones y nominaciones de los usuarios y darles viabilidad. Al gestor se le

otorgan herramientas suficientes para evitar la reducción de las entradas por las conexiones internacionales respecto a las programadas mensualmente. En consecuencia, se propone la eliminación de la Regla 3ª por considerar que no es necesaria para garantizar el suministro en el periodo invernal y que puede introducir rigideces adicionales en el sistema gasista o regular doblemente aspectos ya establecidos.

CNI renueva su página web

CNI ha ultimado los cambios necesarios en su página web, con el fin de adaptarla a la nueva imagen corporativa, y reforzar los contenidos que ofrece. Para realizar estos cambios, CNI dirigió una encuesta a sus asociados, para valorar el nivel de satisfacción con la página web y los puntos en los que era necesario mejorar.

Relevante en esta encuesta fue que: - El profesional instalador socio de CNI apenas dispone de tiempo para acceder a información, pero necesita esta información.

- La página web es uno de los canales de información más útil por su disponibilidad 24h.

- El instalador socio de CNI quiere una página web sencilla con la información que necesita, fácilmente navegable. No desea publicidad, exceso de imágenes o links que dispersan.

- El profesional instalador, sí tiene interés en conocer las novedades de los fabricantes pero de forma profesional.

La renovación de la web, se ha centrado sobre todo en la actualidad, facilitando de forma inmediata, información sobre las noticias más relevantes para el sector.

El calendario de actividades profesionales, con las citas más importantes, así como los cursos de formación de mayor interés para los profesionales instaladores, es otro de los aspectos novedosos. CNI ha hecho especial relevancia en las noticias de nuestros socios colaboradores, fabricantes y empresas de servicio del sector de las instalaciones de reconocido prestigio, que ven cómo en el mismo día en que se genera, su noticia llega al profesional instalador.



Carel se incorpora a Afec

Carel Controls Ibérica, empresa que diseña, produce y comercializa soluciones de control de ahorro energético para el sector del acondicionamiento de aire y de la refrigeración desde 1973, se ha incorporado a Afec, como Socio de Número.

Con este nuevo miembro, el sector de la Regulación y Control ha visto incrementada su representación dentro de la Asociación.

El grupo Carel cuenta con más de 800 personas y tiene unidades productivas en Brasil, China y Estados Unidos, así como 13 filiales comerciales y está presente en más de 70 países.

Un factor que caracteriza a esta empresa son los importantes recursos dedicados a la investigación y al desarrollo, con vistas a la innovación y al avance tecnológico. En el año 2010, ha invertido en I+D más del 6,5 por 100 de su facturación consolidada.

Carel ofrece una amplia gama de productos para fabricantes instaladores y proyectistas del sector de la Calefacción, Ventilación, Refrigeración y Aire Acondicionado (HVAC/R). Entre estos productos se encuentran: controladores electrónicos estándar y programables; válvulas de expansión electrónica y drivers; humidificadores adiabáticos e isotérmicos; sistemas de monitorización, supervisión y teleasistencia, etc.

¿Con qué energía se mueve tu negocio?

Los clientes de Vitogas no sólo se benefician del gas propano, una energía segura, rentable y limpia.

También cuentan con el soporte profesional y eficaz que les permite concentrarse en lo importante: su negocio.



Galp Energía tuvo un beneficio neto de 172 millones de euros hasta septiembre

Galp Energía registró en los primeros nueve meses de 2011 un resultado de explotación, a costes de sustitución ajustados, de 172 millones de euros, lo que supone una reducción de 94 millones con respecto al mismo período de 2010. El descenso responde al comportamiento del negocio de refino y distribución, como consecuencia de la caída del margen de refino, del volumen de crudo procesado y también a la contracción del mercado de productos petrolíferos en la Península Ibérica.

En el área de Exploración & Producción, durante los nueve primeros meses de 2011, la producción participada (*working interest*) aumentó un 7 por 100 en relación a los primeros nueve meses de 2010, hasta 20.600 barriles por día o 5,6 millones de barriles. El aumento se logró fundamentalmente por el incremento de producción de los yacimientos de Lula, en Brasil, por la puesta en operación de la plataforma marina FPSO Cidade de Angra dos Reis y por el comienzo del segundo Test de Larga Duración (TLD) en Lula NE. Por su parte, la producción participada en Angola disminuyó un 2 por 100, a causa de la menor producción de los campos Kuito y BBLT, compensada solo parcialmente por el crecimiento de producción Tômbua-Lândana.

La producción atribuida (*net entitlement*) fue de 11.900 barriles por día, un 8 por 100 superior respecto a los nueve primeros meses del año pasado, gracias a la mayor producción proveniente de Brasil.

El resultado de explotación a costes de sustitución ajustados del negocio de Exploración & Producción entre el 1 de enero y el 30 de septiembre de 2011 fue de 70 millones de euros, un 13 por 100 más frente a 62 millones en el mismo período del año pasado. El aumento de la producción atribuida, un 8 por 100 y del precio de venta del crudo compensó el incremento de las amortizaciones realizadas frente al mismo período de 2010.

En el Área de Refino & Distribución de Productos Petrolíferos, Galp Energía procesó en los nueve primeros meses del año crudo equivalente a 55 millones de barriles, un volumen menor que en el mismo período del año pasado. El descenso se debió a la parada técnica de cerca de 40 días que hubo que hacerse en el primer trimestre de 2011 en la refinería de Sines. Como consecuencia, la tasa de utilización de la capacidad de refino en los nueve primeros meses de este año fue del 61 por 100, mientras que en el mismo período del año anterior fue del 79 por 100.

El crudo representó un 91 por 100 del total de materias primas procesadas. Los crudos ligeros y condensados supusieron un 42 por 100, mientras que los medios y pesados representaron un 36 por 100 y un 22 por 100, respectivamente.

En lo que se refiere al perfil de producción, el gasóleo significó un 34 por 100, las gasolinas un 22 por 100, el fuel un 19 por 100 y el queroseno, un 7 por 100.

Las exportaciones fuera de la Península Ibérica descendieron un 17 por 100, a 1,9 millones de toneladas. El fuel y la gasolina fueron los productos con mayor peso, un 39 por 100 y un 30 por 100, respectivamente. La caída del volumen de exportaciones, sobre todo gasolinas, se vio afectada por el paro técnico de la refinería de Sines.

Las ventas a clientes directos disminuyeron un 5 por 100, a 7,8 millones de toneladas, pues se vieron afectadas por la contracción del mercado de productos petrolíferos en la Península Ibérica. Las ventas de productos petrolíferos en África subieron un 27 por 100, hasta 521.000 toneladas.

El resultado de explotación a costes de sustitución ajustados del negocio de Refino & Distribución de productos petrolíferos fue de 41 millones, con un descenso considerable comparado con los 176 millones de euros en los nueve primeros meses de 2010. Esta caída fue consecuencia del menor volumen de crudo

procesado, de la disminución del margen de refino y de la contracción del mercado de productos petrolíferos en la Península Ibérica.

GAS & ELECTRICIDAD (GAS & POWER)

Las ventas de gas natural de Galp Energía en los nueve primeros meses de 2011 fueron de 3.951 millones de metros cúbicos, un 10 por 100 más que en el mismo período del año pasado. Los segmentos residencial y de *trading* registraron alzas, mientras que el eléctrico se mantuvo estable.

En el segmento industrial, el volumen de gas natural se incrementó en un 6 por 100 hasta 1.495 millones de metros cúbicos. El crecimiento del mercado español compensó la caída del portugués, que se vio impactado por el menor consumo en la central de cogeneración de Sines, a raíz de la parada técnica de la refinería en el primer trimestre de 2011.

El segmento residencial representó un volumen de 475 millones de metros cúbicos, lo que supone un alza del 69 por 100, debido principalmente a la incorporación de Madrileña de Gas a la actividad de comercialización a partir de abril de 2010.

Las ventas de gas natural en el segmento *trading* subieron en 125 millones de metros cúbicos, hasta 423 millones de metros cúbicos, gracias a una mayor actividad exportadora a los mercados internacionales.

Las ventas de electricidad a red fueron de 867 GWh, con un descenso de 42 GWh o un 5 por 100, a causa de las paradas programadas en la actividad de cogeneración en Sines y en Energín en el primer trimestre de 2011.

El resultado de explotación a costes de sustitución ajustados del negocio de Gas & Electricidad fue de 167 millones de euros, un 17 por 100 superior sobre los primeros nueve meses de 2010.

Galp Energía invirtió 808 millones de euros en los nueve primeros meses de 2011. Un 70 por 100 de toda la inversión se canalizó al área de negocio de Refino & Distribución.

En Exploración & Producción, el grueso de las inversiones se dirigieron a Brasil, que absorbió 153 millones de euros, de los que un 70 por 100 se concentró en el bloque BMS-11. Angola recibió 41 millones de euros.

En el segmento de Refino & Distribución, la inversión fue de 560 millones de euros, de los que 432 fueron al proyecto de conversión de las refinerías de Sines y de Matosinhos.

Finalmente, en Gas y Electricidad la compañía invirtió 37 millones de euros, fundamentalmente para mejorar la red de distribución de gas natural.

MERCADO IBÉRICO

En Portugal, el mercado de productos petrolíferos se contrajo en un 6 por 100, hasta 7,3 millones de toneladas. El mercado de gasolina cayó un 10 por 100, a un millón de toneladas; el de gasóleo un 7 por 100, hasta 3,8 millones de toneladas y el de queroseno un 3 por 100, hasta 0,8 millones de toneladas.

Por su parte, el mercado español el mercado de productos petrolíferos experimentó un descenso del 3 por 100, hasta 42,5 millones de toneladas. Las gasolinas cayeron un 7 por 100, a 4 millones de toneladas; el gasóleo un 5 por 100, a 22,2 millones de toneladas, al tiempo que el queroseno subió un 9 por 100, hasta 4,3 millones de toneladas.

El mercado portugués de gas natural creció un 4 por 100, hasta 3.801 millones de metros cúbicos, impulsado por el aumento del 17 por 100 de la demanda en el sector eléctrico.

El mercado español de gas natural bajó un 5 por 100, hasta 23.742 millones de metros cúbicos. La menor demanda del sector eléctrico en un 15 por 100 fue la causa del descenso a 7.386 millones de metros cúbicos.

Naturgas Energía lanza su nueva identidad corporativa



naturgas energia

Naturgas Energía ha estrenado el 15 de noviembre de 2011 la nueva identidad corporativa del Grupo Edp. Humana, innovadora y flexible: éstas son las características de la nueva marca. La nueva identidad corporativa se ha construido a partir de cuatro figuras geométricas: círculo,

medio círculo, cuadrado y triángulo, que pueden desdoblarse en siete símbolos principales, lo que le concede un carácter innovador, y que puede evolucionar al mismo tiempo que la propia empresa.

Edp, con presencia en 13 países, crea una identidad también más global, más internacional e innovadora, con una visión integral de todas las zonas geográficas donde la compañía está presente y sigue la estrategia de evolución e internacionalización del Grupo. En el País Vasco, el Grupo opera con la marca Naturgas Energía.

Gas Natural Fenosa, primera gasista del mundo según el Platts Top 250

Gas Natural Fenosa ha sido clasificada, por tercer año consecutivo, como la primera compañía del mundo en el sector del gas según el *ranking* "Platts Top 250" de las empresas energéticas más importantes del mundo elaborado por la agencia Platts y que ha sido anunciado hoy.

La compañía energética española, que ocupa el primer puesto en la categoría *gas utilities* de esta clasificación, se ubica también en el puesto 29 entre las empresas energéticas de Europa, Oriente Medio y África, y en el 57 del mundo.

Gas Natural Fenosa es una de las compañías multinacionales líderes en el sector del gas y la electricidad, está presente en 25 países y cuenta con cerca de 20 millones de clientes. Es la mayor compañía integrada en gas y electricidad en España y Latinoamérica, líder en comercialización de gas natural en la península Ibérica y primera distribuidora de gas natural de Latinoamérica. Con una flota de 10 buques metaneros, es un operador de referencia de GNL/GN de la cuenca atlántica y mediterránea, donde opera 30 bcm.

IV Plan de Gasificación de Navarra

Gas Natural Fenosa, a través de su filial Gas Navarra, invertirá 4,3 millones de euros en el desarrollo del IV Plan de Gasificación de Navarra, que permitirá llevar el suministro a las localidades de Puente La Reina, Lumbier, Sartaguda, Inturmendi y Urdai.

Gracias al gasoducto Falces - Iruzun, inaugurado en la primera mitad del pasado año, será posible la llegada del gas a estas poblaciones. Además,

impulsará la creación de futuros proyectos urbanísticos y polígonos industriales.

Actualmente, Gas Navarra cuenta con una red de distribución de 1.950 kilómetros, en la que ha invertido 175 millones de euros desde 1989, para llevar el suministro de gas a más de 170.000 viviendas en 130 localidades, lo que supone que más del 90 por 100 de la población navarra tiene acceso a esta energía.

10 millones para llevar el gas a Marbella

Gas Natural Andalucía invertirá, en el plazo de tres años, 10,7 millones de euros para construir en la localidad malagueña de Marbella una red de suministro de 85 kilómetros.

