

María Valcarce, directora de Climatización y Refrigeración C&R "Percibimos un claro crecimiento en el mercado de la climatización"



La Directora de Climatización y Refrigeración, María Valcarce, es economista y ha desarrollado prácticamente toda su carrera profesional en IFEMA, donde a lo largo de más de veinticinco años se ha ocupado de la dirección de ferias de diversos sectores como el Salón del

Automóvil de Madrid y las distintas ferias del motor. En la actualidad, además de la dirección de Climatización y Refrigeración se ocupa de la organización de GENERA, feria Internacional de Energía y Medio Ambiente; SICUR, Salón Internacional de la Seguridad; Expofranquicia, Salón

Internacional de la Franquicia; INTERSICOP, Salón Internacional de la Panadería, Pastelería, Confitería, Heladería y Café; SIMO Educación, Salón de Tecnología para la Enseñanza, y BIT, Salón Profesional Internacional de la Tecnología Audiovisual.

(Pasa a página 6)

La facturación del sector de mantenimiento técnico e instalaciones creció un 2 por 100 en 2016

Según el Observatorio Sectorial DBK de INFORMA, el mercado de mantenimiento técnico de edificios e instalaciones volvió a crecer en 2015, en un marco de mejora de la coyuntura económica que favoreció un mayor dinamismo de la demanda y una menor presión sobre los precios. De este modo, la facturación en el mercado español alcanzó los 7.910 millones de euros, con un crecimiento del 1,9% respecto a 2014.

Por su parte, las previsiones de evolución para el cierre de 2016 apuntan de nuevo a un crecimiento de alrededor del 2%, con lo que su valor se aproximará a los 8.100 millones de euros.

El segmento de industria, energía y otras instalaciones volvió a mostrar el mayor dinamismo, con un crecimiento del 2,7%, situándose en 3.250 millones de euros (41% del total), mientras que la facturación en el segmento de edificios aumentó un 1,4%, con 4.660 millones (59% del total).

Por tipo de servicio, el mantenimiento de ascensores supuso el 22% de la facturación sectorial, seguido de los segmentos de maquinaria industrial y de instalaciones eléctricas y alumbrado, que reunieron el 19% y el 18% de las ventas, respectivamente.

El número de empresas presentes en el sector a finales de 2015 se situaba en torno a 6.500, que generaban un volumen de empleo de alrededor de 145.000 trabajadores, resultando una plantilla media de 22 trabajadores por empresa. En los últimos años se ha registrado un descenso del número de empresas y de empleados, resultado del cese de la actividad de algunos operadores ante la debilidad de la demanda y las dificultades de financiación, y las operaciones de fusiones y adquisiciones llevadas a cabo por algunos de los principales operadores del sector.

(Pasa a página 4)

Mida con la máxima fiabilidad. Reporte de forma sencilla. Garantice su profesionalidad.

Con los nuevos Sets Testo 320B realizar mediciones en sistemas de calefacción con la máxima exigencia y de la forma más eficiente es más fácil que nunca.

www.testo.es



sumario

02	el sector
03	actualidad
05	operadores
06	C & R
08	transporte & distribución
09	comercialización
10	compañías
11	glp
12	equipos & novedades
16	agenda

Según la PMcM, "Al 68% de los proveedores se les imponen plazos de pago superiores a los permitidos por ley"

La Plataforma Multisectorial contra la Morosidad (PMcM) ha presentado su "Informe sobre Morosidad: Estudio Plazos de Pago en España 2016", del que se desprende que el plazo medio de pago a proveedores se redujo tanto en el sector público (5,3%) como en el privado (9,4%), pasando respectivamente de 75 a 71 y de 85 a 77 días, aunque manteniéndose lejos de los 30 y 60 días que establece la ley.

"Por tercer año consecutivo el sector público presenta un mejor comportamiento que el privado", asegura el presidente de la PMcM, Antoni Cañete. "Debemos valorar las políticas implementadas en el ámbito público de forma positiva, ya que sistemáticamente mejoran año tras año, aunque no se puede decir lo mismo en el ámbito privado. Seguimos sin entender cómo es posible que después de siete años de la Ley 15/2010, que obligaba a la creación de un Observatorio de Morosidad en el sector privado, la PMcM tenga que seguir informando del comportamiento de los plazos de pago en este ámbito. Esperamos que este tenga que ser el último informe de la PMcM, puesto que el acuerdo de PP y Ciudadanos contempla la creación del mismo".

Según el estudio, elaborado a partir de más de 700 encuestas realizadas a sus organizaciones asociadas y ajenas, el año pasado el 68% de los proveedores tuvo contratos o acuerdos comerciales con clientes que les imponían plazos de pago superiores a los 60 días que establece la Ley 3/2004.

