

"Confiamos en crecer de forma sostenida a partir de ahora"

Vicente Gallardo
Presidente de FEGECA

Ingeniero superior industrial por la Universidad de Málaga y director de ventas de Bosch Termotecnia para España, Vicente Gallardo fue elegido nuevo presidente de la Asociación de Fabricantes de Generadores y Emisores de Calor por Agua Caliente en la Asamblea General celebrada el pasado mes de mayo.

En la siguiente entrevista, Gallardo explica las claves de la situación de sector.

¿Cómo encuentra FEGECA a su llegada a la presidencia? ¿En qué medida su labor será continuista en relación a la etapa anterior y en qué medida cabe la aportación de aspectos novedosos?



FEGECA es una asociación con una amplia experiencia en el mercado del agua caliente y calefacción, y se ha convertido en un referente para todo el sector. Se trata, en consecuencia, de una asociación consolidada, que se fundó el 28 de julio de 1982, con el

objeto de representar al sector de la calefacción. Actualmente dentro de la Asociación se encuentran fabricantes de calderas murales, calderas de pie, biomasa, calentadores, radiadores y paneles solares.

(Pasa a página 8)

Aprobada una modificación de la Ley de Hidrocarburos

El Consejo de Ministros ha aprobado el pasado día 12 de diciembre la modificación de la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos.

Con este proyecto de Ley se profundiza en la eficiencia, competencia y liberalización del sector de hidrocarburos, avanzando de manera definitiva en la reforma comenzada con el Real Decreto-Ley 8/2014 de 4 de julio, en el que se adoptaban diversas medidas para garantizar la competitividad y sostenibilidad del sistema gasista.

(Pasa a página 3)



CONSIGA MÁS TRABAJANDO JUNTOS.

**Gestión telemática de flotas de vehículos.
Para trabajar mejor en equipo y aumentar el rendimiento del negocio.**

WEBFLEET® es la forma más sencilla de estar informado sobre sus vehículos y conectado con ellos. Con WEBFLEET, sus conductores y el personal de la oficina trabajarán juntos y tomarán decisiones más inteligentes. Esa es la clave para que sus clientes estén satisfechos, gracias a una gestión optimizada, y para que su negocio avance.

Llame al 902 344 782 para solicitar una demostración gratuita del proveedor de gestión y seguimiento de flotas líder en Europa.

www.tomtom.com/telematics

WEBFLEET
TOMTOM TELEMATICS

El Congreso de CONAIF destaca la adaptación al cambio como clave para las empresas

Los días 2 y 3 del pasado mes de octubre tuvo lugar en el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga (Fycma) y con gran éxito de participación, el XXV Congreso de CONAIF.

Un total de 209 congresistas tomaron parte en el evento. Según su procedencia, destacaron por número los de las dos provincias canarias, Santa Cruz de Tenerife y Las Palmas, así como de Lérida, Zaragoza, Valladolid y Madrid.

El Congreso, clausurado por el secretario general de Innovación, Industria y Energía de la Junta de Andalucía, Vicente Fernández Guerrero, y el presidente de la Confederación de Empresarios de Andalucía, Javier González de Lara, proporcionó a los asistentes conceptos e ideas necesarias para afrontar la situación actual, y mejoró sus conocimientos en áreas claves para sus negocios.

Las dos jornadas congregaron a instaladores de la mayoría de las regiones de España, representantes de compañías energéticas, firmas comerciales relacionadas con el sector de las instalaciones, empresas distribuidoras de materiales, prensa especializada y diferentes organizaciones empresariales afines, que, además de recibir información y ampliar conocimientos, pudieron interactuar y relacionarse estrechamente dentro del marco de este Congreso.

Recuperar en las empresas valores como la generosidad, la humildad y el trabajo superar los modelos de negocio tradicionales que han dejado paso a nuevas tendencias, demostrar afán de superación y actitud abierta para adaptarse a los cambios radicales que se han producido en los últimos tiempos, así como la necesidad de gestionar adecuadamente emociones y equipos dentro de las empresas son algunas de las ideas más destacables de este Congreso, que contó con ponentes de primer nivel en los panoramas nacional e internacional.

LAS PONENCIAS Y LOS PONENTES

Ramón Térmens: en su segunda participación en el Congreso de CONAIF como ponente transmitió emociones e ilusión partiendo de una serie de experiencias propias como empresario. Se definió a sí mismo como honesto, trabajador y luchador, tres cualidades que le han llevado a lograr lo que es hoy en día en el mundo empresarial: empresario de éxito, presidente del grupo Taurus. Y dio valor al modelo empresarial por encima de otros aspectos: "Hace tiempo —dijo— la gestión era necesaria para que las cosas funcionaran, pero hoy no es suficiente; además de buenos gestores tenemos que tener un buen modelo".

Situó a la codicia, la pereza y la soberbia como culpables de la crisis que vivimos —"una crisis que es de valores humanísticos", afirmó— frente a los que habría que



anteponer valores como la generosidad, la humanidad y el trabajo. Apostó por la formación, por el trabajo, el reconocimiento social a la figura del empresario como generador de empleo y bienestar, y el derecho al fracaso. Terminó su intervención con un deseo: dijo que se daría por contento si dentro de un año cada uno de los empresarios presentes en el Congreso hubiera creado al menos un puesto de trabajo y además, fuera para un joven.

Alex Rovira: El propósito de su ponencia fue transmitir cómo la psicología condiciona la economía. Habló del componente humano en las empresas y planteó la necesidad de recuperar los valores perdidos, una constante a lo largo del Congreso.

Señaló que la realidad actual es muy complicada, se han producido cambios radicales que han acabado con los modelos tradicionales y han traído consigo nuevas tendencias. Para apreciar esos cambios debemos mirar la realidad con una perspectiva distinta, con "mirada apreciativa" tal y como él la definió. "El mundo está cambiando tanto que si no tenemos mirada apreciativa en las personas, en el mundo y en lo que está pasando a nuestro alrededor, nos quedamos irremediabilmente atrás", apostilló.

Apostó entonces por adaptarse al cambio y buscar oportunidades, por cuestionar lo establecido y cambiar paradigmas, por la transformación actuando en varias dimensiones: actitud, conocimiento, habilidad y compromiso.

Fernando Trías de Bes: dibujó un panorama actual del mundo presidido por la superglobalización y lo digital, con cambios radicales y de gran calado en todos los órdenes. Se refirió a los negocios chinos en España como ejemplo de una nueva realidad que antes no existía.

También insistió en la necesidad que tienen las empresas de adaptarse a los cambios de los últimos tiempos, señalando que "hay que asimilar que ya nada será igual que antes y que muchos modelos de negocio han quedado obsoletos, por lo que quizá tengamos que repensar el modelo de empresa".

Recomendó, como estrategia de las empresas, afrontar la realidad sin pesimismo, retener el talento y desprenderse de la carga innecesaria en cuestión de personal, recortar costes que no formen parte de la cadena de valor y reconocer la pérdida financiera cuando la haya, entre otras acciones.

Ignacio Leiva: se refirió en su intervención al papel del instalador como prescriptor y colaborador en soluciones energéticas avanzadas con la garantía del gas de Repsol. En las de alta eficiencia, citó, entre otras, a la aerotermia y geotermia con bombas de calor a gas, así como a las calderas de condensación y quemadores de alta eficiencia. También se refirió a otras tecnologías accesorias y complementarias al gas, como la cogeneración, que completan la oferta de Repsol.

Describió lo que la compañía energética ofrece a los instaladores con los que co-



labora, como por ejemplo asesoría para los proyectos energéticos en su conjunto y apoyo en la implantación, entre otros servicios. Y apuntó las tres áreas de interés para los instaladores: gas envasado, propano y redes de gas canalizado.

Del gas de Repsol dijo que es una energía limpia y sostenible, que ofrece soluciones tecnológicas de alta eficiencia energética y también soluciones competitivas para el ahorro de costes.

Inma Puig: Ofreció una visión de la empresa familiar desde las emociones, es decir, a partir de los sentimientos de las personas que trabajan en este tipo de empresas, en las que el alma es la familia.

Hizo un repaso de sus características principales, con referencia a tres elementos que son claves e inherentes a estas empresas: los hijos, el momento de la sucesión (un tema complejo porque supone la muerte profesional o biológica de un ser querido) y los no familiares que trabajan en la empresa (familia política y trabajadores).

Señaló entre otras peculiaridades que todos los componentes que allí trabajan tienen un pasado que condiciona su trayectoria profesional y que los afectos y sentimientos, que se ponen a prueba cada día, están vinculados en todos los actos de la empresa.

Juan Merodio: habló de la necesidad de que empresas y empresarios se adapten al cambio para no quedar relegados. "Se ha producido un tsunami digital que está arrasando con los modelos tradicionales", señaló. Ya no vale lo de antes porque el consumidor tiene otros gustos y las empresas nuevas aspiraciones. No hay más remedio, por lo tanto, que transformarse porque sólo los que se adaptan a esos cambios sobrevivirán.

Con este principio presente animó a las empresas a darse a conocer, a diferenciarse de la competencia y a tratar de seducir al cliente a través de la socialización. Las redes sociales son un buen instrumento para ello, pero antes de nada sugirió definir un perfil de cliente que permita llegar a él. Después recomendó realizar una planificación estratégica en la que se recojan las redes sociales que mejor se ajusten al interés y los recursos de la empresa (Facebook, Twitter, LinkedIn, Youtube, etc.), el método de medición de resultados (Roi) y los profesionales de la comunicación (Community Manager) que las gestionen, entre otros factores.

A lo largo de su intervención, insistió en la importancia de dejar las redes sociales en manos de verdaderos profesionales.

Juanma López Iturriaga: Dejó patente que el pensamiento individual tiene poco recorrido en las empresas. Lo verdaderamente importante es el trabajo en equipo. Como miembro del Real Madrid y otros equipos de baloncesto a lo largo de su vida, ha reunido experiencias que pueden ser de aplicación en otros proyectos colectivos, como por ejemplo en las empresas.

Frente al pesimismo actual antepuso una visión ilusionante de la vida y los proyectos que se emprendan, que, en su opinión, para que pueda ser efectiva se necesita que sea compartida y libre, sin imposiciones de ningún tipo.

SITÚE A SU COMPAÑÍA EN LA PLATAFORMA DE NEGOCIOS MÁS POTENTE DEL SECTOR

PLANIFIQUE SUS CAMPAÑAS EN IDG INGENIERÍA DEL GAS

SOLICITE CALENDARIO EDITORIAL 2015

www.ingenieriadelgas.com
91 556 50 04

IDG Ingeniería del Gas



Edita SEDE TÉCNICA S.A.
Capitán Haya, 51 pl.4
28020 Madrid - ESPAÑA
TEL: +34 91 556 5004
FAX: +34 91 579 9364
www.sedetecnica.com
editorial@sedetecnica.com

web www.ingenieriadelgas.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.
Dépósito 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.

Aprobada una modificación de la Ley de Hidrocarburos

(Viene de página 1) Se crea un mercado organizado de gas natural que permitirá obtener precios más competitivos y transparentes para los consumidores, facilitará la entrada de nuevos comercializadores e incrementará la competencia.

Además establece diversas medidas para impulsar la competencia en el sector de hidrocarburos y reducir el fraude.

En el Proyecto de Ley de modificación de la Ley de Hidrocarburos se adoptan diversas medidas entre las que destacan:

La creación de un mercado organizado de gas natural que permitirá obtener precios más competitivos y transparentes para los consumidores y facilitará la entrada de nuevos comercializadores, incrementando la competencia en el sector.

Se posibilita que cualquier instalador de gas natural habilitado pueda realizar la inspección de las instalaciones. Se fomenta, así, la competencia ya que actualmente sólo podían realizar las inspecciones los distribuidores.

Además, el real decreto fomenta la entrada de nuevos comercializadores mediante el reconocimiento mutuo de licencias

para comercializar gas natural con terceros países que se establezca un acuerdo previo.

Por último se establecen medidas en relación con las existencias mínimas de seguridad que, sin menoscabar la seguridad de suministro, dotan a los comercializadores de una mayor flexibilidad y un menor coste. Se habilita a la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos (CORES) a mantener las existencias estratégicas de gas natural.

Asimismo, el nuevo texto regulador impide que exista duplicidad en las

instalaciones de distribución de propano y butano (GLP) por canalización y gas natural, lo que encarecería el precio que pagan los consumidores. Al mismo tiempo, se fomenta la distribución por canalización en las zonas que aún no tienen acceso a gas natural, dando preferencia para suministrarlo posteriormente a las empresas que comiencen distribuyendo GLP por canalización.

Asimismo se obliga a los comercializadores de GLP a granel a suministrar a todos los consumidores que lo soliciten, siempre que se encuentren en su misma provincia de actuación.

Por último la norma exige que para poder ejercer la actividad de operador al por mayor de carburantes se debe depositar una garantía, que podrá ser ejecutada en caso de incumplimiento o fraude.

CONAIF y Repsol fomentarán el uso del gas entre particulares y empresas



El director de Construcción y Mantenimiento de Instalaciones de GLP de Repsol, Francisco Javier Gutiérrez Bucero, y el presidente de la Confederación Nacional (CONAIF), Esteban Blanco Serrano, han firmado un acuerdo de colaboración para promocionar el uso del Gas de Repsol entre particulares y empresas.

El acuerdo incluye importantes incentivos para el uso del GLP (instalaciones pequeñas de granel y la bomba de 35 kg.) para los instaladores y empresas asociadas relacionadas con la fontanería, gas, calefacción, climatización, protección contra incendios y electricidad, entre otras actividades.

El objetivo del convenio es acercar los productos Repsol a instaladores locales a través de toda la Red de Asociaciones Provinciales de CONAIF, con foco especial en aquellos pequeños instaladores que hasta la fecha no están incluidos en la promoción de instalaciones de GLP.

AFEC inaugura oficinas

El pasado día 9 de diciembre tuvo lugar la inauguración de las nuevas oficinas de la Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización (AFEC), mediante la celebración de una Jornada de Puertas Abiertas dirigida a las empresas asociadas, a la que asistió el Director General de Industria, Energía y Minas de la Comunidad de Madrid, Carlos López Jimeno.

El acto, que resultó muy animado, contó con la presencia de un gran número de asistentes, que visitaron las diferentes estancias de las nuevas oficinas.

Tras 19 años ubicados en la 3ª planta del edificio de la calle Francisco Silvela, 69, la sede se ha trasladado a la 1ª planta de este mismo edificio (1ºD), desde el cual el equipo de AFEC sigue a disposición de los asociados y de todo el sector.

VITOGAS

LA ENERGÍA DE LA EFICIENCIA Y EL BIENESTAR

empresa
hogar
industria

VITOGAS

Nuestro servicio nos diferencia

www.vitogas.es

El gas, energía
Segura
Rentable
Limpia

La economía sumergida y la morosidad, lacras del sector de instalación

Como cada año, CNI ha celebrado su Encuentro Anual de Presidentes de Asociaciones Provinciales miembros de CNI. En esta ocasión Murcia ha sido la anfitriona de este Encuentro de tres días del 23 al 26 de octubre. Juan de Dios Gómez y Antonio Cano, Presidente y Secretario Técnico del Gremio Regional de Instaladores de Frío y Calor de Murcia (GRIFCM) miembro de CNI, así como el Presidente y Secretario General de la FREMM (Federación Regional de Empresarios de Murcia), Juan Antonio Muñoz y José Daniel Martín dieron la bienvenida a los asistentes a este Encuentro.