Con el apoyo de la Consejería de Economía de la Junta de Andalucía, Gas Na-

tural Andalucía está desarrollando un importante proyecto de expansión para llevar el gas a diversos municipios malagueños, que se enmarca dentro del acuerdo suscrito con dicha consejería al amparo del Plan Andaluz de Sostenibilidad Energética (PASENER).

Inversión para llevar el gas a Ezcaray

Gas Natural Rioja invertirá más de 1,7 millones de euros en la construcción de veinte kilómetros de red de distribución en el núcleo urbano de Ezcaray. Esta infraestructura tiene su origen en el gasoducto de 52 kilómetros que ha construido Gas Natural Fenosa y que conecta los valles del Oja y del Najerilla. En los próximos años, Gas Na-

tural Rioja instalará en Ezcaray más de 850 nuevas acometidas para llevar el suministro energético a más de 2.250 usuarios, en una localidad que actualmente cuenta unos 2.000 habitantes, pero que alcanzar los 15.000 en época estival y cuenta con un importante número de segundas residencias, como primer municipio turístico de La Rioja.

BP obtiene la licencia para comercializar gas natural en Portugal

BP ha recibido la licencia para comercializar gas natural en el mercado liberalizado de Portugal, otorgada por la Dirección General de Energía y Geología de dicho país, dependiente del Ministerio de Economía e Innovación.

Según los términos de esta autorización, BP podrá importar, exportar y comercializar gas natural y gas natural licuado (GNL), así como comprar y vender gas natural al por mayor y venderlo a clientes industriales

lusos. Asimismo, la compañía se compromete a colaborar en la promoción de políticas de eficiencia energética y en la gestión de la demanda.

La compañía, que está presente en Portugal desde hace 80 años, da un paso más para afianzar su presencia en el mercado luso y se convierte, de este modo, en uno de los operadores gasistas de referencia con opciones de aprovechar la liberalización de este mercado en Portugal.

Más de un centenar de globos suministrados con gas licuado Vitogas surcaron el cielo de Lleida

El cielo de Lleida se vistió de fiesta con la celebración del 17º Campeonato Europeo de Globos Aeroestáticos. Con la participación de 400 deportistas de 27 países, durante los diez días de competición, 113 globos multicolores ofrecieron un espectáculo único al cruzar el cielo de distintas comarcas de la provincia.



Vitogas, patrocinador oficial del evento, fue la encargada de suministrar el combustible a todos los Globos participantes. Esta acción se enmarca en el acuerdo de colaboración cerrado (el pasado 2009) con la Real Federación Aeronáutica Española, en el que la compañía pone a disposición de los participantes todo el Propano necesario para realizar las 20 pruebas de precisión.

Este tipo de colaboraciones forman parte de la apuesta de Vitogas por este deporte, no sólo en España sino en Europa. De hecho, Vitogas mantiene acuerdos con la Federación Francesa de

Aeroestación para el suministro de propano en sus competiciones.

“Para nosotros es muy importante estar implicados en este tipo de eventos, sabemos la trascendencia que tienen no sólo para los miles de aficionados de toda Europa, sino para la región en la que se realiza, ya que repercute positivamente en la economía y el turismo” comenta Manuel Ledesma, consejero delegado de Vitogas en España y miembro del Comité de Honor del XVII campeonato de Europa de Aeroestación, que preside S.M. El Rey D. Juan Carlos I.

Saunier Duval presenta en el CETIB sus soluciones en condensación

Dentro del programa de conferencias que organiza el Colegio de Ingenieros Técnicos de Barcelona (CETIB) Saunier Duval presentó recientemente la ponencia La Eficiencia Energética en la Calefacción.

El contenido de la charla, celebrada en el salón del CETIB y a cargo de Juan Ortega, coordinador de Nueva Edificación para la Dirección Regional de Cataluña y Baleares de Saunier Duval, se centraba en las calderas de condensación como la mejor solución de calefacción así como de las propuestas que la marca que lidera en España las ventas de este tipo de aparatos, ofrece al mercado.

Actualmente Saunier Duval cuenta con una completa gama de calderas de condensación que comprende desde modelos de potencia estándar hasta aparatos de gran potencia para instala-



ciones en cascada y soluciones centralizadas. Además de los beneficios en ahorro, ecología y confort propios de la condensación las nuevas calderas de la gama Condens de Saunier Duval presentan avanzadas tecnologías como la microacumulación o la acumulación dinámica que permiten unos extraordinarios niveles de confort en agua caliente.

Jordi Mestres, nuevo director general de Baxiroca

Baxiroca, la marca referente en soluciones de calefacción para el hogar, ha anunciado el nombramiento de Jordi Mestres como nuevo Director General de la compañía. Ingeniero industrial por la Universidad Politécnica de Catalunya (UPC) y Máster en Administración y Alta Dirección de Empresas por la escuela de negocios ESADE, Jordi Mestres ejercerá el cargo de manera efectiva a partir del 1 de Enero de 2012.

Jordi Mestres sustituye en esta posición a Luis Pi, que deja la compañía tras 42 años contribuyendo a su desarrollo como marca líder en calefacción.

Con una experiencia de más de diez años colaborando con la firma, Mestres es Director Comercial y de Marketing de Baxiroca desde julio del año 2009.



Anteriormente había asumido diversos cargos dentro de Roca, con especial mención a su responsabilidad como Director de Proyectos Estratégicos dentro de Baxi Group, por la que tuvo la oportunidad de liderar la estrategia del grupo en nuevos proyectos a nivel mundial en los ámbitos de micro-cogeneración, energía solar y alta eficiencia.

Vaillant colabora en el II Master Energía solar la Universidad de Elche

Vaillant es una de las empresas que colaboran con la Universidad Miguel Hernández de Elche en el II Master sobre Energía Solar y Renovables que se celebrará durante el curso 2011/2012 y que está dirigido a titulados universitarios y alumnos interesados en profundizar en las energías renovables, sobre todo, en la solar térmica, biomasa, geotermia y, fotovoltaica y eólica.

Vaillant, especialista en soluciones de alta eficiencia energética, impartirá

varias jornadas sobre energía solar, geotermia y biomasa.

Los profesionales de Vaillant de la delegación de Levante serán los encargados de dar estas charlas-seminarios en los que, además, de dar a conocer los principios básicos de estas fuentes de energías compartirán con los asistentes su experiencia en este sector y las instalaciones más emblemáticas que la marca ha realizado en los últimos meses.

Jornadas Técnicas de Junkers para profesionales de la escuela Eibcn

Junkers, siguiendo su programa de formación, organizó tres jornadas en la Escuela Gremial de Instaladores de electricidad y fontanería de Barcelona (Eibcn) para los profesionales asociados en octubre y noviembre.

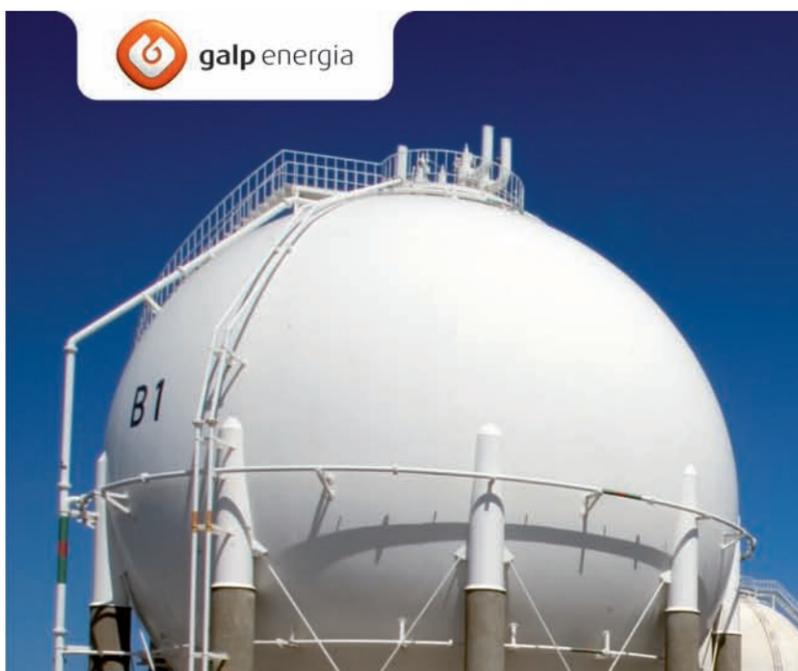
Estas jornadas trataron sobre *Energía solar térmica, Optimización de instalaciones de calefacción y ACS y Bombas de calor*, respectivamente, con contenidos teórico-prácticos para instruir a los participantes en estas tres tecnologías que la marca Junkers ofrece al mercado y que son referencia en el campo de la eficiencia energética y consumo responsable, dos temas que en la actualidad son de gran demanda por parte de los profesionales y usuarios finales.

Con estas nuevas Jornadas Técnicas en Barcelona, Junkers demuestra una



vez más el compromiso de la división Bosch Termotecnia por la formación de los instaladores, poniendo a su disposición los medios necesarios para que estos mantengan permanentemente actualizados sus conocimientos sobre características, funcionamiento y ventajas de los equipos de termotecnia.





GLP

De Portugal para España

Galp Energia es el mayor y más dinámico proveedor y distribuidor de gas en Portugal. Con más de 1.500.000 de clientes y un volumen de ventas de más de 330.000 ton., Galp es garantía de confianza y abastecimiento en toda la península.

Desde sus refinерías de Sines y Oporto y la planta de Mérida, Galp suministra a los clientes españoles de GLP en todas sus modalidades: granel, automoción, canalizado y envasado.

En España, la red comercial de Galp presta servicio a las zonas de Galicia, Asturias, Castilla León, Extremadura, Madrid, Toledo, y Andalucía y ofrece soluciones integrales energéticas a todos sus clientes y colaboradores de manera personalizada.

Para más información, consulte en www.galpennergia.com o póngase en contacto con nosotros en el teléfono **901 101 108** o a través del correo electrónico buzon.espana@galpennergia.com

Junkers inaugura su "Casa eficiente"

Junkers, marca perteneciente al Grupo Bosch y experta en sistemas de calefacción y producción de agua caliente, ha presentado este fin de semana su "Casa Eficiente", en Rivas Vaciamadrid. En un espacio de 150 metros cuadrados, la marca ha mostrado cómo es posible hacer del hogar un lugar de máximo confort, respetuoso con el medio ambiente, a través de soluciones que permiten reducir hasta un 45 por 100 los gastos en la factura del gas como las calderas de condensación y sistemas solares térmicos.

Según Oscar Cayón, responsable de prescripción Bosch Termotecnia de España, este objetivo puede ser conseguido con el simple gesto de sustituir la caldera tradicional por una de condensación y, si además se combina esta medida con la instalación de paneles solares térmicos, el ahorro puede ser del 45 por 100.

Esta acción forma parte de la campaña global "Haz de tu casa, una casa eficiente" que la marca ha puesto en



marcha en diferentes medios para concienciar a las personas sobre la importancia del consumo responsable y las soluciones energéticamente eficientes disponibles en el mercado.

Además, este proyecto también está dirigido a los niños, ya que para Junkers, la cultura del ahorro energético y el respeto al medio ambiente tiene que comenzar con los más pequeños. Por ello, se han llevado a cabo una serie de actividades, como cuentacuentos, con la historia "Nuestra Tierra necesita amigos", y papiroflexia.

Buderus en las III Jornadas de Cogeneración en la Edificación

Buderus, como patrocinador y miembro asociado de COGEN España, participó activamente en las III Jornadas de Cogeneración en la Edificación que se celebrarán entre los días 4 y 5 de octubre en Sevilla, y en la que se debatieron aspectos legales, técnicos y de servicios relacionados con las instalaciones de cogeneración y microcogeneración, dirigidos a conseguir un marco legal equitativo y sin barreras para el desarrollo de este tipo de instalaciones así como a promover en España nuevos proyectos que mejoren la eficiencia global del sistema de producción.

COGEN España, la Asociación Española para la Promoción de la cogeneración, promotora y organizadora del congreso, fundada en 2001, se ha fijado como objetivo llegar a producir el 20 por ciento de la demanda eléctrica en el año 2020 con sistemas basados

en el aprovechamiento de recursos autóctonos producidos por los usuarios de energía térmica.

Buderus, que participó en la Jornada del 5 de octubre, dentro de la sesión sobre Tecnología y Soluciones, expuso con una ponencia sobre el tema "Aplicaciones reales de microcogeneración", presentada por Javier Lahoz, Responsable de la División Industrial Buderus, de Robert Bosch España, S.L.U. (Grupo Bosch).

Perteneciente a la división Bosch Termotecnia, la marca Buderus ha iniciado este mes de septiembre la comercialización en España de sus potentes módulos de cogeneración Loganova que fueron presentados, como novedad, en la pasada edición de Climatización 2011. Los nuevos módulos combinan a la perfección la generación de energía térmica y eléctrica de forma muy eficiente.