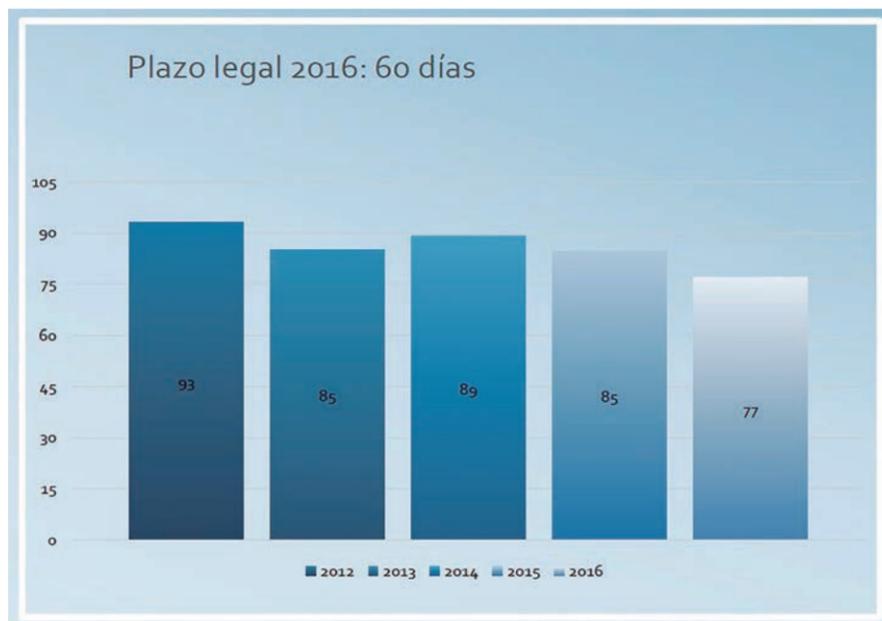
A esto también se suma el preocupante dato de que, en caso de sufrir impagos, el 91% de los proveedores nunca o casi nunca exigieron a sus clientes morosos los intereses de demora; y el 96% de los proveedores no exigieron la indemnización legal por costes de recobro en caso de retraso o impago.

Esto podría deberse "sobre todo más al miedo de perder el cliente y el sistema de reclamación en sí, que al propio desconocimiento", explica el presidente de la PMcM, Antoni Cañete, basándose en que el 71% de los encuestados ha asegurado conocer la legislación existente, aunque bien es cierto que "no deja de sorprender que un 29% de las empresas aún la desconozca".

PLAZO MEDIO DE PAGO SECTOR PÚBLICO 2016



PLAZO MEDIO DE PAGO SECTOR PRIVADO 2016



De acuerdo con el "Informe sobre Morosidad 2016" de la PMcM, el ratio de morosidad (porcentaje de impagos respecto al total de facturación), se cifró en el 2,3%, lo que sig-

nificó una reducción de 2,1 puntos porcentuales respecto a 2015 (4,4%). "Este dato es trascendental para la salud de nuestras empresas", advierte.

en positivo



«El plazo medio de pago a proveedores se redujo en 2016 tanto en el sector público, como en el privado»

Fuente: Plataforma Multisectorial contra la Morosidad PMcM

Análisis de la PMcM afirman que la morosidad ha causado ya el cierre de un tercio de las 500.000 empresas que han desaparecido desde el inicio de la crisis. En este sentido, casi la totalidad de los encuestados (93%) manifestó estar a favor de la implantación de un régimen sancionador. Para Cañete, "la instauración de este sistema de multas en el sector privado es la clave para acabar de una vez por todas con esta lacra que merma la competitividad de nuestras empresas y del país".

Esta medida —con la que se sancionaría económicamente a las empresas morosas— ha sido anunciada recientemente por el Ministro de Hacienda, Cristóbal Montoro, poco después de una sentencia del Tribunal Supremo haya declarado que todos aquellos pactos para el plazo del pago que exceden del límite de 60 días, resultan nulos por contravenir la Ley", apunta Cañete.

"Precisamente, desde la PMcM también creemos que, dentro del sector privado, las empresas que incurren en malas prácticas de pago son, en su mayoría, las grandes compañías, por lo que entendemos que la mejora de los plazos de pago de las empresas que se vienen registrando estos últimos años corresponde sobre todo a la mejora del comportamiento de los plazos de pagos de las empresas de menor tamaño (pymes y autónomos)", explica.

CUMBRE CONTRA LA MOROSIDAD

"Como confiamos en que el régimen sancionador será una realidad en breve, desde la PMcM queremos crear el marco adecuado. Hemos comenzado ya a preparar la cuarta edición de nuestra Cumbre Político-Empresarial, que se celebrará a finales del primer trimestre del año", explica el presidente de la entidad, Antoni Cañete.

"Todos los grupos políticos incluyeron en la propuesta del régimen sancionador en sus últimos programas electorales y es por ello que esperamos contar en nuestra Cumbre con todos ellos y con la más alta representación por parte del Gobierno", confiesa Cañete.

SITÚE
LA PLATA
MÁS

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

SOLICITE CALENDARIO EDITORIAL 2017

descargue su edición digital en
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 Montytexto
Depósito Legal M-6923-1.995
ISSN 1135-8580

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

La demanda de gas natural crece un 2 por 100 en 2016

La demanda nacional de gas natural en 2016 ha crecido un 2 por 100 con respecto a 2015, hasta alcanzar los 321 teravatios hora (TWh), según los datos provisionales avanzados por el gestor técnico del sistema gasista, Enagás.

En concreto, este crecimiento ha estado motivado fundamentalmente por el incremento del 3 por 100 de la demanda convencional de gas natural, destinada a los consumos doméstico, comercial, pymes e industrial.

En 2016 la demanda industrial de gas natural ha registrado un incremento del 3 por 100 con respecto a 2015, en línea con la evolución de la economía.

Este año destaca el crecimiento de la demanda del sector de la construcción, de en torno a un 11 por 100, motivado por el auge del consumo de gas en la fabricación de productos cerámicos. Entre otros sectores, también han aumentado su demanda los sectores de la electricidad (9 por 100), servicios (6 por 100) y metalur-

gia (5 por 100). Además, el consumo de gas natural en los hogares, comercios y pymes ha crecido un 2,3 por 100 con respecto al año anterior, debido fundamentalmente a la incorporación de nuevos clientes y a unas temperaturas ligeramente inferiores a las de 2015.

Por su parte, la demanda de gas natural para generación de electricidad, que ha registrado en 2016 un descenso de en torno al 2 por 100 con respecto al año anterior, batió récords



mensuales en octubre y noviembre, lo que pone de manifiesto la importancia del gas natural como *back up* en el *mix* de generación eléctrica.