Los Presidentes asistentes a este Encuentro, tuvieron la oportunidad de hacer una visita guiada al edificio empresarial de FREMM, en especial al Centro de Formación, donde su Director, Ramón Muñoz, mostró y explicó con claridad y detalle los 18 talleres y 16 aulas de que dispone y equipamiento de las mismas, en las que se imparte formación reglada, ocupacional y continua. Los Presidentes de las Asociaciones de CNI pudieron comprobar la calidad, innovaciones tecnológicas, competitividad y alto nivel de inserción de los alumnos en empresas del sector del Metal. La reunión en las oficinas de FREMM continuó con un programa de actividades de dos días, en el cual los asistentes tuvieron oportunidad de hablar ampliamente de temas de interés y proyectos comunes para todas las asociaciones. Algunas de las conclusiones de este Encuentro:

ACABAR CON LA ECONOMÍA SUMERGIDA

En este Encuentro, manifiesta Javier Cueto, Presidente de CNI, "hemos po-



dido constatar que la economía sumergida y la morosidad continúan siendo las lacras del sector". El intrusismo ha alcanzado con la crisis económica unos niveles vergonzosos, y ante este panorama la Administración da la espalda. "El propietario de un edificio prefiere pagar lo mínimo sin atender a cuestiones de seguridad, calidad o garantía en el trabajo" continúa Javier Cueto. "A menudo empresas instaladoras autorizadas son requeridas por usuarios para legalizar instalaciones que han sido ejecutadas por individuos sin las debidas certificaciones, con el grave riesgo que ello conlleva". Ante este problema, iniciativas como la llevada a cabo por la Asociación de Instaladores de Teruel, ATEFONCA, se tomarán como ejemplo por otras asociaciones de CNI. ATEFONCA ha impulsado una alianza entre

asociaciones empresariales y organismos públicos para salvaguardar la seguridad industrial, con la creación de la Asociación de Empresas de Servicios de Seguridad Industrial de Aragón, AESSIA. Han contado con la ayuda, inspiración y liderazgo del Consejero de Industria e Innovación aragonés, Arturo Aliaga y asociaciones de electricistas, fontanería, climatización y ascensores de Aragón. La canalización de denuncias de empresarios y asociaciones ante actos de la economía sumergida y actuación inmediata inspectora de órganos de la administración, son la clave de este innovador proyecto de cooperación. "La Seguridad no es una parte de la calidad, es un requisito previo, por ello son precisos esfuerzos eficaces de transparencia, información clara y veraz sobre los servicios profesionales y evaluación independiente de calidad de los agentes de la seguridad industrial", manifestó José Julián Lafuente, Presidente de ATEFONCA presente en este Encuentro.

ERRADICAR LA MOROSIDAD

En cuanto a la morosidad la ausencia de un régimen sancionador permite a las empresas continuar pagando a más de 60 días sin pudor alguno. Lo más triste, manifiesta Javier Cueto, "es que las peores pagadoras son las grandes empresas constructoras que se financian a costa de sus proveedores, y esas mismas empresas trabajando en otros países europeos pagan en el plazo legalmente estipulado". El sistema es tan perverso que algunas constructoras piden a sus proveedores que les entreguen una carta solicitando ellos mismos el pago de sus facturas hasta a 240 días en muchos casos. CNI continuará apoyando la labor de la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad (PMcM) para conseguir la publicación definitiva de un Régimen Sancionador. Por otra parte y tras más de dos años de trabajo junto a CEOE a favor de la unidad de mercado, CNI considera un gran éxito el reciente informe de la Secretaría del Consejo para la Unidad del Mercado que en octubre ha manifestado que el estado adoptará las iniciativas necesarias para impedir la adopción de disposiciones de las Comunidades Autónomas que pretendan aplazar el pago de los contratos públicos a más de los 30 días legales. Este in-

forme apoya contundentemente la sentencia del Tribunal Constitucional del 10 de abril que excluye la posibilidad de que las Comunidades Autónomas legislen sobre aplazamientos de pago de los contratos públicos. CNI exige especialmente a las empresas constructoras, que se benefician de este paso importante adelante, que cumplan ahora con sus pagos a 60 días máximo a sus proveedores.

UNIDAD DE MERCADO, PRIORIDAD

El Comité Técnico de CNI trabaja para presentar un detallado informe a la Secretaría del Consejo para la Unidad de Mercado, recogiendo varias de las situaciones más escandalosas de tratamiento diferenciado en las Comunidades Autónomas a los profesionales y empresas instaladoras ante situaciones iguales. Es de esperar que la Secretaría se pronuncie favorablemente adoptando las medidas adecuadas antes de recurrir CNI a la Comisión Nacional del Mercado de la Competencia con la oportuna demanda. Exigencia de documentos diferentes para dar de alta instalaciones, diferentes significados para un mismo término técnico, o diferentes criterios en cuanto a títulos de formación requeridos para cada actividad son algunos ejemplos.

Eficiencia energética empieza a reactivar el negocio

También se habló en este Encuentro de los Planes Renove que no están cumpliendo su finalidad y a menudo se convierten en una herramienta más de los sectores más fuertes que utilizan la Administración para dar publicidad a acciones que financian ellos mismos. No obstante, en el área de electricidad están suponiendo un empuje muy fuerte para la recuperación del sector. Es importante extender los mismos a la climatización y fontanería.

Todos los asistentes coincidieron en algo muy importante, la eficiencia y el ahorro energético está abriendo vías de negocio distintas a los instaladores. Instalaciones obsoletas unidas a nuevas leyes favoreciendo la reforma, rehabilitación y eficiencia energética representan el terreno abonado para muchos trabajos de futuro. En la actualidad, la impresión generalizada de los asistentes a la reunión, es que "hemos tocado suelo, y las perspectivas moderadamente optimistas, hacen pensar que los años más difíciles han quedado ya atrás", como manifiesta el Presidente de CNI Javier Cueto. En muchas provincias la terminación de los edificios inacabados ahora propiedad de los bancos, ha dado un empujón a algunas empresas instaladoras y algunos centros de formación ya están colocando a desempleados, lo cual es muy buen síntoma.

El gran éxito del asociacionismo con varias experiencias positivas en distintas provincias donde CNI tiene representación, confirmó una vez más que los profesionales deben unirse y crear alianzas duraderas y con contenido para conseguir sus objetivos. Fusión de Asociaciones o creación de Asociaciones nuevas en las que colaboran entes públicos son algunos ejemplos a tener en cuenta. Así ha ocurrido con las Asociaciones de Instaladores de fontanería y Climatización de Alicante miembros de CNI que se han fusionado recientemente gracias al impulso de sus Presidentes, presentes en este Encuentro.

José María Gil Aizpuru, premio "Manuel Laguna" 2014



José María Gil Aizpuru, Director del Negocio de Distribución de gas en España de Gas Natural Fenosa, ha recibido el premio "Manuel Laguna" 2014 de CONAIF en reconocimiento al apoyo prestado a nuestra organización de ámbito nacional de empresas instaladoras, la más representativa del sector de las instalaciones en España con 45 asociaciones provinciales y 18.500 empresas integradas.

El presidente de CONAIF, Esteban Blanco, le hizo entrega del galardón en la cena de gala de la 25 edición del Congreso de CONAIF, celebrada en Málaga los pasados días 2 y 3 de octubre.

En su intervención, José María Gil Aizpuru señaló sentirse honrado por recibir este galardón y agradeció el apoyo de CONAIF en la nueva etapa abierta en el gas tras los cambios recientes del marco regulatorio, una etapa

ante la que — dijo — "tenemos mucho trabajo por delante que no podremos hacer sin las empresas a las que CONAIF representa".

José María Gil Aizpuru, natural de Bilbao, es Doctor por la Universidad Politécnica de Cataluña en Ciencias e Ingeniería Náutica. Tiene formación de postgrado PADE y PDD por IESE.

En la actualidad es Director del Negocio de Distribución de gas en España de Gas Natural Fenosa, Vicepresidente de la Asociación Española del Gas (Sedigas) y Presidente del Comité de Distribuidores.

Es, asimismo, presidente de Gas Natural Distribución SDG, S.A y de las sociedades Gas Galicia, Gas Andalucía, Gas Natural Cegas, Gas Navarra, Gas Castilla la Mancha y Gas Natural Madrid y vicepresidente de Gas Natural Castilla y León.

Enagás firma un acuerdo de cooperación con el Centro Español de Metrología

Enagás ha firmado un convenio marco con el Centro Español de Metrología (CEM) en materia de medición. En virtud de este acuerdo, el Laboratorio de Calibración de Contadores en Alta Presión (LACAP) de la compañía es designado "laboratorio colaborador" del CEM. Como entidad colaboradora, el LACAP de Enagás

cooperará en el ámbito de la metrología y los patrones de medida, y aportará su experiencia y tecnología en proyectos de investigación. Con este convenio, Enagás participará además en la formación y divulgación de la metrología y contribuirá a la mejora de la infraestructura metrológica nacional.

Repsol y Cajamar colaboran para impulsar la eficiencia energética

El director de producto de GLP España de Repsol, Francisco Javier Villacorta López, y el director territorial centro de Cajamar-Caja Rural, Emilio Valencia Concha, han firmado un acuerdo de colaboración para potenciar las instalaciones térmicas de alta eficiencia energética basadas en el Gas de Repsol, así como en sistemas híbridos con otras energías convencionales o renovables.

Con este convenio, Repsol ofrecerá en condiciones más competitivas sus

alternativas energéticas con Gas de Repsol, que aportan eficiencia energética y tecnologías avanzadas tanto a clientes finales como a promotores e instaladores, para su posible implantación en instalaciones energéticas.

Por su parte, Cajamar-Caja Rural proporcionará financiación en condiciones preferentes a los clientes y socios interesados en poner en marcha proyectos de eficiencia energética y energías renovables de Repsol para la edificación y la industria, con especial atención a uno de los sectores prioritario para la entidad, como es el sector agroalimentario.



Seminario sobre el potencial de los recursos energéticos de España



La ministra de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Isabel García Tejerina, y el presidente de Gas Natural Fenosa, Salvador Gabarró, inauguraron en Madrid el XIII Seminario Internacional sobre Energía y Medio Ambiente "Recursos energéticos propios, competitividad y medio ambiente", organizado por la Fundación Gas Natural Fenosa, en el que se analizaron los recursos energéticos en España, así como su utilización y consumo para reducir la dependencia del extranjero y mejorar la competitividad económica y empresarial del país en el mercado mundial.

La directora general de la Oficina Española de Cambio Climático, Susana Magro, explicó los avances del proceso negociador internacional sobre el cambio climático y destacó la trascendencia del reciente acuerdo de reducción de emisiones entre los Estados Unidos y China, que son responsables, conjuntamente, de más de la mitad de los gases de efecto invernadero. Este acuerdo abre vías de esperanza para las próximas cumbres de Lima (2014) y París (2015).

El catedrático de Recursos Energéticos de la Universidad de Barcelona, Mariano Marzo, analizó la situación de España desde el punto de vista físico de los recursos energéticos existentes, destacando especialmente las oportunidades que se abren a la explotación del petróleo en el mar y del gas "no convencional", en algunos puntos de la geografía española.

Por su parte, el *senior partner and managing director* del Global Leader Energy Practice de Boston Consulting Group, Iván Martén, explicó el papel clave de los costes energéticos en los sectores industriales y advirtió de la actual pérdida de competitividad de la industria europea frente a la de Estados Unidos.

El vicepresidente de Desarrollo del Negocio de Petróleo y Gas en URS Corporation, John F. Damanti, expuso desde una perspectiva ambiental diferentes soluciones para mitigar los impactos ambientales de la extracción y el uso de los combustibles fósiles en todo el ciclo de vida. Por su parte, el presidente de la Asociación Española de Compañías de Investigación, Exploración y Producción de Hidrocarburos (ACIEP), Antonio Martín, indicó que una mayoría de ciudadanos da importancia a que España genere la mayor parte de la energía que consume. Para conseguir este reto, señaló que es fundamental concienciar a la sociedad y contar con la colaboración de todas las Administraciones, especialmente las de ámbito local.

En condensación y bajo NOx Junkers tiene la caldera mural para cualquier instalación. Máxima eficiencia y ahorro en agua caliente y calefacción.



Tecnología y facilidad de instalación al máximo nivel. Condensación y Clase 5 en todos los modelos.

Las calderas murales de condensación Cerapur de alta eficiencia energética son la mejor solución para calefacción y a.c.s., son compatibles con energía solar y cuentan con la más amplia gama de termostatos y controladores modulantes que aumentan el rendimiento de la instalación, hasta el 109% lo que permite ahorrar hasta el 30% en la factura del gas.

Junkers completa su gama con modelos convencionales y de bajo NOx con gran variedad de potencias, ahora con dimensiones más reducidas que facilitan la instalación y son respetuosas con el medio ambiente.

www.junkers.es

JUNKERS
Grupo Bosch

Confort para la vida

Síguenos en:



Vaillant estrena centro de formación y showroom

Vaillant acaba de inaugurar su nuevo centro de formación y exposición de soluciones de climatización en el centro de I+D para bombas de calor que el Grupo alemán tiene en Vitoria. El nuevo espacio, de 120 metros cuadrados, permitirá a la marca formar a sus clientes en las tecnologías más avanzadas de climatización así como mostrar sus soluciones híbridas de alta eficiencia energética.

Los asistentes a las formaciones y charlas informativas tendrán la oportunidad de conocer de primera mano el funcionamiento –todos los equipos están en marcha– de energías renovables como la aerotermia, la geotermia así como los sistemas *drainback* colectivo, calderas de condensación, sistemas de regulación y depósitos multienergía que Vaillant comercializa.

Además, una zona de la nueva sala se ha destinado al novedoso sistema well-COMFORT, la solución integral perfecta para obtener calefacción, refrigeración, agua caliente sanitaria y renovación de aire, gracias al nuevo sistema de ventila-



ción con recuperación de calor recoVAIR, la bomba de calor aroTHERM y la centralita de regulación calorMATIC 470.

Este nuevo espacio supone el inicio de un nuevo proyecto de Vaillant cuyo objetivo es formar a los profesionales en las tecnologías de climatización más eficientes y que mayor rendimiento pueden ofrecer en la instalación de climatización de cualquier tipo de vivienda, ya sea obra nueva o rehabilitación tanto de viviendas unifamiliares, colectivas o edificios del sector terciario.

Repsol y el Grupo Bosch firman un convenio para impulsar el uso del gas

El director ejecutivo de GLP de Repsol, Manuel Pérez Jurado, y el director general de Bosch Termotecnia para España y Portugal y director de servicios jurídicos del Grupo Bosch, Jose Ignacio Mestre y Alejandro García Casal, respectivamente, han suscrito un acuerdo para la promoción e implantación conjunta de soluciones de alta eficiencia energética mediante equipos de generación térmica de la marca del Grupo Bosch con el Gas de Repsol.