El Grupo Genebre cumple 30 años

El Grupo Genebre, multinacional catalana dedicada a la producción y distribución de grifería y valvulería para el control de fluidos, cumple en 2011 treinta años como una de las empresas líderes del mercado español e internacional. En sólo tres décadas, Genebre se ha convertido en un referente mundial del sector, desarrollando una actividad tecnológica que incide directamente en la gestión del agua, reto crucial para el futuro del planeta. La compañía cuenta con un equipo humano de 140 personas y dispone de cinco oficinas propias en tres continentes, representaciones comerciales en 22 países y exporta a más de 80 países.

Genebre está presente en todos los procesos de creación de valor de su actividad, incluyendo el diseño, producción y comercialización. En cuanto a mercados, se dirige al sector de la construcción (instalaciones de agua y calefacción), al industrial y al consumidor final, con cuatro líneas de negocio: hidrosanitaria, industrial, grifería e instrumentación. Actualmente, la firma fabrica más de 4.000 referencias, agrupadas en diversas familias, como válvulas de latón, electroválvulas, contadores de agua, valvulería industrial con actuador neumático y eléctrico, grifería doméstica o grifería industrial entre otras.

Fundada en 1981 como empresa dedicada a la producción de válvulas, el auténtico salto cualitativo hacia la excelencia se da en 1996, con la creación de un Departamento Técnico de I+D+i



al que se incorporan ingenieros y profesionales con gran experiencia en diseño industrial. Este cambio estratégico permite reconducir la actividad de Genebre hacia la creación y fabricación de producto propio, con total orientación a la calidad desde el mismo proceso de diseño. Una calidad certificada por los organismos más exigentes, y reconocida con diversos premios institucionales.

Coincidiendo con su 30 aniversario, Genebre ha abierto las puertas de su nuevo showroom, un espacio polivalente, altamente atractivo y vanguardista, con diferentes posibilidades de uso. Situado en las renovadas instalaciones de su sede central en l'Hospitalet de Llobregat (Barcelona), este nuevo espacio se convierte en el marco idóneo para dar a conocer la amplia gama de productos y soluciones de la empresa, así como sus valores corporativos, estrechamente ligados a la innovación, la ecología y la calidad.

Jornadas técnico comerciales en la delegación Vaillant de Madrid

La delegación de Vaillant de Madrid ha organizado recientemente unas jornadas técnico-comerciales en sus renovadas instalaciones de Alcobendas para dar a conocer a los profesionales del sector las novedades de la marca alemana.

Las instalaciones en las que se encuentran las oficinas de Vaillant en Madrid han sido reformadas para integrar en ellas varios sistemas de energías renovables, que proporcionan una mayor eficiencia y ahorro energético en el sistema de climatización y agua caliente del edificio.

Los asistentes visitaron la sala de formación y tuvieron la oportunidad de conocer con mayor detalle la nueva caldera de bajo NOx, turboTEC plus bajo Nox, que la marca ha lanzado recientemente al mercado, y los nuevos aparatos de regulación calorMATIC 370 y 470, que están teniendo una gran acogida por su novedoso diseño y facilidad de uso.



Además de conocer estos nuevos productos, los asistentes tuvieron la oportunidad de charlar con los responsables técnicos de Vaillant sobre las soluciones más eficientes en climatización que la marca propone con sus equipos de geotermia, aerotermia, biomasa, energía solar térmica, etc.

Saneamiento y Suministros, participó en el encuentro "Aplicación del Business Intelligence a la Logística"

Sistemas de Información de Saneamiento y Suministros, integrante de la red de distribución Cobber participó el pasado 2 de noviembre en Valencia en el encuentro "Distribución Comercial: aplicación del Business Intelligence a la Logística: una visión innovadora", organizado por la Asociación para el Desarrollo de la Logística (ADL).

Ismael Catalá, director financiero y Responsable de Sistemas de Información de Saneamiento y Suministros, participó en el encuentro junto con Javier Jiménez, Business Development de LiteBI, y Pablo Boix, director de Rumbo Sistemas.

La presencia de Saneamiento y Suministros tuvo por objeto conocer cómo la compañía resolvió todo este proceso utilizando la aplicación de Business Intelligence, que permite convertir cantidades ingentes de datos en información fácil de manejar.

Saneamiento y Suministros pertenece a la Red de Distribución Cobber junto con Aramburu Guzmán, Caballero Distribución, Cáceres Galindo, Foncal, Hierros y Aceros de Mallorca, Lostal, Mundo Newlar, Saneamientos Cruz, Siro Vázquez, Suministros Fonca, Tubos Domínguez y la compañía portuguesa Sultubos.

Jornadas de formación "Ecoeficiente" de Baxiroca



Baxiroca, la marca líder en soluciones de calefacción para el hogar, ha iniciado un ciclo de jornadas de formación "Ecoeficientes" para profesionales instaladores.

A mediados del mes de octubre, el fabricante impartió cinco jornadas técnicas en Mallorca a cargo de Joan Reig, ingeniero técnico y responsable de formación del centro Baxiroca de Gavà (Barcelona) con la colaboración de los dis-

tribuidores locales Antonio Cabot Fornés y BonGrup.

Durante estas jornadas de formación, más de 50 instaladores tuvieron la oportunidad de compartir los objetivos de futuro del grupo y conocer las ventajas de las calderas de condensación Baxiroca, en especial de la gama Platinum Compact que incorpora por primera vez la tecnología Gas Inverter. A lo largo de estas jornadas técnicas, en el terreno de la energía solar térmica también se puso el acento en el equipo Solar Easy ACS por su sencilla instalación y elevada eficiencia.

Hasta finales de año, Baxiroca tiene previsto realizar otras cinco sesiones de formación en Mallorca. Además, durante los primeros meses del año 2012, el fabricante tiene programadas diversas jornadas de formación para profesionales instaladores en Vic, Tortosa y Palma de Mallorca.

Vaillant imparte un curso de geotermia en el Colegio Oficial de Geólogos

Vaillant ha participado en el III Curso de Especialista en Geotermia somera aplicada a la edificación, organizado por el Colegio Oficial de Geólogos de Madrid con una charla sobre las bombas de calor y sus condicionantes en el diseño de una instalación.

Esta charla de Vaillant, impartida por Jaime Ruiz, responsable de bombas de calor de la marca alemana, se centró en los atributos principales de las bombas de calor con el fin de facilitar a los asistentes la comprensión de la información técnica que las marcas aportan en su documentación y, asimismo, facilitar la selección de la bomba de calor más adecuada para cada instalación.



marketing

Junkers colabora activamente con Aldeas Infantiles SOS

Aldeas Infantiles SOS y Junkers han llegado a un acuerdo para ser Constructor de Presente de la Aldea que la ONG tiene en San Lorenzo del Escorial. Esta colaboración se ha concretado en la creación de un site donde los ciudadanos pueden donar kilovatios de calefacción y metros cúbicos de agua caliente a través de los clics que hagan en el botón de "donación" en el tiempo de 10 segundos. Cuantos más clics el visitante haga durante este periodo, más conseguirá ayudar a esta iniciativa. Los interesados podrán hacer solamente una donación cada día. Junkers donará los kw

y m³ recaudados a Aldeas Infantiles SOS al final de la campaña.

Según Alicia Escudero, Directora de Marketing y Producto de Bosh Termotecnia España, División que incluye a la marca Junkers "esta campaña contribuye a que la Aldea Infantil SOS de Madrid obtenga de forma sostenible y eficiente la energía necesaria para tener calefacción y agua caliente. Queremos dar la oportunidad a todos los ciudadanos para que de forma solidaria, útil y tangible aporten una donación que ayude a que las casa sean energéticamente eficientes".

Ariston presenta "Myteam" en el Camp Nou

Ariston presentó oficialmente el pasado mes de octubre su club de Instaladores My Team en Barcelona. El acto tuvo lugar en las instalaciones del Fútbol Club Barcelona y contó con la presencia de más de un centenar de instaladores.

Durante el acto Pere Caus, Director de Marketing, dio la bienvenida a los asistentes en nombre de todo el equipo. A continuación, Manolo Ricci, Trade Marketing Ariston, presentó de manera amena la historia la empresa, resaltando algunos de los pilares de la marca, como la innovación y la fuerza del equipo humano, que han convertido a Ariston en la quinta sociedad del sector por dimensiones y la primera en el mundo por presencia global.

My Team, club reservado a los instaladores. Ariston premia a sus socios



con servicios exclusivos y con un amplio catálogo de puntos lleno de regalos para elegir entre muchas categorías. Ser socio del Club My Team significa tener al alcance de la mano el mundo Ariston. Instala productos Ariston y verás lo sencillo que es conseguir premios.

Gas Natural Fenosa estrena una campaña de publicidad



Gas Natural Fenosa ha estrenado una nueva campaña de publicidad, diseñada por la delegación de Barcelona de la agencia Contrapunto, enfocada a captar nuevos clientes residenciales y fidelizar a los que tiene actualmente.

Bajo el eslogan "Aunque no nos veas, siempre estamos ahí", el objetivo de la campaña es transmitir los valores de cercanía y buen servicio que caracterizan a Gas Natural Fenosa, y dar a conocer sus prestaciones de alto valor añadido y mejor valoradas por sus clientes, como son la asistencia urgente en el hogar en menos de tres horas, gracias a sus servicios de mantenimiento, y el Plan de Pagos Fijos, que permite a los clientes pagar la misma cantidad cada mes en la factura de gas y luz.

La compañía también presenta el Plan Ahorro Online, una oferta que permite al cliente ahorrarse el 5% en el término fijo de la factura de gas si soli-

cita recibir la factura en formato electrónico. Los clientes que contraten este plan antes del 18 de diciembre de este año participarán en un sorteo de 10 tabletas iPad.

El lanzamiento de esta campaña coincide con la reciente obtención, por parte de Gas Natural Fenosa, de un premio al mejor Servicio de Atención al Cliente del Año en la categoría de empresas energéticas.

El consumo convencional de gas natural aumenta un 3,9 por 100 hasta septiembre

La demanda de gas natural en septiembre ascendió a 28.588 GWh, un 9,3 por 100 inferior al mismo mes del pasado año. El origen está en el descenso de la demanda para generación eléctrica que se contrajo un 23,5 por 100.

En el acumulado del año el consumo de gas natural acusa un descenso del 4,5 por 100 interanual. En la senda positiva la demanda convencional se incrementó un 1,2 por 100 (representa el 69,5 por 100) mientras que la demanda

para generación eléctrica disminuyó un 15,6 por 100, consecuencia de la menor actividad en la industria, de la debilidad del consumo privado y a la creciente competencia de las energías renovables.

Por comunidades Cataluña se sitúa a la cabeza del consumo con el 20,5 por 100 del total, seguida de Andalucía con el 16,5 por 100, Comunidad Valenciana con el 10,7 por 100, el País Vasco con el 9,4 por 100 y Madrid con el 6,6 por 100 del total consumido en España.

Consumo de gas natural

	SEPTIEMBRE 11		ACUMULADO ANUAL		ÚLTIMOS DOCE MESES		
	GWH	TV (%) (*)	GWH	TV (%) (*)	GWH	TV (%) (*)	ESTRUCTURA (%)
CONSUMO CONVENCIONAL	18.583	0,8	188.011	1,2	271.884	3,8	69,5
GENERACIÓN ELÉCTRICA	8.884	-23,5	85.485	-15,8	118.047	-14,7	30,5
GNL DE CONSUMO DIRECTO**	1.108	18,8	8.508	17,3	12.338	14,8	3,2
TOTAL	28.588	-9,3	281.498	-4,5	390.911	-2,5	100,0

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

** GNL de consumo directo incluido en consumo convencional

Fuente: Cores

Continúa aumentando el consumo de autogás

Según los datos oficiales publicados por Cores, en septiembre el consumo de GLP en disminuyó un 3,0 por 100 interanual, con descensos del 1,1 por 100 de los suministros de gases envasados y del 7,6 por 100 de los GLP a granel. En el acumulado del año se registra una caída del consumo

del 8,1 por 100 y del 10,1 por 100 para el GLP a granel.

En el año móvil, el descenso supone un 3,4 por 100.

Las buenas noticias provienen del consumo de GLP que acumula un crecimiento del 14,1 por 100 con respecto al mismo periodo de 2010.

Consumo de GLP

	SEPTIEMBRE 11		ACUMULADO ANUAL		ÚLTIMOS DOCE MESES		
	KT	TV (%) (*)	KT	TV (%) (*)	KT	TV (%) (*)	ESTRUCTURA (%)
ENVASADO	84	-1,1	731	-7,2	1.043	-3,1	59,9
GRANEL	31	-7,8	488	-10,1	877	-4,4	38,9
AUTOMOCIÓN (ENVASADO Y GRANEL)	2	13,3	18	14,5	21	14,8	1,2
OTROS	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	97	-3,0	1.243	-8,1	1.742	-3,4	100,0

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

Fuente: Cores

Compromiso con el futuro

testo 510

Columna de agua electrónica

- Medición de presión diferencial (rango de 0 a 100 hPa)
- Visualización en distintas unidades (hPa, mbar, Pa, mmH₂O)
- Compensación de temperatura

Solicite información a:
Instrumentos **testo** S.A.
Zona Industrial c/B nº 2
08348 Cabrils (Barcelona)
Tel: 93 753 95 20 - Fax: 93 753 95 26
www.testo.es/calefaccion - info@testo.es

El mercado de calefacción animado por los Planes Renove

Pese a la débil coyuntura por la que atraviesa la economía nacional, el mercado de calefacción está experimentando un fuerte impulso tecnológico por parte de las compañías que continúan con un importante programa de investigación y lanzamiento de novedades en aparatos cuyo objetivo fundamental es la eficiencia energética combinada con altos estándares de confort.