Entre los factores que motivaron estas cifras récord destacan unas menores aportaciones de las energías eólica e hidráulica a la generación eléctrica y el incremento de las exportaciones de electricidad a Francia, debido principalmente a la parada de centrales nucleares en este país.

En 2016 el mercado industrial ha continuado siendo el principal consumidor de gas, con un 59 por 100 del total, seguido del sector doméstico-comercial, con un 19 por 100; de las centrales eléctricas, con otro 19 por 100; y de las cisternas de gas natural licuado, con un 3 por 100.

Respaldo internacional a la bomba de calor

El "Paquete de Energía Limpia" publicado recientemente por la Comisión Europea da un nuevo empuje a las tecnologías eficientes, renovables y respetuosas con el medio ambiente, como es el caso de la bomba de calor que proporciona calefacción, refrigeración y agua caliente, a la vez que ayuda a reducir el uso de los combustibles fósiles y fomenta las políticas de descarbonización.

Uno de los principales objetivos del mencionado paquete es respaldar la Estrategia de Calefacción y Refrigeración de la Comisión, en línea todo ello, con las políticas de descarbonización y el fomento del uso de tecnologías limpias. En el documento que recoge la citada Estrategia se cita literalmente que: "La transformación de un edificio en un edificio eficiente permite el cambio a bombas de calor... Estos aparatos ahorran costes."

Las bombas de calor pueden transformar una unidad de electricidad o gas en 3 o más unidades de calefacción o refrigeración"

Este Paquete contiene diversas Propuestas Legislativas que cubren: Eficiencia Energética, Energías Renovables, Diseño del mercado de Electricidad, Seguridad del suministro, etc., entre las que cabe destacar:

- Propuesta de revisión de la Directiva de Eficiencia Energética | Anexo1.
- Propuesta de revisión de la Directiva de Eficiencia Energética de Edificios | Anexo2.
- Propuesta de revisión de la Directiva de Uso de Energía procedente de Fuentes Renovables.

En este contexto, cabe destacar que el protagonismo de la bomba de calor va más allá de Europa, presentándose como una tecnología que ha sido considerada por organismos como la AIE (Agencia Internacional de la Energía), en su informe relativo a eficiencia energética para 2016, como la MTD (Mejor Tecnología Disponible) para calefacción de espacios. Este organismo formado por 29 países entre los que se encuentran Japón, Estados Unidos, Nueva Zelanda, Canadá, Australia, Corea del Sur, etc. además de varios países europeos, tiene como objetivo diversos aspectos relacionados con las políticas energéticas, como por ejemplo la seguridad energética, el desarrollo económico y la protección del medio ambiente.

Calderas eficientes y conectadas



Saunier Duval
Siempre a tu lado

Con las últimas tecnologías en calefacción y agua caliente

Las calderas de condensación de Saunier Duval además de ser silenciosas y compactas... presentan un muy bajo consumo. Y son todavía más eficientes, si se combinan con un termostato modulante como el EXACONTROL E7 RC, o el WiFi MiGo, que permite controlar de forma precisa la temperatura del hogar a distancia, monitorizando de forma permanente el consumo incluso cuando no se está en casa.

Porque para nosotros ser el primero es una actitud.

Descubre más en www.saunierduval.es

La facturación del sector de mantenimiento técnico e instalaciones creció un 2 por 100 en 2016

(Viene de página 1)

Los cinco primeros operadores reunieron una cuota de mercado conjunta del 18,1% en 2015, porcentaje que se situó en el 26,0% al considerar los diez primeros.

A corto plazo las empresas del sector continuarán ampliando su cartera de servicios, con el fin de ofrecer un servicio integral a sus clientes, al mismo tiempo que algunos de los principales operadores prevén seguir potenciando sus operaciones en el extranjero.

Tras aumentar un 1,9% en 2015, el valor del mercado español de mantenimiento técnico de edificios e instalaciones se aproximará a los 8.100 millones de euros al cierre de 2016, un 2% más que en el año anterior. Las cinco primeras empresas controlan de forma

Datos de síntesis	
Mercado (mill. euros), 2015	7.910
• Edificios	4.660
• Industria/energía/otras instalaciones	3.250
Distribución del mercado por segmentos de actividad, 2015 (% sobre total)	
• Ascensores	22,4
• Maquinaria industrial	18,6
• Instalaciones eléctricas y alumbrado	17,7
• Climatización	13,6
• Otros	27,7
Crecimiento del mercado en valor	
• % var. 2015/2014	+1,9
• % var. 2016/2015 (p)	+2,0
Concentración, 2015 (cuota de mercado conjunta en valor)	
• Cinco primeras empresas (%)	18,1
• Diez primeras empresas (%)	26,0

Fuente: Observatorio Sectorial DBK de INFORMA. Informe Especial "Mantenimiento de Edificios e Instalaciones"

conjunta el 18% por ciento del valor del mercado, participación que asciende sólo hasta el 26% al considerar las diez

primeras, lo que refleja la atomización que sigue caracterizando la estructura del sector.

Jornada de CNI-Instaladores para analizar el presente y futuro de la instalación



La Confederación Nacional de Instaladores y Mantenedores, CNI-Instaladores, reunió recientemente a un total de quince empresarios instaladores de diferentes provincias españolas que relataron cómo han vivido el cambio de los últimos años en su ámbito profesional y cómo prevén que cambie en los próximos años. CNI-Instaladores planteó preguntas clave como "¿cómo ha cambiado la forma de trabajar en los últimos años y qué formato de empresa instaladora se ha adaptado mejor al cambio?, ¿cuáles son los problemas más serios para una empresa instaladora actualmente?, o ¿cómo ve su trabajo los próximos años?"

