

“Reivindicamos una política clara y justa”

José Luis Blanco
 Secretario General
 Asociación de Operadores de
 Gases Licuados del Petróleo
 AOGLP



Miembro del Consejo Consultivo de Hidrocarburos de la Comisión Nacional de la Energía (CNE) y parte integrante del Comité de Dirección de la Asociación Europea de Gases Licuados del Petróleo (AEGPL), José Luis Blanco Garrido es el actual Secretario General de la Asociación de Operadores de Gases Licuados del Petróleo (AOGLP).

En la siguiente entrevista, Blanco nos ofrece un completo recorrido panorámico por la situación del sector, sus principales retos y problemas y las perspectivas de futuro.

La industria se enfrenta unida y representada en la AOGLP a una situación que considera injusta y antieconómica. ¿Cuáles son las reclamaciones del sector hacia los nuevos responsables del Ministerio?

– Nuestra principal reivindicación es tener una política clara y justa, pero no sólo justa en cuanto a la repercusión negativa a la que nos estamos enfrentando con la aplicación de la fórmula que regula el coste del envasado y canalizado (hasta ahora, segmentos soportes de la industria), sino también justa en el marco legal del sector y en el reconocimiento por parte de las administraciones del valor y de las múltiples aportaciones que el Gas Licuado puede ofrecer en el cumplimiento de los objetivos económicos, energéticos y medioambientales tanto en el ámbito local como en el europeo.

Para nosotros y en general para cualquier sector es inviable mantener un sistema de comercialización

y distribución acorde a las necesidades de los españoles cuando el desarrollo del sector se está viendo seriamente afectado por la aplicación de una fórmula incoherente que a 2012 tiene en cuenta los costes de la materia prima de 2009. Así, la interferencia de las decisiones políticas se ha convertido en la principal causa de estancamiento del sector, no sólo en cuanto a distribución, innovación e investigación, sino también en la salida forzosa de compañías como Shell, Total y BP, lo que vulnera el precepto de libre competencia. No es normal que en la actualidad, por cada bombona de butano que un operador vende, pierda cerca de 3 euros. Esto ha hecho que, por ejemplo, en 2011 el sector haya tenido que enfrentar pérdidas de cerca de más de 100 millones de euros, lo que repercute en un déficit de tarifa acumulado de más de 500 millones.

Es por esta situación de continuas e incontrolables pérdidas, que en AOGLP demandamos la necesidad de una inmediata revisión de la fórmula que re-

fleje los costes reales de las materias primas y de la comercialización y el establecimiento de un marco legal de liberalización de precios, que abra las puertas a nuevos competidores cuya presencia asegure unos precios ajustados al mercado.

No obstante, y aunque la situación de los GLP en España es delicada, existe aún entre los operadores la esperanza de que a corto plazo se produzcan cambios que fortalezcan el sector, es decir, la liberalización de los precios y el reconocimiento desde las Administraciones de las fortalezas del Gas Licuado como energía alternativa y como industria con valor social. Mientras tanto, los operadores seguiremos intentando alcanzar un acuerdo justo con el actual gobierno, que nos permita mantener una cadena de valor equilibrada, manteniendo puestos de trabajo y aportando bienestar y desarrollo a los españoles.

(Pasa a página 8)

El mes de febrero registra la mayor demanda convencional de gas natural de la historia

La demanda convencional de gas natural –que incluye el consumo en hogares, comercios, industrias y cogeneración–, ha alcanzado en febrero 30.730 GWh, un nuevo récord histórico de demanda mensual.

El anterior récord histórico mensual de demanda convencional se registró en enero de este año, con 30.063 GWh, con temperaturas normales para esta época del año.

Estas demandas confirman el crecimiento sostenido de los consumos industriales, en especial los relacionados con instalaciones de cogeneración, que se sitúa ya claramente por encima de los niveles registrados en los meses anteriores al comienzo de la crisis a mediados de 2008.

En el mes de febrero, la ola de frío de la primera quincena demandó unos consumos adicionales, de tal manera que entre los diez días de mayor consumo de la historia, siete han tenido lugar este mes.

Concretamente, el 3 de febrero, se registró récord histórico de demanda convencional diaria de gas natural, con 1.249 GWh, por el efecto de las bajas temperaturas.

Los récords han sido superados atendiendo con normalidad toda la demanda del Sistema y los compromisos de exportación. Para ello, los almacenamientos subterráneos han funcionado a su máxima capacidad.

sumario

02 El sector

03 Actualidad

06 Compañías

08 Dossier glp 2012
 - entrevista
 - compañías

11 Comercialización

12 Transporte & distribución

12 Aplicaciones

13 Novedades

15 Marketing

16 Agenda

Los partidos, de acuerdo en impulsar la cogeneración

El pasado 28 de marzo, en la reunión de la Comisión de Industria del Congreso de los Diputados, los grupos políticos aprobaron por unanimidad la Proposición no de Ley –presentada por CiU–, en la que el Congreso de los Diputados insta al Gobierno a:

1.- impulsar un plan específico de medidas de política industrial orientado a mejorar el ahorro y la eficiencia energética, con especial atención al impulso de los procesos de cogeneración

2.- Fomentar todos los procesos industriales que contribuyan al aumento de la competitividad de nuestro tejido industrial y al cumplimiento de nuestros compromisos en materia de emisiones.»

(Pasa a página 2)

Más de 400 firmas en la I Semana Internacional de la Construcción



Más de 400 firmas de materiales de construcción, ventanas y piedra natural participarán en la I Semana Internacional de la Construcción, organizada por IFEMA y que se desarrollará del 8 al 11 de mayo, próximos, en la Feria de Madrid. Una representación empresarial que ocupará 5 de los pabellones del recinto ferial de IFEMA. en ese marco, se desarrollará, además, un completo programa de Jornadas Técnicas. De esta forma, la convocatoria se convertirá en una impor-

tante plataforma comercial y de negocio para un sector que está intentando relanzarse para superar la crisis.

La Semana Internacional de la Construcción aglutina a tres certámenes plenamente consolidados en sus respectivos sectores: CONSTRUTECH, Salón Internacional de la Construcción; VETECO, Salón Internacional de la Ventana y el Cerramiento Acrilado, y PIEDRA, Feria Internacional de la Piedra Natural.

(Pasa a página 16)

Los partidos, de acuerdo en impulsar la cogeneración

(Viene de página 1) La Proposición no de Ley de CIU, que figuraba en el punto 4 del orden del día, fue debatida y aprobada unánimemente, tras la modificación surgida de la enmienda presentada por el PP.

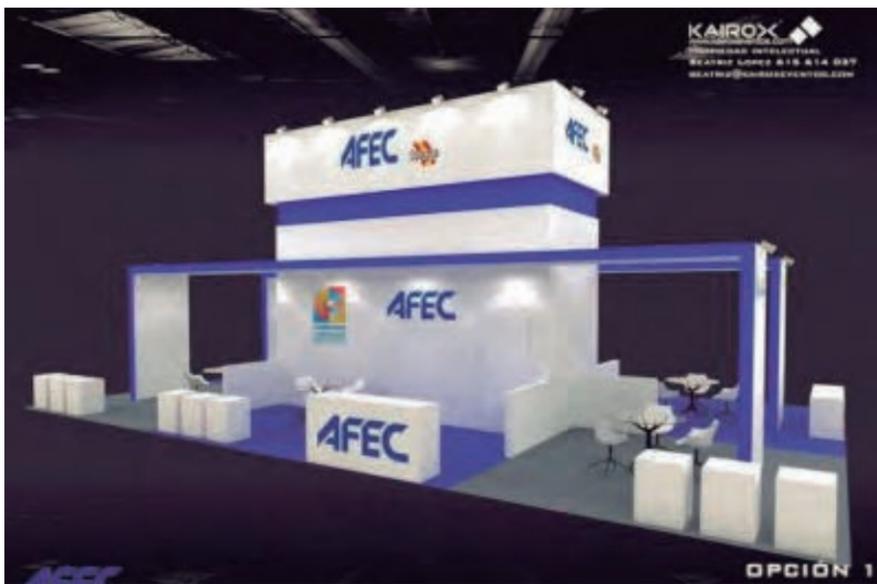
Josep Sánchez i Llibre -CIU- fue el encargado de presentar la Propuesta que insta al gobierno a impulsar un plan específico de medidas de política industrial orientado a mejorar el ahorro y la eficiencia energética, con especial atención al impulso de los procesos de cogeneración que contribuyan a aumentar la competitividad de nuestro tejido industrial.

Sánchez i Llibre destacó la necesidad de asociar específicamente la cogeneración a la política industrial, por el hecho de que esta tecnología le aporta competitividad a través de la reducción de costes energéticos asociados a la actividad industrial,

además de contribuir significativamente al ahorro de energía primaria, a la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero y a garantizar la seguridad de suministro. La cogeneración responde al binomio eficiencia y competitividad, fundamental para el impulso de una política industrial con fuentes de energía modernas. Un plan de medidas de eficiencia energética, en especial con cogeneración en el ámbito industrial, contribuirá a reducir las deficiencias que padece nuestro sistema energético actual y a estimular el crecimiento económico.

Los diputados del PP, Rubén Moreno, del PSOE, Román Ruiz, y de Izquierda Unida, Chesús Yuste, coincidieron en sus respectivas intervenciones en la necesidad de impulsar la cogeneración como herramienta para aumentar la competitividad.

Éxito del stand agrupado de AFEC en Mostra Convegno 2012 que bate récords



AFEC ha participado, por quinta edición consecutiva, con un stand agrupado, en la Feria Mostra Convegno 2012, que se celebró en Milán del 27 al 30 de Marzo de 2012.

Fisair, Inditer, Luymar, Tecnifan Y Termovén, conjuntamente con Climatización (IFEMA), estuvieron presentes en el stand agrupado de AFEC, que tendrá una superficie total de 135 metros cuadrados.

El stand gozó de una excelente ubicación, en la zona central del pabellón 15.

Cada empresa participante dispuso de aproximadamente 20 metros cua-

drados para exponer sus máquinas y recibir a sus visitantes.

Mostra Convegno sigue siendo una de las ferias de referencia del sector de la climatización como lo prueban las cifras al cierre de la edición con 155.000 visitantes profesionales, un 4 por 100 más. 2.100 expositores de los cuales 900 fueron de carácter internacional (no italianos) procedentes de 58 países.

La organización ya trabaja en la edición de 2014 que se celebrará del 18 al 21 de marzo.

Balance positivo del Plan Renove de calderas



La Consejería de Economía y Hacienda, a través de su Dirección General de Industria, Energía y Minas y la Fundación de la Energía de la Comunidad de Madrid, pusieron en marcha durante el último año el Plan Renove de Calderas Individuales con un presupuesto de 8.300.000 euros, así como el Plan Renove de Salas de Calderas en la Comunidad de Madrid, cuyo presupuesto inicial alcanzaba la cifra de 3.700.000 euros. Ambos presupuestos ya han sido agotados.

Con este Plan se ha incentivado la transformación de calderas individuales y salas de calderas de carbón, GLP, gasóleo o gas natural en la Comunidad de Madrid, por calderas de condensación que utilicen GLP, gasóleo o gas natural como combustible.

Así, se han podido acoger al Plan las sustituciones de calderas individuales situadas en viviendas particulares, así como salas de calderas pertenecientes a comunidades de propietarios. También se han podido acoger fincas de propiedad particular, comunidades de bienes y empresas o edificios del sector terciario.

Estimando una familia media compuesta por tres miembros, con la sustitución de las calderas individuales realizadas en estos dos últimos años se han podido beneficiar unos 150.000 ciudadanos de la Comunidad de Madrid, mientras que con la renovación de salas de calderas pertenecientes a comunidades de propietarios se estima que se han podido beneficiar más de 40.000 usuarios.

En definitiva, 20 millones de euros es la cuantía que la Comunidad de Madrid ha destinado como incentivos dentro de los Planes Renove de Calderas desde 2010, pudiéndose estimar que

las inversiones que se han realizado en el sector de la instalación de calderas ha sido superior a los 80 millones de euros.

ASEFOSAM, como gestor de los anteriores planes renove ha garantizado en todo momento, mediante el uso de nuevas tecnologías, la trazabilidad de los fondos, la transparencia y la igualdad de oportunidades, asegurando el cobro de los incentivos a los usuarios y empresas.

Junto con la Comunidad de Madrid y ASEFOSAM, en el desarrollo del Plan también han colaborado Gas Natural Distribución, Madrileña Red de Gas, y Madrileña Suministro de Gas y Fegeca (Fabricantes de generadores y emisores de calor por agua caliente)

Para el correcto funcionamiento de ambos Planes, se han adherido casi 1.300 empresas instaladoras, que han sido las responsables de gestionar la documentación necesaria para acogerse a los Planes a través de Asefosam.

El balance es totalmente positivo, pues los fabricantes han comercializado nuevos modelos de calderas hasta hace poco desconocidos en nuestro país y los instaladores han compensado la pérdida de trabajo en la nueva vivienda con esta actividad de montaje de equipos eficientes.

Una vez agotados los fondos asignados a estos Planes, en breve se pondrá en marcha el nuevo Plan Renove de Calderas de la Comunidad de Madrid, en el que existirán incentivos disponibles para la sustitución de calderas individuales, sustitución de salas de calderas, así como para la renovación de calderas industriales y se gestionará al igual que los dos anteriores a través de ASEFOSAM y de la web www.cambiatucaldera.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:



N.º de revista al que se refieren las consultas:

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.