La baja actividad de la construcción de nuevas viviendas, un hecho que está afectando muy negativamente a la marcha económica del sector, ha venido a compensarse con el impulso a la rehabilitación de edificios y al lanzamiento de los llamados Planes Renove que persiguen el incremento de la eficiencia y el ahorro energético.

Comunidades autónomas, municipios y administración central han lanzado también en 2011 sus "Planes Renove".

En España el sector está mayoritariamente representado por FEGECA la Asociación de Fabricantes de Generadores y Emisores de Calor por Agua Caliente. Fundada el 26 de abril de 1982, de ámbito nacional, está formada por 19 fabricantes europeos de calderas de calefacción y/o de emisores de calor y está presidida por Miguel Cervera. Los subsectores que abarca son:

- Calderas de calefacción central o calderas de pie.
- Calderas de calefacción domésticas o murales.
- Radiadores y emisores de calor por agua caliente.
- Cocinas económicas para combustibles sólidos.
- Estufas, chimeneas francesas, insertables, etc. para combustibles sólidos.

FEGECA trabaja en la defensa de los intereses del sector con sus empresas asociadas y en colaboración con todas las instituciones del sector. Asimismo, es la única representante de los fabricantes de generadores y emisores de calor por agua caliente en Europa, a través de:

- EHI: Federación Europea de la Industria de la Calefacción.
- EURORAD: Departamento de la EHI: Fabricantes de Radiadores.

Asistiendo a las Asambleas Generales de ambas entidades con diversos representantes y colaborando en las encuestas, estadísticas y todas las demás actividades de dichos organismos europeos.

Entre las principales novedades, el pasado mes de mayo Fegeca procedió a la firma del convenio de colaboración con el IDAE Instituto para la diversificación y el ahorro de la Energía. La firma de este convenio renueva la relación de colaboración que desde hace años mantienen las dos organizaciones, que apuestan claramente por incrementar la eficiencia energética en el sector de la calefacción, aplicando nuevas tecnologías que ayuden a desarrollar equipos más eficientes y potenciando las herramientas que permitan una mayor información al usuario final, con el fin de conseguir un mejor uso y rendimiento de los equipos disponibles en el mercado.

El convenio actual tiene como objeto establecer las condiciones de colaboración para dotar de contenido, mantener, actualizar y mejorar la base de datos de calderas eficientes alojada en la web del IDAE.

Esta completa base de datos, recoge en un mismo sistema toda la información de las calderas más eficientes que se encuentran en el mercado actual, aportando datos sobre rendimiento energético, clasificación de las calderas, consumos caloríficos, combustible utilizado, etc...

EVOLUCIÓN DEL MERCADO EUROPEO EN EL PERÍODO 2005-2010

La EHI, Asociación europea de la industria de la calefacción, ha elaborado un documento que refleja la evolución del mercado europeo de la calefacción desde el año 2005 hasta el 2010 cuyo desarrollo se completa a continuación.

Completan el dossier los datos estadísticos de comercio exterior para los años 2009 y 2010 de los mercados de calderas y radiadores cuyas partidas arancelarias se indican en los cuadros.

Mercado europeo 2007-2010 calderas de pie de condensación a gas

	MERCADO ESTIMADO 2007	MERCADO ESTIMADO 2008	[%]	MERCADO ESTIMADO 2009	[%]	MERCADO ESTIMADO 2010	[%]
AUSTRIA	3.000	5.000	66,7	5.000	0,0	5.000	0,0
BÉLGICA	5.000	7.500	50,0	7.500	0,0	8.000	6,7
DINAMARCA	1.000	1.000	0,0	2.000	100,0	2.500	25,0
FRANCIA	50.000	56.000	12,0	46.000	-17,9	50.000	8,7
ALEMANIA	72.500	75.000	3,4	77.500	3,3	73.000	-5,8
ITALIA	20.000	19.500	-2,5	19.000	-2,6	20.500	7,9
HOLANDA	3.500	3.000	-14,3	3.000	0,0	3.500	16,7
ESPAÑA	0	500	-	1.000	100,0	1.000	0,0
SUECIA	1.000	500	-50,0	500	0,0	500	0,0
SUIZA	3.000	3.500	16,7	3.500	0,0	4.000	14,3
REINO UNIDO	20.000	18.500	-7,5	18.500	0,0	17.000	-8,1
GESAMT. TOTAL	179.000	190.000	6,1	183.500	-3,4	185.000	0,8

Fuente: FEGECA-EHI

Mercado europeo 2007-2010 calderas murales de condensación a gas

	MERCADO ESTIMADO 2007	MERCADO ESTIMADO 2008	[%]	MERCADO ESTIMADO 2009	[%]	MERCADO ESTIMADO 2010	[%]
AUSTRIA	19.000	16.500	-13,2	16.500	0,0	16.500	0,0
BÉLGICA	84.000	117.000	39,3	126.500	8,1	143.000	13,0
DINAMARCA	25.500	29.000	13,7	24.000	-17,2	20.500	-14,6
FRANCIA	96.500	110.000	14,0	138.000	25,5	161.000	16,7
ALEMANIA	195.500	233.000	19,2	253.500	8,8	263.000	3,7
ITALIA	230.000	305.000	32,6	260.000	-14,8	302.000	16,2
HOLANDA	415.000	435.000	4,8	434.000	-0,2	435.000	0,2
ESPAÑA	3.500	36.000	928,6	68.000	88,9	90.000	32,4
SUECIA	500	1.000	100,0	1.000	0,0	1.000	0,0
SUIZA	12.500	13.000	4,0	12.000	-7,7	13.000	8,3
REINO UNIDO	1.585.000	1.560.000	-1,6	1.525.000	-2,2	1.600.000	4,9
GESAMT. TOTAL	2.667.000	2.855.500	7,1	2.858.500	0,1	3.045.000	6,5

Fuente: FEGECA-EHI

Mercado europeo 2007-2010 total calderas de condensación a gas

	MERCADO ESTIMADO 2007	MERCADO ESTIMADO 2008	[%]	MERCADO ESTIMADO 2009	[%]	MERCADO ESTIMADO 2010	[%]
AUSTRIA	22.000	21.500	-2,3	21.500	0,0	21.500	0,0
BÉLGICA	89.000	124.500	39,9	134.000	7,6	151.000	12,7
DINAMARCA	26.500	30.000	13,2	26.000	-13,3	23.000	-11,5
FRANCIA	146.500	166.000	13,3	184.000	10,8	211.000	14,7
ALEMANIA	268.000	308.000	14,9	331.000	7,5	336.000	1,5
ITALIA	250.000	324.500	29,8	279.000	-14,0	322.500	15,6
HOLANDA	418.500	438.000	4,7	437.000	-0,2	438.500	0,3
ESPAÑA	3.500	36.500	942,9	69.000	89,0	91.000	31,9
SUECIA	1.500	1.500	0,0	1.500	0,0	1.500	0,0
SUIZA	15.500	16.500	6,5	15.500	-6,1	17.000	9,7
REINO UNIDO	1.605.000	1.578.500	-1,7	1.543.500	-2,2	1.617.000	4,8
GESAMT. TOTAL	2.846.000	3.045.500	7,0	3.042.000	-0,1	3.230.000	6,2

Fuente: FEGECA-EHI

Mantenimiento técnico de edificios e instalaciones

Según DBK, filial de Informa D&B (Grupo CESCE), en su Informe Especial publicado recientemente en el bienio 2009-2010 la actividad de las empresas de mantenimiento técnico de edificios e instalaciones se vio afectada por el deterioro de la coyuntura económica, dando lugar a descensos en la cifra de negocio en las principales áreas de actividad. Así, tras aumentar a tasas anuales situadas entre el 7 por 100 y el 10 por 100 en el período 2001-2008, la cifra de negocio sectorial registró un retroceso del 0,6 por 100 en 2009 y del 4 por 100 en 2010, hasta situarse en 8.350 millones de euros.

Por segmentos de actividad, el mantenimiento de ascensores destaca como el de mayor importancia, con una cifra de negocio de 2.000 millones de euros en 2010 (24 por 100 del total). El mantenimiento de maquinaria industrial ocupa la segunda posición, reuniendo en 2010 el 19 por 100 del total. A continuación se sitúan el mantenimiento de instalaciones eléctricas y alumbrado (17 por 100) y el de climatización (13 por 100). Ambos tipos de servicios experimentaron caídas en 2010, si bien contabilizaron descensos más moderados que el conjunto del negocio

gracias a la contratación de servicios orientados al ahorro energético.

Por segmentos de demanda, el mantenimiento de edificios, que había registrado un comportamiento positivo hasta 2009, inició una trayectoria de descenso en 2010, con una caída del 2,9 por 100, hasta cifrarse en 5.050 millones de euros. El segmento de industria/energía/otras instalaciones, por su parte, retrocedió cerca de un 6 por 100, hasta los 3.300 millones de euros.

En los últimos años algunos de los principales operadores han apostado por la internacionalización de su actividad, llegando a alcanzar un volumen de negocio en el extranjero de unos 170 millones de euros en 2010.

A corto plazo, la evolución del mercado seguirá penalizada por la debilidad de la demanda y la fuerte presión sobre las tarifas. Para 2011 se estima un volumen de negocio de unos 8.315 millones de euros, un 0,4 por 100 menos que en 2010, mientras que para 2012 se apunta un aumento del mercado del 1 por 100, situándose en unos 8.400 millones.

ESTRUCTURA DE LA OFERTA

El número de empresas presentes en el sector de mantenimiento de

edificios e instalaciones se situó en 6.950 en 2010, cifra que se redujo ligeramente respecto a los ejercicios precedentes. Así, el deterioro de la coyuntura económica ha originado la desaparición de pequeños operadores que han cesado su actividad ante las dificultades del mercado, mientras que otros han traspasado su actividad a empresas de mayor tamaño.

El sector está compuesto por numerosas empresas de pequeño y mediano tamaño con un ámbito de actuación local. Sin embargo, destaca la sólida posición de un grupo de principales empresas. Los cinco primeros operadores absorbieron el 19 por 100 del volumen de negocio en 2010, en tanto que los diez primeros alcanzaron una cuota del 27 por 100.

No obstante, se observan fuertes diferencias en función de la actividad. Así, se aprecia una alta concentración de la oferta en los principales operadores en el área de mantenimiento de ascensores, reuniendo los tres primeros en torno al 55 por 100 del valor del mercado. El resto de áreas de actividad (maquinaria industrial, instalaciones eléctricas y alumbrado, climatización y otros servicios) presenta una mayor atomización, de manera que los cinco primeros operadores en términos de facturación reunieron en 2010 en torno al 14 por 100 del volumen de negocio en España.

Mercado europeo 2005-2010 calderas de pie no condensación a gas (atmosféricas)

	MERCADO 2005 ESTIMADO	MERCADO 2006 ESTIMADO	[%]	MERCADO 2007 ESTIMADO	[%]	MERCADO 2008 ESTIMADO	[%]	MERCADO 2009 ESTIMADO	[%]	MERCADO 2010 ESTIMADO	[%]
AUSTRIA	3.000	2.500	-16,7	2.000	-20,0	1.500	-25,0	1.500	0,0	1.000	-33,3
BÉLGICA	23.500	19.500	-17,0	17.500	-10,3	9.000	-48,6	6.500	-27,8	6.000	-7,7
DINAMARCA	500	500	0,0	500	0,0	500	0,0	500	0,0	500	0,0
FRANCIA	52.500	40.000	-23,8	30.000	-25,0	16.500	-45,0	12.000	-27,3	13.000	8,3
ALEMANIA	40.500	29.000	-28,4	16.500	-43,1	12.500	-24,2	13.000	4,0	12.500	-3,8
ITALIA	44.000	36.500	-17,0	21.500	-41,1	15.500	-27,9	14.000	-9,7	12.000	-14,3
HOLANDA	4.500	4.000	-11,1	3.000	-25,0	2.500	-16,7	1.500	-40,0	500	-66,7
ESPAÑA	8.000	8.000	0,0	7.000	-12,5	6.000	-14,3	4.500	-25,0	3.500	-22,2
SUECIA	1.000	1.000	0,0	1.000	0,0	0	-100,0	0	-	0	-
SUIZA	5.000	3.500	-30,0	3.000	-14,3	3.000	0,0	3.000	0,0	3.500	16,7
REINO UNIDO	77.500	51.500	-33,5	11.000	-78,6	6.000	-45,5	4.000	-33,3	3.000	-25,0
GESAMT. TOTAL	260.000	196.000	-24,6	113.000	-42,3	73.000	-35,4	60.500	-17,1	55.500	-8,3

Fuente: FEGECA-EHI

Mercado europeo 2005-2010 calderas murales no condensación a gas (atmosféricas)