Según Javier Cueto, Presidente de la Confederación, "queríamos verificar cómo perciben los empresarios la actividad profesional y hemos podido constatar que coinciden la mayoría en aspectos importantes que marcan un cambio de ciclo".

ECONOMÍA SUMERGIDA Y MOROSIDAD

El problema de la economía sumergida y los altos índices de morosidad que han llevado al concurso de acreedores a importantes empresas instaladoras, se mantienen entre los problemas más serios. Lo más novedoso es el surgimiento de un nuevo problema antes desconocido que en ocasiones desbancó a los anteriores: la falta de profesionales cualificados. De los quince empresarios, diez mencionaron la escasez de profesionales debidamente cualificados y con inquietudes y ganas de crecer profesionalmente. "Los campos que abarca hoy en día una empresa de nuestro

ámbito cubren muchas nuevas especialidades que antes ni se podían imaginar" afirma Lluís Segarra, Empresario y Presidente del Gremio de Calefacción, Ventilación y Aire Acondicionado de Barcelona.

Once de los quince entrevistados coinciden en que la demanda de técnicos profesionales va a aumentar con las nuevas exigencias legislativas impuestas por directivas europeas en torno a la eficiencia energética.

La economía sumergida sigue causando gran perjuicio a las empresas autorizadas, consumidores, usuarios y Administración, y a toda la sociedad en general, por la falta absoluta de seguridad y de garantías. La pasividad de la Administración en este ámbito ha impulsado en algunas comunidades, iniciativas privadas con participación y apoyo de la Administración, para erradicar y desincentivar la proliferación de profesionales no autorizados.

Muchas empresas se han visto obligadas a dejar de trabajar con la Administración por la demora de hasta 420 días o más en el pago de sus facturas. Todos los entrevistados coinciden en que es un problema difícil de erradicar y que cambiará con un Reglamento sancionador, aunque lo principal es que las empresas constructoras, las peores pagadoras del Ibex, modifiquen el sistema de financiarse a costa de dilatar los pagos a sus proveedores.

FORMARSE Y APLICAR SOLUCIONES INNOVADORAS

"Uno de los mayores retos para los instaladores hoy en día es conseguir diferenciarse: de las empresas que no cumplen con sus obligaciones,

Las familias españolas gastan 1.110 euros anuales en energía para sus hogares

En 2015 las familias españolas destinaron una media de 1.110 euros al año para pagar la energía —electricidad, gas y otros combustibles para uso doméstico— que utilizan en sus hogares, una cantidad que representa el 4 por 100 del gasto total de las familias españolas, cifrado en 27.400 euros al año, de acuerdo con el estudio sobre el gasto energético en los hogares elaborado por AIS Group a partir de los indicadores Habits Big Data.

Agustí Amorós, director de desarrollo de negocio de AIS Group, destaca que 2015 es el último año del que existen datos relativos al gasto, por lo que para hacer una aproximación a 2016, AIS ha realizado un cálculo teniendo en cuenta la variación del IPC en esta partida en cada provincia. Así, "en 2016 cada familia española habría destinado entre de 15 y 20 euros más a la energía, incrementándose el gasto medio hasta los 1.130 euros."

GASTO EN GAS

En el gasto en gas, Madrid se sitúa como la provincia donde el gasto medio

El Gobierno desarrollará un programa de eficiencia energética para comercios

El ministro de Energía, Turismo y Agenda Digital, Álvaro Nadal, anunció recientemente que su departamento va a desarrollar, junto al Instituto para la Diversificación y el Ahorro de la Energía (IDAE), un "amplio" plan de eficiencia energética para locales comerciales.

Entre otras medidas, Nadal explicó que el plan pretende mejorar los actuales sistemas de iluminación y sustituirlos por otros más eficientes de tecnología LED. El programa contará también con fondos para mejorar los sistemas de calefacción y aire acondicionado y el aislamiento de los establecimientos, porque, según señaló el ministro, "los locales pierden una gran cantidad de frío en verano y calor en invierno".

Para el desarrollo del plan, el Gobierno pretende contar con el apoyo del Plan Juncker de inversión y con los Fondos Europeos de Desarrollo Regional (Feder).

Nadal explicó que para optar a financiación europea es necesario materializar la iniciativa en un gran plan de mejora que cuente con muchos establecimientos, y que este plan es necesario a nivel nacional, porque España es una potencia turística.

de las familias es el mayor de España. Cada hogar destinó en 2015 una media de 512 euros a gas, que con el incremento del IPC se habrían convertido en unos 516 euros. La media nacional fue de 275 euros en 2015 y 280 euros aproximadamente en 2016.

Navarra es la segunda provincia con el gasto en gas más elevado, unos 445 euros. Siguen La Rioja (entre 425 y 430), Álava (entre 420 y 423), Guipúzcoa (entre 411 y 415) y Vizcaya (entre 404 y 410).

Las provincias canarias vuelven a ser las que presentan un menor gasto, unos 35 euros tanto en 2015 como en 2016, pues el efecto del incremento del IPC es apenas perceptible en estos territorios. Tras ellas están algunas provincias andaluzas como Cádiz, Málaga y Almería. Destaca sin embargo el caso de Baleares, que siendo la provincia donde el gasto en electricidad es el más alto a nivel estatal, presenta en cambio uno de los más bajos en cuanto al gas (122 euros en 2015 y 124 en 2016).

de las que no invierten en formación y destacar dentro del mercado no necesariamente por precio, sino por saber hacer, valor de marca y ser empresa de confianza para los usuarios", según señala Jorge Ibáñez, Empresario y Presidente de APEIMA, Asociación de Empresarios Instaladores y Mantenedores de Alicante.