El acuerdo se enmarca en la prescripción, por parte de ambas partes, de soluciones de alta eficiencia energética



asesorándose y apoyándose mutuamente para aportar a los clientes comunes el mayor grado de valor y optimización energética y de costes.

Frigicoll asume la distribución de De Dietrich en España

Frigicoll ha firmado un acuerdo para ofrecer la distribución en exclusiva para toda España de la marca de electrodomésticos de alta gama De Dietrich.

Frigicoll se convierte así en el partner en España de los productos Premium De Dietrich. Con su extensa red comercial y de asistencia, Frigicoll asumirá la distribución del producto en el mercado español así como el servicio postventa de De Dietrich en todo el territorio nacional.



Ariston y Fleck inauguran instalaciones en Madrid

Ariston Thermo Group ha inaugurado sus nuevas instalaciones Ariston y Fleck en Madrid, donde se aplicarán los métodos de formación más punteros con el objetivo de promover la excelencia de las personas comprometidas con el sector del confort térmico. Emiliano Sakai, Director General de Ariston Thermo Group para la Península Ibérica definió el proyecto como un objetivo estratégico de la compañía, ya que en 2020 el 80 por 100 de su negocio procederá de soluciones renovables y de alta eficiencia energética.

Madrid juega un papel muy importante en este plan ya que la nueva normativa ErP que regula el consumo energético, generará cambios de productos e instalaciones.

Con más de 80 años de experiencia en el sector de la calefacción y el agua caliente sanitaria, Ariston Thermo Group ofrecerá, gracias a este nuevo centro, cursos de formación sobre las nuevas tecnologías para el confort térmico, profundización teórica y práctica sobre instalaciones y uso de los productos de la marca presentes en el mercado de la península ibérica.

TomTom Telematics celebra 15 años de Webfleet

TomTom Telematics celebra este mes el 15º cumpleaños de Webfleet, su galardonada plataforma de gestión de flotas.

Lanzada en 1999, ha crecido hasta convertirse en la plataforma telemática SaaS más adoptada en Europa, ya que ofrece a las empresas un conocimiento real de las operaciones de la flota. Durante los últimos 15 años, Web-

fleet se ha utilizado para mejorar las operaciones móviles en cualquier sector imaginable: transporte y logística, energía, construcción, distribución de alimentos, asistencia en carretera, coches compartidos, etc. Webfleet ha trazado el movimiento de todo tipo de objetos y personas, desde transbordadores espaciales hasta baños portátiles, desde autoridades deportivas a animales exóticos.

Instal XPERT y Saunier Duval colaboran con la Primera Carrera Popular a favor del Albinismo

Instal XPERT y Saunier Duval colaboran con la Primera Carrera Popular a favor del Albinismo que tuvo lugar en el parque de Las Llamas de Santander el pasado mes de octubre, como colofón a las VIII Jornadas de ALBA en la capital cántabra. A pesar de la lluvia, fueron muchos los niños y los adultos que participaron en esta estupenda forma de colaborar con ALBA, a través del deporte y la convivencia.

La carrera infantil, se retrasó un poco debido a la abundante lluvia que

recibió a los participantes. Pero a las 11 en punto casi 100 niños de entre 4 y 14 años emprendieron la aventura de recorrer más de un kilómetro en compañía de sus amigos para demostrar que la participación y el esfuerzo valen la pena. Y todos se llevaron una merecida medalla.



Soluciones de Burderus para instalaciones hoteleras

La marca Buderus, perteneciente a la división Bosch Termotecnia, presentó, junto a Bosch Security Systems, sus soluciones innovadoras para instalaciones hoteleras en los sectores de la energía y la seguridad, en el marco del salón internacional Hostelco, que se celebró en el recinto Gran Vía de la Fira de Barcelona entre los días 20 y 23 de octubre.

Tanto Buderus, especialista en tecnologías y soluciones para conseguir importantes ahorros energéticos en instalaciones térmicas de cualquier tamaño,

como Bosch, con su amplia variedad de productos y soluciones en el campo de la seguridad y la comunicación para la industria hotelera y los propietarios, planificadores y contratistas de hoteles en todo el mundo se presentaron conjuntamente en el salón Hostelco 2014 como el socio perfecto para gestionar y coordinar de forma eficiente los sistemas de energía, climatización, seguridad y comunicación de cualquier establecimiento hotelero, independientemente de su tamaño y nivel de equipamiento.

Genebre, de nuevo en The Big 5 Show en Dubai

Genebre ha presentado sus productos en The Big 5 Show- que se ha celebrado en Dubai del 17 al 20 de noviembre. Los países árabes y especialmente el Golfo Pérsico son mercados estratégicos para Genebre, por lo que ha participado en la feria por quinto año consecutivo. Genebre ha participado como expositor para presentar todas las novedades que han incorporado este año en los diferentes catálogos; especialmente en la división

de Grifería y Hidrosanitaria, así como de otros desarrollados en la línea de Valvulería Industrial e Instrumentación.

The Big 5 Show es un gran evento que acoge alrededor de 2.700 empresas expositoras, de los cuales más del 70 por 100 son empresas internacionales, y dónde el perfil del expositor es profesional, por lo que se convierte en un punto de encuentro para ingenieros, arquitectos, profesionales de la instalación, distribuidores y clientes potenciales de todo el mundo.

Ariston Thermo Group anuncia la adquisición de Atag Heating

Ariston Thermo Group, empresa internacional líder en el sector del confort térmico, ha adquirido Atag Heating, importante fabricante del sector de la calefacción en Benelux.

Fundada en 1948, Atag tiene su sede en Holanda (Lichtenvoorde) y da trabajo a 170 personas, con una planta dedicada a la fabricación de productos para uso particular y comercial. En 2013 Atag alcanzó un volumen de facturación de unos 53 millones de euros, con un ebitda ajustado de 8,4 millones.

La sociedad, presente en la mayor parte de los mercados europeos, es un actor de primaria importancia en el sector de la calefacción en Benelux, con un posicionamiento diferenciado gracias a una marca muy reconocida y a su efi-

ciente línea de productos especializada en el segmento de gama alta.

“Gracias a esta adquisición continuamos con nuestra estrategia de desarrollo basada en el crecimiento por vías internas y externas tanto en mercados maduros como en mercados de rápido crecimiento”, ha comentado Paolo Merloni, presidente de Ariston Thermo. “Atag aportará grandes ventajas a nuestro Grupo: una sólida plataforma tecnológica que nos fortalecerá en los productos de condensación que representan el futuro estándar europeo de eficiencia en calefacción y bajas emisiones, además de una fuerte presencia en algunos mercados clave y, lo más importante, un equipo emprendedor muy motivado”.

Baxi celebra la “Noche de la condensación” en el Camp Nou

El pasado mes de octubre Baxi, compañía líder en equipos de calefacción y ACS para el hogar, reunió en las instalaciones del Camp Nou a más de 1.000 profesionales instaladores para celebrar la “Noche de la condensación”.

Las instalaciones del Camp Nou acogieron, en un ambiente festivo, este importante evento en el que Jordi Mesres, Director General de Baxi, compartió con los asistentes la evolución de la compañía y las perspectivas de futuro, haciendo hincapié en “la nueva



normativa europea que supondrá una importante evolución para el mercado”. Demandará un mayor nivel de eficiencia en los equipos instalados a partir de septiembre del próximo año y permitirá importantes ahorros en consumo y gasto energético.



CLIMATIZACIÓN

16º SALÓN INTERNACIONAL DE AIRE ACONDICIONADO, CALEFACCIÓN, VENTILACIÓN Y REFRIGERACIÓN
16TH INTERNATIONAL AIR-CONDITIONING, HEATING, VENTILATION AND REFRIGERATION EXHIBITION

24-27
Feb.
2015
MADRID

ORGANIZA
ORGANISED BY:



En coincidencia con / Coinciding with:
 **genera**
2015



www.climatizacion.ifema.es

LINEA IFEMA / IFEMA CALL CENTRE

LLAMADAS DESDE ESPAÑA / CALLS FROM SPAIN
INFOIFEMA 902 22 15 15

LLAMADAS INTERNACIONALES (34) 91 722 30 00
INTERNATIONAL CALLS

climatizacion@ifema.es

"Confiamos en crecer de forma sostenida a partir de ahora"



Vicente Gallardo
Presidente de FEGECA

(Viene de página 1) Como presidente de Fegeca es un orgullo representar a un sector tan importante, con un volumen de facturación superior a los 500 millones de euros y más de 2000 colaboradores en toda España.

Sustituir a Miguel Cervera es un desafío adicional, ya que durante las décadas que estuvo al mando de la Asociación siempre mostró un gran carácter y determinación para conseguir que Fegeca ocupara el lugar que le corresponde en el mercado de la calefacción y el agua caliente sanitaria. En consecuencia, consolidaremos los frutos de la excelente labor realizada por Miguel Cervera y trabajaremos en la consecución de objetivos frente a los nuevos retos que plantea el sector.

A día de hoy son numerosas las labores que desempeña Fegeca, todas ellas enfocadas a la representación y defensa de los intereses de los asociados ante la Administración y los organismos públicos. Los socios están informados de las noticias más importantes en el sector, así como de los cambios de normativa, eventos profesionales... Fegeca se organiza en comisiones de trabajo, formadas por profesionales de los asociados, que bajo la coordinación de la Secretaría General estudian los asuntos más relevantes para el sector, participando activamente de los equipos de trabajo para la elaboración de normativa tanto a nivel nacional como europeo. Fegeca también realiza estudios de mercado de los diferentes sectores que engloba.

¿Cuáles son los objetivos de FEGECA en la actualidad?

Fegeca debe ser el lugar en el que se encuentren los fabricantes de generadores y emisores de calor por agua caliente. En esta línea trabajamos para incorporar dentro de la Asociación a otros sectores del mercado de la calefacción y el agua caliente que aún no están suficientemente representados en Fegeca.

Al mismo tiempo Fegeca continuará siendo el referente en el mundo de la calefacción y del agua caliente sanitaria, trabajando para aumentar la colaboración y la representación de la Asociación en los diversos foros consultivos y mesas de trabajo, con el fin de reafirmar que Fegeca sea la voz del mercado de calefacción y agua caliente sanitaria. En consecuencia, Fegeca liderará el proceso de comunicación, a la sociedad y a los distintos agentes del sector, de aquellos cambios tecnológicos o normativos que tengan una influencia decisiva en nuestro sector.

Este es el caso de la nueva directiva europea sobre etiquetado energético de los productos de calefacción y agua caliente, conocida como ErP.

Los últimos años han estado marcados ineludiblemente por la persistencia de la crisis económica, ¿es este momento realmente algo más esperanzador para el sector?

Los últimos meses están mostrando una cierta recuperación, principalmente en la renovación de aparatos, que esperamos pueda continuar en el próximo año. Confiamos en que lo peor ya haya pasado y, a partir de este momento, podamos crecer de forma sostenida, como ya ocurre en muchos mercados europeos. El auge en la renovación de aparatos camina de la mano del incremento en el consumo de las familias que percibimos en los últimos meses. Es un pilar fundamental del mercado de calefacción y agua caliente (aproximada-

mente un 80 por 100 del mercado), puesto que la nueva construcción ha perdido la importancia que tenía en los últimos años.

Al mismo tiempo, se perciben síntomas de mejora en la actividad de construcción de nuevas viviendas, pero aún no podemos afirmar rotundamente el crecimiento sea sostenido y definitivo. Durante los últimos años las empresas dedicadas a la construcción han diversificado su actividad, y esto les ha permitido ser más flexibles y minimizar los riesgos provocados por la caída de su actividad principal.

El Plan Renove de calderas ha sido un elemento de notable importancia para el sector en los últimos años, ¿cómo valora esta iniciativa y qué pediría a la Administración en este sentido? ¿Qué otras serían las demandas del sector a las diferentes administraciones?

Tenemos una gran confianza en el éxito de los distintos planes Renove que promueven la sustitución de aparatos antiguos por otros más eficientes, y creemos que son un impulso importante para la instalación de calderas de condensación, tanto murales como de pie, un año antes de la entrada en vigor la directiva europea ErP. En los últimos años muchas comunidades autónomas (como es el caso de Madrid, Castilla-La Mancha, País Vasco, Asturias, Valencia, Aragón, Navarra, La Rioja, Cantabria, Galicia, Baleares y Cataluña) han promovido la aplicación de Planes Renove, centrados en su mayoría en el cambio a calderas de condensación. Desde FEGECA agradecemos la labor de la Administración dinamizando el sector con los Planes Renove y apoyando la instalación de los equipos más eficientes.

¿Qué novedades destacaría de las que se hayan producido en el sector en los últimos tiempos?

lefacción mantiene la línea descendente de ejercicios anteriores. Así las exportaciones cayeron un 23,17 por 100, frente a un desplome del 64,79 por 100 de las importaciones. No obstante se trata de un mercado netamente exportador cuyo saldo (que ha crecido un 55,92 por 100) en 2013 se sitúa en 1.658 millones de euros. Nuevamente los fabricantes españoles ven recompensado su esfuerzo de internacionalización, con presencia creciente en el mercado europeo.

MARKETING

El mercado nacional de calderas y calefacción inicia una senda de recuperación como así lo avanza en este informe el presidente de la patronal FEGECA. Acompañado por la recuperación del mercado de construcción (tanto residencias como de licitación pública) y animado por las buenas perspectivas de la rehabilitación, el consumo de equipos emisores y generadores de calor encuentra su principal aliado en los planes de apoyo que están desarrollando las diferentes administraciones, los llamados Planes Renove que vienen a incentivar económicamente la sustitución de viejas calderas por elementos de condensación más eficientes y respetuosos con el medio ambiente.

Por su parte, las compañías siguen apostando por inversiones en planes de marketing muy competitivos con presencia creciente en todos los medios: televisión, prensa, radio, online, exterior (en menor medida) y, sobre todo, en el desarrollo de promociones dirigidas fundamentalmente al instaladores a través de premios por volumen de ventas. El

El mercado español es uno de los mayores mercados en Europa en volumen de equipos de calefacción y agua caliente sanitaria. En cuanto a las tecnologías de calefacción, a diferencia de otros mercados europeos, en España aún conviven calderas convencionales con calderas de condensación. Pero en el último año estamos experimentando un importante incremento en ventas de esta tecnología, principalmente en calderas murales, anticipando la entrada en vigor de la citada directiva ErP.

La nueva directiva europea sobre etiquetado energético de los productos de calefacción y agua caliente entrará en vigor en la segunda mitad del año próximo y supondrá la instalación de productos más eficientes y ecológicos, como las calderas de condensación. Supondrá la transformación más importante del mercado en las últimas décadas, y los socios de Fegeca ofrecerán a sus clientes los equipos más avanzados, en línea con el espíritu de la citada norma. Desde Fegeca comunicaremos a la sociedad y a los distintos agentes del mercado los beneficios y oportunidades que trae la aplicación del etiquetado energético a los productos de calefacción y producción de agua caliente. La entrada en vigor de esta directiva es una buena noticia para la sociedad en general y, por tanto, trabajaremos intensamente para que este mensaje llegue a todos los profesionales del sector.