	MERCADO 2005 ESTIMADO	MERCADO 2006 ESTIMADO	[%]	MERCADO 2007 ESTIMADO	[%]	MERCADO 2008 ESTIMADO	[%]	MERCADO 2009 ESTIMADO	[%]	MERCADO 2010 ESTIMADO	[%]
AUSTRIA	18.000	17.500	-2,8	16.000	-8,6	22.000	37,5	21.500	-2,3	20.000	-7,0
BÉLGICA	82.000	80.000	-2,4	80.000	0,0	58.000	-27,5	48.000	-17,2	43.000	-10,4
DINAMARCA	0	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-
FRANCIA	504.000	494.000	-2,0	385.000	-22,1	355.000	-7,8	291.000	-18,0	275.000	-5,5
ALEMANIA	125.500	119.500	-4,8	96.500	-19,2	91.500	-5,2	96.000	4,9	97.500	1,6
ITALIA	1.060.000	1.040.000	-1,9	820.000	-21,2	665.000	-18,9	611.000	-8,1	635.000	3,9
HOLANDA	37.000	29.000	-21,6	23.000	-20,7	17.000	-26,1	15.500	-8,8	12.000	-22,6
ESPAÑA	476.000	500.000	5,0	459.000	-8,2	345.000	-24,8	273.000	-20,9	224.000	-17,9
SUECIA	1.000	1.000	0,0	1.000	0,0	1.000	0,0	1.000	0,0	1.000	0,0
SUIZA	14.000	13.000	-7,1	12.500	-3,8	12.000	-4,0	11.500	-4,2	11.000	-4,3
REINO UNIDO	383.500	133.000	-65,3	43.000	-67,7	40.000	-7,0	20.000	-50,0	16.000	-20,0
GESAMT. TOTAL	2.701.000	2.427.000	-10,1	1.936.000	-20,2	1.606.500	-17,0	1.388.500	-13,6	1.334.500	-3,9

Fuente: FEGECA-EHI

Mercado europeo 2005-2010 total calderas no condensación a gas (atmosféricas)

	MERCADO 2005 ESTIMADO	MERCADO 2006 ESTIMADO	[%]	MERCADO 2007 ESTIMADO	[%]	MERCADO 2008 ESTIMADO	[%]	MERCADO 2009 ESTIMADO	[%]	MERCADO 2010 ESTIMADO	[%]
AUSTRIA	21.000	20.000	-4,8	18.000	-10,0	23.500	30,6	23.000	-2,1	21.000	-8,7
BÉLGICA	105.500	99.500	-5,7	97.500	-2,0	67.000	-31,3	54.500	-18,7	49.000	-10,1
DINAMARCA	500	500	0,0	500	0,0	500	0,0	500	0,0	500	0,0
FRANCIA	556.500	534.000	-4,0	415.000	-22,3	371.500	-10,5	303.000	-18,4	288.000	-5,0
ALEMANIA	166.000	148.500	-10,5	113.000	-23,9	104.000	-8,0	109.000	4,8	110.000	0,9
ITALIA	1.104.000	1.076.500	-2,5	841.500	-21,8	680.500	-19,1	625.000	-8,2	647.000	3,5
HOLANDA	41.500	33.000	-20,5	26.000	-21,2	19.500	-25,0	17.000	-12,8	12.500	-26,5
ESPAÑA	484.000	508.000	5,0	466.000	-8,3	351.000	-24,7	277.500	-20,9	227.500	-18,0
SUECIA	2.000	2.000	0,0	2.000	0,0	1.000	-50,0	1.000	0,0	1.000	0,0
SUIZA	19.000	16.500	-13,2	15.500	-6,1	15.000	-3,2	14.500	-3,3	14.500	0,0
REINO UNIDO	461.000	184.500	-60,0	54.000	-70,7	46.000	-14,8	24.000	-47,8	19.000	-20,8
GESAMT TOTAL	2.961.000	2.623.000	-11,4	2.049.000	-21,9	1.679.500	-18,0	1.449.000	-13,7	1.390.000	-4,1

Fuente: FEGECA-EHI

Exportación, importación, saldo y cobertura de calderas denominadas (Miles de euros)

TARIC PARTIDA ARANCELARIA/EQUIPO	2009				2010			
	EXPORT	IMPORT	SALDO	COBERTURA	EXPORT	IMPORT	SALDO	COBERTURA
84022000 CALDERAS DENOMINADAS DE AGUA	675,99	86,34	589,65	782,98	414,51	2.055,31	-1.640,80	20,17
84031010 CALDERAS PARA CALEFACCIÓN CENTRAL	8.490,45	12.130,09	-3.639,65	69,99	8.420,64	23.125,99	-14.705,35	36,41
84031090 CALDERAS PARA CALEFACCIÓN CENTRAL	24.531,03	158.767,91	-134.236,88	15,45	27.521,48	149.529,17	-122.007,68	18,41
84039010 PARTES CALDERAS PARA CALEFACCIÓN CENTRAL	1.103,09	4.288,67	-3.185,58	25,72	2.927,84	4.784,92	-1.857,08	61,19
84039090 PARTES CALDERAS PARA CALEFACCIÓN CENTRAL	10.064,32	45.208,08	-35.143,76	22,26	10.193,54	60.872,61	-50.679,08	16,75

Fuente: Ofcomex

Importación, exportación, saldo y cobertura mercado nacional de estufas y calderas con hogar (Miles de euros)

TARIC PARTIDA ARANCELARIA/EQUIPO	2009				2010			
	EXPORT	IMPORT	SALDO	COBERTURA	EXPORT	IMPORT	SALDO	COBERTURA
73218110 ESTUFAS, DOMÉSTICO, C/EVACUACIÓN	760,87	2.324,27	-1.563,40	32,74	9.843,15	4.441,53	5.401,62	221,62
73218190 ESTUFAS, DOMÉSTICO, S/EVACUACIÓN	5.378,87	8.368,66	-2.989,79	64,27	6.388,03	10.767,53	-4.379,50	59,33
73218210 ESTUFAS, HIERRO/ACERO (EXC. AP)	20,97	103,22	-82,25	20,32	0,25	730,07	-729,83	0,03
73218290 ESTUFAS, CALDERAS DE COMBUSTIÓN	600,86	2.534,76	-1.933,90	23,70	564,34	4.710,94	-4.146,60	11,98
73218900 — LOS DEMÁS, INCLUIDOS LOS AP.	16.344,12	16.250,55	93,58	100,58	15.753,29	21.310,35	-5.557,05	73,92

Fuente: Ofcomex

Exportación, importación, saldo y cobertura del sector de radiadores para la calefacción (Miles de euros)

TARIC PARTIDA ARANCELARIA/EQUIPO	2009				2010			
	EXPORT	IMPORT	SALDO	COBERTURA	EXPORT	IMPORT	SALDO	COBERTURA
73221100 RADIADORES CALEFACCIÓN CENTRAL	2.344,17	6.411,87	-4.067,70	36,56	2.271,45	6.132,42	-3.860,97	37,04
73221900 RADIADORES CALEFACCIÓN CENTRAL	3.985,28	25.797,47	-21.812,19	15,45	2.694,37	24.313,97	-21.619,59	11,08
73229000 GENERADORES Y DISTRIBUIDORES D.	4.053,83	9.381,93	-5.328,10	43,21	4.411,23	7.903,12	-3.491,88	55,82

Fuente: Ofcomex

Nueva campaña de seguridad en aparatos de gas de la CAM



El consejero de Economía y Hacienda Percival Manglano, presentó el pasado 11 de noviembre en el Centro de Formación de ASEFOSAM, la campaña informativa sobre la Seguridad de las Instalaciones de Gas que, como cada año coincidiendo con el inicio de la temporada de calefacción, pone en marcha la Comunidad de Madrid con una serie de consejos prácticos que deben conocer los usuarios para evitar posibles accidentes con las instalaciones de gas.

En esta campaña informativa han colaborado las empresas Gas Natural Fenosa, Repsol Butano, Galp Energía, Madrileña Red de Gas y las Asociaciones ASEFOSAM, FEDGLOP y SEDIGAS, y recoge en los 300.000 trípticos editados diversos consejos de seguridad dirigidos a los usuarios de gas, la periodicidad con la que deben cumplirse las inspecciones o revisiones de estas instalaciones, así como una serie de teléfonos de interés para los ciudadanos en caso de necesitar cualquier información o servicio de asistencia técnica. Como novedad, además de los trípticos y las inserciones en prensa y radio, este año la campaña también tendrá difusión a través de la televisión.

Durante su intervención, Manglano destacó la labor de la Comunidad de Madrid en materia de seguridad de las instalaciones, entre las que ha resaltado los diversos planes renove de calderas que, año a año, han logrado la sustitución de calderas de gas atmosféricas por otras estancas y de condensación mucho más seguras y eficientes, cuestión en la cual ha destacado la labor desarrollada por ASEFOSAM.

La calefacción supone un 50 por 100 del gasto

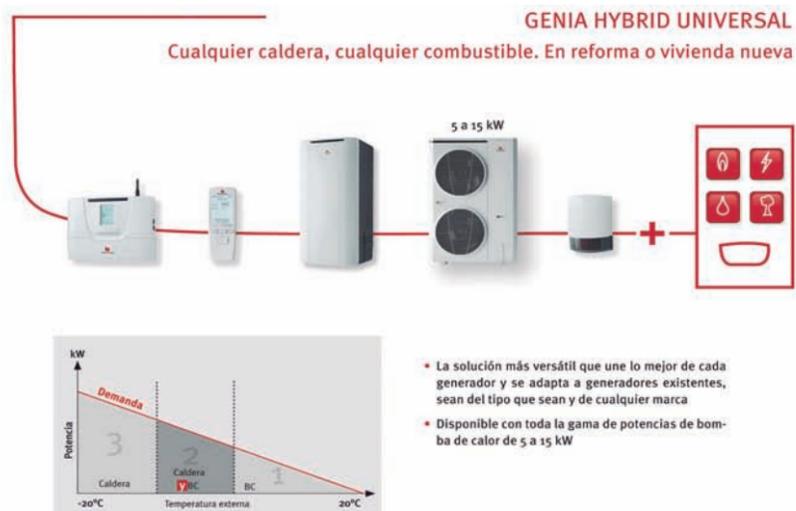
La calefacción central supone el 50 por 100 del que tiene que afrontar una comunidad de vecinos durante las estaciones de otoño e invierno, ya sea de gasóleo o gas natural, según informa la empresa de administradores de fincas Afincos.

Para ayudar a reducir la factura de la calefacción central y ahorrar energía, Afincos ha elaborado un decálogo con diez medidas a poner en práctica por las comunidades de vecinos.

La empresa recomienda mantener la temperatura en el interior de la vivienda en torno a los 21 grados, no regular la calefacción en función de la temperatura de los radiadores, ya que lo importante es que la temperatura se mantenga estable dentro de casa.

Además, Afincos explica que es necesario revisar el estado de las ventanas de la vivienda con el fin de evitar pérdidas innecesarias, también es conveniente cerrar los radiadores y/o instalar válvulas termostáticas en las viviendas que reciben más calor y, en caso de ausencia prolongada de la vivienda, es conveniente cerrar todos los radiadores.

Genia Hybrid, de Saunier Duval



Como fabricante de climatización comprometido con el respeto al medio ambiente, Saunier Duval continúa ampliando su oferta con productos dedicados a aportar confort con la máxima eficiencia energética. Así, además de sus novedades en energía solar térmica, calderas de condensación y climatización por suelo, y como propuesta novedosa, simple y eficaz para los profesionales y usuarios concienciados con el ahorro energético y el respeto al medio ambiente, la marca presenta la gama de sistemas híbridos para la climatización doméstica GENIA HYBRID, un producto galardonado con uno de los Premios a la Innovación de Egética-Expoenergética 2011, el encuentro del Medio Ambiente y Energía celebrado en Valencia.

La gama GENIA HYBRID la integran sistemas que permiten al usuario disfrutar del máximo confort consumiendo de modo automático la energía (gas, electricidad, gasóleo...) menos cara o más ecológica. Mediante el módulo de gestión EXAMASTER, el sistema ofrece la opción más económica con independencia de la fluctuación de los precios de los combustibles y optimiza la regulación para asegurar el uso más económico de cada generador basándose en costes de explotación.

Solución indicada en vivienda nueva o reforma, GENIA HYBRID se presenta en tres versiones: UNIVERSAL, con

bomba de calor aire-agua de 5 a 15 kW y cualquier tipo de caldera, que integra todos los componentes y supone un ahorro en la instalación, ALONE, sistema todo eléctrico con bomba de calor aire-agua de 5 a 15 kW, que incluye todos los componentes y tiene gran autonomía de uso, y COMPACTO, con bomba de calor aire-agua de 5 kW y caldera Saunier Duval con electrónica e-bus, que permite ahorrar componentes y resulta ideal para viviendas que por buen aislamiento o tamaño reducido requieren poca potencia.



Nuevo reguladores de Vaillant



Vaillant lanza al mercado una nueva gama de aparatos de regulación modulantes con electrónica eBUS: el cronotermostato calorMATIC

370 y la centralita con sonda exterior calorMATIC 470, que sustituyen a la gama calorMATIC 392 y calorMATIC 430 respectivamente.