Los avances tecnológicos han cambiado de forma radical la forma de trabajar las empresas. El tamaño de las oficinas ha disminuido y se han convertido en mero órgano gestor del trabajo. "La relación de los profesionales instaladores con la empresa es absolutamente tecnificada, raramente pasan por la oficina a recibir instrucciones" afirma Lluís Segarra de Barcelona. "Esta nueva forma de trabajar, supone un ahorro de tiempo en desplazamientos y mayor rendimiento en las instalaciones; y al mismo tiempo comporta un nuevo modelo de relación laboral con los componentes de esta red de trabajadores que —como siempre— son la cara visible de la empresa y nuestros mejores relaciones públicas, pero que comparado con tiempos pretéritos tienen una capacidad técnica mucho más elevada y necesitan una puesta al día continuada".

Para el alicantino Jorge Ibáñez, "el futuro de los instaladores continuará ligado a la búsqueda de soluciones innovadoras para cada tipo de instalación, que contribuyan a la mejora de la eficiencia energética del sistema de climatización, calefacción agua caliente sanitaria, etc."

Tradicionalmente el empresario dedicaba gran parte de su tiempo a la labor comercial de contacto con los clientes. Esta actividad ha cedido paso a una función más estratégica y de gestión empresarial, como analizar y poner en marcha nuevas líneas de negocio como la gestión energética o auditorías energéticas, o hablar con los empleados para asegurarse de que reciben la formación técnica adecuada y que están motivados en su trabajo.

Para Gabriel Uría, Director General de Uría Ingeniería de Instalaciones en Asturias, "en los últimos años el mercado nos ha obligado a evolucionar y profesionalizarnos más centrándonos en la mejora de la calidad y en trabajos muy específicos, integrando modelos de gestión propios de grandes empresas como lo es la incorporación de los servicios energéticos en nuestra actividad".

Más de un millón de solicitudes de cambio de comercializador

La CNMC ha publicado un nuevo informe de supervisión de los cambios de comercializador en el sector eléctrico y de gas natural durante el segundo trimestre del año 2016, en el que se destaca que en dicho período se activaron más de un millón de solicitudes de cambio de comercializador.

El informe señala igualmente que los tiempos medios de cambio de comercializador se han reducido, ya que para el sector eléctrico fueron de doce días (entre trece y catorce días en el 2015); y para el sector gasista de casi catorce días (entre catorce y quince días en el 2015). Por canal de contratación se observa que la venta domiciliar es más lenta (en más de ocho días) que el resto de canales (teléfono, web, tienda, etc.), tanto para electricidad como para gas.

En este informe se publica también un ranking de comercializadores en función de los tiempos medios de cambio. Entre los comercializadores de electricidad con tiempos medios de seis días o menos se encuentran los comercializadores del Grupo Iberdrola, Carvisa y Viesgo COR. Por el contrario, con tiempos medios de treinta días o más está la comercializadora de referencia de CHC.

En el sector del gas natural figuran cinco comercializadoras con tiempos medios inferiores a siete días: Sonatrach Gas Comercializadora, Fenie Energía, Endesa Energía XXI, Iberdrola Clientes, EDP CUR e Iberdrola CUR. Y se registran dos comercializadoras con tiempos medios superiores a treinta

días: Viesgo Energía, Multiservicios Tecnológicos, Gas Natural Comercializadora y Unión Fenosa Gas Comercializadora.

El número de solicitudes de cambio de comercializador de electricidad y de gas recibidas por los distribuidores durante el segundo trimestre del año 2016 se incrementó en un 7,8 por 100 (1.319.354 solicitudes frente a las 1.207.482 del primer trimestre). De estas solicitudes, 988.713 pertenecen al sector eléctrico y 330.641 al sector gasista. En total, se aceptaron el 88 por

100 de solicitudes en el sector eléctrico y el 79 por 100 en el sector gasista. No todas las solicitudes formuladas por los comercializadores están bien realizadas, contienen la información que corresponde a la del punto de suministro o incluso puede ocurrir que deban ser rechazadas por aspectos técnicos. En este período se incrementaron las tasas de rechazo.

En el sector eléctrico, la tasa de rechazo alcanzó el 11,8 por 100 y puede atribuirse a los rechazos experimentados

por la comercializadora Iberdrola CUR, como consecuencia de un fallo puntual en sus sistemas automatizados, que provocaba la reiteración de las solicitudes de cambio. En el sector gasista, la tasa de rechazo alcanzó el 21 por 100 en el segundo trimestre de 2016. El incremento se produce en todas las áreas de distribución, y en mayor medida en la de Gas Natural Fenosa, resultado de la implantación de una serie de mejoras en sus sistemas informáticos y también de solicitudes de cambio reiteradas.

Finalmente, el número de cambios de comercializador activos, es decir, aquellos que han sido realmente ejecutados por los distribuidores en el segundo trimestre de 2016 alcanzaron los 848.560 en el sector eléctrico y de 266.271 en el sector gasista.

El Estado deberá indemnizar a Repsol por obligarle a vender butano a pérdida

La sala tercera del Tribunal Supremo ha condenado al Estado a pagar 42 millones de euros a Repsol Butano en concepto de responsabilidad patrimonial por los daños causados a la empresa al obligarla a vender butano a pérdida.

El tribunal ratifica que las resoluciones administrativas en las que se fijó el precio de la bombona de butano para el primer y segundo trimestre de 2011 no se ajustan a Derecho.

Además de adoptar esta decisión, ha declarado el derecho de Disa Gas a cobrar de la Administración 1,05 millones de euros también por la fijación de un precio insuficiente para cubrir los costes reales, en este caso para el tercer trimestre de 2012.