El II Congreso de Servicios Energéticos reclama apoyo para un mayor desarrollo

Optimismo por el trabajo que se está realizando en el sector de los servicios energéticos, aunque con reservas debido a que no se avanza al ritmo esperado y a la indefinición del Gobierno central respecto al sector. Con estas sensaciones concluyó el II Congreso de Servicios Energéticos, celebrado durante los días 13 y 14 de marzo en Barcelona y que contó con más de 800 participantes. La organización del evento ha remarcado el éxito de la cita tanto en participación como en contenidos, prueba de que el sector está en plena eferescencia.

Las conclusiones del II Congreso apuntan a la necesidad de que la Administración General del Estado retome la labor ejemplarizante, que hasta ahora están desempeñando administraciones autonómicas y loca-

les, y reclaman que se desarrolle el reglamento del Real Decreto Ley 1/2012 para energías renovables y cogeneración para evitar inseguridad jurídica en el sector.

Durante el Congreso se destacó el reconocimiento que se ha hecho desde el sector financiero hacia los contratos de servicios energéticos, al considerarlo un producto de alta rentabilidad debido a su capacidad para generar flujos de caja. Este hecho, unido a las demostraciones de casos prácticos –que han cifrado en un 30 por 100 los ahorros en consumo de energía primaria que generan los servicios energéticos- y a la propuesta de creación de un registro de ESE, tiene que contribuir a generar la confianza necesaria para consolidar estas empresas en España. También se ha constatado la buena salud de la parte tecnológica del sector.



Acuerdo de colaboración entre CONAIF y el Consejo de ingenieros técnicos



El presidente de la Confederación Nacional de Asociaciones de Empresas de Fontanería, Gas, Calefacción, Climatización, Mantenimiento y Afines (CONAIF), Esteban Blanco, y el del Consejo General de la Ingeniería Técnica Industrial (COGITI), José Antonio Galdón, han firmado un Acuerdo-Marco que recoge el interés mutuo de colaboración entre ambas instituciones.

Tal y como establece dicho acuerdo, CONAIF y COGITI se comprometen a trabajar unidos para la defensa, representación y gestión de los intereses profesionales de los sectores a los que representan, ante las entidades públicas, privadas y las Administraciones estatal, autonómica y local.

Como primera actividad para desarrollar dentro del marco del acuerdo, CONAIF y COGITI se comprometen a fomentar la comunicación entre ellos estableciendo vínculos de colaboración y coordinación.

El presidente de CONAIF, Esteban Blanco, destacó la importancia de esta colaboración entre Instaladores e Ingenieros Técnicos Industriales representados por CONAIF y COGITI, y señaló, asimismo, que "el Acuerdo-Marco abre líneas de trabajo y colaboración que posteriormente se podrán concretar en acuerdos específicos".

Por su parte, el presidente del COGITI, José Antonio Galdón, señaló que "la firma de este convenio posibilitará una fructífera relación entre ingenieros e instaladores, que redundará de forma directa en la sociedad".

En el acto de la firma del acuerdo, celebrado en la sede de CONAIF, estuvieron presentes la directora general de CONAIF, Ana María García Gascó y el secretario del COGITI, Avelino García.

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



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.

Cambios en la presidencia y vicepresidencia de la entidad Conaif-Sedigas Certificación



A la izquierda el presidente Andrés Membrillo, a la derecha el vicepresidente Francisco Alonso

La sociedad limitada Conaif-Sedigas Certificación ha renovado los cargos de presidente y vicepresidente de la entidad conforme al sistema rotatorio cada dos años que establecen los Estatutos. En la reunión que el Consejo de Administración celebró el 12 de abril en Madrid, Andrés Membrillo Boinilla fue nombrado presidente en sus-

titución de Julián Moreno Segarra y Francisco Alonso Gimeno, vicepresidente en lugar de Santiago de la Fuente Rodríguez.

Conaif-Sedigas Certificación es una sociedad dedicada a certificar a los instaladores y agentes de puesta en marcha, mantenimiento, reparación y adecuación de aparatos de gas.

A3e participa en el encuentro empresarial "Low Carbon"

A3e ha presentado los últimos frutos de la labor realizada por sus Grupos de Trabajo frente a las empresas británicas y españolas reunidas el miércoles 29 de febrero por la Embajada Británica en Madrid.

María Cubillo, representante de A3e en el encuentro, también explicó las conclusiones del primer Estudio sobre el Mercado de la Eficiencia Energética, realizado por A3e en colaboración con el IDAE, y discutió las repercusiones del Real Decreto 1/2012, de 27 de enero, por el que se suprimen los incentivos económicos para nuevas instalaciones de producción de energía eléctrica a partir de cogeneración, fuentes de energía renovables y residuos.

El encuentro "Low Carbon", que contó con la asistencia de más de 100

empresarios españoles y británicos, se organizó dentro de una serie de actividades organizadas por la Embajada Británica con el objetivo de presentar las oportunidades que ofrece nuestro país para las empresas británicas y, al mismo tiempo, mostrar las ventajas y avances que el Reino Unido ofrece para empresarios e inversores españoles en cuestiones de energías renovables y sostenibilidad.

La sección comercial de la Embajada Británica en Madrid ha organizado este encuentro empresarial con una delegación que incluye empresas británicas, presentando y compartiendo su experiencia en tecnologías sostenibles y las soluciones innovadoras para combatir el cambio climático.

Climatización invisible y renovables suponen un ahorro energético del 90 por 100

Uponor, proveedor líder en soluciones para el transporte de fluidos y soluciones de Climatización Invisible, ha estado presente en la Jornada Técnica sobre Eficiencia Energética y Sostenibilidad en soluciones constructivas Innovadoras, realizada en la nueva sede del Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid y dirigida a todos los actores implicados en el proceso constructivo: arquitectos, ingenieros, promotores, constructores, técnicos de obra, así como a la Administración Pública.

El objetivo de esta jornada ha sido dar a conocer la normativa y aclarar la necesaria colaboración entre materiales, sistemas y soluciones constructivas, mediante la presentación de soluciones prácticas que demuestran las posibilidades de ahorro energético y reducción de emisiones de CO₂ que se pueden conseguir, como es el caso de la solución de Climatización Invisible de Uponor.

El ahorro energético de la Climatización Invisible puede llegar al 90 por 100 frente a los sistemas convencio-

nales cuando se combina con energías renovables. Esta solución está integrada por un circuito de tuberías que cubren toda la superficie del suelo, a través de las cuales circula agua a la temperatura deseada. Un sólo sistema que funciona durante todo el año, como calefacción en invierno y como refrigeración en verano, capaz de generar y mantener una temperatura óptima de confort en el hogar.

Con una asistencia de más de 250 personas, principalmente arquitectos, Uponor participó en esta jornada con la ponencia "Eficiencia Energética y Sostenibilidad de los sistemas de climatización Invisible" a cargo de Israel Ortega. La jornada finalizó con un coloquio y mesa redonda con el panel de conferenciantes.

Además de Uponor en la jornada participaron empresas e instituciones como El Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid, Construable, Derivados del Fluor, Lafarge, BSF Construction Chemicals España y el estudio de arquitectura de LKS y LEED.

Convenio para mejorar la formación en las empresas instaladoras de gas

El presidente de la Confederación Nacional de Asociaciones de Empresas de Fontanería, Gas, Calefacción, Climatización, Electricidad y Afines (CONAIF), Esteban Blanco Serrano, y el director de Distribución de Gas de Gas Natural Fenosa, José María Gil Aizpuru (en la imagen), renovaron recientemente, por segundo año consecutivo, el convenio marco de colaboración para mejorar la formación de las empresas instaladoras de gas españolas. En la firma del convenio también estuvo presente el ponente de la Comisión de Gas de CONAIF, Francisco Alonso Gimeno.

Según el acuerdo, Gas Natural Fenosa se compromete a poner en marcha programas de formación relacionados con el gas natural destinados a las empresas instaladoras asociadas a alguna de las asociaciones provinciales de CONAIF, con el objetivo de que sus miembros puedan tener un mejor conocimiento de las ventajas, características y condiciones técnicas necesarias para el tratamiento de esta energía.

Asimismo, Gas Natural Fenosa se compromete a informar a CONAIF de los cambios y modificaciones en el ámbito de la distribución del gas natural y de las políticas comerciales que adopte

la compañía energética para lograr la expansión de la red de distribución en el ámbito nacional.

Por su parte, CONAIF podrá plantear a Gas Natural Fenosa cualquier duda que la confederación, sus asociaciones o los socios de éstas tengan sobre cuestiones de carácter técnico del gas natural, o relacionadas con la extensión y alcance de la red de distribución de este combustible en el territorio nacional. Asimismo, CONAIF asume el compromiso de actuar como enlace con sus asociaciones para que estos programas formativos lleguen al mayor número de destinatarios posibles.

CONAIF es la organización empresarial de ámbito nacional más importante y representativa del sector de las instalaciones, que agrupa a través de sus 49 asociaciones provinciales a más de 20.000 empresas de toda España, lo que supone más del 85 por 100 de las empresas instaladoras de España, que dan empleo a más de 150.000 personas.

Este convenio permitirá mejorar la formación de todos sus miembros gracias a la amplia y reconocida experiencia en el sector del gas natural de la primera compañía distribuidora de gas de España.



Jornada sobre Ventilación y Climatización de ATECYR

Atecyr ha celebrado una jornada técnica junto con el Socio Protector Zehnder Group sobre "Ventilación de confort de alta eficiencia energética y Sistemas de Climatización Radiante".

La jornada que contó con la asistencia de 49 profesionales se ha celebrado el pasado día 21 de febrero en la sala de formación de SOTEC, en Albolote (Granada).

El actual CTE y el RITE han supuesto un gran cambio en la distribución de las necesidades energéticas en climatización para la vivienda. Las mejoras introducidas en la normativa referente al aislamiento han reducido las pérdidas térmicas de diseño por transmisión. Asimismo las exigencias de ventilación han incrementado considerablemente las pérdidas térmicas de diseño por ventilación. El resultado es que actualmente más del 50 por 100 de las necesidades energéticas de la vivienda para climatización se deben a la ventilación.

Durante la ponencia se han expuesto los sistemas capaces de

hacer frente a estas pérdidas con el mínimo consumo energético. Sistemas de Ventilación de Confort con Recuperación de Calor de Alta Eficiencia capaces de retener en la vivienda hasta el 95 por 100 del calor de infiltración.

Esto supone reducir el consumo energético de la vivienda para climatización a la mitad de forma gratuita. Se ha visto también los consumos reales de estos sistemas y las justificaciones de laboratorio que sostienen los ahorros, así como la comparación desde el punto de vista del ahorro energético con los sistemas de recuperación habituales en España.



El 34% de las empresas asociadas necesitará dar relevo a la persona gerente o propietaria por jubilación en los próximos 10 años, de las cuales el 34,5% no continuará con la actividad"

Según informa CONAIF, el 33,8% de las empresas asociadas a INSTAGI, la Asociación Empresarial de Instaladores y Mantenedores de Gipuzkoa, prevé la necesidad de replazo por jubilación en la gerencia o dirección de la empresa en los próximos 10 años. De éstas, únicamente el 56% de las mismas prevé continuar con la actividad, llegado el momento. Esta es la preocupante conclusión que se desprende del proyecto que está desarrollando INSTAGI en el marco del Programa para la Promoción de una Sociedad Emprendedora en Gipuzkoa, financiado por el Departamento de Innovación, Desarrollo Rural y Turismo de la Diputación Foral de Gipuzkoa y que cuenta con la colaboración de Fundación Zubigune y la empresa consultora Propektiker.

El estudio, que pretende hacer frente a la problemática que supone la falta de relevo generacional existente en la actualidad, y que se espera que se agrave en los próximos años, se puso en marcha en septiembre del año pasado a través de la realización de un cuestionario telefónico a todas las empresas asociadas a INSTAGI, obteniendo la respuesta de un total de 613 empresas. Asimismo, tras la realización de entrevistas personales a una muestra significativa de las mismas, el pasado 1 de febrero se celebró la primera reunión de trabajo, que contó con la participación de 15 empresas asociadas. Dicha reunión sirvió para presentar los primeros resultados obtenidos de esta primera fase del trabajo, definir el escenario ideal a alcanzar por el sector en los próximos 10 años, además de para

recoger nuevas propuestas sobre posibles medidas a tomar. Algunas de las conclusiones obtenidas, muestran lo siguiente:

- La edad media del sector es relativamente alta; 45,4 años. 48,1 años en el caso del colectivo de gerentes y/o propietarios/as.

- La presencia del colectivo femenino es muy limitado en el sector.

- El 44% de las personas empleadas en el sector cuenta con una titulación en Formación Profesional, mientras que el 35,6% cuenta con formación no reglada.

- El 34% de las empresas asociadas a INSTAGI necesitará dar relevo a la persona gerente o propietaria por jubilación en los próximos 10 años; de éstas únicamente el 56% continuará con la actividad, lo que supone que el 11,26% del total de empresas asociadas en la actualidad, cesará su actividad. Extrapolando estos datos al sector de Instaladores y Mantenedores de Gipuzkoa en su conjunto, 314 empresas podrían desaparecer por falta de relevo generacional en los próximos 10 años.

- Los principales motivos para el cese de la actividad se deben a la existencia de una única persona en el negocio, y que las personas internas a la empresa no quieren hacerse cargo de la empresa, entre otros aspectos, debido a la falta de formación en gestión, falta de motivación o falta de compromiso.

El proyecto pretende plantear así medidas a través de un Plan de Acción que se desarrollará a partir de estas conclusiones, incluyendo la puesta en marcha de varias pruebas piloto.

Jornada Vaillant sobre eficiencia energética con instaladores innovadores



Del 21 al 23 de marzo, Vaillant ha celebrado, en San Sebastián, el II Encuentro anual con Instaladores Innovadores que mantienen una estrecha relación con la marca.