En líneas generales, ¿Qué otros retos se encuentran entre los que debe afrontar el sector?

Uno de los retos del sector es el desarrollo de soluciones aún más eficientes y respetuosas con el medio ambiente para cumplir con las normativas actuales. Los fabricantes ya están preparados para asumir ese reto y ofrecer a la sociedad los mejores productos, como las calderas de condensación, que están incorporadas en el catálogo de productos de los fabricantes desde hace décadas. Pero lo mismo sucede con otras tecnologías eficientes y de futuro, como la energía solar térmica, los aparatos termostáticos para producción de ACS o las bombas de calor.

instalador profesional se ha convertido en la pieza fundamental para conectar la competitiva oferta (multitud de equipos y tecnologías) con la demanda caracterizada por un cliente desinformado que basa su decisión en la prescripción profesional, con el precio como argumento central de decisión.

Además la tendencia apunta a nuevas iniciativas dirigidas al cliente final para ayudarle en el pago de la factura de combustible durante un tiempo limitado, así como product placement en producciones audiovisuales.

Asimismo la formación profesional continuada, adoptada ya por las principales marcas competidoras, se ha convertido en un valor añadido de cara al colectivo de instaladores. Las compañías invierten de forma creciente en programas e instalaciones ad hoc para mantener a los instaladores al día de cuanto acontece tanto en materia normativa, como tecnológica.

Sin lanzar cohetes pero si animando al sector a trabajar por la recuperación cierran este dossier las palabras de Vicente Gallardo, presidente de FEGECA en declaraciones exclusivas a nuestro medio IDG INGENIERÍA DEEL GAS: "Los últimos meses están mostrando una cierta recuperación, principalmente en la renovación de aparatos, que esperamos pueda continuar en el próximo año. Confiamos en que lo peor ya haya pasado y, a partir de este momento, podamos crecer de forma sostenida, como ya ocurre en muchos mercados europeos".

(Viene de página 9)

experimentado una notable mejora en 2013. El valor de las exportaciones ascendió a 38.647.000 millones de euros, un 60,06 por 100 por encima del 2012, mientras que las importaciones descendieron un 2,80 por 100 (187.836 millones de euros), con un saldo netamente importador de 149 millones de euros. Como consecuencia, la cobertura del mercado alcanzó un el 20,58 por 100, frente al 12,49 por 100 del ejercicio precedente.

Por su parte el mercado de calderas (denominadas calderas de agua sobrecalentada) experimentó una notable mejora. Así las exportaciones se incrementaron un 153,71 por 100 hasta alcanzar los 6 millones de euros, mientras que las importaciones lo hicieron un 3.141 por 100 tocando los 15,3 millones de euros. Con un saldo netamente importador de 9.298 millones de euros, la cobertura se sitúa en el 39,23 por 100. Estas cifras vienen a reflejar el importante esfuerzo realizado por los fabricantes nacionales, en línea con el resto de la economía productiva española.

En sentido contrario el sector de calentadores de agua instantáneos ha mostrado peor comportamiento en 2013. El comercio exterior retrocedió en su conjunto. Las exportaciones disminuyeron un 3,27 por 100 mientras que las importaciones lo hicieron un 7,95 por 100. Con un saldo netamente importador de 3.286 millones de euros la cobertura es del 92,23 por 100 del mercado.

Por último los datos de comercio exterior del sector de radiadores para ca-

En los próximos años se va a producir un cambio importante en la estructura del mercado europeo de calderas como consecuencia de la adopción de la Directiva de Ecodiseño

Importación, exportación, saldo y cobertura del mercado de calderas para calefacción central (miles de euros)

ELEMNTO/TARIC	2011				2012				2013			
	EXPORTACION	IMPORTACIÓN	SALDO	COBERTURA	EXPORTACION	IMPORTACIÓN	SALDO	COBERTURA	EXPORTACION	IMPORTACIÓN	SALDO	COBERTURA
8403101000 DE FUNDICIÓN	5.998,14	15.954,52	-9.956,37	37,60	6.754,61	11.622,69	-4.868,08	58,12	9.128,15	12.144,90	-3.016,74	75,16
8403109000 LAS DEMÁS	14.213,48	135.977,78	-121.764,29	10,45	10.746,43	124.076,26	-113.329,83	8,66	20.416,86	125.284,68	-104.867,82	16,30
8403901000 DE FUNDICIÓN	3.373,96	5.671,78	-2.297,81	59,49	1.194,66	2.011,97	-817,31	59,38	1.014,24	1.886,62	-872,39	53,76
8403909000 LAS DEMÁS	8.897,01	52.205,59	-43.308,57	17,04	5.449,93	55.542,91	-50.092,98	9,81	8.088,28	48.519,81	-40.431,53	16,67
TOTAL	32.482,61	209.809,66	-177.327,05	15,48	24.145,64	193.253,83	-169.108,19	12,49	38.647,53	187.836,02	-149.188,49	20,58
EVOLUCIÓN %					-25,67	-7,89	-4,63	-19,30	60,06	-2,80	-11,78	64,68

Fuente: Mineco

Importación, exportación, saldo y cobertura del grupo calderas de agua sobrecalentada (miles de euros)

ELEMNTO/TARIC	2011				2012				2013			
	EXPORTACION	IMPORTACIÓN	SALDO	COBERTURA	EXPORTACION	IMPORTACIÓN	SALDO	COBERTURA	EXPORTACION	IMPORTACIÓN	SALDO	COBERTURA
8402200000												
CALDERAS DENOMINADAS "DE AGUA SOBRECALENTADA"	2.664,70	5.330,62	-2.665,91	49,99	2.365,97	471,60	1.894,37	501,69	6.002,60	15.300,79	-9.298,19	39,23
EVOLUCIÓN %					-11,21	-91,15	-171,06	903,60	153,71	3.144,41	-590,83	-92,18

Fuente: Mineco

Importación, exportación, saldo y cobertura del grupo calentadores de agua instantáneos (miles de euros)

ELEMNTO/TARIC	2011				2012				2013			
	EXPORTACION	IMPORTACIÓN	SALDO	COBERTURA	EXPORTACION	IMPORTACIÓN	SALDO	COBERTURA	EXPORTACION	IMPORTACIÓN	SALDO	COBERTURA
84191100 TRÁFICO	35.775,67	50.589,45	-14.813,78	70,72	40.356,93	45.980,57	-5.623,63	87,77	39.036,50	42.323,42	-3.286,92	92,23
CONFIDENCIAL DEL CAPÍTULO												
EVOLUCIÓN %					12,81	-9,11	-62,04	24,11	-3,27	-7,95	-41,55	5,09

Fuente: Mineco

Importación, exportación, saldo y cobertura del grupo radiadores para calefacción (miles de euros)

ELEMNTO/TARIC	2011				2012				2013			
	EXPORTACION	IMPORTACIÓN	SALDO	COBERTURA	EXPORTACION	IMPORTACIÓN	SALDO	COBERTURA	EXPORTACION	IMPORTACIÓN	SALDO	COBERTURA
7322110000 DE FUNDICIÓN	2.965,48	4.457,94	-1.492,46	66,52	4.789,28	2.504,73	2.284,54	191,21	3.270,17	2.629,35	640,82	124,37
7322190000 LOS DEMÁS	1.781,63	20.344,14	-18.562,51	8,76	2.104,66	18.844,96	-16.740,30	11,17	2.995,35	21.011,52	-18.016,16	14,26
7322900000 GENERADORES Y DISTRIBUIDORES	4.995,89	4.868,76	127,12	102,61	6.411,28	3.907,19	2.504,09	164,09	5.160,67	3.501,75	1.658,92	147,37
7322900010 GENERADORES Y DISTRIBUIDORES	56,45		56,45		10,17		10,17		54,80		54,80	
7322900090 LOS DEMÁS	3.618,29	2.173,98	1.444,31	166,44	2.486,42	1.629,10	857,32	152,63	1.910,37	573,64	1.336,72	333,02
TOTAL	13.417,75	31.844,82	-18.427,07	42,13	15.801,81	26.885,98	-11.084,17	58,77	13.391,35	27.716,26	-14.324,91	48,32
EVOLUCIÓN %					-31,28	-25,06	-40,64	-8,30	-23,17	-64,79	55,92	118,20

Fuente: Mineco

Según las conclusiones del estudio llevado a cabo por la consultora BSRIA World Heating Market 2014 en los mercados de Europa, Asia/Pacífico, Oriente Medio y Norte de África y América en 2013 el mercado mundial de generadores y emisores de calor experimentó un crecimiento del 11 por 100 en volumen y del 13 por 100 en valor, si bien dicho crecimiento fue desigual en su conjunto.

El crecimiento vino impulsado principalmente por el positivo desarrollo de las ventas de calderas domésticas y calentadores en las regiones de Asia Pacífico, Oriente Medio y Norte de África, mientras que los mercados europeo y americano han registrado una ligera contracción de entre el 1 y el 2 por 100 en los mercados tradicionales.

En términos de volumen la zona Asia-Pacífico se sitúa a la cabeza mientras que Europa es el mercado de mayor valor económico.

El mercado europeo experimentó un ligero crecimiento de su valor debido a la sustitución de equipos por otros de mayor eficiencia, especialmente a destacar el mercado de calderas de condensación que continúa creciendo.

El estudio destaca que en los próximos años se va a producir un cambio importante en la estructura del mercado europeo de calderas como consecuencia de la adopción de la Directiva de Ecodiseño que establece estrictos requerimientos sobre la eficiencia de generadores de calor y que será de aplicación obligatoria a partir de septiembre de 2015. Esta tendrá un efecto negativo sobre las ventas de calderas no condensación, cuyo mercado verá caer sus cifras significativamente al final de la década.

REPUNTA LA INVERSIÓN EN CONSTRUCCIÓN

Con respecto al mercado de construcción (íntimamente ligado al desa-

rollo del sector de calefacción y ACS) y según las previsiones recientes de la Comisión Europea, la inversión en construcción mejorará en el conjunto de la UE-28 durante el año 2015, después de un crecimiento medio del 0,7 por 100 en 2014. Para el ejercicio próximo la media alcanzará un 2,4 por 100 en la UE-28, pero llegará a tan sólo un 0,7 por 100 en los países del euro.

Irlanda y Grecia tendrán en 2015 un aumento de la inversión en construcción de dos dígitos, con cifras del 11,3 por 100 y 10,3 por 100, respectivamente. El Reino Unido se situará en un 9,2 por 100, Luxemburgo en un 7,8 por 100 y Suecia en un 6,4 por 100. Polonia y Lituania estarán en torno al 5 por 100, mientras que Rumanía, Eslovaquia y la República Checa rondarán el 4 por 100. Hungría y los Países Bajos superarán el 3 por 100 y estarán por encima del promedio de la UE-28.

España registrará por primera vez desde el inicio de la crisis una cifra positiva en la inversión en construcción, después de años de acusadas caídas. La Comisión Europea prevé para nuestro país un incremento del 1,8 por 100, que nos sitúa considerablemente por encima del promedio de la eurozona. Alemania figura por detrás de España con un 1,6 por 100, al igual que Austria e Irlanda que comparten un 1,4 por 100. Entre los países que tendrán un crecimiento negativo de la inversión en construcción estarán Italia y Portugal con cifras levemente negativas, al tiempo que la caída será mayor en Bulgaria (-2,2 por 100), Francia (-2,3 por 100) y Chipre (-4,8 por 100).

EL MERCADO EUROPEO

A fin de conocer el alcance del mercado europeo cabe señalar que el 40 por 100 del consumo de energía final tiene lugar en los edificios. El 85 por 100 de dicho consumo se destina a calefacción y producción de agua caliente sanitaria

(la calefacción representa un 70 por 100).

Más del 40 por 100 de los edificios residenciales son anteriores a los años 60 y de los 120 millones de calderas de calefacción centrales instaladas, aproximadamente el 65 por 100 son viejas y poco eficientes con respecto a los estándares actuales.

Esta realidad tecnológica unida a una legislación europea marcada por las exigencias de eficiencia energética y restricción de emisiones conforman un mercado específico cuyas principales tendencias a medio plazo son:

- Aceleración de implantación de la tecnología de condensación.
- Diversificación de combinaciones híbridas: caldera de condensación de gas+térmico solar, caldera de condensación de gas+bomba de calor eléctrica, etc.

- Lento crecimiento de las bombas de calor a gas.

- Lento desarrollo de la micro generación (CHP) con barreras de entrada.

Según los datos de la patronal europea (EHI) en 2013, el sector de calderas no condensación alcanzaba al 21 por 100 de las instalaciones, el de las calderas de gas de condensación el 66 por 100, el de gasóleo el 5 por 100, las bombas de calor el 5 por 100 y el de calderas de biomasa el 2 por 100. Con respecto al conjunto de aplicaciones que consumen gas éstas representan el 87 por 100 (3 puntos porcentuales por encima de 2008) con unas ventas acumuladas por encima de los 5 millones de unidades en 2013, cifra que muestra un ligero repunte del mercado durante el pasado ejercicio.

MERCADO ESPAÑOL

A falta de datos elaborados por la industria, según las cifras de comercio exterior y cobertura elaboradas por el Ministerio de Economía, el mercado español de calderas para calefacción central ha

(Pasa a página 8)

EL ESTUDIO DE ANÁLISIS SECTORIAL MÁS COMPLETO DE LA INDUSTRIA ENERGÉTICA

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.
- Distribución y comercialización de gas y productos petrolíferos. Compañías operadoras.
- Estaciones de servicio: red nacional, análisis por compañías.
- Petroquímica: plantas y compañías.
- Gas natural y GLP: Análisis por compañías, cuadros directivos, producción y consumo.
- Consumo energía. Centrales de ciclo combinado.
- Ingenierías: Obras y proyectos en curso y directorio.

• Legislación europea vigente.

• Directorio de empresas suministradoras.

ADQUIERA LA EDICIÓN 2014

Adquiera ahora su edición 2013 de la **ENCICLOPEDIA NACIONAL DEL PETRÓLEO, PETROQUÍMICA Y GAS** o realice su reserva de la edición 2014 en el teléfono

91 556 5004

www.sedetecnica.com

El informe anual de referencia desde 1970

E.ON vende sus negocios en España al fondo de inversión Macquarie

E.ON ha acordado la venta de todos sus negocios de España y Portugal a Macquarie European Infrastructure Fund IV por un valor de 2.500 millones de euros. E.ON ha encontrado un nuevo propietario sólido para sus actividades, con una amplia experiencia en el sector energético. El comprador asumirá todas las actividades de E.ON en España y Portugal y se compromete a largo plazo con el futuro de los negocios.

Las actividades que serán vendidas incluyen todos los negocios de E.ON en España y Portugal que comprenden los 650.000 clientes de electricidad y gas, y los 32.000 kilómetros de red de distribución eléctrica. Adicionalmente, en España y Portugal tiene una capacidad instalada total de generación de cuatro giga vatios, entre carbón, gas y energías renovables. La cifra total de empleados es aproximadamente de 1.200.