Estos nuevos modelos incorporan opciones que ya estaban presentes en las anteriores gamas, mejoran otras y se caracterizan, sobre todo, por sus nuevas y útiles funciones para el usuario y la sencillez de instalación para el instalador.

Principalmente destacan en primer lugar por un nuevo concepto de uso mucho más intuitivo, claro y sencillo. Texto con explicaciones claras, acceso rápido a cambios básicos y acceso sencillo a funciones, mediante un selector o mando giratorio y 2 botones que siguen la filosofía de un móvil o pantalla

táctil; y, en segundo lugar, un moderno e innovador diseño con respecto al resto de termostatos de ambiente del mercado. Colores gris oscuro, negro e inox son la base de un elegante diseño con una amplia pantalla retroiluminada en color azul.

Con el termostato calorMATIC 370 se controla 1 circuito de calefacción alimentado por 1 sola caldera y, adicionalmente, se pueden controlar diversos parámetros de producción de agua caliente sanitaria, tanto de microacumulación o acumulación y recirculación, si la hubiese y estuviera conectada al sistema electrónico.

Con la centralita con sonda exterior calorMATIC 470 se controla igualmente 1 circuito de calefacción alimentado por 1 sola caldera, pero no sólo en función de la temperatura ambiente deseada sino también anticipándose a los cambios que puedan suceder en el exterior. Además controla diversos parámetros para la producción de agua caliente sanitaria (producción y recirculación según proceda).

Cámara Termográfica testo 885

Con el testo 885, el fabricante Alemán lanza al mercado una cámara termográfica repleta de tecnología innovadora. El testo 885, en el nuevo formato videocámara con asa rotativa, permite trabajar más fácil y efectivamente, además de contar con una excelente calidad de imagen.

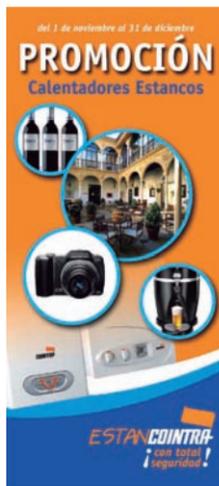
El nuevo testo 885 es el primer modelo de la nueva generación profesional de cámaras termográficas, dirigida a los profesionales más exigentes. Creada a partir de las necesidades de termógrafos especialistas y gracias a soluciones tecnológicas innovadoras, nunca antes una cámara termográfica había ofrecido una ergonomía, facilidad de uso y unas prestaciones similares en cualquier tipo de situación,

por exigente que esta sea.

La combinación de una óptica de primera clase con "luminosos" gran angular o teleobjetivo, un gran detector de 320 x 240 píxeles, una NETD <30 mK y componentes de alta calidad consiguen un enfoque extremadamente preciso y un contraste excelente en cualquier termografía. Gracias a la tecnología SuperResolution, puede obtenerse una termografía de tamaño 640 x 480 píxeles en el software IrSoft.



Promoción de calentadores estancos de Cointra



Bajo el lema "Con total seguridad" Cointra ha lanzado al mercado una nueva promoción dirigida al instalador en la que premia las compras realizadas a través de los distribuidores de la marca de sus dos gamas de calentadores estancos (Supreme y Microtop).

La promoción, vigente desde el 1 de noviembre al 31 de diciembre de 2011, premia al instalador por la compra de estos modelos de calentadores mediante un amplio y atractivo catálogo de regalos. La mecánica es muy sencilla, pudiendo el instalador acceder al primer nivel de regalos con la compra de un único calentador de la gama Supreme o dos unidades de la gama Microtop, o si lo desea, acumular los puntos asignados a cada gama para la elección de regalos de mayor valor.

La temática de los regalos es muy variada, incluyéndose en el catálogo premios relacionados con las nuevas tecnologías, el ocio y la alimentación. moción entre los profesionales.

Manaut renueva su imagen y lanza sus tarifas de calefacción, ACS y solar

La firma Manaut ha lanzado al mercado su nuevo catálogo-tarifa de precios de calefacción, ACS y energía solar térmica, que ha entrado en vigor en septiembre de 2011. Esta edición presenta como novedad las nuevas calderas de condensación y alto rendimiento Mia Inox Condens; las nuevas calderas estancas Midas, de altas prestaciones; las estancas Minox Acumulación, con depósito de 60 l.; las Myto Condens, con estética renovada; y los nuevos equipos forzados y termosifón de energía solar. En cuanto a emisores, destaca como novedad la gama de radiadores de baño Spazio, de moderno diseño y una estética que encaja en cualquier ambiente.

Asimismo, y coincidiendo con el traslado a unas nuevas instalaciones en Sant Cugat del Vallés (Barcelona), Manaut ha renovado su imagen corporativa, que se implantará próximamente en todas las aplicaciones y soportes corporativos y comerciales de la empresa. Cabe destacar el logotipo actualizado, que continúa simbolizando el alto confort y prestaciones que proporcionan todos los productos Manaut -calderas, radiadores y energía solar- y el compromiso de la firma por hacer llegar al hogar un calor económico, limpio y seguro.



Saunier Duval muestra la eficiencia de la condensación en el pirineo de Lleida

Saunier Duval celebró recientemente una jornada de puertas abiertas en una vivienda en Llesui-Sort (Lleida) a la que acudió un nutrido grupo de profesionales, tanto prescriptores como instaladores de la zona, interesados por las soluciones eficientes en climatización.

La cita tuvo lugar en un edificio de tipo plurifamiliar, de 5 viviendas y aparcamiento y aún en fase de construcción, ubicado en el entorno del Pirineo, muy cerca del Valle de Arán, en el que mediante una instalación de suelo radiante y caldera de condensación se pueden conseguir unas emisiones anuales de CO₂ menores de las que tendría una caldera estanca de combustión tradicional con apoyo de una instalación de energía solar térmica.

Según las explicaciones de Juan Ortega, coordinador de Nueva Edificación para la Dirección Regional de Cataluña y Baleares de Saunier Duval, la instalación es una demostración de la idoneidad de las soluciones de baja temperatura (condensación + suelo radiante) en zonas frías donde además existe una arquitectura muy determinada e integrada en el entorno que dificulta el empleo de soluciones solares. Y en el caso concreto de esta instalación la propia orientación del edificio tampoco facilita este tipo de soluciones.

Ortega estuvo acompañado en la presentación por sus compañeros David Zalamea, responsable de Marketing Técnico, y Jordi Peiron, responsable comercial para Lleida, así como del arquitecto firmante del proyecto, Joan Solé i Ramoneda.

El edificio se sitúa en un solar de 221,52 metros cuadrados, de forma trapezoidal, con un desnivel de 7,94 metros y con fachada a tres calles. Y, según aseguró el arquitecto Solé a los invitados, la volumetría y distribución del edificio, cuyos materiales de acabado son los tradicionales de la zona, como mampostería de piedra del país y piza-



rra, son el resultado del estudio de la integración del edificio en el entorno.

La caldera de condensación instalada en la vivienda donde se desarrolló la presentación es una Isomax Condens F 35, de la marca Saunier Duval. Un modelo mural de 35 kW y altas prestaciones que además de su excelente rendimiento en calefacción permite una extraordinaria producción de ACS, abundante y a temperatura estable, gracias a que incorpora el sistema de acumulación dinámica Isodyn 2, exclusivo de este fabricante. El sistema de suelo radiante instalado es asimismo Saunier Duval y se compone de tubería en rollo del tipo PE-Xa con barrera de oxígeno, colectores, aislamiento y regulación y control.

Junkers actualiza su folleto sobre calderas murales a gas



Con una imagen renovada, de gran atractivo visual, Junkers acaba de actualizar su folleto técnico/comercial sobre calderas murales a gas, que incluye todos los productos de esta gama, desde calderas estancas, mixtas y de solo calefacción y los modelos convencionales, hasta los más avanzados modelos de condensación y de bajo NOx.

Esta nueva publicación dirigida a los profesionales de la instalación describe, en su 32 páginas de contenido, las características, dimensiones, datos técnicos, accesorios, componentes y dispositivos de regulación y evacuación de cada una de las diferentes gamas de calderas murales a gas, que representan una solución a cada necesidad. Además, junto con una referencia hacia la vigente normativa legal en cuanto a eficiencia energética,

ahorro de gas y mejora del rendimiento de las instalaciones térmicas, se incluyen esquemas de instalación y fotografías descriptivas del interior de cada gama de producto y del funcionamiento de los mandos de cada panel de control.

El nuevo folleto puede descargarse en su versión pdf desde el apartado "Acceso Profesional" de la web de Junkers en: www.junkers.es.

Equipos Roof Top de Adisa Calefacción en el Conde Duque de Madrid

Los equipos Roof Top de Adisa Calefacción han sido elegidos en el proyecto del Grupo JG Ingenieros para dar servicio de calefacción al centro cultural Conde Duque de Madrid, un complejo vinculado a la memoria y a la historia de la ciudad.

La reciente reforma que ha abordado el centro ha tenido como finalidad la reorganización de los espacios y su ampliación con nuevas infraestructuras, pensadas para enriquecer la oferta cultural del renovado Conde Duque.

Para dar servicio a todas las zonas rehabilitadas del complejo, Adisa ha



instalado dos equipos Roof Top por una potencia total de 2.320 kW.

Más de 100.000 tanques de gas licuado se beneficiarán de nueva tecnología para la inspección obligatoria de depósitos

Los operadores de gas licuado que desarrollan su actividad en España van a trabajar, de forma coordinada, en la implantación de un Sistema de Emisiones Acústicas que facilite las –hasta ahora tediosas– operaciones de retimbrado de depósitos, obligatorias por ley para los más de 100 mil tanques de gas licuado que hay instalados en el territorio español.

El nuevo sistema de inspección, presentado y puesto a prueba durante una jornada de trabajo que tuvo lugar en Madrid, proporciona un informe del estado real del depósito partiendo del análisis de las ondas acústicas que emite cuando se somete a una presión determinada.

La jornada arrancó con Timoteo de la Fuente (Subdirector General de Calidad y Seguridad Industrial del Ministerio de Industria Turismo y Comercio), quien resaltó la viabilidad del método y la importante oferta de empresas de control que están siendo certificadas para llevar a cabo su implementación.

El método supone un importante avance en términos de seguridad, comodidad y sostenibilidad con respecto al tradicional sistema de inspección basado en una prueba hidráulica que obliga a vaciar el depósito de la instalación (una vez que se ha dejado al descubierto en aquellos casos en que está enterrado), llenarlo de agua y someterlo a sobrepresión para comprobar si tiene fugas.

El Sistema de Emisiones Acústicas, desarrollado inicialmente en Austria, está funcionando ya en otros países europeos después de superar nume-

rosos ensayos y supone una revolución en lo que se refiere a la realización de este tipo de pruebas periódicas, que ahora tendrán mayor fiabilidad y permitirán un conocimiento del estado real y de eventuales problemas de corrosión del depósito de GLP. Los técnicos podrán conocer cualitativamente su grado de deterioro y la localización exacta de los puntos en los que se encuentra; hasta ahora el máximo nivel de concreción que se podía obtener era el de 'hay fuga si pasa el agua – no la hay si no pasa'.

El uso de esta sistemática permite que los depósitos sean sometidos a un menor "esfuerzo", se evita el uso de instalaciones provisionales, o la realización de grandes obras civiles, potencialmente problemáticas y costosas, y se reduce considerablemente la duración de la inspección obligatoria, así como el tiempo de corte de suministro regular de gas a los usuarios desde el depósito.

También implica una serie de beneficios para el medio ambiente y el entorno, ya que no requiere de operaciones de vaciado de gas y quemado de los residuos, elimina el riesgo de derrames de agua contaminada, y su gestión y reciclaje posterior, y no produce olores desagradables.

La jornada de demostración estuvo organizada por AOGLP y ECA Grupo Bureau Veritas, uno de los organismos de control acreditados para la evaluación de conformidad de los equipos e instalaciones de los operadores que cuenta con el apoyo de la tecnología desarrollada Qualyspect y Tüv Austria.

Caldera Platinum Compact, de Baxiroca



La nueva generación de calderas murales Platinum Compact de Baxiroca, firma líder en soluciones de calefacción y ACS, supone el paso hacia un nuevo concepto de condensación en España.

Se trata de una gama compuesta por dos modelos mixtos instantáneos con potencias máximas de 24 y 28 kW, respectivamente. Además, sus reducidas dimensiones (alto: 700 mm, ancho: 400 mm y profundidad: 299 mm) la convierten en una caldera ideal para instalar allí donde el espacio disponible es limitado.

El cuadro de control digital de la caldera Platinum Compact permite un sen-

cillo e intuitivo manejo para cualquier usuario. Adicionalmente, la pantalla retroiluminada que incorpora aporta las principales informaciones de funcionamiento y ajuste.

Pero lo que realmente convierte a estas calderas en una propuesta excepcional no se aprecia a simple vista. Las calderas Platinum Compact son soluciones de gran eficiencia, incluso superior a la de otras calderas de condensación. Este aspecto diferencial viene dado por la tecnología GAS INVERTER, que permite reducir la potencia mínima hasta valores muy bajos, con lo que se consigue un amplio ratio de modulación. Gracias a ello, el usuario dispone de un mayor confort en calefacción y en ACS, con menos encendidos y apagados del aparato. Por tanto, las nuevas calderas Platinum Compact de Baxiroca resultan más eficientes, silenciosas y menos contaminantes.