Durante los dos días que han durado estas jornadas, los clientes-colaboradores más innovadores de la marca alemana han participado activamente en diferentes seminarios, en los que se ha hablado de los productos más innovadores de la marca y se han intercambiado opiniones y analizado as-

pectos más generales como el futuro de la climatización y las tendencias en la construcción sostenible.

Además, los participantes en este encuentro tuvieron la oportunidad de visitar la mayor instalación solar que se ha realizado en los últimos tiempos en Euskadi así como de conocer de primera mano las ventajas del innovador sistema de comunicación vnetDialog que permite, vía Internet, la completa monitorización y regulación de los sistemas Vaillant sujetos al Servicio Vaillant Excelence.

Acuerdo entre Buderus y la Asociación de Consultores de Instalaciones (ACI)

En línea con su política de colaboración con asociaciones gremiales en el ámbito de la mejora de la eficiencia en edificación e instalaciones térmicas, la marca Buderus, perteneciente a la división Termotecnia del Grupo Bosch, firmó el pasado 14 de marzo el convenio de colaboración con la Asociación de Consultores d'Instal·lacions (ACI) en las instalaciones que esta asociación tiene en Barcelona.

ACI nació de la voluntad de un grupo de consultorías catalanas de disponer de una herramienta de representación conjunta para el colectivo de profesionales de las instalaciones ante los diferentes agentes que intervienen en el proceso de edificación. Sus objetivos principales son el de prestigiar la profesión, apoyando y promoviendo la imagen de las consultorías de instalaciones, destacando la importancia de las mismas en el mundo de la edificación, así como velar por la ética y la dignidad profesional de sus asociados y trabajar para hacerla extensiva a toda la comunidad profesional.

Mediante este acuerdo, Buderus pasa a formar parte de la citada asociación en calidad de socio protector de la entidad, comprometiéndose a favorecer la calidad técnica del colectivo de ingenieros mediante la realización de un programa formativo adecuado a las nuevas tecnologías en el campo de la termotecnia.

Actualmente se encuentran en fase de preparación diversas actividades



que se organizarán conjuntamente para el segundo semestre de 2012, entre las que destacan unas jornadas técnicas y un calendario de visitas a las instalaciones de Buderus.

Por otra parte, con motivo de la celebración del Día Mundial de la Eficiencia Energética, Buderus, hace un llamamiento a los constructores, arquitectos, ingenieros, técnicos y responsables de las instalaciones para que colaboren activamente en frenar el cambio climático y lograr sociedades sostenibles mediante la aplicación de las actuales tecnologías de alta eficiencia, que reduzcan la dependencia de los escasos recursos energéticos disponibles y ayuden a proteger el medio ambiente.

Sedigas amplía su alcance como entidad certificadora de personas

La Entidad Nacional de Acreditación (ENAC) ha concedido a Sedigas la ampliación de la acreditación como entidad certificadora. Esta actividad no es nueva para la Asociación, ya que anualmente reconoce a 900 profesionales. El alcance de la nueva certificación se amplía a las siguientes actividades:

- Jefe de Obra de Canalización de Distribución de Gas, Tipos A y B;

- Técnico de Atención de Urgencias en instalaciones receptoras y sistemas de distribución de gas (AU);

- Técnico de Operaciones Domiciliarias en las instalaciones receptoras de gas (OD);

- Inspectores de operaciones de pruebas previas, e inspección de puesta en servicio sobre instalaciones de gas suministradas a una presión máxima de operación (MOP) inferior o igual a 5 bar, así como las condiciones de ubicación, instalación y conexión de los aparatos a gas (PAD-1);

- Inspectores de inspección periódica sobre instalaciones de gas suministradas a una presión máxima de operación (MOP) inferior o igual a 5 bar, así como las condiciones de ubicación, instalación y conexión de los aparatos a gas (PAD-2).

En su compromiso por la calidad, Sedigas trabaja activamente para asegurar la excelencia en la cualificación de los profesionales que intervienen en los diferentes ámbitos de la industria del gas.

Con ese objetivo Sedigas lleva a cabo una importante labor de certificación de la capacitación profesional acorde con las reglas establecidas para el desempeño de dichas actividades. Cuando no existe una reglamentación específica, la Asociación establece unos criterios básicos de cualificación profesional que se aplican para la obtención de cada certificación. Para garantizar dicha capacitación Sedigas realiza un seguimiento individual a lo largo de la vida laboral de los profesionales certificados.

ATECYR, en la feria Egética-Expoenergética

Un año más, Atecyr ha estado presente en Feria Valencia en la primera edición de la feria Novabuild, junto con Egética-Expoenergética, que celebraba su cuarta edición.

Ambas ferias compartieron pabellón y están en lo más alto de los certámenes del ámbito de las energías renovables y de la construcción sostenible.

ATECYR en esta edición compartía stand con el IVE, Instituto Valenciano de la Edificación, con el que se está en colaboración permanente, además de ALDICO, Instituto Tecnológico de la Edificación y la AVEN, Agencia Valenciana de la Energía, que también estuvieron presentes en esta edición de las ferias.

Paralelamente a la exposición, la nueva feria NOVABUILD albergó la IV edición del Foro para la Edificación Sostenible de la Comunitat Valenciana, organizado por el Instituto Valenciano de la Edificación (IVE) en colaboración con

la Conselleria de Infraestructuras, Territorio y Medio Ambiente de la Generalitat Valenciana.

El Foro es un espacio permanente de encuentro, información, debate y consenso de la Administración, de los agentes sociales, económicos y ambientales y de los ciudadanos en general, en materia de edificación sostenible. Un encuentro que se estructura en mesas temáticas que promueven la realización de jornadas formativas, publicaciones y otras actividades de investigación. Dentro de los contenidos, el Foro abordó temáticas relacionadas con la rehabilitación energética, el uso de las nuevas tecnologías para el diagnóstico urbano o las oportunidades de negocio que surgen vinculadas a la sostenibilidad en la edificación, nuevas tecnologías para el diagnóstico urbano o las oportunidades de negocio que surgen vinculadas a la sostenibilidad en la edificación.

Cambios en la presidencia de Robert Bosch y Robert Bosch Industrietreuhand



Hermann Scholl



Franz Fehrenbach



Volkmar Denner

Tras 50 años de actividad en cargos importantes de la empresa, Hermann Scholl se retirará el 30 de junio de 2012. Al mismo tiempo, dejará también su cargo en Robert Bosch Industrietreuhand KG.

Herman Scholl fue nombrado en el año 1973 miembro de la Alta Gerencia, cuya presidencia asumió entre 1993 y 2003. A partir de entonces, ha ocupado el cargo de presidente del Consejo de Vigilancia. En 1993, entró también a formar parte, como socio, de Robert Bosch Industrietreuhand KG, cuya presidencia ocupa desde el año 2000. Tanto los socios, como el propio Consejo de Vigilancia, realzan su sobresaliente trabajo durante tantos años de dedicación a Bosch. Según decisión de los socios de Robert Bosch Industrietreuhand KG, Scholl tendrá el título de "Presidente Honorario del Grupo Bosch".

Con fecha 30 de junio de 2012, Franz Fehrenbach, que ha sido desde 1999 miembro de la Alta Gerencia y, desde 2003, su presidente, se retirará de la Alta Gerencia y entrará el 1 de julio de 2012 en el Consejo de Vigilancia de Robert Bosch GmbH, según decisión adoptada por los socios de Robert Bosch GmbH. El Consejo de Vigilancia le ha elegido como su nuevo presidente a partir del próximo 1 de julio. Asimismo, será el nuevo socio director presidente de Robert Bosch Industrietreuhand KG, de la que es socio desde 2003.

Tanto los socios como el Consejo de Vigilancia agradecen a Fehrenbach su exitosa actividad durante los últimos nueve años como presidente de la Alta Gerencia.

A partir del 1 de julio de 2012, Volkmar Denner ha sido nombrado nuevo presidente de la Alta Gerencia de Bosch. Volkmar Denner, de 55 años, entró en Robert Bosch GmbH en 1986. Antes de incorporarse a la Alta Gerencia, Denner, que es doctor en física, había sido, entre 2003 y 2006, responsable de la dirección de la división Automotive Electronics. Ya como miembro de la Alta Gerencia, Denner fue inicialmente responsable de las divisiones Automotive Electronics, Car Multimedia, Starters and Generators y Electrical Drives. Desde el 1 de julio 2010, es responsable del área de Investigación y Desarrollo del Grupo Bosch en general y de las divisiones Automotive Electronics y Car Multimedia. Denner entrará también, con fecha 1 de julio de 2012, como socio, en Robert Bosch Industrietreuhand KG.

Desde hace años, Denner ha centrado su actividad en la dinámica del cambio tecnológico y en el estudio de las oportunidades de negocio para Bosch, gracias a servicios y soluciones que proporciona internet, como la interconectividad entre vehículos.

Igualmente, con fecha 1 de julio de 2012, se ha producido el nuevo nombramiento como miembro de la Alta Gerencia de Dirk Hoheisel, de 53 años. Este ingeniero electrónico entró en Bosch en 1990 y ha asumido, desde entonces, diferentes puestos en el área de ingeniería de desarrollo. Actualmente, Hoheisel es miembro de la dirección de la división Chassis Systems Control, en Abstatt, cerca de Stuttgart. Hoheisel asumirá la responsabilidad de las divisiones Car Multimedia y Automotive Electronics dentro de la Alta Gerencia del Grupo Bosch.

Gas Natural Fenosa confirma el compromiso inversor en Castilla La Mancha

El presidente de Gas Natural Fenosa, Salvador Gabarró, se reunió el pasado 10 de abril en el Palacio de Fuensalida con la presidenta de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, María Dolores de Cospedal, en un encuentro durante el cual reafirmó el compromiso inversor de la compañía energética en la Comunidad Autónoma.

El presidente de Gas Natural Fenosa explicó que la compañía invertirá 135 millones de euros en Castilla-La Mancha durante el 2012, que se su-

marán a los más de 726,1 millones de euros que ha invertido el grupo energético en la región durante los últimos cinco años.

Gas Natural Fenosa es la primera utility de gas y electricidad en la Comunidad Autónoma, donde cuenta con 834.000 puntos de suministro de gas y electricidad, y 776.533 clientes en el mercado minorista de energía, y donde opera en los mercados de distribución de gas natural, distribución de electricidad, generación principalmente.

"Casa Eficiente" en el evento EcoCity

Durante los pasados días 14 y 15 de abril, Junkers, uno de los patrocinadores del evento "Madrid EcoCity - La movilidad sostenible", mostró sus productos y soluciones eficientes para el confort del hogar en su "Casa Eficiente" en la zona de exposición que la organización del evento instaló en el Puente del Rey, en el parque lineal del Manzanares "Madrid Río".

Junkers, marca perteneciente a la división Bosch Termotecnia del Grupo Bosch y experta en sistemas de calefacción y producción de agua caliente sanitaria, mostró a los madrileños en su stand de "Madrid EcoCity" cómo es posible hacer del hogar un lugar de máximo confort y respetuoso con el medio ambiente, aprovechando la oca-

sión para dar algunas claves sobre ahorro energético y la tecnología más innovadora del mercado, que hace que una vivienda demande menos energía y sea más respetuosa con el planeta.

Además de Junkers, la división Equipamiento de Automoción Bosch contó con un stand sobre la movilidad sostenible, con estaciones interactivas para que los visitantes pudieron visualizar y comprender mejor el funcionamiento de las modernas tecnologías que se aplican ya a los modernos automóviles. También Bosch Electrodomésticos, perteneciente como Junkers al área de negocio de Bienes de Consumo, Seguridad y Comunicación del Grupo Bosch, expuso en un stand una muestra representativa de sus electrodomésticos más eficientes.

Gas Natural Fenosa aumentó el 10,3% su beneficio neto en 2011

Gas Natural Fenosa obtuvo un beneficio neto de 1.325 millones de euros en 2011, un 10,3% más que el ejercicio anterior. Este aumento se debió al fuerte crecimiento de la actividad internacional de comercialización de gas, al desarrollo de la actividad en Latinoamérica y a la captura de las sinergias derivadas de la integración de Unión Fenosa. Además, la reducción de la deuda y la contención de los gastos financieros contribuyeron a compensar las menores

plusvalías registradas el año pasado por la venta de activos.

El EBITDA alcanzó los 4.645 millones de euros, un 3,8% más que en 2010, apoyado en la excelencia operativa y el equilibrio que aporta el perfil de negocio de la multinacional española. El EBITDA crecería un 6,5% en términos homogéneos, si se descontaran las desinversiones realizadas en 2010 y 2011 en activos de generación y distribución en España y América Latina.

BaxiRoca se reúne con el canal de distribución para dar a conocer su estrategia y novedades 2012

BaxiRoca, compañía referente en sistemas de calefacción y ACS para el hogar, ha celebrado su tradicional encuentro anual con la red de distribuidores en el Hotel Meliá Castilla de Madrid.

Más de 200 distribuidores del sector acudieron a la cita para conocer la estrategia empresarial de la firma, el balance de la actividad del pasado año y los nuevos lanzamientos de producto que marcarán tendencia esta temporada.

Jordi Mestres, Director General de BaxiRoca, aprovechó la jornada para compartir con los asistentes los resultados del año 2011, los objetivos planteados para las empresas colaboradoras de la firma, así como las nuevas propuestas del fabricante centradas en la búsqueda de la mayor eficiencia energética, garantizando las mejores prestaciones y confort para los usuarios.

Tal como explicó Jordi Mestres: "La constante evolución hacia soluciones altamente eficientes -como las nuevas calderas de condensación- forma parte de nuestra estrategia corporativa y es una tendencia que continuará en los próximos años, porque el futuro viene marcado por la combinación de aquellas tecnologías que aseguren un uso más eficiente de la energía".