Redexis Gas adquiere Gas Energía Distribución de Murcia y otros activos en cuatro comunidades autónomas

Redexis Gas, una de las principales compañías dedicada al transporte y distribución de gas natural en España, ha firmado un acuerdo con Naturgas Energía Distribución S.A., perteneciente al Grupo EDP, para la adquisición de Gas Energía Distribución de Murcia, así como de otros activos de distribución de gas natural en cuatro comunidades autónomas adicionales –Cataluña, Extremadura, Comunidad de Madrid y Castilla y León–, lo que supone un impulso a su crecimiento en redes de distribución y transporte de gas. El precio total de la transacción es de 236 millones de euros, lo que supone un múltiplo de 12,5 veces el ebitda estimado del año 2014.

Con esta operación, Redexis Gas se refuerza como operador de referencia en el sector de la distribución del gas, alcanzando a más de 5.200.000 habitantes en diez comunidades autónomas.

La adquisición permite a Redexis Gas incrementar en un 30 por 100 su número de puntos de suministro en España, superando los 500.000. Del mismo modo, pasar a operar un total de 8.100 kilómetros de redes de dis-

tribución y transporte gasistas, lo que supone un aumento del 40 por 100 sobre sus activos actuales.

Fernando Bergasa, presidente ejecutivo de Redexis Gas comentó: “estamos muy satisfechos con la operación que anunciamos y que supone un hito muy relevante para Redexis Gas”. “Invertiremos decisivamente para gasificar el máximo número de hogares y negocios posible en los territorios donde comenzaremos a operar, al mismo tiempo que nos comprometemos a seguir ejecutando y cumpliendo rigurosamente con los objetivos de inversión, expansión y empleo anunciados en las regiones donde estamos actualmente presentes”.

La operación incluye la adquisición de la compañía Gas Energía Distribución Murcia, la cual distribuye gas en 22 municipios en la Región de Murcia y cuenta con un gasoducto de transporte, el ‘Moratalla – Mula’ de ms de 65 kilómetros de longitud, así como dos localidades adicionales –San Pedro del Pinatar y San Javier–. También implica la compra de activos de distribución en Cataluña, Extremadura, Comunidad de Madrid y Castilla y León.

Vitogas acerca la eficiencia y rentabilidad energética al sector hortofrutícola

Vitogas estuvo presente en la VI edición de la Feria FRUIT ATTRACTION 2014, la cita más importante del Sector de Frutas y Hortalizas de Europa. El evento tuvo lugar en los pabellones 3, 5, 7 y 9 de la Feria de Madrid (IFEMA) entre el 15 y el 17 de octubre.

En el stand Vitogas presentó todas las ventajas del uso del gas, las alternativas energéticas cuya eficiencia y rentabilidad encajan perfectamente con las necesidades y los niveles de consumo del sector hortofrutícola. El Gas es la solución perfecta para el sector agropecua-

rio; su capacidad para llegar a cualquier punto de la geografía española, así como sus ventajas medioambientales ofrecen condiciones óptimas para el cuidado de la salud humana y para la calidad de los productos que se cultivan y distribuyen. Además, por sus bajas emisiones de CO₂ y partículas NOx, se presentan como una de las mejores alternativas a las otras energías.

Este año, Fruit Attraction abrió sus puertas con un incremento del 26 por 100 en las cifras de expositores respecto a la Feria anterior.

La AIE insta a reforzar la seguridad gasista europea con las infraestructuras de la Península

La directora ejecutiva de la Agencia Internacional de la Energía (AIE), Maria van der Hoeven, abogó, durante su intervención en el tercer “Global Annual Energy Meeting” organizado por Esade, por “aprovechar” las infraestructuras de gas natural licuado (GNL) de España y Portugal para reforzar la seguridad de suministro europea. Van der Hoeven habló en concreto del reto de “aprovechar esta ca-

pacidad” que ya existe de manera destacada en la Península Ibérica.

En su opinión, en las “circunstancias adecuadas”, el GNL, que se transporta en buques en forma líquida, “podría devolver la confianza en el suministro de gas” puesta en cuestión con el conflicto abierto entre Rusia y Ucrania, ya que al depender de buques y no de gasoductos ofrece más flexibilidad ante posibles interrupciones de suministro.

Redexis Gas: el gas natural puede suponer un ahorro de unos 282 euros al año en calefacción

El empleo del gas natural como fuente de energía en los sistemas de calefacción puede suponer un ahorro de hasta 282 euros anuales para una vivienda media con respecto a los sistemas de gasóleo. Así lo estima Re-

dexis Gas, una de las principales compañías dedicada al desarrollo y operación de redes de transporte y distribución de gas natural en España, tras realizar una comparativa entre los costes del gas natural y otros combustibles.

consumo

Nuevo aumento del consumo de GLP

El consumo total de GLP aumentó el pasado mes de septiembre en un 39,5 por 100 con respecto al mismo mes del año anterior, según el *Boletín Estadístico de Hidrocarburos* (publicado por CORES), que fija el consumo total en 116.000 toneladas (frente a las 104.000 toneladas de agosto). Este incremento es significativamente más importante que el registrado en agosto, y, sobre todo, contrasta con la tendencia bajista de los meses anteriores.

En esta ocasión, el consumo de GLP envasado ha caído, como viene siendo habitual, pero lo ha hecho

en muy menor medida, cayendo solamente un 0,5 por 100.

Por el contrario, el GLP a granel mostró un crecimiento del 0,9 por 100, cambiando la tendencia bajista registrada anteriormente.

El GLP para automoción siguió mostrando un firme crecimiento (un 19,0 por 100).

El acumulado anual muestra un aumento del 1,9 por 100, destacando igualmente la caída en los GLP envasados y a granel (un 7,1 y un 11,2 por 100, respectivamente) y un aumento del de automoción, que acumula un crecimiento del 16,1 por 100.

Enagás cree que la demanda gasista crecerá en 2015

E nagás prevé un cambio de tendencia en la demanda de gas natural para 2015, con un repunte cercano al 4 por 100, en condiciones normales de temperatura, según se recoge en los documentos presentados por la compañía en la última reunión del comité de seguimiento del sistema gasista.

En cuanto a este 2014, el gestor del sistema gasista prevé que la demanda de gas se sitúe en 2014 en alrededor de 308.042 gigavatios hora (GWh), es decir, que caiga un

7,6 por 100 con respecto a 2013, en el que sería su sexto año consecutivo de descensos. Esta nueva caída sitúa la demanda de este año en línea con los datos registrados hasta octubre.

En los diez primeros meses del año, la demanda gasista se redujo en un 9 por 100, un retroceso experimentado tanto en el sector convencional (doméstico-comercial e industrial), con un descenso del 9,4 por 100, como en el sector eléctrico, del 7,6 por 100.

Cepsa inicia la comercialización de sus botellas de gas en Cataluña

Cepsa ha iniciado la comercialización de su botella de butano y propano en Cataluña, con el que pone en marcha un proceso de expansión en este mercado, en el que tiene presencia desde hace más de veinte años, y en el que invertirá buena parte de los 50 millones de euros de su plan de expansión en los próximos ejercicios.

Esta ampliación del negocio del gas butano y propano (hasta la fecha solo disponible en Cataluña a granel) llega tras la realización de un exhaustivo estudio sobre las necesidades energéticas de los consumidores. Sobre la base

de este estudio, Cepsa ofrece un producto que entiende se adapta a las necesidades tanto del consumidor doméstico como profesional.

En palabras de Íñigo Díaz de Espada, director comercial de Cepsa, “Cataluña se presenta como una gran oportunidad para reforzar nuestra presencia y para ofrecer un servicio diferenciado. Es una comunidad por la que apostamos de manera clara y a largo plazo y con nuestras inversiones lo demostramos. Nuestro objetivo es cubrir una necesidad energética mejor que como se hacía hasta el momento.”

Galp renueva la imagen de sus botellas de gas

A partir de octubre, ha entrado en circulación el nuevo diseño de las botellas de Galp Energía de butano y propano en España. La nueva imagen ha sido la ganadora de un concurso impulsado por Galp el pasado mes de enero. Tras elegir el diseño ganador, se ha trabajado en la implementación de la nueva imagen de las botellas, que serán distribuidas progresivamente. De esta iniciativa, han surgido los tres diseños ganadores que adornarán las botellas de butano y propano de Galp en España y Portugal.

“Las nuevas botellas contarán con un aspecto más original y moderno, y mantendrán las premisas de máxima seguridad, rendimiento, limpieza y economía que Galp siempre ha proporcionado” comenta Nuno Moreira da Cruz, Country Manager de Galp Energía España.

Galp Energía ha decidido dar este paso renovando un producto que se podría considerar icónico, presente en muchísimos hogares

de la Península Ibérica. Con el nuevo diseño, Galp diferencia sus botellas, en las que dominará un diseño en línea con el carácter de la compañía: mucho más moderno, vital y cercano al consumidor.

“Estamos orgullosos con la alta participación que hemos recibido y del diseño final” añade Moreira da Cruz, ya que más de 1.100 personas participaron en este concurso, en el que se premiaran las ideas de los 45 finalistas.



El Gobierno apuesta por la oportunidad que supone el desarrollo del gas natural vehicular para la economía española

El gas natural vinculado al transporte se convierte en la gran apuesta de España para el fomento de nuestra economía, tal y como se ha puesto de manifiesto durante el III Congreso del Gas Natural para la Movilidad, desarrollado en la ETS Ingenieros Industriales de Madrid. El ministro de Industria, Energía y Turismo, José Manuel Soria, que inauguró el congreso, manifestó la necesidad que tienen España y Europa de superar el problema de vulnerabilidad y dependencia motivada por la crisis del Este europeo. “Tenemos plantas regasificadoras, red de gasoductos y la infraestructura necesaria para, si entrelazamos los esfuerzos con Europa, podamos reducir esa dependencia en al menos un 40 por 100”.

Durante el Congreso, a través del informe “El gas natural vehicular en la economía española”, se han destacado las ventajas que el uso de esta energía alternativa supone a nivel económico, medioambiental y laboral, entre otros, y la sitúa como la gran oportunidad de la economía nacional para despuntar en el mercado internacional.

Por su parte, el presidente de GASNAM, José Ramón Freire, comentó que España tiene una posición envidiable para liderar el cambio al combustible gas natural en el transporte en Europa y que el papel de las Administraciones es crucial en este momento tanto en la definición del marco legislativo como en su papel de clientes del gas natural vehicular. Según sus propias palabras, “puede llegar a ser el nuevo combustible profesional”.

Entre los ponentes del Congreso hay especialistas del más alto nivel europeo, entre los que destaca Samuele Furfari, consejero del director general para la Energía de la Comisión Europea, quien también ha insistido en la necesidad de aunar esfuerzos públicos y privados para impulsar el uso del gas natural en el transporte marítimo y terrestre.

Además, participaron representantes de las comunidades de Madrid, Cataluña, País Vasco y Baleares, junto al director general de la Marina Mercante, Rafael Rodríguez Valero. Hay que destacar la presencia portuguesa a través del presidente del Consejo Directivo de IMT de Portugal, Joao Carvalho y representantes del Grupo Sousa-Gaslink y HAVI Logistics. Por parte española, participaron representantes de empresas implicadas en el sector del gas natural, como Balearia, Reganosa, Repsol GNL, Enagas, Transportes Monfort y los fabricantes IVECO, SEAT y NIPSA.

Clausuró el congreso la secretaria general de Transportes, Carmen Li-brero.

UNA APUESTA SEGURA

El comercio del gas natural se ha convertido en los últimos años en una apuesta segura vinculada al sector del transporte. A nivel mundial, desde el año 2000 se han multiplicado por 12 el número de vehículos que hacen uso de esta energía, siendo en 2014 ya más de 18,5 millones de vehículos y con una red de más de 24.000 estaciones de carga. Se prevé, además, que se multiplique por 20 hasta el 2020, alcanzando un consumo de aproximadamente de 2 millones de toneladas de gas; y España se sitúa como el país europeo con mayor número de estaciones de servicio de gas natural licuado GNL (1,9 y 10 más en proyecto). En el ámbito marítimo, actualmente 50 barcos emplean esta energía, otros tantos se encuentran en construcción; y se prevé un crecimiento de hasta 10 veces más hasta el 2020, alcanzando 500 barcos propulsados por gas natural. Por otro lado, estudios como el informe Eurogas Roadmap 2050 prevén que esta energía en auge sustituya un tercio del gasóleo consumido en el transporte de mercancías para el 2050.

Desde el punto de vista del cliente, la amortización aproximada de la inversión en vehículos a gas natural es de entre 1 y 2 años para los vehículos ligeros y pesados de mercancías; y de 5 años en el caso de un ferry de media distancia.

En lo que se refiere a medio ambiente, las emisiones de CO₂ son un 20 por 100 inferiores a las de un vehículo de gasolina y 150 veces menores las de SO_x. Las de NO₂ son prácticamente inexistentes. En el transporte marítimo las emisiones de SO_x y de partículas prácticamente desaparecerían, las de NO_x se reducirían hasta un 90 por 100 y las de CO₂ hasta en un 20 por 100. En cualquiera de los casos, la reducción de emisión de partículas es prácticamente del 100 por 100. Se trata de una apuesta real como energía alternativa sostenible.



A nivel macroeconómico, el uso del gas natural en la movilidad, supondría una mejora en la balanza comercial en detrimento de otros productos petrolíferos cuyo precio por unidad energética es mayor, aumentando la competitividad de nuestras empresas nacionales por los menores costes logísticos y contribuyendo al liderazgo tecnológico de las empresas asociadas al gas natural vehicular. Además, nuestro sistema de distribución de gas está preparado, sin necesidad de inversiones adicionales, sólo sería necesaria la inversión en estaciones de servicio.

Entre los efectos económicos más inmediatos que supondría el fomento del gas natural vehicular para España se encuentran una contribución al PIB de unos 10.800 millones de euros para el año 2035 (un 5,4 por 100 del PIB actual) y la creación de 176.000 nuevos puestos de trabajo, a tiempo completo, de forma directa o indirecta.

Por otro lado, respecto a la regulación del gas natural, en la Unión Europea ya ha sido aprobada la directiva comunitaria sobre el desarrollo de infraestructuras para combustibles alternativos ‘Clean power for transport’, donde el gas natural tiene un papel muy relevante. Además, la entrada del nuevo estándar Euro6 en los vehículos para restringir emisiones, reduce el diferencial en la adquisición de vehículos de gas natural frente a los de gasoil; y también se plantean importantes ayudas como el programa europeo ‘Connecting Europe Facility’ que dispone de un presupuesto de 26.200 millones de euros para el período 2014-2020.

El gas natural supone, por tanto una apuesta real para el fomento de la economía nacional. Se trata de una energía

Gas Natural Fenosa creará una red de estaciones de GNL para el transporte de mercancías

Gas Natural Fenosa ha aprobado un plan para construir, en una primera fase, y en un plazo aproximado de dos años, ocho nuevas estaciones de servicio que se situarán en los principales corredores de la península Ibérica. La inversión en esta primera fase se acercará a los siete millones de euros.

Las nuevas estaciones se sumarán a las siete que la compañía ya tiene operativas en esos corredores y a las dos que actualmente están en fase de desarrollo, con lo que se conformará una red capaz de cubrir las rutas de mayor tránsito de vehículos pesados. El despliegue de esta red de estaciones está alineado con los objetivos europeos reflejados en la Directiva de Combustibles Alternativos aprobada por el Consejo de la UE el pasado 29 de septiembre.