Ferrolli premia la compra de emisores Exclusiv

La marca Ferrolli ha puesto recientemente en marcha una promoción dirigida a los instaladores del canal eléctrico, en la que premia la compra de emisores de la gama Exclusiv con fantásticos regalos a través de los distribuidores del canal eléctrico adheridos a la promoción.

El período de vigencia de esta campaña promocional está comprendido entre el 1 de octubre de 2011 y el 28 de febrero de 2012, y se ofrece a los instaladores la posibilidad de solicitar los regalos correspondientes, no sólo al final de la misma sino también durante el mes de diciembre en base a las compras que acumulen hasta ese momento con objeto de hacer coincidir la entrega de los mismos con las fiestas navideñas.

La promoción ha sido comunicada por correo electrónico a los principales instaladores del canal eléctrico y cuenta con el apoyo de un sugerente folleto divulgativo, disponible en los mostradores de los distribuidores adheridos a esta campaña y en el que se detallan los regalos incluidos, así como las bases de participación.



Promoción de calderas murales de Ferroli

Ferroli ha lanzado al mercado una nueva promoción dirigida al instalador en la que premia con fabulosos regalos las compras realizadas a través de los distribuidores de la marca, de sus calderas murales clase 5 de condensación y bajo NOx (modelos Econcept Tech Micro y Divatop Micro LN). La promoción tiene una mecánica muy sencilla, y consiste básicamente en premiar al instalador con 1 punto por la compra de cualquier modelo de la gama de calderas murales Clase 5, ya se trate de modelos de condensación o de bajo NOx.

Si bien desde la primera caldera es posible acceder al primer nivel

de premios del catálogo de regalos, el instalador tiene la posibilidad de acumular los puntos a lo largo de la promoción para realizar la elección de regalos de mayor valor.

La temática de los regalos es muy variada e incluye premios relacionados con las nuevas tecnologías, el ocio y la alimentación.

Esta nueva promoción de Ferroli estará vigente entre el 1 de noviembre y el 31 de diciembre de 2011 y para su divulgación se han distribuido sugerentes folletos que estarán disponibles en los mostradores de los distribuidores de la marca.

ACV invita a sus clientes a los Juegos Olímpicos

La multinacional belga ha puesto en marcha una campaña con la posibilidad de viajar a Londres de manera totalmente gratuita durante la celebración de los Juegos Olímpicos que se celebrarán en la capital británica durante el verano del próximo año.

Para los instaladores de agua caliente sanitaria (ACS) y calefacción, conseguirlo es verdaderamente sencillo: cada uno de los equipos ACV incluidos en la promoción tienen asignado un determinado número de "medallas". Los tres profesionales con acumulen más trofeos ganarán un viaje para dos personas. Los dos siguientes serán premiados con sendos ipads de última generación y también hay premios para el resto de participantes en esta peculiar competición.

Se trata, por una parte, de las calderas Delta Pro y Pro Pack a gas o gasóleo, ideales para viviendas unifamiliares con 2 o 3 baños y caracterizadas por su durabilidad y el confort sanitario que suministran. También están inclui-

dos los conjuntos solares completos Drain Back, de fácil instalación y potentes prestaciones, que aseguran tanto el ahorro energético como el respeto al medio ambiente. Completan el conjunto de equipos ACV incorporados a esta promoción las calderas murales de condensación a gas Prestige, que se distinguen por su ahorro energético, su rendimiento y su robustez.

La mecánica de la promoción es muy sencilla, puesto que basta inscribirse en ella por correo electrónico e ir acumulando medallas hasta el 10 de febrero de 2012. Tiempo de sobra para asegurarse el viaje a Londres.



Aningas, servicio integral para calderas, combustibles y quemadores industriales

Aningas, especializada en soluciones energéticas y medioambientales ofrece un amplio abanico de servicios centrados en la industria energética de uso doméstico, comercial e industrial.

Su área de Ingeniería ofrece: Estudios de viabilidad técnica y económica. Diseño de plantas "llave en mano". Auditorías energéticas. Balances térmicos e hidráulicos. Diseños especiales "a medida" y racionalización y ahorro energético.

Para el Área de Instalaciones sus servicios abarcan: Salas de calderas completas. Redes de tuberías, válvulas de control. Limpieza química alcalina, pasivado y formación de magnetita. Depósitos. Chimeneas. Combustibles líquidos: Gasoil, Fuel (IP-03). Gases combustibles a baja, media y alta presión. Cambio de combustibles en calderas existentes. Estaciones de regulación y medida (E.R.M.) gas, Grupos de regulación y Rampas de quemador. Contadores de consumo in-

terno de combustible. Líneas encamisadas para asfaltos y productos viscosos. Almacenamiento biomasa, descarga y dosificación hasta calderas. Multiciclones depuradores de alto rendimiento partículas sólidas en humos calderas de biomasa. Descarga continua de cenizas y escorias. Filtros de mangas. Circuitos secundarios de control de temperatura. Intercambiadores de calor y elementos auxiliares. Monofluído calentamiento - enfriamiento y refrigeración. Recuperación de calor. Economizadores, precalentadores de agua, aire combustión. Modulación de quemadores con análisis en continuo de O₂ y CO. Variadores de velocidad en motores de bombas de alimentación y ventilador quemador. Modificaciones en instalaciones existentes. Aumento intervalos de comprobación de 2 horas a 24 o 72 horas.

Ofrece además un amplio servicio de auditoría de instalaciones, mantenimiento, puestas en marcha, formación y outsourcing.

Catálogo de soluciones ecológicas para vivienda residencial de Hitachi Arg

Hitachi Arg, la división dedicada a la fabricación de equipos de climatización y refrigeración de alta tecnología perteneciente a la multinacional japonesa Hitachi Ltd., presenta el nuevo catálogo de climatización y ACS, "Soluciones ecológicas y eficientes para vivienda residencial", en el que se incluye información de las bombas de calor aire/agua Yutaki, y del nuevo y exclusivo depósito termodinámico Splits Inverter Yutemp, bautizado como el "termo ecológico". Dirigido fundamentalmente al sector profesional, el

catálogo contiene información comercial sobre las ventajas y beneficios del producto, tablas técnicas, y esquemas hidráulicos con todo tipo de aplicaciones para ilustrar su correcta utilización e instalación.

Se trata del primer catálogo de este tipo que se ha lanzado en España.



La implantación del software de gestión, una decisión relevante en las empresas instaladoras y distribuidoras

Es importante asegurarse de que una solución de software cubre las necesidades de nuestro negocio. En algunos casos podemos encontrarnos que cuando los diferentes departamentos comienzan a trabajar con el nuevo software no se ajusta a lo que se esperaba de él. Entonces hay dos caminos a tomar: o cambiar de aplicación, lo cual una vez desembolsado el importe de la compra no se acostumbra a hacer, o continuar trabajando con la aplicación aunque no sea la solución óptima para nuestra empresa. Por este motivo, principalmente, quien debe tomar la decisión de implantación y escoger la solución de software más apropiada no tiene una tarea fácil.

Podemos imaginar cuántas cosas serían diferentes en nuestras vidas si hubiéramos tenido la oportunidad de probarlas antes de efectuar el desem-

bolso de su compra. Con esta idea de fondo, Programación Integral lanza la campaña promocional "Pruebe nuestro software, y si le gusta...cómpralo", el importe de la compra del software lo abonará transcurridos doce meses, sólo si está satisfecho y desea continuar trabajando con el software contratado, durante este primer año sólo desembolsará la cuota de mantenimiento. Programación Integral lanza, durante el presente año, campañas excepcionales por su 20 Aniversario. Mediante la citada promoción se pretende, con la oportunidad de probar antes de comprar, que autónomos, pymes y grandes empresas comprueben, por sí mismos, que dos décadas dedicadas al desarrollo de aplicaciones empresariales y sus más de 20.000 usuarios son garantía de soluciones de software altamente competitivas, que cumplen las expectativas de sus clientes.

Nuevo detector de gas para espacios reducidos Gas-Pro de Crowcon

El nuevo detector de gas portátil Gas-Pro está diseñado con un único fin: garantizar la seguridad en espacios confinados. Es resistente, fiable y fácil de usar, gracias a su pantalla brillante de fácil lectura y su batería de larga duración.

El detector Gas-Pro incorpora una serie de características especiales específicas para el trabajo en espacios confinados, como:

- Tamaño compacto comparable al de los mejores detectores de difusión de montaje frontal.

- Pantalla brillante de montaje superior que puede leerse de un solo vistazo sin necesidad de tocar el detector.

- Función de comprobación automática previa a la entrada.

- Bomba interna que permite realizar la comprobación antes de entrar de forma rápida y sencilla.

- +ve Safety™ (seguridad positiva). Indicación de estado tricolor, que ofrece

una supervisión rápida y eficaz de la prueba de gas, la calibración, el intervalo y la notificación de alarmas recientes.

- Varios sensores de gas para un máximo de cinco gases potencialmente peligrosos, que incluyen: sulfuro de hidrógeno, monóxido de carbono, dióxido de carbono, oxígeno y gases inflamables, así como gases específicos del sector, como ozono, amoníaco, cloro, dióxido de cloro y dióxido de azufre.

- Extremadamente resistente, con protección IP65 e IP67 y una alarma muy potente de >95 dB, así como avisos por vibración y en dos colores de serie.

El detector Gas-Pro es ideal para trabajos en espacios confinados. El personal que entra en estos espacios puede centrarse en sus actividades principales con total tranquilidad, sabiendo que el detector de gas hace su trabajo.

Equipos de climatización Aquasel, de Ferroli

Ferroli pone a disposición de las ingenierías y en general de los prescriptores de sus equipos, un programa de selección y especificación de unidades que les ayudará de manera significativa a definir con precisión los equipos necesarios, a conocer con exactitud las prestaciones de los mismos en las condiciones de trabajo requeridas, y a documentar de una manera completa los equipos seleccionados.

El programa está centrado en la selección de equipos para sistemas hidráulicos, tanto enfridoras como unidades terminales y dispone de una serie de pantallas en las que por medio de unos menús se van definiendo las gamas objeto de la selección y las condiciones de trabajo y prestaciones que se requieren. Una vez lanzado el proceso de cálculo, el programa emite unos listados de los equipos que pueden satisfacer dichas condiciones, a la vez



que facilita las condiciones exactas a las que va a funcionar.

Dentro de este listado, exportable a una hoja de cálculo, puede escogerse el equipo más apto a criterio del prescriptor, y definirse los accesorios y opciones que pueden incorporar, para emitir posteriormente una memoria descriptiva de las características del equipo seleccionado.

Catálogo Ega Master para especialistas en mecánica y tubo

Ega Master acaba de imprimir sus nuevos y específicos catálogos de herramientas para mecánica y tubo respectivamente.

Ambos catálogos son muy completos y constituyen verdaderamente una solución única para las industrias y los oficios que requieren herramienta de alta calidad

para el trabajo relacionado con la mecánica o tubería. Además, dichos catálogos son también muy compactos y de poco peso, lo que permitirá una distribución mucho más fácil entre sus clientes.

Los nuevos catálogos se pueden consultar o descargar desde nuestro sitio web www.egamaster.com.

El instalador de gas agente activo de la seguridad y la eficiencia energética

La Asociación Española del Gas (Sedigas) recomienda hacer un buen uso y mantenimiento de las instalaciones y los aparatos de gas, y recuerda que el titular de la instalación o, en su defecto, el usuario son los responsables de su buen funcionamiento.

En base a la ley vigente, la empresa distribuidora, cada 5 años, se pone en contacto con el consumidor con el fin de realizar la inspección periódica de las instalaciones receptoras. De esta acción, el consumidor debe conservar el certificado de inspección periódica que acredite su correcto estado. Por otro lado, en las instalaciones con botellas de butano y propano, el propietario o usuario es quien se pone en contacto con la empresa habilitada para realizar la inspección de la instalación, que debe realizarse también cada 5 años.

Asimismo, la Ley contempla un mantenimiento periódico por parte del usuario de las instalaciones y aparatos domésticos que funcionan a gas. En el caso de la caldera, este mantenimiento debería hacerse una vez por temporada, siempre a través de una empresa autorizada.

Estos controles deben cumplir un doble objetivo: ser garantía de seguridad y de eficiencia energética. No sólo es necesario para garantizar la seguridad de las personas, sino que también ayudará a conseguir unos estándares de eficiencia energética altos, con más aprovechamiento de la energía y menos coste económico, prolongando, a su vez, la vida útil de los aparatos.

La principal causa de los accidentes de gas está relacionada con el mal mantenimiento y uso de los aparatos.

Una de los objetivos de Sedigas es promover la seguridad en las instalaciones de gas de uso doméstico. Por este motivo, está contactando con las diferentes Comunidades Autónomas con el fin de lanzar campañas conjuntas al ciudadano. Este invierno, Sedigas colaborará, en el lanzamiento, por primera vez, de la campaña de seguridad del gas de Castilla-La Mancha.