En la coyuntura económica el sector se ha visto resentido por la caída de la obra nueva, pero ha cobrado una mayor importancia la renovación de equipamientos de los edificios ya existentes.



En este sentido, cabe destacar que el segmento de las calderas murales de condensación ha continuado creciendo. El lanzamiento por parte de BaxiRoca del modelo Platinum Compact, con la tecnología GAS INVERTER, ha supuesto un importante éxito y ha ayudado a la empresa a reforzar su posición como líderes en el mercado.

Entre las novedades de producto de BaxiRoca para este año 2012 destacan: el nuevo modelo de caldera de condensación de gasóleo Gavina 24 GTI Condens; la ampliación de la gama de bombas de calor aire-agua con un diseño para la producción exclusiva de agua caliente sanitaria; y la renovada gama de calderas de media potencia de baja temperatura CPA-BT.

Para concluir el encuentro anual con los principales distribuidores de la firma, antes del almuerzo, se realizó una charla a cargo de Emilio Duró, reconocido conferenciante experto en temas relacionados con la gestión de la vida profesional y personal.

Buderus, con sus productos y servicios ecoeficientes, entra en ANESE como socio protector

Ante el impulso que están alcanzando en los últimos años las Empresas de Servicios Energéticos (ESE) y pensando en aunar esfuerzos en la promoción y desarrollo de las energías renovables con otras empresas del sector, fomentando así los principios de sostenibilidad; la marca Buderus, perteneciente a la división Termotecnia del Grupo Bosch, ha entrado a formar parte de ANESE (Asociación de Empresas de Servicios Energéticos), en calidad de socio protector.

De esta forma, la marca Buderus, especialista en la fabricación, ensamblaje e instalación de equipos de alta eficiencia energética para calefacción y climatización de grandes edi-

ficios y con gran experiencia en el sector de hostelería, pretende participar, junto a los demás socios, en la estructuración y desarrollo del mercado de los Servicios Energéticos y ayudar en la difusión de los conceptos de eficiencia y ahorro energético para potenciar el uso adecuado de la energía, así como favorecer la creación de sinergias entre las empresas asociadas en la generación de oportunidades de negocio. Baste decir que, de acuerdo a los resultados obtenidos en los últimos estudios realizados sobre eficiencia energética, tan solo optimizando las instalaciones de climatización en el sector hotelero se pueden obtener ahorros de energía de hasta un 40 por ciento.



XXIII

Congreso Conaif

Lleida, 18 y 19 de octubre 2012



el gremi.



“Reivindicamos una política clara y justa”

(Viene de página 1)

José Luis Blanco
Secretario General
Asociación de Operadores de Gases
Licuidos del Petróleo
ROGLP

En cifras estimadas, ¿qué potencial recorrido tiene el GLP en España en los sectores doméstico, comercial e industrial? ¿Cómo ha sido el consumo a lo largo de 2011 y cómo ha arrancado 2012?

– 2011 ha sido un año muy difícil para todos los sectores energéticos, ya que la crisis ha influido fuertemente en el consumo de hogares e industrias. El del GLP no ha sido una excepción, con una disminución de ventas superior al 10 por 100 respecto al 2010.

Es muy difícil precisar qué parte del consumo del GLP se usa en doméstico, en comercial ó en industrial, pero sí es relativamente fiable el catalogar sectores con consumos. De este modo, podemos precisar que el consumo de 1 millón de toneladas de GLP envasado y 300.000 toneladas de canalizado en el 2011 han sido del sector doméstico, y que 350.000 toneladas de granel, han ido esencialmente a los sectores comercial e industrial, con pequeños porcentajes para doméstico y autogas.

Con estas cifras, España es el segundo consumidor doméstico y el primero en envasado dentro de los Países que conforman la UE.

El 2012 no ha empezado muy diferente al 2011, y aunque un mes de Febrero bastante frío ha compensado parte de las fuertes pérdidas de Enero, no tenemos muchas razones para pensar que 2012 va a ser mejor que el 2011.

El futuro del GLP en España pasa inevitablemente por las nuevas aplicaciones, como son el autogas ó la microgeneración, gracias a sus ventajas medioambientales y de disponibilidad.

No obstante, la realidad de que uno de cada cuatro hogares españoles esté fuera de la red de gas natural, hace que el GLP pueda seguir desarrollándose en los sectores doméstico y comercial, así como sustituyendo a combustibles líquidos y sólidos más contaminantes.

Sin embargo, para que este potencial recorrido sea positivo, se hace necesario crear, como ya lo dijimos antes, un marco legal más justo, que contribuya al bienestar y al desarrollo de la industria, así como adjudicar un papel más importante al Gas Licuado dentro del sistema energético español que reconozca sus cualidades medioambientales y que impulse su uso en actuales y futuras aplicaciones industriales, agrícolas y comerciales, en proyectos de micro-cogeneración y en sistemas híbridos basados en la combinación del GLP con otras energías renovables.

En qué medida es el instalador de gas un prescriptor de esta energía y de sus aplicaciones. ¿Hay estudios al



respecto? ¿Qué ventajas ofrece el GLP a este profesional frente a otras energías o como complemento de otras energías?

– El instalador de gas es un elemento indispensable en la cadena de valor del GLP.

La complejidad de las instalaciones de gas en general y de GLP en particular y la necesidad de que la seguridad sea un elemento especial en esta energía, hace que la figura de un buen instalador sea tan fundamental como el propio GLP.

Cualquier instalador no está capacitado para hacer una instalación de GLP, ya que necesita acreditaciones que le permitan realizarlas de manera correcta y legal. Esta tecnificación del GLP, hace que la confianza del consumidor en “su instalador” sea un elemento clave en la decisión de qué tipo de energía debe instalar en su vivienda ó negocio, convirtiéndose inmediatamente en prescriptor.

Los Operadores son conscientes del valor del instalador y de su potencial y es por ello que dentro de sus planes comerciales y de expansión, suelen integrar campañas de fidelización, de actualización y formación dirigidas a los instaladores.

Hasta el momento, en el ámbito sectorial, no existen estudios de porcentajes de instalaciones logradas por

No es normal que en la actualidad, por cada bombona de butano que un operador vende, pierda cerca de 3 euros

instaladores, pero sí podemos asegurar que este porcentaje es muy elevado, lo que confirma que la figura de los instaladores es fundamental en la comercialización del GLP por parte del Operador.

Finalmente, es necesario mencionar que dentro del sector se empiezan a abrir nuevos nichos de mercado en los que la labor del instalador es capital. La idoneidad del uso del GLP como complemento de las renovables, que indiscutiblemente formarán parte de nuestras vidas, abre un espectro de oportunidades y permite proyectar la consolidación de un mercado pujante de instalaciones combinadas tanto en el sector doméstico, como en el industrial y el comercial.

El consumo de autogas está creciendo y son numerosas las flotas que se están pasando al GLP. ¿Puede ofrecernos un panorama de este subsector? Número de vehículos, “glp-lineas”, operadores que apuestan por este suministro, bonificaciones, normativa...

– Efectivamente este es uno de los segmentos que más alegría trae a nuestro maltratado sector. Si bien es cierto que la falta de apoyo de las Administraciones ha hecho que su desarrollo en nuestro País vaya muy por detrás de

países como Italia, Alemania o Francia, que han dado pasos de gigante en pocos años, el futuro parece positivo, no solo para la industria, sino para los usuarios de flotas y conductores particulares que desde ya, pueden beneficiarse de todas las ventajas económicas y medioambientales de este combustible alternativo, así como de subvenciones y deducciones en diversos costes del vehículo.

Actualmente en España se mueven cerca de siete mil coches con Autogas, la mayoría de ellos taxis y flotas de vehículos, pero estamos empezando a ver especial interés por parte de conductores particulares, que en un contexto dominado por los altos precios de los combustibles tradicionales y la contaminación ambiental, empiezan a ver en el Autogas una opción favorable tanto por su economía como por sus ventajas medioambientales y mecánicas. De hecho, la cifra de transformación de coches a Autogas se ha incrementado cerca de un 150 por 100 en los últimos meses.

Además de un incipiente cambio en las tendencias de consumo de Autogas, que parece trascender a taxis y flotas, el sector ha recibido dos buenas noticias. La primera ha sido la inauguración de 85 puntos de repostaje en

(Pasa a página 9)

El futuro del GLP en España pasa por las nuevas aplicaciones, como son el autogas ó la microgeneración



Demandamos la necesidad de una inmediata revisión de la fórmula que refleje los costes reales de las materias primas y de la comercialización



(Viene de página 8) 2011 y el anuncio de apertura de 100 estaciones de servicio por año, a partir de 2012, realizado por Repsol y la segunda, la aprobación del Plan para la Calidad del Aire, que da al Autogas la máxima calificación (4+ etiqueta verde), y que se presenta como una variable que, sin duda fortalecerá la evolución de la industria del Autogas en España.

Con este nuevo escenario y con la apuesta decidida por parte de los Operadores agrupados en la AOGPL (Cepsa, Disa, Galp, Primagas, Repsol y Vitogas) podemos empezar a hablar de que, a muy corto plazo, el sector experimentará incrementos en el consumo, continuando con el sustancial impulso que da al sector el suministro a flotas y los acuerdos y subvenciones de Ayuntamientos y CCAA. El mercado español de Autogas empieza a crecer y se hace cada vez más necesario que los distintos actores del sector – administraciones, fabricantes de vehículos, operadores de GLP y empresarios de estaciones de servicio – refuercen sus apuestas.

¿Qué debe pasar para que el mercado del Autogas funcione en España?

– Aunque creemos que existen distintos factores que incidirán en que este mercado sea exitoso en nuestro país, creemos que lo principal es el apoyo explícito del gobierno al Autogas como combustible. No es necesario que se plantee como la panacea, porque ninguna energía lo es, pero sí creemos que es necesario que el Autogas sea visto desde ya por el gobierno como una alternativa más dentro de las opciones limpias y eficientes. El Autogas tiene muchas ventajas y ya es hora de que se le reconozcan.

Este reconocimiento, podría plasmarse por ejemplo, 1) facilitando los trámites para la instalación de puntos de suministro que hoy en día requieren hasta 18 meses para lograr una licencia de instalación, 2) simplificando los trámites administrativos para la concesión de ayudas tanto para particulares como para flotas en las comunidades au-



tónomas que dispongan de ellas, 3) estableciendo y manteniendo una legislación impositiva para el largo plazo, acorde con las características de la industria y finalmente, 4) aplicando correctamente el Plan Nacional para la Calidad del aire tanto a nivel local como Nacional.

Desde la Asociación estamos convencidos de que la consolidación de este mercado puede traer importantes beneficios para el país y para los conductores, ya que dichos beneficios se transforman en ahorros importantes en el coste tanto del carburante, como de mantenimiento, además de las claras ventajas medioambientales gracias a sus bajas emisiones de CO₂, Nox, partículas y a su nula emisión de hollín que permitirán al gobierno significativos ahorros en salud pública.



¿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.



Los conductores particulares empiezan a ver en el Autogas una opción favorable tanto por su economía como por sus ventajas medioambientales y mecánicas



El consumo de GLP cayó un 10 por 100 en 2011



Entre enero de 2011 y el mismo mes del año en curso, el consumo de gases licuados del petróleo experimentó un retroceso del 10,6 por 100, según los datos publicados por la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos (CORES). Este descenso se produce después de que en 2010 se produjera un ligerísimo repunte (0,6 por 100). En 2009, sin embargo, también se produjo un sensible retroceso (7,1 por 100).

Este descenso se debió, en gran medida, a que el año ha sido extremadamente cálido, con una temperatura media estimada de 16,0º C, que supera en 1,4º C al valor medio normal (período de referencia 1971-2000), confirmándose como el más cálido de la serie histórica. La estructura del consumo de GLP en 2011, está constituida por un 60,2 por 100 de gases envasados, un 38,5 por 100 de granel y un 1,3 por 100 de automoción.

En las siguientes líneas, ofrecemos un resumen de las actividades de los diferentes operadores presentes en el mercado español durante el pasado ejercicio

REPSOL BUTANO

Repsol Butano sigue siendo el principal suministrador de gases licuados de petróleo, correspondiendo la mayor parte de su volumen al mercado doméstico.

Las ventas totales de GLP ascendieron a 1.200.806 toneladas.

El sistema de almacenamiento de Repsol Butano está formado por 16 factorías en Península y Baleares. Las ubicadas cerca de las refinerías reciben sus productos directamente de éstas por tubería; las situadas en el litoral se abastecen por mar y las del interior, por ferrocarril o carretera.

Las ventas totales de GLP sumaron 1.200.806 toneladas en 2011, destacando las 746.652 correspondientes a GLP envasado. Las ventas de GLP a granel ascendieron a 206.803 toneladas, mientras que las de gas canalizado fueron de 231.404. Finalmente, las ventas de GLP de automoción se situaron en 15.948 toneladas.

CEPSA GAS LICUADO

A 31 de diciembre de 2011, cuenta con más de 10.500 clientes con depósito individual, suministra gas canalizado a cerca de 41.000 hogares y botellas de butano doméstico ligeras a más de 2.500.000 usuarios.

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

Capacidad de Almacenamiento: 8.000 metros cúbicos.

Factorías de Almacenamiento y Expedición: Dos Hermanas (Sevilla), Linares (Jaén), Cartagena (Murcia), Cebolla (Toledo), Vicálvaro (Madrid), Paterna (Valencia), Zuera (Zaragoza), Mos (Pontevedra), Gajano (Santander) y San Roque (Cádiz).

Las ventas totales alcanzaron el pasado año las 257.847 toneladas, destacando las 178.091 de GLP envasado. Las ventas a granel fueron de 61.440 y las de canalizado de 17.237, mientras que las de automoción fueron de 1.079 toneladas.