Las estaciones suministrarán gas natural licuado (GNL), empleado en vehículos pesados que recorren largas distancias. El GNL es una alternativa técnicamente contrastada a los combustibles tradicionales y ofrece grandes ventajas desde el punto de vista medioambiental y económico. Además, su uso ayuda a reducir la dependencia del petróleo.

La segunda fase del plan, en el horizonte de 2019/2020, prevé la construcción de nueve estaciones.

más segura que la gasolina o el gasóleo, por sus propiedades de inflamabilidad, temperatura de auto-ignición y velocidad de llama; así como por su tendencia a disiparse en la atmósfera al ser menos denso que el aire. Es una energía alternativa sostenible, en la que España se encuentra a la cabeza y puede despuntar, para la cual no es necesaria una gran inversión, puesto que contamos con las infraestructuras necesarias; y que, además, va a suponer una fuente de creación de empleo en un momento tan necesario.

El III Congreso GASNAM se convierte en el punto de encuentro por excelencia de profesionales de los sectores de la energía y el transporte teniendo como objeto el debate sobre las oportunidades y los beneficios que supone para España la apuesta por este nuevo tipo de energía en la movilidad.

Vitogas inaugura un punto de suministro de autogás en Cataluña

Vitogas, el tercer operador del mercado español de GLP, ha inaugurado un nuevo punto de suministro de Autogás en Sant Esteve de Ses Rovires, con la intención de seguir consolidando su red de suministro de GLP para automoción. La apertura que se enmarca dentro del acuerdo firmado a principios de 2014 entre Vitogas y Petronieves, busca impulsar el uso del Autogás en la Comunitat.

La idea clave del acuerdo, y uno de los puntos fundamentales de la estrategia de Vitogas España, es cubrir las necesidades de consumo de los que han elegido el GLP como alternativa para su automóvil, a la vez que promover el uso de un combustible más limpio y eficiente y con un coste que permite importantes ahorros respecto al diesel y a la gasolina.

La estación de servicio donde ya está funcionando el nuevo surtidor de Autogás de Vitogas está ubicada

en Sant Esteve de Sesrovires y forma parte de la numerosa red de estaciones propiedad de Petronieves (EE.SS. Ang Petrolis Sesrovires, Pol. Ind. Migdia CL Issac Peral, Parcela 9/10), que también apuesta por la mejora de la calidad del aire de las ciudades catalanas, promoviendo el uso del GLP.

En el estado ya son más de 500 los puntos de suministro (300 de los cuales están en gasolineras) que ofrecen Autogás y más de 28.000 vehículos que lo utilizan, por lo que Vitogas mantiene altas expectativas sobre su evolución en el mercado, haciendo del Autogás un eje clave de sus negocios para los próximos meses. Vitogas ya cuenta con más de 50 unidades de suministro, entre skids y surtidores en gasolineras, en comunidades como Madrid, Valencia, Castilla León, Aragón, Galicia o Andalucía.

El autogás, a la cabeza en la implantación de carburantes no clásicos

El director general de la AOGLP, José Luis Blanco, reiteró, durante su intervención en el Congreso Nacional de Medio Ambiente-Conama, que desde la patronal se sienten optimistas ante el desarrollo que ha experimentado el sector del autogás en los últimos años y, sobre todo, en lo que al futuro del GLP se refiere. “Las posibilidades del autogás están en plena expansión, liderando la carrera de la implantación de los combustibles alternativos gracias a su elevado desarrollo tecnológico y a su mayor facilidad de implantación”, explicó.

Asimismo, Blanco se refirió a la aprobación de la nueva Directiva Europea de Infraestructuras, que incluye al autogás como combustible alternativo. La directiva, que pide a los gobiernos un plan de desarrollo de infraestructuras de esos carburantes alternativos para antes del 2017, reconoce que el autogás ya cuenta con una infraestructura básica a disposición del consumidor. Entre los argumentos que

acreditan el desarrollo actual del autogás se encuentra su extensa red de puntos de suministro, que supera los cuatrocientos en España y que ya permite atravesar el país desde cualquier punto sólo con autogás; su inclusión en las ayudas de planes como los PIVE y el PIMA Aire; los acuerdos que se están logrando con fabricantes de vehículos como Ford, Skoda, Fiat, Mercedes Benz, Dacia, BMW, entre otros; así como los cientos de flotas profesionales y miles de taxistas que actualmente utilizan GLP.

“Estas cifras nos llevan a manejar previsiones de un incremento exponencial de las matriculaciones y de las transformaciones con autogás en los próximos años, incrementándose al mismo tiempo el número de estaciones de servicio con GLP hasta llegar al número óptimo de puntos de suministro. Además, por sus ventajas medioambientales, se postula como la opción sostenible del presente y futuro”, ha concluido Blanco.

Repsol, Vaillant y Saunier Duval suscriben un acuerdo para impulsar el uso del gas de la compañía energética



El director ejecutivo de GLP de Repsol, Manuel Pérez Jurado, y los directores de Vaillant y Saunier Duval España, Javier Santacruz Cenitagoya y Gorka Barañano Gabiña, han firmado un acuerdo comercial para la promoción e implantación conjunta de soluciones de alta eficiencia energética, mediante equipos de generación térmica basados en el Gas de Repsol.

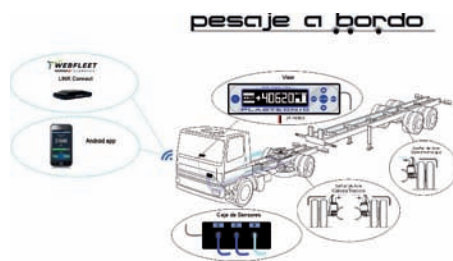
El objetivo del acuerdo es poner a disposición de los clientes y profesionales del sector de la climatización e instalación de soluciones energéticas, las alternativas de ahorro y eficiencia que ofrece el Gas de Repsol (butano y propano), en combinación con los equipos y tecnologías más avanzadas del mercado fabricadas



por Vaillant y Saunier Duval. La alianza del Gas de Repsol con equipamientos de Vaillant y Saunier Duval como calderas de condensación de última generación, sistemas termosolares y de microgeneración, representa una fuente de importantes ahorros en costes operativos y de contribución a la sostenibilidad energética en edificios y procesos industriales.

Con este acuerdo, las entidades colaborarán en la prescripción, elaboración de procedimientos y ofertas comerciales que confluyan en la implantación de soluciones de alta eficiencia energética asesorándose y apoyándose para aportar a los clientes comunes el mayor grado de valor y optimización energética y de costes.

Plastecnic y TomTom Telematics lanzan un sistema de control de carga para camiones



Plastecnic y TomTom Telematics han colaborado para desarrollar una solución para el pesaje de la carga de los vehículos de transporte por carretera y su visualización a través de la plataforma de gestión de flotas Webfleet de TomTom. Plastecnic forma parte del programa Partners.connect de TomTom Telematics, en el que empresas proveedoras de hardware, software, desarrolladoras e integradoras diseñan soluciones a medida con productos de la compañía y de terceros.

Con esta solución, el equipo de Pesaje a Bordo desarrollado por Plastecnic, que permite transformar la presión que soportan los cojines de la suspensión neumática del vehículo en kilogramos, se comunica a través de Bluetooth con el dispositivo de seguimiento TomTom Link, y éste a su vez transmite los datos a la plataforma de gestión Webfleet. De esta forma, el gestor de la flota sabrá con total precisión el peso de la carga en cada momento del trayecto, lo

que permite un mejor seguimiento y más seguridad a la hora de proteger la mercancía.

Las ventajas de conocer el peso del vehículo son evidentes: reduce el estrés del transportista, ya que sabe que no será sancionado por sobrecarga, evita la sobrecarga innecesaria por ejes, alarga la vida útil del vehículo y controla posibles fallos en la suspensión neumática y permite ahorrar en combustible y reducir en emisiones de CO₂ a la atmósfera al repartir la carga de forma óptima. Al estar esta información disponible a través de Webfleet, la gestión de la flota y de su carga mejora notablemente, así como el trabajo colaborativo entre el personal en carretera y el personal de la oficina.

Además, el sistema permite conocer al instante la carga en distintas medidas: Bruto, Neto y Diferencia hasta Peso Máximo, por lo que se adapta a las preferencias de cualquier usuario.

“Gracias a nuestro programa Partners.connect, empresas tan innovadoras como Plastecnic pueden mejorar el valor de sus soluciones mediante la integración de datos de gestión de flotas”, comenta Javier Cañestro, director comercial para Iberia de TomTom Telematics. “Esta funcionalidad añadida permitirá a los clientes de Plastecnic trabajar de una forma más eficiente, lo que aportará sustanciales beneficios para el negocio”.

Jornada técnica Chaffoteaux-Amafri en Apefonca

Chaffoteaux y Amafri organizaron recientemente una jornada técnica en las instalaciones de la Asociación de Fontaneros de Zaragoza APEFONCA para presentar su amplia gama de productos.

El pasado mes de septiembre Chaffoteaux, empresa líder que ofrece un abanico completo de productos, sistemas y servicios para el calentamiento del agua y la calefacción ambiental, presentó su amplia gama de productos en las instalaciones de Apefonca en colaboración con Amafri.

Durante la jornada, Oscar García, responsable del área técnica de la zona este, junto a nuestro delegado Fernando Bueno, presentaron las numerosas ventajas de Urbia Green Ebus2, caldera de condensación con miniacumulación de 4 litros para un mayor confort sanitario. La gama de calderas Urbia Green pertenece a una generación de productos pensada para ofrecer altas prestaciones



en beneficio del medio ambiente y de los consumidores. La condensación es una tecnología inteligente que garantiza la máxima eficiencia y que alcanza un rendimiento del 108 por 100 (4 estrellas de rendimiento de combustión) y un ahorro energético de hasta el 35 por 100 respecto a una caldera convencional. Urbia Green está disponible en las potencias 25-30-35 kW.

Buderus participó en el IV Congreso de Servicios Energéticos

El Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla sirvió de marco, los pasados días 8 y 9 de octubre, para la celebración del IV Congreso de Servicios Energéticos (ESES) que organizan la Asociación de Empresas de Mantenimiento Integral y Servicios Energéticos, (AMI), la Asociación de Empresas de Servicios Energéticos, (ANESE), y la Asociación de Empresas de Eficiencia Energética, (A3E), con el objetivo de consolidar definitivamente el sector y servir de referencia para que los clientes finales puedan entender el modelo de negocio ESES como una inversión de futuro. Un foro de reflexión en el que recapitular sobre el estado del mercado, el estudio del nuevo marco normativo y la aplicación de las nuevas tecnologías y productos

capaces de lograr importante ahorros en la factura energética.

Asimismo, el Congreso sirvió para debatir entre los principales actores el desarrollo de los factores que influyen en el desarrollo del mercado y las posibles tendencias de futuro, así como para la exposición de casos prácticos. En este contexto, Buderus, marca perteneciente a la división Termotecnia del Grupo Bosch, que acudió al congreso como “patrocinador Premium”, participando también en el programa, con una ponencia de Cristian M. León, prescriptor de las marcas Buderus y Bosch Industrial, titulada “Sistemas eficientes de producción de calor a gas para A.C.S. y calefacción, dentro del área temática “Tecnologías para conseguir ahorros energéticos”.

Arco registra las mejores ventas de los tres últimos años



Válvulas Arco, único fabricante español de valvulería para instalaciones de agua, gas y calefacción, ha alcanzado en el mes de septiembre su mejor dato de facturación desde 2012: 6,3 millones de euros, de los cuales el 76 por 100 corresponden a exportaciones. Según estos resultados las proyecciones de ventas de 2014 superarán los 60 millones de euros, lo que representará un crecimiento respecto al ejercicio anterior del 9 por 100.

El incremento de ventas en 2014 responde en un 70 por 100 a factura-

ción de nuevos clientes principalmente en exportación y en nuevos canales como Original Equipment Manufacturer (OEM), mientras que el 30 por 100 restante se atribuye a clientes con más de 20 años de relación con Arco que han ampliado volumen de compra o gama de producto. En este sentido las novedades de 2014 más vendidas han sido la línea de válvulas y colectores antical: A-80 MAC, COMBI y ONE; la válvula de doble eje, TAJO PRO; los nuevos grifos de un solo cuerpo NANO y la nueva gama de calefacción TEIDE PLUS+.

Nueva gama de bombas de calor Genia Air de Saunier Duval



Saunier Duval lanza como novedad dentro de su sistema híbrido la nueva bomba de calor Genia Air.

Esta solución de alta eficiencia energética diseñada y producida por Saunier Duval es un paso adelante en la mejora de rendimiento de la gestión de la climatización que propone la marca para el incremento del ahorro en viviendas unifamiliares que tienen un alto gasto en gasoil u otros combustibles.

La bomba de calor Genia Air está fabricada en varios modelos y potencias, según las necesidades de la instalación.

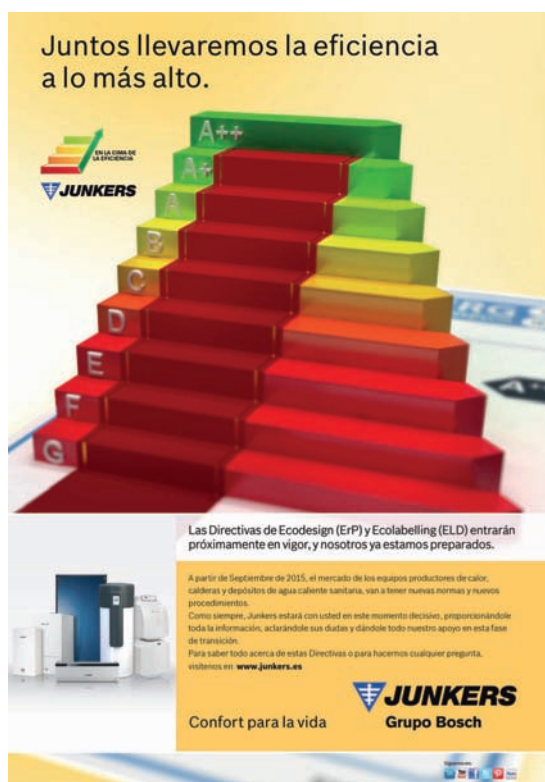
La nueva tecnología Inverter permite adaptar este sistema tanto para frío como para calor y permitir un máximo ahorro en ambas situaciones.

Todos los componentes del sistema híbrido son rápidos y sencillos de instalar y se adaptan tanto a viviendas nuevas como a instalaciones preexistentes.

Programa de Junkers para formar en las directivas de etiquetado energético y diseño eficiente

La entrada en vigor, en septiembre de 2015, de un nuevo reglamento europeo que afectará directamente a los productos del sector de termotecnia en los países de la UE, con la consiguiente adopción de novedades en el mercado de los equipos productores de calor, calderas y depósitos de agua caliente sanitaria, ha motivado a Junkers a desarrollar una campaña informativa que permita a los distribuidores, almacenistas, instaladores y, en general, a las empresas del sector adaptarse a las nuevas normas y procedimientos que tienen como objetivo último hacer cumplir las metas medioambientales definidas en 1997 en la Conferencia de Kioto sobre el cambio climático.