En relación con Repsol, se han dictado dos sentencias que dan la razón a la empresa. En una de ellas se reconoce su derecho a cobrar, por el período correspondiente al primer trimestre de 2011, una indemnización de 18,8 millones más los intereses legales desde el 1 de abril de 2011.

Esta decisión anula la posición mantenida al respecto por el Tribunal Superior de Justicia de Madrid, cuya resolución ha sido anulada por la sala tercera.

La segunda sentencia confirma el fallo de la Audiencia Nacional en el que se reconoció el derecho de la petrolera a ser indemnizada con 23,2 millones de euros por los daños ocasionados por la resolución en la que se fijaba el precio del butano para el segundo trimestre de 2012. Al importe han de sumarse los intereses legales desde el 30 de junio de 2011.

En el caso de Disa Gas, la sentencia también considera acreditado, como ya hizo el Tribunal Superior de Justicia de Madrid, que se dan los requisitos propios de la responsabilidad patrimonial de la Administración.



GENEBRE

Válvulas de Gas

Válvulas de gas con certificado AENOR de producto para el mercado español, diseñadas según normas UNE-EN 331 y UNE 60718. Descubre toda nuestra gama de producto en www.genebre.es

AENOR
Producto Certificado

EDIFICIO GENEBRE. Av. de Joan Carles I, 46-48 • 08908 L'Hospitalet de Llobregat, Barcelona (Spain) • Tel. +34 932 988 001. Fax. +34 932 988 006 • comercial@genebre.es

“Percibimos un claro crecimiento en el mercado de la climatización”

María Valcarce
Directora de Climatización
y Refrigeración C&R

(Viene de página 1)

En la siguiente entrevista, Valcarce ofrece una visión panorámica sobre las claves de la nueva edición de Climatización y Refrigeración y del sector en su conjunto.

Desde la tribuna privilegiada de IFEMA y como responsable de la feria, ¿puede ofrecernos un panorama del sector de climatización y refrigeración?

Aún no disponemos de las cifras que, en cada ejercicio, nos facilitan las asociaciones que agrupan a las empresas del sector de aire acondicionado y ventilación –AFEC– de la refrigeración –AEFYT– y de la calefacción –FEGECA–. Sin embargo, desde la feria recibimos la impresión de un creciente dinamismo en el sector. Los últimos datos que hemos conocido ilustraban un claro crecimiento en el mercado de la climatización y también, más suave, en el de la refrigeración, con un comportamiento más estable en los pasados años. Este buen avance también va a tener su reflejo en esta edición de Climatización y Refrigeración que va a presentar ampliamente reforzados todos sus parámetros gracias a la pujanza del sector que, afortunadamente está en la senda del crecimiento.

Climatización y Refrigeración C&R celebra este año su edición número 17 con unas previsiones optimistas en un entorno de recuperación. ¿Cuántos expositores se darán cita en esta ocasión? ¿Se batirán las marcas de la pasada edición?

Sí, este año se batirán todas las marcas. En lo que se refiere a la participación de expositores directos vamos a crecer por encima del 15 por 100, con aproximadamente 350 empresas titulares de stand, que, a falta de sumar los datos sobre marcas y firmas representadas, nos situarán en un total aproximado de 700 empresas participantes. Será una gran feria con más empresas, más novedades y con todo el sector reunido en torno a ella.

En la amplia oferta del Salón, ¿Qué sectores destacaría como emergentes? ¿Cuáles serán los principales focos de atracción para el visitante profesional?

La feria se organiza en torno a tres áreas principales, Aire Acondicionado y Ventilación; Frio Industrial y Comercial, y Calefacción y ACS, con un esquema de presentación que no introduce grandes cambios ya que funciona y está bien valorado por empresas y profesionales. Lo que sí me gustaría destacar es que este año crecen las tres áreas con la incorporación de nuevas empresas y marcas que no estuvieron en la pasada edición, y que el principal foco de atención va a estar, como siempre, en las numerosas novedades en equipos y soluciones que este año presenta la feria. Además, hemos preparado un programa de jornadas y ponencias muy interesante que va a permitir que el profesional que nos visita, además de ponerse al día en oferta de productos y proveedores, complete su formación e información sobre los aspectos principales de la actualidad del sector que afectan a su trabajo.

¿Qué novedades desea destacar en la celebración de C&R 2017?

Las novedades más reseñables las recogemos en nuestra “Galería de



Este año se batirán todas las marcas

Innovación” que, este año destaca doce propuestas entre las que se encuentran avanzados equipos desarrollados para nuevos refrigerantes, novedades para la instalación de aire acondicionado; mejoras en bombas de calor; soluciones para el ámbito de la refrigeración comercial, e incluso una innovadora herramienta para los instaladores.

Hablemos ahora de GENERA Feria Internacional de Energía y Medio Ambiente que celebra ahora sus veinte años. ¿Cómo será esta nueva edición? ¿Cómo se estructura la representación de todas las fuentes que conforman el mix energético español?

GENERA es una feria dedicada a las energías renovables y la eficiencia

energética con contenidos muy eclécticos. En este sentido, la oferta de la feria reúne desde las distintas tecnologías para la generación de energía limpia hasta las soluciones para la mejora de la eficiencia; es un recorrido interesante por propuestas muy variadas que conviven en un mismo espacio ferial.

Ambas convocatorias ofrecen un completo plan de actividades paralelas, foros, competiciones, etc. Nos gustaría conocer cómo se estructura el programa, cuáles serán las principales líneas de debate, etc.

El programa de GENERA se compone de cerca de veinte sesiones. Algunas de ellas van recorriendo las distintas energías renovables y ofrecen

do información valiosa sobre cada uno de estos sectores y mercados y otras son más transversales y abordan temas como el futuro de los servicios energéticos, el contaje de energía o la eficiencia energética en entornos urbanos.