DISA GAS

Disa Gas, S.A.U. es una sociedad cuyo objeto social es, entre otros, la distribución, venta, suministro y comercialización al por mayor y al por menor de propano y butano, tanto a granel como envasado. Su accionista único es Disa Corporación Petrolífera, S.A.

Opera exclusivamente en las Islas Canarias, contando con plantas de llenado en Granadilla (Tenerife), Breña Baja (La Palma), San Sebastián (La Gomera), Valverde (El Hierro), Salinetas (Gran Canaria), Arrecife (Lanzarote) y Puerto del Rosario (Fuerteventura). En total dispone de una capacidad de almacenamiento de 13.318 metros cúbicos.

Las ventas totales de GLP en 2011 fueron de 86.396 toneladas, de las que 51.574 toneladas fueron envasadas, 33.567 toneladas se distribuyeron a granel y 1.245 toneladas por canalización.

GALP ENERGÍA

Galp Energía es un operador multienergía, presente en toda la cadena de valor del petróleo –exploración, refinación y comercialización–, en gas natural –exploración y suministro– y en electricidad, generada a partir de energías renovables y centrales de cogeneración. La compañía tiene una plantilla de 7.544 empleados y opera en 13 países de cuatro continentes.

La unidad de negocio de GLP de Galp Energía, cuya principal actividad es el suministro en el mercado ibérico, abastece a más de 1 millón (1,5 mi-

llones) de clientes en los segmentos de envasado, granel, canalizado y automoción.

Las ventas de GLP en 2011 fueron de 261.000 toneladas, de las cuales 229.000 toneladas se vendieron en Portugal y 32.000 toneladas en España.

PRIMAGAS ENERGÍA

Filial española de SHV Gas, grupo líder mundial en distribución de GLP con seis millones de toneladas distribuidas en 27 países de 3 continentes.

Inició su actividad de distribución de gases licuados en mayo de 1997, en el mercado del propano a granel y canalizado para clientes domésticos, profesionales e industriales. Ha distribuido más de 34.400 toneladas de propano durante el año 2011, a más de 10.000 clientes.

Opera en Cataluña, Aragón, Navarra, País Vasco, La Rioja, Cantabria, Asturias, Castilla León, Castilla La Mancha, Madrid y la Comunidad Autónoma Valenciana y tiene un programa de inversiones de 15 millones de euros para los próximos 5 años.

Primagas Energía lidera en España el reposicionamiento del GLP como una

energía limpia y rentable, complemento ideal de las renovables no continuas, y como solución a los retos energéticos del futuro.

A través de la sociedad Koalagas, en la que participa con el 50 por 100, es copropietaria del primer terminal independiente marítimo para importación, almacenamiento y distribución de gases licuados del petróleo, en el puerto de Barcelona.

Las ventas totales durante 2011 ascendieron a 34.400 toneladas.

VITOGAS ESPAÑA

Inició su actividad en Barcelona en 1997 y actualmente su ámbito de actuación se extiende por toda la península. Su actividad principal es la comercialización de gas propano a granel a nivel doméstico, hoteles, restaurantes, granjas, sector industrial y terciario, así como para automoción. En abril de 2007, Shell Gas España empezó a distribuir sus productos y servicios bajo la marca Vitogas España, como resultado de la adquisición del negocio de distribución de GLP del Grupo Shell en seis países europeos (España, Alemania, Suiza, República Checa y Bulgaria) por el francés Grupo Rubis. Como consecuencia de dicha adquisición, el accionista de la compañía también se modificó, pasando a ser Vitogaz, S.A. En septiembre de 2008 adquirió la empresa Totalgaz España (filial 100 por cien del Grupo Total) y en diciembre de 2010 hizo lo propio con la actividad de GLP de BP Oil España.

Dispone de cuatro centros de almacenamiento y distribución cuya localización y capacidad referida a GLP se refleja a continuación: La Canonja (Tarragona), 103 metros cúbicos (44 toneladas), Sober (Lugo) 300 metros cúbicos (130 toneladas), Puig Reig (Barcelona) 700 metros cúbicos (300 toneladas) y Totana (Murcia) 120 metros cúbicos (50 toneladas).

ZETA GAS

En la actualidad tiene en construcción una planta de envasado en el valle de Escombreras (Cartagena), con una inversión de 42 millones de euros y una capacidad de almacenamiento de 35.000 toneladas. Entre sus objetivos figura el mercado de GLP envasado para uso doméstico y el de botellas grandes para los sectores comercial e industrial, así como la venta a granel y por canalización.

En enero aumentó el consumo de autogas

	Consumo de GLP						
	ENERO		ACUMULADO ANUAL		ÚLTIMOS DOCE MESES		
	KT	TV (%) (*)	KT	TV (%) (*)	KT	TV (%) (*)	ESTRUCTURA (%)
ENVASADO	111	-4,3	111	-4,3	992	-9,3	60,6
GRANEL	78	-14,6	78	-14,6	623	-14,9	38,1
AUTOMOCIÓN (ENVASADO Y GRANEL)	2	16,5	2	16,5	21	12,6	1,3
OTROS	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	191	-8,7	191	-8,7	1.636	-11,3	100,0

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

Según datos oficiales ofrecidos por Cores, enero fue en conjunto ligeramente más cálido de lo normal, con una temperatura media mensual sobre España de 7,4 ºC, superando en 0,4 ºC al valor normal del mes; por ello, se produjo un descenso en el consumo de GLP del 8,7% con respecto al mismo mes del año anterior.

En el año móvil, la demanda se mostró también débil con una con-

tracción del 11,3%, influida por las altas temperaturas medias que se han experimentado en los últimos meses.

Por productos envasado y granel registraron sendos descensos del 4,3 y 14,6 por 100 respectivamente, mientras que el autogás continúa su ascenso con un incremento del 16,5 por 100 sobre una base de un consumo reducido de 2.000 toneladas mensuales.

Los hogares españoles pueden ahorrar 1.400 millones con medidas de ahorro y eficiencia energética

Gas Natural Fenosa ha publicado los resultados de la séptima edición del Índice de Eficiencia Energética, según el cual los hogares españoles tienen un potencial de ahorro energético del 8,38 por 100 de su factura, es decir, de 1.407 millones de euros.

La energía susceptible de ser ahorrada, 1,35 millones de toneladas equivalentes de petróleo, es similar a la que consumen 40 millones de televisores encendidos durante un año. Asimismo, esa cantidad representa cuatro veces el consumo energético generado por el 'stand-by' de los diferentes aparatos electrónicos que tienen los hogares españoles.

AHORRO DE EMISIONES

Un mejor uso de la energía podría, además, ahorrar la emisión a la atmósfera de 3,4 millones de toneladas de dióxido de carbono (CO₂), una cantidad equivalente a la que evitarían 274 millones de árboles en una zona tropical o a la que emitiría un avión en 41.656 horas de vuelo (727 vueltas al mundo).

El barómetro de Gas Natural Fenosa, que se elabora desde 2004, se ha convertido en una referencia en la medición de los hábitos de consumo de energía en España. Este estudio analiza las costumbres que implican un esfuerzo pequeño, pero que suponen un importante ahorro para las familias. Los resultados se obtienen a partir de las 3.800 encuestas, realizadas entre noviembre y diciembre, que preguntan sobre cuatro aspectos diferentes: cultura energética, mantenimiento, control energético y equipamiento.

MEJORA EL ÍNDICE 2011

El Índice de Eficiencia marcó en 2011 una puntuación de 6,65, cifra que presenta un ligero avance respecto de 2010 (6,59). Esta mejora consolida la senda de crecimiento del índice después del estancamiento registrado en 2009. En relación con el primer estudio de 2004 (6,12), el Índice ha experimentado una mejoría del 8,66 por 100.

El responsable del Centro de Eficiencia Energética de Gas Natural Fenosa, Ramón Silva, valoró el crecimiento registrado respecto del año anterior. En cualquier caso, este avance no refleja el hecho de que el 55 por 100 de las personas consultadas consideran que el ahorro de energía es "más importante" que antes de que se produjera la crisis.

Pese al contexto económico, la principal motivación de los encuestados para adoptar medidas de eficiencia energética continúa siendo la convicción de que unos hábitos apropiados contribuyen a la mejora del medio ambiente, una afirmación compartida por el 90 por 100 de los encuestados.

MEDIDAS OFICIALES

El estudio ha analizado en esta edición el impacto de las medidas que adopta la Administración para mejorar la eficiencia energética de los ciudadanos. La conclusión obtenida es que las medidas normativas son "más rápidas y eficaces" que las ayudas económicas directas.

En el caso de las campañas de concienciación, aunque su influencia es apreciable en algunas pautas de uso, es más difícil dimitir su impacto, ya que el efecto es menos marcado.

Por comunidades autónomas, los hogares de Cataluña son los más eficientes (6,82), seguidos por los madrileños (6,78) y los de Aragón (6,74). Canarias es la comunidad autónoma con el índice más bajo (6,17).

El resto de comunidades presentan los siguientes índices: Andalucía, 6,69; Asturias, 6,56; Baleares, 6,56; Cantabria, 6,68; Castilla y León, 6,54; Castilla-La Mancha, 6,42; Comunidad Valenciana, 6,69; Extremadura, 6,65; Galicia, 6,49; Murcia, 6,64; Navarra, 6,53; País Vasco, 6,46; La Rioja, 6,44.

La muestra arroja importantes diferencias en cuanto al tamaño de hábitat: cuanto mayor es la población, mejores son los hábitos de cultura, control, mantenimiento y equipamiento energético.

Respecto del control energético, los datos reflejan que donde se ejerce un mejor control es en comunidades que cuentan con las mayores ciudades. Destacan en este apartado Cataluña, que ha registrado un aumento significativo respecto de 2010, Madrid y Comunidad Valenciana.

Los hábitos de mantenimiento energético se concentran en mayor proporción en Andalucía, Cantabria, Extremadura y Cataluña; por lo contrario, las que tienen un mantenimiento más deficitario son las comunidades de Navarra, La Rioja, Castilla-León y el País Vasco.

En cuanto a cultura energética, destacan de nuevo Cataluña y Murcia, con un índice superior a los 6,8 puntos. Las comunidades con menor índice son País Vasco, La Rioja y Canarias.

Finalmente, en cuanto a equipamiento, Madrid, Aragón, Asturias y Cantabria son los que tienen mejores índices de equipamiento en sus hogares, con puntuaciones superiores a los 6,2 puntos.

En términos generales, la mejora del Índice Global de Eficiencia parece indicar que, de manera gradual, se está extendiendo la cultura medioambientalmente sostenible en los hogares españoles, lo que se traduce en hábitos reales de mayor control, mantenimiento y equipamiento energético, que además de optimizar los recursos materiales y económicos del hogar, contribuyen al cuidado y mantenimiento del medio ambiente y del entorno.

Gas Natural Fenosa adquiere la distribuidora italiana Favellato

Gas Natural Distribuzione Italia, filial italiana de Gas Natural Fenosa, cerró la adquisición de la compañía Favellato Reti, que cuenta con concesiones de distribución de gas natural en 28 municipios de las provincias de Foggia, Benevento e Isernia, situadas al sur de Italia. La red adquirida tiene una longitud de 324 kilómetros y añade 9.670 puntos de suministros a los activos de la compañía en el país transalpino.

La adquisición de Favellato, cerrada a finales de 2011, refuerza la actividad de distribución en Italia. Tras la operación, la multinacional española cuenta con una red de gasoductos de 6.736 kilómetros y con cerca de 440.300 puntos de suministro.

Gas Natural Fenosa, que entró en el mercado italiano en 2002, avanza con esta compra en su estrategia de crecer en el país transalpino mediante la in-

Ligera mejoría del consumo convencional en enero

Consumo de gas natural							
	ENERO 2012		ACUMULADO ANUAL		ÚLTIMOS DOCE MESES		
	GWH	TV (%) (*)	GWH	TV (%) (*)	GWH	TV (%) (*)	ESTRUCTURA
CONSUMO CONVENCIONAL	30.332	2,7	30.332	2,7	289.497	-0,2	71,5
GENERACIÓN ELÉCTRICA	9.211	-16,6	9.211	-16,6	107.188	-20,5	28,5
GNL DE CONSUMO DIRECTO (**)	1.104	-1,6	1.104	-1,6	12.869	14,5	3,4
TOTAL	39.542	-2,6	39.266	-2,6	376.683	-7,0	100,0

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

** GNL de consumo directo incluido en consumo convencional

Fuente: Cores

Consumo de Gas Natural por grupos (GWh) *					
CONCEPTO	GRUPO 1(**) (PRESIÓN <60 BARES)	GRUPO 2 (PRESIÓN <4 BARES Y <60 BARES)	GRUPO 3 (PRESIÓN <4 BARES)	GNL CONSUMO DIRECTO	TOTAL GENERAL
MES (GWH)	15.159	12.172	11.108	1.104	39.542
ACUMULADO ANUAL	15.159	12.172	11.108	1.104	39.542
ÚLTIMOS DOCE MESES	157.435	142.203	64.176	12.889	376.683

(*) Distribución por grupos aproximada

(**) Includo gas natural para materia prima

Según datos oficiales ofrecidos por Cores en enero de 2012 se mantuvo la debilidad de la demanda de gas natural. Así en dicho mes ascendió a 39.542 GWh, un 2,6% inferior a la de enero de 2011. Los factores que han propiciado este descenso han sido fundamentalmente las cálidas temperaturas medias del mes y la caída

(el 16,6%) de la demanda de gas natural para generación eléctrica. Únicamente aumentó la demanda convencional que lo hizo en una tasa del 2,7 por 100.

En el año móvil, la demanda se contrajo un 7,0%; el consumo de gas natural para generación eléctrica disminuyó un 20,5% y un 0,2% el consumo convencional.



versión en el sector regulado de la distribución de gas.