En concreto, la nueva normativa, cuyo cumplimiento será obligatorio en los 28 estados miembros del área económica de influencia de la Unión Europea, se recoge en las Directivas de Ecodesign (ErP) y Ecolabelling (ELD), que suponen nuevas limitaciones en cuanto a niveles de eficiencia, emisiones de NOx, ruido y pérdidas térmicas, así como la obligatoriedad de incluir en todos los productos de termotecnia (productores de



calor, depósitos y calderas) la etiqueta de clasificación energética, como ya lo hacen los aparatos electrodomésticos, respectivamente. Su implementación será progresiva y en diferentes etapas desde el 2015 hasta el 2018.

Las tecnologías sin zanja son un 20 por 100 más económicas que las tradicionales

Las tecnologías sin zanja o tecnologías no dig son los sistemas y procesos utilizados para realizar los trabajos de los servicios enterrados, como las redes de gas, electricidad, fibra óptica, telecomunicaciones, conducción de agua y pasos subterráneos de infraestructuras como carreteras, ferrocarriles, ríos o aeropuertos. El desarrollo tecnológico de la última década ha per-

mitido que el coste de las obras que emplean tecnologías sin zanja sea menor que el alcanzado con las tecnologías tradicionales. Las tecnologías sin zanja o tecnologías no dig suponen un ahorro del 20 por 100 en la factura de obra respecto a otras tecnologías.

El sector mueve 1.200 millones de euros anuales y emplea a 40.000 personas en España.

Instalación de Energía Solar de Vaillant en viviendas de Santander



Genebre presenta la serie Kode "Robustez estilizada"

Inspirada en las nuevas tendencias, la nueva serie Kode deja entrever un estilo robusto y dinámico de maneta prominente con formas redondeadas que la matizan. Un magnífico diseño de alta gama creada para los baños de última generación.

Kode es una de las nuevas series que presenta el nuevo catálogo de Genebre, que reúne también una gran diversidad de Series, en su gran mayoría provienen del catálogo anterior, pero que todas ellas incorporan mejoras, tanto a nivel técnico, como en el diseño.

Diseños siempre actuales de líneas rectas o curvas que ofrecen un diseño sugerente que se integra con las tendencias de decoración de las cocinas y baños más modernos.

Unas potencian su robustez, otras potencian el concepto de ahorro agua, ahorra energía con la innovación, tecnología y responsabilidad medioambiental se fusionan en la serie más



ecológica, la serie Kelogic. Su innovador sistema de apertura en frío que ayuda a ahorrar agua y energía la hace totalmente sostenible.

En la zona norte de Santander, en una zona residencial con excelentes accesos al centro de la ciudad, universidades y playas, la promotora inmobiliaria y constructora Real de Piasca ha construido recientemente la urbanización Residencial los Chapulines II. Se trata de dos bloques de 14 viviendas de media altura con distribuciones de apartamentos y pisos de 1, 2, 3 y 4 dormitorios, y amplias zonas de esparcimiento, deportes, juegos infantiles piscina etc...

La ubicación de los edificios en una parcela con vistas al sur ha permitido orientar ambos edificios al sureste de manera que se obtiene un buen aislamiento y se optimiza la eficiencia energética.

Las instalaciones energéticas de las viviendas se componen de dos salas de calderas centralizadas que atenderán tanto a la climatización de las viviendas como al suministro de agua caliente de las mismas.

Siemens consigue reducir el consumo energético de 6.500 edificios en todo el mundo

Los edificios son, tras la industria y el transporte, los mayores consumidores de energía en las ciudades. Según datos de la Unión Europea, las infraestructuras representan el 40 por 100 del consumo total de Europa y suponen el 21 por 100 de las emisiones de CO₂. La tecnología es clave para dar respuesta a estos problemas, ya que puede hacer un seguimiento del funcionamiento del edificio, detectar los comportamientos

los poco eficientes y conseguir ahorros de energía. En este sentido Siemens, gracias a su amplio portfolio de soluciones, que incluye automatización de edificios para calefacción, ventilación y climatización, así como distribución de electricidad de baja y media tensión y sistemas de iluminación, ha conseguido que 6.500 edificios de todo el mundo sean hoy más eficientes al haber logrado reducir su consumo energético.

CADA SEMANA INFORMACIÓN ESTRATÉGICA PARA SU NEGOCIO

www.petroleoactualidad.com



Editado semanalmente sin interrupción desde 1973, **PETRÓLEO ACTUALIDAD** ofrece información sobre las industrias energéticas del petróleo, petroquímica, química, gas, estaciones de servicio y productos petrolíferos.

- ● ● **ACTUALIDAD EXCLUSIVA** Información puntual y concisa sobre los mercados.
- ● ● **PANORAMA EMPRESARIAL** Los movimientos relevantes de las compañías energéticas.
- ● ● **ESTADÍSTICAS** de referencia actualizadas semanalmente sobre precios y cotizaciones.
- ● ● **PROYECTOS Y OBRAS** en construcción: Inversiones, adjudicaciones, ingeniería y desarrollo.

Solicite hoy mismo un mes de **suscripción gratuita** llamando al teléfono **915 565 004** o en la web **www.petroleoactualidad.com**

SEDE TÉCNICA | grupo editorial **www.sedetecnica.com**

PETRÓLEO | GAS | PETROQUÍMICA | ENERGÍA | PRODUCTOS PETROLÍFEROS

petróleo
ACTUALIDAD NACIONAL E INTERNACIONAL
www.petroleoactualidad.com

Vaillant presentó en Expobiomasa sus soluciones híbridas con calderas de pellets

Del 21 al 23 de octubre, Vaillant participó en Expobiomasa 2014 con un stand en el que mostró la nueva caldera de pellet, así como algunas de las soluciones híbridas con caldera de pellet más eficientes.

Vaillant ofrece sistemas para cualquier tipo de demanda de confort en edificios modernos.

Las calderas de pellet renerVIT se puede combinar sin problemas con sistemas de energía solar, calderas a gas, gasóleo o sistemas de ventilación controlada. Ofrecen una combustión excepcional con un rendimiento muy elevado y unas emisiones extremadamente bajas. Estas calderas están disponibles en cinco niveles de potencia (10, 20, 30,

45 y 60 kW) y con tres sistemas de carga diferentes: manual, tornillo sinfín y aspiración. La renerVIT utiliza como combustible pellets de calidad DINplus o ENplus.

Junto a esta nueva caldera, Vaillant expuso sus depósitos multienergía allSTOR y los módulos de producción de ACS y solar, aguaFLOW exclusiv y auroFLOW exclusiv.



Henkel Presenta el primer adhesivo híbrido

Henkel ha desarrollado Loctite 4090, un innovador adhesivo híbrido que combina las propiedades más sobresalientes de los adhesivos instantáneos y los estructurales: rapidez y resistencia de la unión. Esta potente combinación proporciona alta resistencia a impactos, alta resistencia de la unión en gran variedad de sustratos y alta resistencia térmica, lo que le confiere la versatilidad necesaria para resolver prácticamente cualquier desafío de diseño, montaje y reparación.

Loctite 4090 expande enormemente las capacidades de los adhesivos tradicionales y abre las puertas a nuevas aplicaciones y soluciones: "lo que mueve a la industria es ser más competitivos: reducir los costes de fabri-

cación y buscar nuevas soluciones de diseño y montaje", dice Mike Quail, Vicepresidente de Marketing de Industria General de Henkel. "Loctite 4090 está diseñado para cumplir con ese propósito, nunca antes ha habido un adhesivo híbrido formulado específicamente para hacer frente a las situaciones más difíciles".

Loctite 4090 ofrece altas prestaciones incluso en los entornos más agresivos.



Campaña "Pasaporte a la condensación", de Baxi

Baxi, compañía líder en equipos de calefacción y ACS para el hogar, ha iniciado un viaje imparable hacia la condensación con la nueva campaña para instaladores "Pasaporte a la condensación".

El 26 de septiembre del próximo año entra en vigor la nueva normativa europea ErP (Energy Related Products) que sólo permitirá a fabricantes e importadores comercializar para el ámbito doméstico calderas de condensación, equipos altamente eficientes más respetuosos con el medio ambiente.

Con la iniciativa "Pasaporte a la condensación", la firma que atesora una experiencia de casi 100 años en calefacción y cuenta con la gama más amplia de calderas del mercado, pretende promocionar la venta e instalación de este tipo de calderas que marcarán el futuro del sector.

De esta manera, por cada caldera Baxi de las gamas Platinum Plus, Platinum Compact y Neodens Plus que los miembros del club Baxi Fidelity adquieran en los distribuidores oficiales entre el 1 de octubre de 2014 y el 30 de junio de 2015 conseguirán 60 millas al introducir la factura en su cuenta de Baxi Fidelity.

Hasta el día 15 de julio de 2015 podrán introducir sus todas facturas y acumular millas para poder acceder a fantásticos viajes.

Desde una escapada a un balneario o Paradores Nacionales por solo 240 millas (el equivalente a la compra de 4 calderas), hasta un crucero por el Mediterráneo por 2.400 millas (equivalente a la compra de 40 calderas) o una semana en el Caribe e incluso un viaje de 6 días para conocer Nueva York por 3.600 millas (un total de 60 calderas).

El Parque Empresarial San Fernando de Goodman acoge la sede española de Hoffmann Group

Hoffmann Group, el líder europeo en la distribución y fabricación de herramientas profesionales, ha instalado recientemente su sede española en el Parque Empresarial San Fernando, propiedad del Grupo Goodman. La compañía de origen alemán ocupará un área de más de 1.100 metros cuadrados en uno de los principales parques de negocios españoles de Goodman.

Desde su creación en 1919 en Alemania, Hoffmann Group se ha convertido en el líder europeo en la distribución y fabricación de herramientas profesionales. El grupo tiene presencia en más de 50 países, 33 de ellos en Europa, y cuenta con más de 2.500 empleados. En 2014, prevé alcanzar una facturación de más de 1.000 millones de euros gracias a su apuesta por la calidad y la expansión internacional.

Carlos Arimón, director de Hoffmann Group en España, explica: "Durante los últimos años, hemos experimentado un crecimiento que esperamos poder mantener en el futuro. Por ello, buscábamos una sede que nos permitiera ampliar nuestra superficie sin necesidad de trasla-

darnos a otras ubicaciones. El Parque Empresarial San Fernando de Goodman nos ofrece una localización estratégica cercada al aeropuerto de Madrid, además de un entorno agradable y profesionalmente gestionado para recibir a nuestros clientes".

Dentro del Parque Empresarial San Fernando, Hoffmann Group contará con una serie de servicios profesionales de gestión de la propiedad que garantizan el confort y la seguridad de los clientes, así como una gama de servicios adicionales que mejoran el entorno de trabajo. Además, las instalaciones gozan de una extensa iluminación natural y unas magníficas vistas del lago central de la propiedad.

"El objetivo del equipo de servicios de Goodman es proporcionar a Hoffmann un espacio de oficinas de alta calidad para dar apoyo al continuo crecimiento y desarrollo de su negocio. Estamos orgullosos de que Hoffmann haya seleccionado el Parque Empresarial San Fernando, ya que ello reafirma el valor de nuestra localización estratégica, nuestra gestión profesional y sus servicios ejemplares", afirma Guillermo Ravell, country manager de Goodman España.

Junkers ofrece una factura de gas gratis por la compra de sus calderas

Junkers traslada al consumidor las destacadas ventajas de la tecnología de condensación, poniendo en marcha una promoción por la que la citada marca, perteneciente a la división Bosch Termotecnia, se compromete a pagar la factura de gas correspondiente a enero de 2015 al adquirir una caldera de condensación a gas Junkers entre el 15 de

octubre y el 31 de diciembre de 2014. La oferta ha sido válida para las primeras 50 compras registradas en la web de la promoción: www.ahorroengas.junkers.es y están limitadas a un máximo de 200 euros por factura. Además, esta promoción pionera coincide con algunos planes Renove de calderas que ofrecen determinadas comunidades autónomas.

Honeywell presenta GasAlertMicroClip XL



tección económica frente a los riesgos de los gases atmosféricos.

Honeywell ha anunciado el lanzamiento europeo del GasAlertMicroClip XL, la última versión del modelo GasAlertMicroClip de detectores de gas con diseño compacto, delgado, y que resultan fáciles de llevar, ofreciendo una protección económica frente a los riesgos de los gases atmosféricos.

El nuevo GasAlertMicroClip XL presenta una batería mejorada para periodos de funcionamiento de hasta 18 horas, que brindan fiabilidad y tranquilidad durante largas jornadas o turnos. El detector también proporciona un rendimiento superior ante cualquier tipo de climatología, siendo condiciones ambientales frías y exigentes.

El GasAlertMicroClip XL es cómodo, fácil de usar y brinda protección personal económica en situaciones peligrosas relacionadas con el sulfuro de hidrógeno, monóxido de carbono, oxígeno y combustibles en una amplia gama de aplicaciones industriales, y/o ingreso a espacios confinados.

Gama de válvulas de radiadores AC-FIX

AC-FIX lanza su nueva gama de válvulas de radiadores. Incorporando un diseño nuevo y mejorado, las nuevas válvulas de radiadores mantienen su calidad impecable y se adaptan a la decoración de interiores gracias a su estética discreta.

En esta nueva gama se encuentran válvulas de radiadores manuales y termostáticas, así como accesorios de unión a tubos PEX, multicapa y cobre.

El catálogo de esta gama dispone de dos nuevas cabezas termostáticas que incluyen un dispositivo antirrobo y la posibilidad de bloqueo de la temperatura, para adaptarse así a las necesidades del usuario.

En su página web www.ac-fix.com, AC-FIX pone a disposición del público sus catálogos online, incluyendo el de la nueva gama de válvulas de radiadores con información técnica además de todos sus productos.

AC-FIX dispondrá de importantes stocks de esta gama en su almacén logístico de Barcelona a partir de febrero de 2015.



Caudalímetro radar de Nivus

Lana Sarrate presenta el nuevo caudalímetro tipo radar de Nivus sin contacto para la medición de caudal en canales abiertos y colectores semi llenos.

El nuevo sensor Radar OFR combinado con nuestros productos existentes nos da la posibilidad de ofrecer una solución adecuada para cada aplicación de medición de caudal.

Características generales:

- Medición del caudal sin contacto a partir de la velocidad superficial
- Instalación sin parar el proceso
- Bajo mantenimiento ya que los sensores están fuera del agua
- Posibilidad de combinarlo con nuestros sensores wedge (de suelo)



- Aplicaciones típicas:
- Medios muy sucios con muchos sedimentos
 - Medios agresivos y/o abrasivos
 - Lugares de difícil acceso y mantenimiento
 - Para canales con altas velocidades y niveles muy bajos.

Adaptador angular de par de EGA Master

EGA Master amplía su gama de apriete controlado con el nuevo adaptador angular de par, el cual incluye un sistema de fijación mediante imantación que permite utilizarlo con cualquier llave de apriete.