En el caso de C&R, el programa de Jornadas Técnicas, Foro C&R, ofrece contenidos formativos e informativos muy interesantes. Este año, contempla cuatro sesiones plenarias, sobre “Soluciones prácticas en el diseño de un edificio de energía casi nula”, “Bomba de calor: energía natural + temperatura perfecta”, “La importancia de la ingeniería en la gestión de los activos en su ciclo de vida” y “Utilización de refrigerantes naturales y fluorados según tipo de aplicaciones, funcionamiento y eficiencia”, así como más de sesenta conferencias de temática libre. Además, tendremos unos talleres de corte más práctico dentro de los pabellones -Taller TAC y Taller de Refrigeración- dedicados a difundir las “mejores prácticas” en el campo de la instalación.

Tras meses de intensa promoción fuera de nuestras fronteras, ¿puede adelantarnos el perfil de los compradores extranjeros que visitan ambos salones?

El perfil más frecuente del visitante internacional es el del distribuidor, también representantes de la propiedad de edificios o industrias, ingenierías o grandes instaladores. Confiamos que en esta edición podamos también incrementar la visita internacional a nuestras convocatorias.

¿Puede comentar la cifra de negocio que movieron ambas convocatorias en la pasada edición y las previsiones para las ediciones de este 2017?

Son datos de los que no disponemos, ya que las empresas expositoras establecen un criterio individual en sus estimaciones y no las comparten con la organización. Nuestra responsabilidad es crear un punto de encuentro con la mayor representatividad de un mercado y el máximo poder de convocatoria del público profesional que integra la demanda y, a partir de ahí, son las empresas las que computan sus contactos, gestiones y operaciones y no tienen que darnos cuenta de esta información que, normalmente, se maneja confidencialmente. Además, sería información de difícil agregación, porque cada compañía establece criterios diferentes en este cómputo. Lo que es claramente una buena referencia a este respecto es que Climatización y Refrigeración no solo se mantiene, sino que se fortalece en cuanto hay oportunidades comerciales en el sector. C&R tiene además una alta tasa de fidelidad y esto solo es posible cuando sus participantes conocen la eficacia de las herramientas que brinda y la consideran como parte importante de su acción comercial.

Como plataforma de negocios global y testigo esencial del desarrollo de la actividad empresarial, ¿está IFEMA detectando la mejora de la situación apuntada por los principales indicadores de la economía española?

Sí, 2016 ha marcado un punto de inflexión con crecimiento de la actividad de IFEMA en todas sus variables. Se ha incrementado el número de empresas expositoras, de visitantes y de superficie de exposición, lo que pone de manifiesto el inicio de la recuperación, y la mayor fortaleza de las empresas. El comienzo de 2017 apunta en esa misma dirección, tal como se ha podido ver en una de las ferias más importantes de la cartera de IFEMA, como es FITUR, que ha cerrado su 37ª edición con cifras record de participación.

Excelentes expectativas para la feria Climatización y Refrigeración 2017

Entre los días 28 de febrero y 2 de marzo se celebra en el recinto ferial IFEMA de Madrid una nueva edición del Salón Internacional de Aire Acondicionado, Calefacción, Ventilación, Frío Industrial y Comercial, promovido por la Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización (AFEC) y organizado con la colaboración de ACTE-CIR - Asociación Catalana de Técnicos en Energía, Climatización y Refrigeración; AEDICI - Asociación Española de Ingenierías e Ingenieros Consultores; AMASCAL - Asociación de Mayoristas de Saneamiento, Calefacción, Fontanería, Gas, Aire Acondicionado y Afines; AEFYT - Asociación de Empresas de Frío y sus Tecnologías; APIRAC - Asociación Portuguesa de la Industria de la Refrigeración y el Aire Acondicionado; ASETUB - Asociación Española de Fabricantes de Tubos y Accesorios Plásticos; ASIMCCAF - Asociación de Empresarios Instaladores y Mantenedores de la Comunidad de Madrid; ASHRAE - Spain Chapter; ATECYR - Asociación Técnica Española de Climatización y Refrigeración; CNI - Confederación Nacional de Empresarios Instaladores y Mantenedores; CONAIF - Confederación Nacional de Asociaciones de Empresas de Fontanería, Gas, Calefacción, Climatización, Protección contra Incendios, Electricidad y Afines, y FECECA - Fabricantes Españoles de Generadores y Emisores de Calor por Agua Caliente.

El certamen abarca una amplia representación de sectores como Aire Acondicionado, Aislamiento, Calefacción y Agua Caliente Sanitaria, Componentes, Equipos de Bombeo, Refrigeración Industrial y Comercial, Regulación, Control y Gestión Técnica Centralizada, Tubería y Valvulería, Útiles, Herramientas y Aplicaciones para instalaciones, o Ventilación.

La feria está destinada, fundamentalmente a arquitectos y aparejadores, arquitectos de interior, profesionales de los sectores del comercio y distribución, constructores, ingenieros y consultores, instaladores, técnicos, mantenedores, mayorista, promotores y fabricantes.

Según señala la organización, esta nueva edición del salón se perfila, una vez más, como la gran cita comercial de referencia en nuestro país de los sectores de aire acondicionado, calefacción, ventilación, frío industrial y comercial.

La respuesta empresarial registrada hasta la fecha ya supera la participación total alcanzada en su pasada convocatoria, por lo que todo apunta a que la feria crecerá en todos sus parámetros.

En esta misma línea de previsiones positivas, hay que señalar que regresan a la feria importantes marcas del mercado que, junto a la participación de empresas líderes que se mantienen fieles al Salón, configurarán un escenario clave para conocer un panorama global de las propuestas y avances tecnológicos de un sector innovador y comprometido con la sostenibilidad.