Según datos de la Asociación, alrededor del 76 por 100 de la población española vive en municipios que tienen servicio de distribución de gas natural. Según datos del final del ejercicio 2010, este combustible llega a 1.497 municipios de todo el territorio y, en la actualidad, supera los 7,2 millones de clientes de gas natural, cifra que representa unos 20 millones de ciudadanos que usan el gas natural de forma regular.

A la vista de los datos se abre para la compañía instaladora una vía como consultor y asesor de seguridad y eficiencia al consumidor doméstico, ayudándole de forma proactiva y preventiva a llevar a cabo todas las acciones (obligatorias y recomendables) referentes a su instalación.

A continuación se recogen las recomendaciones de Sedigas y que la empresa instaladora puede hacer llegar al usuario doméstico.

CONSEJOS PARA INSTALACIONES DE GAS NATURAL Y GLP CANALIZADO

SIEMPRE:

- Vigilar que la combustión sea correcta: llama silenciosa y de color azul.
- No obstruir las rejillas de ventilación al exterior, ni los conductos de evacuación de los gases de la combustión.
- Dar un buen trato a los aparatos e instalaciones y mantener una limpieza adecuada.
- Evitar derrames de líquidos y corrientes de aire que puedan apagar la llama.
- No manipular los conductos. Avisar al servicio técnico del fabricante o a una empresa instaladora autorizada, en caso que se detecten anomalías, o se quiera hacer modificaciones en la instalación o aparatos.
- Cerrar la llave general de paso en caso de ausencias largas.

SI SE NOTA OLOR A GAS:

- Abrir puertas y ventanas.
- No accionar interruptores ni producir llamas o chispas.
- Cerrar los mandos de los aparatos y la llave general de paso.
- Llamar al servicio de atención de urgencias desde otro recinto sin olor.
- No abrir la llave de paso hasta que un profesional haya reparado la instalación.

CONTROLES PERIÓDICOS:

- Cada 5 años, la empresa distribuidora inspeccionará la instalación receptora.

- Cada año, el propietario o usuario está obligado a revisar la caldera por una empresa habilitada (a elección del usuario).

- Cada 4 años, el usuario es responsable de realizar el mantenimiento del calentador de agua caliente por una empresa habilitada (a elección del usuario).

CONSEJOS DE EFICIENCIA:

- Incorporar a la instalación un termostato-reloj programador para fijar la temperatura deseada y el horario de

funcionamiento. Por cada grado que se deje de subir el termostato ahorrará entre un 5 por 100 y un 8 por 100 de energía.

- Aislar puertas y ventanas.
- No cubrir los radiadores; no usarlos para secar ropa. Tampoco bloquearlos con muebles o cortinas.
- Cerrar las llaves de los radiadores ubicados en habitaciones vacías o en lugar de abrir ventanas si su calefacción es colectiva.
- Ajustar la llama de los quemadores de la cocina al fondo de los recipientes.

El gas es inodoro por naturaleza. Por este motivo, se le dota de un olor especial característico, mediante la adición de un odorizante, para que el usuario pueda detectarlo.

EL ESTUDIO DE ANÁLISIS SECTORIAL MÁS COMPLETO DE LA INDUSTRIA ENERGÉTICA

ADQUIERA SU EJEMPLAR DE LA EDICIÓN DICIEMBRE 2011

Enciclopedia Nacional del Petróleo, Petroquímica y Gas

El primer ANUARIO especializado en las industrias de petróleo, petroquímica, gas y productos petrolíferos

- Exploración y producción de hidrocarburos.
- Transporte y almacenamiento de gas, crudos y productos petrolíferos.
- Refino: Análisis por compañías y refinerías.
- Petroquímica: plantas y compañías.
- Gas natural y GLP: Análisis por compañías, cuadros directivos, producción y consumo.
- Distribución y comercialización de gas y productos petrolíferos. Compañías operadoras.
- Estaciones de servicio: red nacional, análisis por compañías.
- Ingenierías: Obras y proyectos en curso y directorio.
- Consumo energía. Centrales de ciclo combinado.
- Organismos oficiales, asociaciones e instituciones.
- Directorio de empresas suministradoras.
- Legislación europea vigente

ORDEN DE ENVÍO

Sírvase enviar.....(INDIQUE NÚMERO) ejemplares de la publicación anual "ENCICLOPEDIA NACIONAL DEL PETRÓLEO, PETROQUÍMICA Y GAS, edición 2011", al precio de reserva de 180,00 euros ejemplar (IVA y gastos de envío incluidos).

Compañía _____
 Nombre _____
 NIF _____ Actividad _____
 e-mail _____
 Domicilio _____
 Población _____ Provincia _____
 C.P. _____ Tel _____ Fax _____
 Fecha _____ FIRMA Y SELLO _____

FORMA DE PAGO

Marque la forma de pago que desea y recuerde que los pagos con tarjeta o domiciliación se pueden enviar a nuestro fax 91 556 09 62.

Domiciliación bancaria (Rellenar datos adjuntos) Transferencia
 Adjunto cheque a nombre de SEDE TÉCNICA, S.A. Tarjeta de crédito (Indicar: Visa 4B MasterCard

Nº Tarjeta: _____ / _____ / _____ / _____

Titular: _____

Fecha caducidad: _____ Firma: _____

Oferta Reserva Edición 2011 limitada a pedidos abonados antes del 31/10/2011 A partir de dicha fecha el precio es de 175,00 euros.

Sus datos pasarán a formar parte de un fichero titularidad de Sede Técnica, S.A. con la finalidad de gestionar (registro, seguimiento, control y facturación) su suscripción y mantenimiento informado de todas las ofertas y promociones que puedan ser de su interés, si no manifiesta su voluntad en contra a la firma de esta tarjeta, poniendo una cruz en la casilla que figura a continuación (C). Sede Técnica, como responsable del tratamiento, le garantiza la posibilidad de ejercitar sus derechos de acceso, cancelación y rectificación en los términos de la normativa vigente en materia de protección de datos de carácter personal, dirigiendo una comunicación por escrito a Avda. Brasil, nº 17. 28020 Madrid.

DOMICILIACIÓN BANCARIA

ATENCIÓN: Se ruega rellenar todos los datos bancarios imprescindibles para domiciliación, gracias.

Banco _____

Entidad _____ Oficina _____ D.C. _____ Nº de Cuenta _____

Dirección _____

Población _____ C.P. _____

Páguese con cargo a nuestra cuenta corriente la cantidad de:

_____ euros, a SEDE TÉCNICA S.A.

Titular de la cuenta _____

Dirección _____

Ciudad _____ FIRMA Y SELLO _____

C.P. _____

Fecha _____

Arranca Mostra Convegno Expocomfort MCE 2012

MCE Mostra Convegno Expocomfort, la manifestación líder en instalaciones civiles e industriales, en climatización y en energías renovables, que tendrá lugar del 27 al 30 de marzo de 2012 en la Feria de Milán, ha abierto las inscripciones a la segunda edición de "Recorrido Eficiencia e Innovación 2012", la iniciativa dirigida a resaltar productos y sistemas que representan, en lo tocante a innovación y eficiencia, el no va más de la investigación referente a valorización energética.

"Recorrido Eficiencia e Innovación 2012" está reservado a las empresas expositoras de MCE - Mostra Convegno Expocomfort que -antes del 30 de noviembre de 2011- podrán presentar la candidatura de sus productos, directamente en www.mceexpocomfort.it, cumplimentando un formulario. Los productos serán examinados por el Comité Científico Next Energy, presidido por un representante del Politécnico de Milán que los elegirá sirviéndose de criterios que valorarán los aspectos tecnológicos más innovadores, con el objetivo de garantizar una cobertura de todas las categorías mercadotécnicas presentes en la manifestación. "Recorrido Eficiencia e Innovación 2012" será un verdadero banco de datos *on-line* que resultará real durante los cuatro días de MCE, momento en el cual será posible "tocar" los productos seleccionados. Por último, los mejores productos o sistemas, entre aquellos admitidos a "Recorrido Eficiencia e Innovación 2012", se seleccionarán seguidamente y se expondrán en el marco de la iniciativa "Hacia la Clase A 2012", que se montará en el Pabellón 6 de MCE.

"Recorrido Eficiencia e Innovación 2012" comienza respaldado por el éxito cosechado en la precedente edición: ya durante el período precedente a la manifestación se registraron 49.900 visitas a las páginas del sitio dedicadas a los 107 productos admitidos pertenecientes a 75 empresas expositoras; 30 productos se seleccionaron ulteriormente para "Hacia la Clase A", la muestra dentro de la muestra que, durante los cuatro días de MCE, propone un abanico de excelencias referente a la valorización energética. "Recorrido Eficiencia e Innovación 2012" resultará, una

vez más, una oportunidad para acompañar a los operadores profesionales en la búsqueda de todo lo más innovador que propone el mercado para llevar a cabo proyectos con elevada eficiencia energética.

"La orientación hacia productos y sistemas que garanticen un ahorro energético y que limiten las emisiones contaminantes representa el núcleo de todo el mundo productivo de MCE -declara Massimiliano Pierini, Exhibition Director de MCE-; las tecnologías ligadas a la calefacción y la climatización son el punto central de un nuevo enfoque del modo de construir, idóneo para conjugar eficacia, eficiencia y sostenibilidad". A este ámbito se incorporan las dos iniciativas destinadas a ofrecer un cuadro completo en lo referente a sistemas y soluciones para garantizar una mayor integración entre edificio e instalación y cumplir así los ambiciosos objetivos para 2020.

La pauta de MCE 2012 es, en efecto, "ZERO ENERGY 2020 HACIA LA INTEGRACIÓN" un concepto que engloba toda la manifestación y que se plasma en se-

Nuevo libro CONAIF sobre Reglamento de Instalaciones Frigoríficas

CONAIF ha publicado un nuevo volumen dedicado al "Reglamento de Seguridad para Instalaciones Frigoríficas y sus Instrucciones Técnicas Complementarias". Esta publicación recoge en sus 177 páginas, el articulado de dicho Reglamento y las 19 Instrucciones Técnicas Complementarias.

Cuenta con los siguientes capítulos:

Capítulo I.- Disposiciones Generales.
Capítulo II.- Refrigerantes, fluidos secundarios, sistemas de refrigeración, locales de emplazamiento e instalaciones.

Capítulo III.- Profesionales habilitados y empresas frigoristas.

Capítulo IV.- Titulares y requisitos de las instalaciones frigoríficas.

Capítulo V.- Otras disposiciones.

Capítulo VI.- Régimen sancionador.

minarios, eventos e iniciativas que se combinarán perfectamente con los sectores expositivos de la manifestación: Calor, Frío, Agua y Energía. Entre las novedades de MCE 2012 se incluye el proyecto específico

dedicado al sector Fotovoltaico -presente desde siempre en la manifestación- para ofrecer un completo escaparate de las tecnologías del futuro al amplio núcleo de personas que proyectan, deciden e invierten.

biblioteca

CNI ya cuenta con una entidad acreditada para la certificación de profesionales del gas

El pasado 22 de julio, la empresa Senfoastur, miembro de CNI en Asturias, obtuvo a través de la entidad Aselar Entidad Certificadora, la acreditación para la Certificación de personas por parte de la Entidad Nacional de Acreditación (ENAC). Aselar puede certificar profesionales en el ámbito del Reglamento técnico de distribución y utilización de combustibles gaseosos y sus instrucciones técnicas complementarias ICG 01 a 11. Se convierte así, en la segunda entidad nacional acreditada en este campo por ENAC. Dentro de esta certificación están encuadradas cinco figuras de personas certificadas:

- ICG-A, Instalador certificado de gas, categoría A.
- ICG-B, Instalador certificado de gas, categoría B.
- ICG-C, Instalador certificado de gas, categoría C.
- APM, Agente de puesta en marcha, mantenimiento y reparación de aparatos a gas.
- APM-CD, Agente de puesta en marcha, mantenimiento, reparación y cambio de familia de gases.

Aselar Entidad Certificadora, S.L. es una micro pyme con el 100 por 100 de capital Asturiano, ubicada en Oviedo, completamente independiente, creada exclusivamente para esta actividad y con la posibilidad de realizar los procesos de certificación de personas en todo el territorio nacional.

La gran caldera para reposición existe

ISOFAST CONDENS F35

Condensación y altas prestaciones en una nueva caldera diseñada a su medida

- 35 kW
- Microacumulación MICROFAST®
- ★★★ EN 1320 confort ACS
- Mando a distancia vía radio (sin cables)
- Extremadamente silenciosa
- Llenado automático
- 38 cm de fondo


Saunier Duval
Siempre a tu lado



¡Nueva!

Lanzamiento
ENERO 2012

La nueva ISOFAST CONDENS F35 es una caldera de condensación, de gran potencia y alto rendimiento realmente compacta, ideal para sustitución de calderas antiguas en espacios limitados. La auténtica microacumulación MICROFAST®, mantiene estable la temperatura del agua caliente en variaciones bruscas de caudal y consumos simultáneos. Ya no hay excusas para renunciar al ahorro de energía y disfrutar del máximo confort.

902 45 55 65 · info@saunierduval.es · www.saunierduval.es

Soluciones eficientes. Calefacción. Climatización.