El EBITDA de la actividad de distribución de gas en Italia en 2011 fue de 70 millones de euros, con un crecimiento del 5,4 por 100 en términos homogéneos. Esta mejora del EBITDA estuvo ligada al incremento del margen de venta, como consecuencia de la comercialización de gas na-

tural procedente de contratos de la compañía. En este sentido, el año pasado se regasificaron en la planta de Panigaglia 15 buques de gas natural licuado de Gas Natural Fenosa, que representaron un total de 5.373 GWh.

Por su parte, las ventas de la actividad de gas sumaron 3.578 GWh, con un aumento del 5,6 por 100.



KANE 425
ANALIZADOR DE COMBUSTIÓN

- > ¿Por qué convertir una tarea de mantenimiento y prevención en un trabajo de ingeniería?
- > "5 en 1" - El analizador más fácil de usar del mercado: Analizador de combustión, medidor de CO ambiente, manómetro diferencial, termómetro diferencial y detector de fugas.
- > Un amplio visualizador y un dial rotatorio son ideales para tener de forma clara, rápida y fiable toda la información necesaria.
- > Sin menús o diagnósticos complicados.

Lana Sarrate
Tel. 93 280 01 01 - Fax 93 280 64 16
www.lanasarrate.es

Inversiones de 89,3 millones de euros en Cataluña para 2012

Gas Natural Fenosa prevé realizar una inversión de 89,3 millones de euros en Cataluña y llevar el suministro de gas a 9 nuevas poblaciones a lo largo del año 2012, según han explicado hoy en rueda de prensa el director de Distribución de gas de la compañía, José María Gil, y el director de la zona este, Andrés Membrillo.

De la inversión total prevista, 68,8 millones de euros se destinarán a llevar el suministro a nuevos clientes y a nuevas poblaciones, y el resto de 20,5 millones, a realizar obras de renovación y mejora de la red de distribución actual.

Concretamente, la compañía llevará el gas natural a Hostalets de Pie-

rola, Masquefa, Sant Quintí de Mediona, Santa María de Martorelles y Santa Eugènia de Berga (Barcelona); a la Ampolla y La Sénia y, en segunda fase, a la Ametlla y El Catllar (Tarragona); a Parlavà (Girona) también en segunda fase; y a Benavent y Vilanova de Segrià (Lleida). Gas Natural Fenosa tiene en fase de autorización administrativa el gasoducto de Castellnou de Seana (Lleida), que prevé ejecutar este año.

La compañía prevé incorporar en total 43.188 nuevos puntos de suministro y construir 296 nuevos kilómetros de red de distribución en Cataluña durante el año 2012.

Endesa adquiere 245.000 clientes en Madrid

Gas Natural Fenosa ha cerrado a finales de febrero la venta a Endesa de alrededor de 245.000 clientes de gas y otros contratos asociados en la Comunidad de Madrid.

La operación, que fue anunciada el día 30 de junio de 2011, se cerró por la cantidad pactada de 38 millones de euros aunque está sujeta a ajustes

posteriores al cierre. La plusvalía bruta estimada es de 20 millones de euros para Gas Natural Fenosa.

Esta operación se enmarca en el cumplimiento de los compromisos adquiridos con la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) para la compra de Unión Fenosa, que incluía la desinversión de nuevos puntos de suministro y clientes en Madrid.

28 millones de euros para mejorar la red gasista en Galicia

Gas Galicia, distribuidora de Gas Natural Fenosa en la comunidad, invertirá 28 millones de euros durante este año para continuar con su plan de expansión y desarrollo de redes en Galicia. En cuanto a infraestructuras proyectadas, prevé construir 128 kilómetros de canalizaciones de gas, aumentando en más de 12.000 los puntos de suministro.

En 2011, la compañía firmó un convenio con la Xunta para desarrollar ocho

proyectos de gasificación en el periodo 2011-2013. El acuerdo, que alcanza 17 millones de inversión, permitirá el suministro de gas natural a los municipios de Ares, Mugardos, Carral, Salceda de Caselas, Salvaterra do Miño, Pontareas y A Pobra do Caramiñal. Además, se incluye la construcción de una planta satélite de gas natural licuado (GNL) en Viveiro que permitirá adelantar el suministro a este municipio hasta que no se construya el gasoducto de la Mariña lucense.

La red de distribución de Gas Natural Fenosa incorporó 1.257 kilómetros y 36 nuevos municipios en 2011

El EBITDA de la actividad de distribución de gas en España de Gas Natural Fenosa alcanzó los 896 millones de euros en 2011, con un descenso del 2,1%. El crecimiento sería del 2,7% si se aísla el efecto de la desinversión de activos en la Comunidad de Madrid.

Las ventas de la actividad regulada de gas en España, que agrupa los servicios de acceso de terceros a la red

(ATR), de distribución de gas y de transporte secundario, fueron de 201.231 GWh, un 2,9% menos que en 2010.

La compañía tenía cinco millones de puntos de suministro a cierre de 2011 y la red de distribución contaba en esa fecha con 43.871 kilómetros. En términos homogéneos, la red se incrementó el año pasado en 1.257 kilómetros, incluyendo la gasificación de 36 nuevos municipios.

Estudio tecnología condensación *versus* estándar

Jorge Pérez-Hickman Tiedtke
Ingeniero Industrial de Vaillant
Silvia Fernández Salinas
Ingeniera industrial de Vaillant

Hoy en día la eficiencia energética, las energías renovables, el ahorro en energía primaria y las emisiones de gases contaminantes son protagonistas en todos los foros técnicos de energía.

Esto, unido a la actual situación de crisis, hace que la preocupación por los gastos de los hogares –facturas de gas y electricidad– sea cada vez mayor. Por lo tanto, cuando tengamos que sustituir la caldera, no sólo será importante la marca y el modelo, sino la tecnología y el rendimiento a lo largo de su vida útil.

Está demostrado que una caldera de condensación tiene un rendimiento superior que una caldera estándar, y, aunque no hay dudas cuando el emisor es suelo radiante, si la instalación dispone de radiadores el debate está abierto. El objetivo de Vaillant en esta prueba es demostrar la mayor eficiencia energética y, por tanto, el ahorro en el consumo de gas de la caldera de condensación en una instalación existente con radiadores frente a una caldera estanca estándar.

Vaillant, en colaboración con Torcasa Grupo Inmobiliario y CENIT SOLAR Proyectos e Instalaciones Energéticas, S.L., realiza la prueba experimental para demostrar con datos reales el rendimiento de las calderas de condensación y, al mismo tiempo, calcular el periodo de retorno de la inversión.



Este estudio probará que la pequeña diferencia en precio de la caldera de condensación frente a una caldera estándar tendrá un periodo de amortización corto.

Para realizar la prueba experimental, Torcasa Grupo Inmobiliario cede a Vaillant dos viviendas unifamiliares en Laguna de Duero (Valladolid).

Las viviendas de 149,15 m² útiles, distribuidos en 2 plantas, están contiguas, son simétricas e iguales, mismas condiciones exteriores, misma orientación y sometidas a las mismas premisas de temperaturas interior, controladas por un cronotermostato de Vaillant, con la misma programación de tiempos y temperatura.

Los emisores son radiadores de aluminio en instalación monotubo.

Los modelos de caldera y termostatos que han sido instalados para la prueba son:

- Caldera de condensación ecoTEC plus mixta modelo VMW 346-5, 30 kW para calefacción / 34 kW para ACS

- Caldera estándar estanca turboTEC plus mixta modelo VMW 32/362-5, 32 kW para calefacción / 36 kW para ACS

- Cada calderas se regulan mediante un cronotermostato modulante eBUS: calorMATIC 360.

Las dos viviendas permanecieron cerradas durante la prueba experimental y no hubo demanda de ACS en ningún momento.

Se siguió su funcionamiento de manera telemática con registro de diferentes sondas y de un contador de energía mediante equipo cedido por Cenit Solar.

El servicio de asistencia técnica oficial de Vaillant de Valladolid realizó las pruebas necesarias haciendo el seguimiento del funcionamiento de las calderas con los análisis de combustión pertinentes.

Se hizo el registro de datos pertinente para obtener los datos de confort y de consumo que se realizó, y conocer el comportamiento en todo momento, durante el periodo de fin de diciembre de 2010 hasta media-dos de enero de 2011, es decir, en pleno invierno.

Además se realizaron tres tipos de pruebas:

- Prueba 1: temperatura de impulsión 55 °C y caldera a potencia nominal.

- Prueba 2: temperatura de impulsión 80 °C y caldera a potencia nominal.

- Prueba 3: temperatura de impulsión 80 °C y caldera a potencia limitada a 16 kW.

A fin de demostrar que incluso sin trabajar a una temperatura de impulsión baja la caldera de condensación también ahorra más.

Los resultados fueron los siguientes a favor de la condensación:

- Prueba 1: diferencia de consumo de gas en 18 días: 10,51 ⇔

- Prueba 2: diferencia de consumo de gas en 15 días: 7,25 ⇔

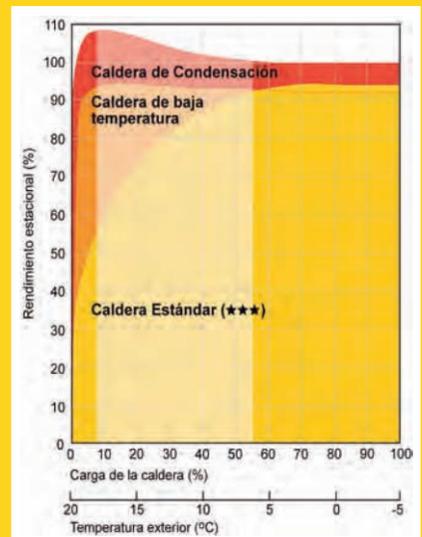
- Prueba 3: diferencia de consumo de gas en 15 días: 6,87 ⇔

Siendo siempre el rendimiento estacional relativo en la instalación con caldera de condensación mucho más elevado que el de la caldera estanca estándar, siendo favorecido cuanto más baja es la temperatura de impulsión en calefacción, ya que se consigue más energía de la condensación. Pero además dentro del periodo de calefacción, que es en el que mayor consumo hay, la mayor parte del tiempo, la caldera trabaja en potencias muy bajas (de mantenimiento) con lo que el ahorro comparativamente hablando con sistemas tradicionales se puede establecer entre un 15 % y un 20 %.

Y para demostrar cuál sería el periodo de amortización, se ha calculado el consumo anual en cada uno de los anteriores casos utilizando el método de los grados-día en base 15, según Norma UNE 100-002-88. Conociendo experimentalmente la demanda energética de cada día, los grados-día de ese día en concreto, además de los grados-días estadísticos para un año tipo en Valladolid, donde se considera que el periodo de calefacción dura unos 7 meses, se ha calculado, extrapolando, la demanda anual real en calefacción para estas viviendas. Además se ha tenido en cuenta un 20% adicional para el consumo de ACS.

Considerando que el precio de la instalación es similar y sabiendo los PVP de las calderas en ese momento, la diferencia se amortizaría aproxi-

aplicaciones



madamente en dos años. A partir de este momento el usuario ahorraría, en este caso concreto, aproximadamente unos 148 ⇔ año, que en unos 20 años de vida útil de la caldera Vaillant el ahorro sería de unos 2.960 ⇔ sin contar con las posibles subvenciones.

Además habrá contribuido a respetar al Medio Ambiente con menores emisiones de NO_x y CO₂, obteniendo el mismo confort, trabajando incluso con radiadores.

"La condensación es un ahorro para el usuario, manteniendo el mismo confort y respetando el Medio Ambiente"

Importantes aspectos a tener en cuenta que ayudarán a mejorar la instalación serán el ajuste de potencia a la demanda real de la instalación y un buen termostato modulante o centralita con sonda exterior que permitirán que la instalación se gestione automáticamente proporcionando mayor confort y ahorro al usuario.

Vaillant publica nuevas tarifas

Ya está disponible la nueva Tarifa de Sistemas de Alta Eficiencia Energética y Energías Renovables de Vaillant, en vigor desde el 1 de marzo de 2012. Este nuevo documento, de 68 páginas, incluye, además de precios y referencias, la información técnica más relevante de cada producto.

Esta nueva tarifa se estructura en dos grandes capítulos:

– Soluciones de alta eficiencia: Geotermia; Aerotermia; Energía solar térmica; Calderas de pellets; Acumuladores multienergía

– Soluciones a gas de alta eficiencia: Calderas de pie de condensación (centrales); Calderas murales de condensación de alta potencia; Microcogeneración; Regulación

Asimismo Vaillant acaba de publicar su nueva Tarifa de precios de Calefacción, Agua Caliente y Energía Solar,

edición Marzo 2012, en la que los profesionales del sector encontrarán actualizada toda la información de los productos Vaillant disponibles en el mercado.

Esta tarifa incluye como principales novedades los nuevos calentadores termostáticos atmoMAG exclusiv, que cuentan con un exclusivo selector de caudal manual, y los nuevos termostatos modulantes calorMATIC 370f y 350 y, las nuevas centralitas de regulación calorMATIC 450, 470 y 470f.



Calderas ecológicas Midas Eco de Manaut

Con el lanzamiento de las nuevas calderas murales Midas Eco, Manaut responde a las demandas del mercado en materia de respeto medioambiental, y ofrece una gama de productos tecnológicamente innovadores, capaces de preservar el entorno y de asegurar una reducción del consumo de energía. Estas calderas ecológicas, de baja emisión de NOx, son la mejor solución a los requerimientos de bienestar, seguridad y respeto por el medio ambiente que exige la normativa RITE en materia de reposición de calderas con salida de gases por fachada o patio de ventilación del edificio.