Este adaptador angular incluye alarmas sonoras y luminosas (leds) que nos permitirán conocer con exactitud el momento en el cual se va a alcanzar el ángulo prefijado, y una mejor visualización incluso en los accesos más difíciles.



Nuevo reglamento europeo de gases fluorados

El Comité Sectorial de Sistemas Fijos de TECNIFUEGO-AESPI informa que recientemente se ha aprobado el Reglamento Europeo 517/2014 sobre gases fluorados, el cual deroga al anterior Reglamento 842/2006, y será de aplicación a partir del día 1 de Enero del año 2015.

El objetivo del nuevo Reglamento es proteger el medio ambiente mediante la reducción de las emisiones de gases fluorados de efecto invernadero, por lo que se prohíbe la liberación intencional de gases fluorados.

Las personas físicas que lleven a cabo operaciones de instalación, revisión, mantenimiento, reparación, desmontaje o recuperación de gases fluo-

rados de efecto invernadero, estarán certificadas y adoptarán medidas preventivas para evitar las fugas de dichos gases.

Por ello los Estados miembros deberán establecer o adaptar programas de certificación y velarán por que se ofrezca la correspondiente formación, siendo válida toda formación realizada bajo el amparo del anterior Reglamento.

Será necesaria la elaboración y mantenimiento de registros de gases fluorados de acuerdo al artículo 6, así como la notificación de los mismos en los casos que determine el artículo 19.

En el anexo III se incluye una relación de productos y aparatos que ten-

drán prohibida su comercialización en la Unión Europea, junto a la fecha de aplicación de dicha prohibición. Para el sector de Protección contra Incendios la única novedad es el gas HFC-23, que se prohíbe su comercialización a partir del 1 de Enero de 2016.

No obstante, la Comisión Europea podrá autorizar de modo excepcional, una exención de hasta cuatro años para permitir la comercialización de dichos productos, en caso de que no se disponga de alternativas técnicas, o estas supongan costes desproporcionados.

Otra de las medidas para la reducción de las emisiones de hidrofluorocarburos será la asignación por parte de la Comisión de límites de comercializa-



ción de los mismos a productores e importadores.

El gas, clave para lograr los objetivos de la CE sobre reducción de emisiones

Antoni Peris, presidente de Sedi-gas, afirmaba en el marco del XVI Encuentro del Sector Gasista Español que "el gas es una energía limpia y respetuosa con el medioambiente en todas sus aplicaciones", y que "contribuye a la consecución de los objetivos de eficiencia energética y reducción de emisiones que propone la Comisión Europea para 2030".

Peris también destacó el hecho que España ha sido designada para acoger la Secretaría General de la IGU para el periodo 2016-22, en la figura de Luís Beltrán. Este hecho reconoce "el trabajo desarrollado por la industria española del gas a lo largo de 45 años".

A propósito del *World Energy Outlook 2014* de la International Energy Agency (IEA), que dice que la demanda de gas natural aumentará más de la mitad, lo que constituye el ritmo de crecimiento más rápido entre los combustibles tradicionales, y el comercio mundial de gas natural licuado (GNL), cada vez más flexible, constituirá una protección contra el riesgo de interrupción del suministro, Peris se refirió al sistema gasista español, ya que contribuye a esta flexibilidad con un importante volumen de re-exportación de GNL mediante la recarga

de buques; en 2014 "la demanda de tránsito del sistema gasista ha crecido un 43 por 100 gracias principalmente a ésta carga de buques".

Uno de los principales temas que se trataron en el XVI Encuentro del Sector Gasista Español Sedigas, fue el marco de energía y clima 2030. La asociación considera que el objetivo vinculante de reducción de emisiones es suficiente para conseguir la descarbonización del medioambiente. Para ello es necesario que el mercado de carbono funcione, dando señales que incentiven el desarrollo de tecnologías adecuadas. Es muy importante disponer de un buen programa de investigación y desarrollo de tecnologías limpias y de bajas emisiones en carbono. Todo ello conseguirá que dichas tecnologías se conviertan en soluciones eficientes y se vayan introduciendo en el mercado sin distorsionar la competencia.

En cuanto al objetivo concreto de eficiencia energética del Paquete de Clima y Energía 2030, Sedigas considera que se debe incentivar inversiones en tecnologías eficientes y respetuosas tanto con el medio ambiente como con la calidad del aire, teniendo en cuenta la situación de cada país.

La nueva Directiva de Infraestructuras de la UE incluye el Autogás como combustible alternativo

El Parlamento Europeo ha aprobado la nueva Directiva Europea para la construcción de infraestructuras de combustibles alternativos, que establece que los Estados miembros de la UE tendrán dos años para diseñar una estrategia nacional de desarrollo de infraestructuras de suministro de combustibles alternativos, entre los que incluye al Autogás.

La AOGLP muestra su satisfacción por haber sido incluido el Autogás o GLP Automoción en la mencionada Directiva y se pone a disposición de la Administración para ayudar a poner en marcha las medidas que han de elaborarse según este plan.

Debido a que la infraestructura para el suministro de Autogás en España se encuentra ya presente en todo el territorio nacional, por iniciativa de los propios operadores, las medidas que deberían ponerse en marcha en su opinión serían las siguientes:

- Facilitar el crecimiento de la red de distribución, simplificando y agilizando los trámites administrativos entre las diferentes administraciones implicadas

- Disponer de un horizonte fiscal estable sobre el producto que asegure las inversiones a clientes, fabricantes de automóviles y operadores

- Establecer un programa de incentivos a la utilización del Autogás, como se ha realizado en otros países

de la UE, el cual contemple ayudas directas a la adquisición y transformación de vehículos, como a las bonificaciones de carácter fiscal que se pudieran determinar y otras ayudas de carácter local y regional.

- Promover campañas de información del Autogás y divulgar las ventajas económicas y medioambientales de su utilización

Actualmente, el GLP es el carburante alternativo más utilizado en el mundo, con más de 21 millones de vehículos en circulación. En la actualidad, cerca de un 3,5 por 100 del parque automovilístico europeo utiliza el Autogás como carburante.

En España, son ya más de 30.000 los vehículos que utilizan Autogás, mientras que los puntos de repostaje superan los 400, contando con una logística y distribución consolidada. Es por ello que gran parte de la infraestructura necesaria para la expansión de este combustible ya está desarrollada.

José Luis Blanco, director general de la AOGLP, afirma que "a pesar de que en los últimos años el Autogás ha experimentado un notable crecimiento en nuestro país, aún se encuentra muy por detrás de los países europeos, por lo que resulta necesario impulsar el Autogás y aprovechar todas sus ventajas en términos económicos y de calidad del aire".

profesionales

Pilar Budí, Directora General de AFEC

A partir del 1 de Enero de 2015, Pilar Budí, hasta la fecha Adjunta a Dirección General, asumirá la responsabilidad de la Dirección General de AFEC, según acuerdo unánime de la Junta Directiva de la Asociación.

Budí, que sustituye en el cargo a José María Ortiz, por jubilación de este último, ha dedicado la mayor parte de su vida profesional a la Asociación en diferentes cargos y es una persona muy conocida y apreciada en el sector de la climatización

tanto a nivel personal como profesional.

Además, con fecha 1 de noviembre, Manuel Herrero, se ha incorporado a AFEC como Adjunto a la dirección general de la Asociación.

Herrero, ingeniero superior del ICAI, que ha colaborado con varias empresas del sector durante su larga trayectoria profesional en el campo de la climatización, supondrá sin duda un refuerzo importante, entre otros aspectos, para el departamento técnico de la Asociación.

Schneider Electric nombra a Noemí Sobrino responsable de su división EcoBuildings en España



Noemí Sobrino ha sido nombrada vicepresidenta de la unidad de negocio EcoBuildings de Schneider Electric en España, en sustitución de Jorge Tórtola, quien por su parte, ha sido promocionado como responsable de esta área a nivel europeo. La nueva Spain EcoBuildings VP formará parte del Comité de Dirección de Schneider Electric Zona Ibérica y reportará directamente a su Country President, Patrick Gaonach.

Noemí Sobrino, Ingeniera Técnica Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid (UPM), se incorporó a Schneider Electric hace una década, y ha ocupado distintas posiciones en la compañía, entre las que destacan la Dirección del canal EcoXpert, la coordinación del negocio de Eficiencia Energética en la Zona Centro o la delegación regional del área de Buildings.

El consumo energético supuso el 4,9 por 100 del gasto familiar en 2013

Las familias españolas destinaron una media de 1.100 euros anuales para pagar la factura de electricidad, gas y otros combustibles en 2013, una cifra que supone el 4,9 por 100 de la media de los gastos familiares en ese año, según el estudio sobre la "Evolución del Gasto Medio en Energía de las Familias Españolas 2010-2013", realizado por AIS Group. Según el informe, en 2013 los españoles gastaron en energía un 4 por 100 menos que en 2012 (1.145 euros), si bien la factura subió un 6 por 100 respecto a 2010 (1.004 euros).

Por provincias, las familias sorianas fueron las que gastaron más en energía en 2013, 1.480 euros por hogar, seguidas por las oscenses y las toledanas, ambas por encima de los 1.450 euros. Precisamente, es en Toledo donde el gasto en energía tiene un mayor peso en el presupuesto familiar, un 7,7 por 100, a la que siguen la mayoría de provincias de Castilla-La Mancha y Castilla y León y de Aragón, entre un 6,5 por 100 y un 7,6 por 100. En el lado opuesto están las provincias canarias, donde el desembolso de las familias en energía ronda el 3,5 por 100 del total de sus gastos anuales, en torno a los 600 euros.

Climatización y Genera comparten convocatoria en su edición de 2015

C LIMATIZACIÓN, Salón Internacional de Aire Acondicionado, Calefacción, Ventilación y Refrigeración, y GENERA, Feria Internacional de Energía y Medio Ambiente, vuelven a compartir fechas y escenario de celebración en los pabellones de FERIA DE MADRID, en su convocatoria de 2015. Ambos salones, organizados por IFEMA entre los días 24 y 27 de febrero, ofrecerán un punto de encuentro profesional de importantes sinergias, con la innovación tecnológica, y el compromiso medioambiental y energético como principal hilo conductor de sus respectivos contenidos.

En este contexto y promovida por la Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización, AFEC, CLIMATIZACIÓN 2015, reunirá a las empresas líderes de esta industria con una oferta en permanente desarrollo que recogerá el avance experimentado por los equipos, productos y soluciones ante el reto de la eficiencia energética, así como las últimas novedades en diseño, confort y mejora de prestaciones.

Como es habitual, el Salón combinará la exposición comercial con el desarrollo de actividades divulgativas, de for-

mación e información, en las que se examinarán tendencias, se hablará de los temas más relevantes de la actualidad sectorial y se desarrollará un programa de talleres prácticos diseñados para favorecer una permanente puesta a punto del profesional.

Estas actividades comprenderán la celebración del programa de conferencias FORO CLIMA, que constituye la vertiente técnica científica del salón, con la participación de profesionales, empresas, asociaciones y entidades del sector; el Taller de Técnicas Aplicadas de Cli-

matización, Taller TAC, que con carácter práctico y didáctico, pondrá el acento en fomentar las buenas prácticas en las instalaciones, y en esta misma línea de objetivos, el Aula de Aplicaciones Singulares, un espacio para compartir experiencias y soluciones, en base a la explicación de casos reales de instalaciones críticas de climatización y en la resolución práctica del ingeniero. Además, se presentará la Galería de Innovación, la iniciativa de referencia y reconocimiento al I+D+i sectorial, y una herramienta de contrastada eficacia en

la promoción y comunicación de las novedades sectoriales que representan la vanguardia tecnológica de esta industria.

Evolución tecnológica e innovación son asimismo claves de la oferta de GENERA 2015, que cumple su décimo octava edición afianzada como el escaparate sectorial de nuestro país en materia de renovables y de eficiencia energética. El contenido de GENERA contemplará las novedades, soluciones y servicios relacionados con las distintas fuentes energéticas con la representación de los sectores de cogeneración y micro-cogeneración, solar térmica, solar fotovoltaica y termosolar, biomasa, eólica y mini eólica, hidrógeno y pila, geotermia y otras energías, así como las propuestas de empresas de servicios energéticos

Las ferias Maintenance y Pumps & Valves reciben un fuerte apoyo sectorial

Ya ha comenzado la fase más intensiva de las campañas comerciales de MAINTENANCE y PUMPS & VALVES y su equipo trabaja en la creación de una red amplia de colaboración con asociaciones sectoriales y empresas visitantes tractoras para el diseño de un certamen a su medida. Establecer los temas de mayor actualidad e interés para el programa de conferencias, propiciar una mayor visibilidad a ambas partes, coordinar actuaciones sumando capacidades y organizar la participación agrupada de los socios en los certámenes son los puntos principales de los acuerdos firmados hasta el momento.

Asociaciones y empresas muy representativas como Fluidex, Asociación Española de Exportadores de Equipos y Servicios para la Manipulación de Fluidos, AEM, Asociación Española de Mantenimiento, Sercobe, Asociación Nacional de Fabricantes de Bienes de Equipo, Ademi, Asociación de Empresas de Ingeniería, Montajes, Mantenimientos y Servicios Industriales, Ainia, Centro Tecnológico perteneciente a la asociación europea EHEDG, y Bahía de Bizkaia, Gas y Electricidad se han implicado con gran interés en el desarrollo de las dos ferias industriales. En el caso de MAINTENANCE, los temas principales para las conferencias planteados hasta la fecha son los de mantenimiento @ industria 4.0, mantenimiento preventivo y mantenimiento actual – riesgos & oportunidades, además de mantenimiento móvil, monitorización, control y técnicas de sensores, manipulación de recambios, energía y eficiencia de recursos, análisis de riesgos técnicos, seguridad y tecnologías de la información y comunicación. En PUMPS & VALVES, el avance del programa incluye cuestiones como la soluciones a problemas técnicos en el uso de sistemas de bombas y válvulas (cavitación, erosión, corrosión, fugas y emisiones), control del flujo (medidas de la tasa flujo e industria 4.0), seguridad (ATEX y SIL en procesos industriales y válvulas impresas en 3D), mantenimiento (coste total y monitorización y control) y estándares (programas EN1090 e ingeniería higiénica).

Ambas ferias tendrán lugar en Bilbao Exhibition Centre, del 27 al 29 de Mayo de 2015.

GENIA Hybrid

El sistema híbrido avanzado

- Ahorro de hasta el 65%
- Máximo confort
- Sencilla instalación
- El futuro de las renovables
- Vivienda existente o nueva construcción



Saunier Duval
Siempre a tu lado



*con cualquier
marca de caldera*

Combinación ganadora



Sistema GENIA hybrid

Para Saunier Duval, líder en el sector de la calefacción, climatización y agua caliente, juega un papel crucial el desarrollo de sistemas ecológicos. La sostenibilidad y la gestión medioambiental son parte fundamental de la misión de Saunier Duval. La gama de sistemas híbridos de Saunier Duval se llama "GENIA Hybrid" y ha obtenido ya diversos reconocimientos en los foros y ferias de las energías renovables y climatización donde se ha presentado.

Una combinación inteligente de energías para ahorrar dinero y combustible ganando en confort.