La reducción de las emisiones contaminantes se ha convertido en un compromiso para muchos fabricantes del sector de la calefacción, como es el caso de Manaut. Por este motivo se ha creado la línea Midas Eco, totalmente adaptada al RITE. Estas calderas incorporan un quemador refrigerado por agua que reduce la temperatura de la llama en el momento en que se produce la combustión, lo cual reduce notablemente la emisión de NOx. Gracias a la combustión limpia que ofrecen, están catalogadas como calderas ecológicas Clase 5.



Con una estética renovada, sus reducidas dimensiones (700x400x325), y diseñadas para ofrecer el mejor confort con la máxima economía, las Midas Eco proporcionan un calor limpio, seguro, totalmente regulable y elevado confort por su rápida respuesta en ACS debido a su función precalentamiento y a su elevada producción de ACS.

Gama de calderas murales de condensación de media potencia Bios Plus, de BaxiRoca

BaxiRoca, compañía líder en soluciones de calefacción y ACS, completa su oferta de calderas murales de media potencia con la nueva gama de calderas Bios Plus disponibles en versiones desde 45 hasta 102 kW para adaptarse a las necesidades de todo tipo de instalaciones.

La nueva gama de calderas de condensación de BaxiRoca presenta importantes novedades destinadas a aumentar su eficiencia y facilitar su sencilla instalación y manejo.

Gracias a la tecnología gas inverter, las calderas Bios Plus minimizan el consumo de gas, ya que es posible alcanzar un ratio de modulación 1:9 (el más elevado del mercado). Por otro lado, el circulador está disponible tanto en versión convencional como en versión modulante, mejorando también la eficiencia desde el punto de vista de consumo eléctrico de la caldera.

Otro aspecto clave de las calderas Bios Plus es su reducido tamaño. Con un ancho de 45 cm. es posible disponer de potencias que alcanzan los 65 kW, siendo el producto de estas características más compacto del mercado. Esta característica se acentúa aún más con la posibilidad de que el circulador de la caldera esté integrado dentro de ella misma, reduciendo así el tamaño del kit hidráulico.

Como sus antecesoras –las calderas Bios–, las calderas Bios Plus pueden instalarse de forma individual o en cascada, aumentando la potencia disponible de forma casi ilimitada.



A nivel hidráulico, también existen kits de conexión que incluyen tanto los colectores de ida y retorno como el de gas e, incluso el vaso de expansión, requerido para la caldera. Esta oferta se completa con diversas botellas de equilibrio para garantizar en cualquier tipo de situación el caudal adecuado por las calderas.

Las calderas Bios Plus también disponen de accesorios de evacuación tanto de tipo individual como para las instalaciones en cascada, que incrementan su versatilidad.

ISONRG-ML311 medidor de energía de Isoil certificado MID 004 para poder facturar

Lana Sarrate presenta ISONRG-ML311 el nuevo medidor de energía de Isoil. Este valor de energía la calcula según el estándar EN1434.

Las variables que necesita son el caudal instantáneo del fluido térmico y dos temperaturas (impulsión/retorno; entrada/salida)

– Medición de 5 variables: Energía térmica, caudal instantáneo, T1, T2, Delta T

– Entrada para 2 x PT100 (PT500 o PT1000)

– Medición bidireccional

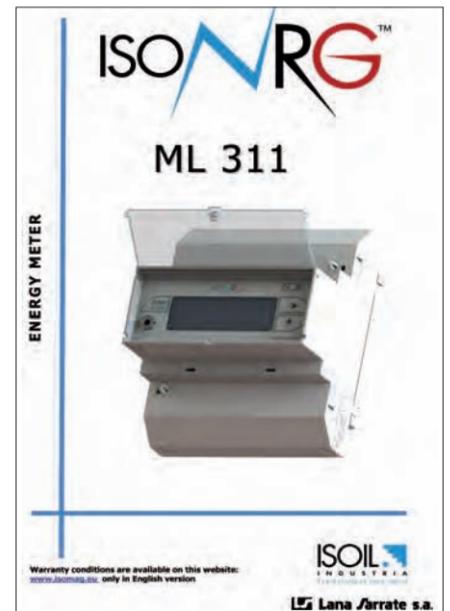
– 2 totalizadores de energía (calor y frío)

– Salidas: 4–20 mA; 2 x digitales

– Comunicación: RS485 / MBus – Modbus sobre RS485 / N2 sobre RS485 / MBus

– Entradas: 3 x frecuencia (contadores); 2 x temperatura

– Certificado según MID, CE MI004, PTB



Caldera clase 5 con microacumulación DIVAtch micro LN D de Ferroli

El lanzamiento de la nueva caldera mural Clase 5 en emisiones de NOx con microacumulación DIVAtch micro LN D confirma la apuesta decidida de Ferroli por la eficiencia energética y el medio ambiente. Disponible en modelos de 24 y 32 kW goza de una clasificación de 3 estrellas en rendimiento (según 92/42 EEC) y de Clase 5 en emisiones de NOx (< 70 mg/kWh).

Gracias a su función microacumulación consigue unas espectaculares prestaciones de agua caliente sanitaria, tanto por la cantidad de agua caliente sanitaria disponible, de hasta 18,3 litros/minuto (incremento t 25°C), como por la inmediatez de suministro y estabilidad de temperatura. (Caldera clasificada con 3 estrellas en confort de A.C.S según prEN 13203).

Con unas dimensiones especialmente reducidas (alto/ancho/fondo): 700 / 400 / 330 mm, tanto en 24 como en 32 kW, todos los modelos están previstos especialmente para ser utilizados como apoyo en instalaciones de energía solar, tanto por su baja potencia mínima de encendido, como por



no necesitar ningún elemento intermedio hidráulico o de control.

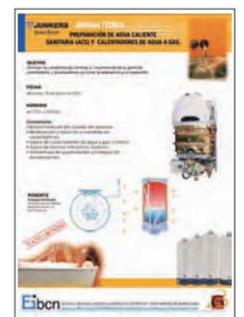
Junkers participa en unas jornadas técnicas para instaladores organizadas por la Eibcn

Junkers ha participado en unas jornadas técnicas sobre "Preparación de agua caliente sanitaria (a.c.s.) y calentadores de agua a gas" y "Bombas de calor para climatización", organizadas en los pasados meses por la Escola Gremial d'Instal·ladors d'Electricitat i Fontaneria de Barcelona (Eibcn), con el objetivo de dar a conocer a los instaladores asociados las características técnicas y funcionalidad de la gama de calentadores, acumuladores y bombas de calor, así como la adaptación de los equipos a la instalación.

En las jornadas, celebradas en enero y marzo, se desarrollaron programas teórico-práctico sobre: Determinación del caudal del aparato; Modulación y tipos de encendido de calentadores; Gama de calentadores de agua a gas Junkers; Gama de termos eléctricos Junkers y Volúmenes de acumulación y

tiempos de recuperación, y sobre "Bombas de calor para climatización", respectivamente. El objetivo de éste último era reparar los fundamentos y características técnicas y de diseño de la gama de bombas de calor aire-aire y aire-agua y su aplicación a la instalaciones.

Estos cursos se incluyen en el Aula de Formación de Junkers que durante todo el año aporta al desarrollo profesional de los instaladores con cursos presenciales actualización de tecnologías y productos, y con el Aula Online también disponible en su web www.junkers.es.



Club de Fagor para instaladores

Tras más de 50 años de experiencia en el sector, Fagor Confort sigue desarrollando plataformas que favorezcan la interacción y que faciliten la vida a sus instaladores. Su nuevo Club Fagor Confort para instaladores profesionales, supone un paso

más en este trato especial con ellos, donde además de ser una fuente de información sobre nuevos productos y soluciones de confort, los instaladores contarán con infinidad de ventajas como muestra de fidelidad y compromiso.

Nueva generación de registradores testo

Esto lanza al mercado una nueva generación de registradores que destaca por su extrema facilidad de uso y su absoluta seguridad, por ejemplo gracias a su protección mediante contraseña y al candado a prueba de hurto. Esta nueva generación, gamas testo 175 y testo 176, está compuesta de 11 registradores que son la solución más adecuada para múltiples aplicaciones.

La gama testo 175 esta compuesta de 4 registradores compactos para la medición de temperatura y humedad. La gama testo 176 esta compuesta de 7 registradores especialmente adecuados para las aplicaciones más exigentes, como las que se dan en los laboratorios. Una novedad total en esta gama es el registrador testo 176 P1, con el que se pueden medir y documentar los valores de presión absoluta además de la temperatura y la humedad.

Todos los nuevos registradores de las gamas testo 175 y testo 176 disponen de interfaz USB y ranura para tarjeta SD, por lo que la lectura y descarga de los datos se hace de forma fácil y sencilla. La capacidad de memoria se ha ampliado considerablemente así como la duración de las pilas, aspectos que contribuyen enormemente a la mejora respecto a los anteriores registradores. El funciona-

Set inicial testo 175-T



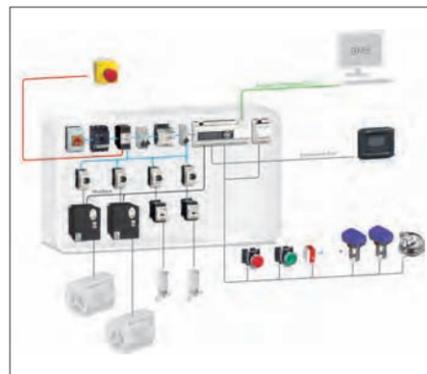
miento mediante tecla única se mantiene dado el excelente resultado que proporciona.

El usuario puede elegir entre tres versiones de software diferentes para la programación, la lectura y el análisis de los datos recogidos por los registradores: el testo ComSoft Básico 5, con nueva interfaz gráfica, el testo ComSoft Profesional 4 (con funciones de uso avanzadas) y el ComSoft CFR 21, especialmente adecuado para el sector farmacéutico.

Schneider Electric presenta SoHVAC para los fabricantes de maquinaria de climatización

La firma Schneider Electric, líder en eficiencia energética, ha lanzado la plataforma SoHVAC, destinada a los fabricantes de máquinas HVAC&R (Calefacción, Ventilación, Aire Acondicionado y Refrigeración, por sus siglas en inglés). El entorno SoHVAC proporciona herramientas para el desarrollo, configuración y puesta en marcha de máquinas en una plataforma única creada específicamente para la clientela OEM. La plataforma reduce el tiempo de programación y puesta en marcha gracias a los controladores parametrizables plug & play y a los bloques de función prediseñados y arquitecturas documentadas para los controladores lógicos programables.

SoHVAC efectúa una contribución clara en la reducción del tiempo de desarrollo, instalación y puesta en marcha. Muchas aplicaciones típicas de HVAC&R se encuentran directamente soportadas de forma plug & play por controladores lógicos parametrizables que no requieren experiencia previa en programación ni el uso de herramientas de software ya que incorporan por defecto las funcionalidades de control habituales en máquinas HVAC y se configuran desde el display integrado en el controlador.



Una de las soluciones plug & play disponibles se aplica a enfriadoras de agua, en las que en base al modo de operación preconfigurado, se hace posible un ahorro energético de hasta el 10 por 100 mediante la reducción del punto de sobrecalentamiento de 8° C a 5° C. Adicionalmente, el control de los convertidores de frecuencia que modulan el flujo de aire en la unidad condensadora aporta un ahorro añadido de hasta el 12 por 100. Ambas prestaciones redundan además en un menor estrés en componentes mecánicos.

Cobber lanza su catálogo de sistemas

Recientemente la Red de Distribución Cobber ha lanzado su nuevo catálogo de sistemas. Con este

catálogo serían cinco los editados por Cobber y en ellos se recogen sus principales gamas de producto.

ZIV: Haciendo realidad la red del futuro

Gracias a la innovación, la Automatización de la Distribución es hoy una realidad.

Implantaciones masivas de Smart Grids están teniendo lugar utilizando tecnologías avanzadas y equipos competitivos.

ZIV, uno de los pioneros y líderes mundiales en soluciones Smart Grids, aplica técnicas innovadoras ofreciendo soluciones abiertas a las compañías eléctricas que están transformando la operación de los actuales sistemas de potencia. ZIV suministra la gama completa de equipos, tanto de medida como de comunicaciones, para construir redes inteligentes en base a sus casi

20 años de experiencia en investigación, desarrollo e implantaciones masivas.

La clave de las soluciones Smart Grid de ZIV ha sido la innovación basada en tecnologías avanzadas y en la interoperabilidad. Las implantaciones masivas están siendo realizadas por grandes distribuidoras como Iberdrola, Gas Natural Fenosa, HC Energía y otras de menor tamaño.

ZIV diseña, fabrica y comercializa equipos y sistemas digitales de protección, control, medida y comunicaciones para redes eléctricas de potencia en alta y media tensión y para aplicaciones industriales.

Certificación ISO:50001 para el sistema de gestión energética de Satel Spain

Satel Spain ha obtenido la certificación ISO:50001 para su sistema de gestión energética. El certificado ha sido otorgado por Bureau Veritas Certification, primera entidad de Certificación en España, para su centro de Las Rozas de Madrid, dedicado a la comercialización, instalación y puesta en marcha de equipos y soluciones para la monitorización y telecontrol.

El sistema de gestión está basado en la medición en continuo mediante SenNet Optimal, solución líder en el mercado desarrollada por Satel Spain e implementada en cientos de edificios, permitiendo conocer en tiempo real el consumo de medidores eléctricos, térmicos, de agua y gas, así como analizar y optimizar el consumo con ahorros estimados entre el 15 y el 25%.

Esta certificación completa las ISO:9001 e ISO:14001 referentes al Sistema de Gestión de Calidad y Medioambiente, al mismo tiempo que ra-



tifica el compromiso de Satel Spain con la mejora continua.

Satel Spain es una empresa especializada en soluciones de monitorización y telecontrol para las áreas de Gestión Energética, Ciclo Integral del Agua, Industria y Transporte. Satel Spain cuenta con un parque de miles de equipos instalados en campo, proporcionando información en tiempo real y capacidad de actuación remota mediante sus tecnologías inalámbricas.

Serie E de calderas murales de Brötje

El fabricante alemán Brötje, perteneciente al grupo BDR Thermo, amplía su oferta de calderas murales de condensación con la llegada de la nueva Serie E. De esta forma, evoluciona su gama de calderas murales de condensación incorporando importantes mejoras en sus prestaciones.



El grupo Nexus energía elige las soluciones M2M de Vodafone

El grupo español Nexus Energía, especializado en la comercialización de electricidad y gas tanto para uso doméstico como empresarial, ha confiado en Vodafone España para la implantación de una solución M2M (máquina a máquina) que permita mejorar la eficiencia de sus sistemas y optimizar los hábitos y consumos de energía.

La tecnología M2M permite que diversos dispositivos compartan información a través de la red de Vodafone sin que deba mediar intervención humana alguna. En este sentido, Vodafone está desarrollando soluciones y servicios innovadores que permiten a las empresas ser más eficaces y eficientes, uno de los elementos básicos para la consecución de una sociedad comprometida en la lucha contra el cambio climático.

Los proyectos en los que trabaja actualmente El Grupo Nexus Energía con Vodafone España son los siguientes:

– Medida Inteligente Asistida (MIA), que ofrece un servicio de control para ayudar al cliente a conocer el consumo detallado de energía desde cualquier lugar, ayudándole a optimizar sus hábitos y ahorrar costes. Este sistema se comercializa actualmente solo para grandes empresas y pymes, aunque estará también disponible para clientes particulares en un futuro próximo.

– Telemida en Tiempo Real (TTR), un sistema de comunicación dirigido a los productores de energía que les ayuda a cumplir con la legislación vigente y que se adapta a las necesidades de cada planta de energía.

Intergas presenta su caldera Kombi Kompakt HRE 42

Intergas amplía su gama HRE con una nueva caldera de condensación Kombi Kompakt HRE 42, una caldera mixta de 40 Kw que completa su oferta actual con enormes prestaciones y tamaño reducido, satisfaciendo la demanda para esta potencia en viviendas y aportando un caudal de agua caliente sanitaria verdaderamente sobresaliente.

HRE 42 es una caldera mixta de condensación estanca y con categoría clase 5 en emisiones de NOX como el resto de la gama Intergas.

La gama actual de calderas Intergas está compuesta por Kombi Compact HR, Kombi Compact HRE y Prestige que cubren todo el abanico de necesidades profesionales en viviendas.



La división Adhesive Technologies de Henkel, patrocinador oficial de la Porsche Mobil 1 Supercup



Los vehículos de la Porsche Mobil 1 Supercup responden a la perfección en las condiciones más extremas. Las divisiones de Automoción e Industria General de Henkel son socios clave que aportan innovadoras tecnologías, que sirven de apoyo a Porsche en su carrera hacia el éxito. Con su marca Loctite, Henkel como líder mundial en adhesivos, selladores y tratamientos de superficie viene dando su apoyo a toda la serie de Porsche Mobil 1 Supercup como patrocinador oficial desde hace ocho años. Durante la temporada 2012, el logo de Henkel lucirá una vez más en todos los coches de carreras Porsche 911 GT3.

Multitud de seguidores estarán frente al televisor el 20 de abril de 2012 cuando dará comienzo la Porsche Mobil 1 Supercup en Bahrain. Sólo el año pasado, más de 21 millones de espectadores siguieron los eventos relacionados con la Fórmula 1, en carreras famosas en el mundo entero, como la de Nürburgring en Alemania. Tras varios años de colaboración con la división Industria General y la marca Loctite, Henkel, el líder mundial en el sector de las tecnologías de adhesivos, ha ampliado su colaboración y ha incluido en ella a la división Automoción. Esta ampliación ofrece soluciones especialmente adaptadas a todas las fases de la cadena valor del sector de la automoción, además de un servicio de asesoría y asistencia técnica durante toda la temporada de competición. Los conocidos logos de Henkel y de la marca Loctite aparecerán en los 450 potentes coches de carreras, proclamando la competencia de las marcas de alta tecnología de Henkel. "Porsche condensa de forma única todo lo que podemos ofrecer en el sector de los adhesivos, selladores y tratamientos de superficie, es decir, tecnologías innovadoras y soluciones especialmente adaptadas a nuestros clientes en toda la cadena de valor", ha dicho Paul Kirsch, Presidente de Automoción en Henkel. "Por esta razón, estamos especialmente contentos de haber encontrado un socio de primera categoría como Porsche y de poder patrocinar este evento deportivo único".

ESTRECHA COLABORACIÓN A MÚLTIPLES NIVELES

Porsche es sinónimo de perfección tecnológica y la máxima calidad.

Campaña "Disfruta del mejor fútbol", de BaxiRoca

BaxiRoca ha presentado la promoción "Disfruta del mejor fútbol" con la que los profesionales instalados

Para conseguirlo, Porsche necesita el apoyo de socios clave que dispongan de productos innovadores y un servicio del más alto nivel. Los productos Henkel de sus divisiones Automoción e Industria General constituyen una importante contribución en este sentido, y son regularmente testeados por Porsche. De esta forma se consiguen ventajas para ambas partes. Porsche puede acceder a las últimas tecnologías de Henkel, y Henkel se sitúa en una posición que le permite mejorar sus productos todavía más, gracias a los resultados de las pruebas, y los datos comparativos publicados por Porsche.

"Uno de los objetivos de la colaboración es la innovación y la calidad, dos valores que abanderan ambas compañías. La división de adhesivos industriales de Henkel y Porsche forman un gran equipo juntos, y esperamos con impaciencia el inicio de la nueva temporada de competición", apunta Florian Kurz, Jefe de Relaciones Comerciales de Porsche Motorsport.

LOCTITE HACE POSIBLE UNA CONSTRUCCIÓN MÁS LIGERA PARA LOS VEHÍCULOS DE CARRERAS

Los coches de carreras Porsche 911 GT3 sólo pesan 1.200 kilogramos. Esta construcción tan ligera sólo se puede conseguir si se utilizan materiales alternativos como el aluminio y los materiales compuestos. Como estos materiales no se pueden soldar, es necesario encontrar soluciones alternativas. Los ingenieros de Porsche y Henkel han trabajado juntos para encontrar una solución precisa que sirva tanto para los modelos de coches de carreras de Porsche como para las series 911 GT3 de venta al público. Los productos Loctite se utilizan en la fabricación del motor, la transmisión y el diferencial. Porsche confía en el rendimiento demostrado de los adhesivos y selladores Loctite para fijar tornillos, y en los productos para el sellado de superficies y formación de juntas, para que los vehículos respondan a la perfección en las condiciones más extremas.

res podrán conseguir magníficos regalos relacionados con el fútbol al comprar calderas murales de condensación.

El Naturgas Energía Sub23 presenta su equipo para la temporada 2012

Naturgas Energía y la Fundación Ciclista Euskadi han presentado oficialmente la plantilla de técnicos y corredores que integrará el Naturgas Energía Sub23 para la temporada 2012, la quinta del equipo.

El equipo para esta temporada se ha reforzado con siete jóvenes corre-

dores que ya destacaron en otras formaciones el año pasado. La escuadra Naturgas Energía disputará esta temporada pruebas de la categoría élite-sub23, entre ellas algunas internacionales, aunque dará prioridad a las carreras que se celebren en Euskadi.

Junkers invita a sus clientes a un evento de pilotaje deportivo con Ramón Piñeiro

Junkers celebró en las instalaciones del karting Gené Dakart, de Barcelona, dirigido por Jordi Gené, piloto oficial de Seat Sport, la primera "Bosch Race" con "Masterclass de Pilotaje", a la que concurrieron cerca de 30 clientes profesionales, principalmente de ingenierías técnicas de la marca.

El evento, consistió en una competición de karts entre los participantes, y contó con el apoyo de Ramón Piñeiro, piloto de Fórmula 2. Se organizó con el objetivo de compartir con los clientes de Junkers en un entorno diferente para conocer las novedades de la marca, a la vez que sentir la competi-



ción en primera persona y aprender de la experiencia de un piloto que a sus 20 años puede presumir de ser una de las joyas del automovilismo internacional.

Chaffoteaux presenta la promoción para instaladores "Un mundo hecho para ganar"

La nueva campaña promocional de Chaffoteaux potencia las ventajas de los miembros del club de instaladores Blu Planet, incentivando la compra e instalación de calderas murales de condensación.

Desde el 15 de febrero hasta el 30 de abril de 2012, todas las calderas de condensación de la marca regalan puntos que se podrán canjear por exclusivos regalos que permitirán al profesional disfrutar del increíble mundo del motor. Por ejemplo, con Talia Green System conseguirá 20 puntos y 15 puntos con al Urbia Green.

Chaffoteaux continúa apostando por la tecnología de condensación y premia las calderas de su gama por partida doble. Además de acumular puntos can-



jeables por regalos, por cada caldera de condensación instalada, el profesional recibirá un ingreso de 50 euros. Si la caldera instalada es de bajo NOx el ingreso será de 30 euros y 20 euros si se trata de una caldera convencional.

EL ESTUDIO DE ANÁLISIS SECTORIAL MÁS COMPLETO DE LA INDUSTRIA ENERGÉTICA

ADQUIERA SU EJEMPLAR DE LA EDICIÓN DICIEMBRE 2011

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

Adquiera su ejemplar de la publicación anual "ENCICLOPEDIA NACIONAL DEL PETRÓLEO, PETROQUÍMICA Y GAS, edición 2011" al precio de 175,00 euros ejemplar (IVA y gastos de envío incluidos)

GRUPO EDITORIAL SEDE TÉCNICA S.A. • t.+34 915565004 • f.+34 915560962
www.sedetecnica.com

Más de 400 firmas en la I Semana Internacional de la Construcción



(Viene de página 1)

225 COMPRADORES

En esta ocasión, se está realizando un importante esfuerzo tanto por parte de la feria como de las propias empresas participantes, para atraer a la demanda extranjera de los principales mercados de interés para la industria, contribuyendo así a reforzar el perfil marcadamente internacional de las tres ferias que integran la Semana Internacional de la Construcción. Así, hasta el momento la feria tiene confirmados 225 compradores, procedentes de 17 países, destacando los procedentes de –por este orden– Brasil, Marruecos, Estados Unidos, Rusia, Turquía, Polonia, México, Chile, Rumanía, Qatar y Emiratos Árabes Unidos; seguidos por otros compradores de Reino Unido, Francia, Portugal, Chipre, Israel y Túnez.

INVITACIÓN DE EXPOSITORES

Por su parte, diferentes empresas expositoras han invitado, a través del programa de compradores de la feria, a un total de 178 compradores por el momento, procedentes de 30 países (también por orden de importancia): Portugal, México, Chile, Francia, Reino Unido, Polonia, Marruecos, Alemania, Brasil, Cuba, Italia, Colombia, Guatemala, República Dominicana, Estados Unidos, Argentina, Emiratos Árabes Unidos, Grecia, Irlanda, Países Bajos, Dinamarca, Austria, República Checa, Chipre, China, Hong Kong, Sudáfrica, Argelia, Túnez y Puerto Rico.

Abierto el plazo de inscripción a la Reunión Anual 2012 de Sedigas

El plazo para inscribirse a la Reunión Anual de Sedigas 2012 ya está abierto. El evento tendrá lugar los días 8 y 9 de mayo en Madrid, bajo el lema "Hacia una nueva hoja de ruta del gas". En esta ocasión, la Reunión Anual, ya tradicional entre el sector energético de nuestro país, tendrá lugar en el Palacete de los Duques de Pastrana (Paseo de la Habana, 208) de Madrid.

23 Edición del Congreso Conaif

Organizada por la Confederación Nacional de Asociaciones de Empresas de Fontanería, Gas, Calefacción, Climatización, Protección contra Incendios, Electricidad y Afines (CONAIF), los días 18 y 19 de octubre tendrá lugar en las instalaciones de la Universidad de Lérida (UDL) la vigésimo tercera edición del Congreso de CONAIF. De ámbito nacional esta cita anual imprescindible para el sector

reunirá a los principales actores del sector de instalaciones mantenedoras de fontanería, gas, calefacción, climatización, protección contra incendios, electricidad, energías renovables; fabricantes, distribuidores, estudiantes, arquitectos e ingenieros relacionados con las instalaciones. Más información: www.congreso-conaif.es Contacto: marketingconaif@conaif.es



¿Por qué Vaillant?

Porque te da más de lo que parece

NOVEDAD
Calentador TERMOSTÁTICO
MÁS CAUDAL DE ACS



Calentadores termostáticos termoMAG exclusiv: mayor caudal de ACS, mayor ahorro

Los nuevos calentadores atmosféricos termostáticos de Vaillant termoMAG exclusiv destacan principalmente por su exclusivo selector de caudal manual, que en instalaciones solares hace que los modelos de 11 litros puedan suministrar hasta 14 y los de 14 litros más de 18. Además con este exclusivo selector se puede conseguir un caudal de trabajo superior al de la potencia nominal. Más eficiencia, más ahorro, más confort.

- Disponibles en 11 y 14 L.
- Exclusivo selector de caudal manual.
- Máxima estabilidad en la temperatura de ACS.
- Sin piloto con encendido a pilas.
- Regulación electrónica.
- Display digital.
- Compacto y elegante diseño.
- Compatibles con instalaciones solares.
- Mayor ahorro económico.

■ Calefacción ■ Agua caliente ■ Energías renovables

Porque  piensa en futuro

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