El Salón, que en su pasada edición reunió la oferta de 590 empresas, y registró la asistencia de 44.693 profesionales de 65 países, organizará, como es habitual, un amplio programa de conferencias y sesiones plenarias en el marco de Foro C&R, que este año como novedad se desarrolla a lo largo de los cuatro días de feria; los talleres dedicados a la difusión de mejores prácticas en instalaciones -Taller TAC, y talleres de Refrigeración- y el Auditorio de Aplicaciones Singulares. Además, la Galería de Innovación, la iniciativa de reconocimiento al I+D+i sectorial, destaca una selección de las propuestas de vanguardia de entre las presentadas en la feria, en base a los criterios de innovación,

eficiencia energética, respeto al medio ambiente, calidad, diseño y utilización de energías renovables.

C&R se celebra en coincidencia con GENERA 2017, Feria Internacional de Energía y Medio Ambiente, configurando un doble encuentro con la eficiencia energética y la sostenibilidad de importante atractivo para un común colectivo de profesionales.

FORO C&R

El Foro C&R se desarrolla a lo largo de todos los días de feria, en el Centro de Convenciones Norte de Feria de Madrid, e incluirá ponencias de diversa temática: eficiencia energética, utilización de energías renovables, normativa vigente para instalaciones de climatización y refrigeración, refrigerantes, mantenimiento, equipos y soluciones avanzadas, etc. Los profesionales interesados en asistir a las ponencias pueden obtener su pase de acceso gratuito a través de la web de C&R, que también ofrece información permanentemente actualizada del programa de esta edición. Las sesiones referidas a hoteles y edificios históricos tienen lugar los días 1 y 3 de marzo.

El miércoles 1 de marzo, se presentan los casos de la Catedral de Burgos y la Abadía de Retuerta. Bajo el título "Thermal Socket, flujo radiante tridimensional", Carlos González-Bravo de A+I Arquitectura e Ingeniería S.L. será el encargado de explicar un sistema radiante de calefacción como solución de climatización de este espacio histórico, mientras que Juan Escabias Hag-



gard de Deers España, explicará el desplazamiento de humedad capilar para la conservación de edificios salpicando calor directamente a la base de la estructura, y centrándose concretamente en el caso de la Abadía de Retuerta.

El viernes 3 de marzo se analizan tres emplazamientos diferentes. En primer lugar, tiene lugar la ponencia de José Antonio Díaz, del departamento Solution Business de Daikin España, que se centra en proponer medi-

das de mejora de la eficiencia energética de las instalaciones en el sector hotelero. Para ello, presenta sistemas capaces de cubrir las necesidades del establecimiento y asegurar el mayor confort de los huéspedes. Se examina el caso del Hotel Barceló Emperatriz en Madrid, que ha puesto en marcha recientemente un plan de eficiencia energética que persigue un ahorro de hasta un 20 por 100 en agua, un 70 por 100 en gas y un 25 por 100 en consumo eléctrico.

A continuación, en esta sesión se aborda la implementación del proyecto Performer en el Hotel Iberostar Las Letras Gran Vía. Su autor, Jose María Blanco Sánchez, detallará la ejecución de dicho proyecto, que tiene como objetivos reducir la brecha entre el consumo estimado y el consumo real de los edificios, así como ayudar a los operadores del edificio en la toma de medidas correctivas para que disminuya esta brecha de la manera más eficiente.

Finalmente, José Manuel Campos Rubio, expone el proyecto de climatización con bomba de calor a gas en un hotel balneario de Orense, destinado a dar solución energética para los usos térmicos tanto de habitaciones como de las zonas comunes del balneario.

También en el marco del Foro C&R 2017 se celebran cuatro Sesiones Plenarias, en la mañana de los cuatro días de feria, que abordaron los siguientes temas: "Soluciones prácticas en el diseño de un edificio de energía casi nula"; "Bomba de calor: energía natural + temperatura perfecta"; "La importancia de la ingeniería en la gestión de los activos en su ciclo de vida"; y la "Utilización de refrigerantes naturales y fluorados según tipo de aplicaciones, funcionamiento y eficiencia".

Solución completa para el gas natural: CETIL Ecotechnology

CETIL
Dispensing Ecotechnology

C/ Pelaya, 37 (P.I. Río de Janeiro) - 28110 Algete (Madrid)
Tel: (+34) 916 287 651 | Fax: (+34) 916 287 653
cetil@cetil.com | www.cetil.com

OIML TUV CE 123 Mi Ex

Sedigas destaca que el sistema gasista español garantiza el suministro eléctrico

Al hilo de las informaciones aparecidas recientemente en todos los medios de comunicación a propósito del coyuntural incremento de los precios de la electricidad ante la ola de frío y la escasez de oferta de otras fuentes de energía, la Asociación Española del Gas (Sedigas) emitió el pasado mes de enero un comunicado en el que destaca el papel del gas natural como garantía para el suministro eléctrico. La asociación señala que “cuando la energía eólica y la hidráulica escasean por falta de viento y lluvia, el gas natural es la única energía limpia que permite a los ciudadanos españoles mantener su consumo de electricidad sin restricción alguna”.

En un escenario de ola de frío como el que vivió España y el resto de Europa a mediados de enero, el papel de las infraestructuras gasistas y de los ciclos combinados está siendo esencial, según señala la nota, para la seguridad de suministro eléctrico, es decir, para que los ciudadanos y ciudadanas puedan seguir utilizando la electricidad sin ningún tipo de restricción y gracias a su flexibilidad.

Sedigas explica que es esa la razón por la que la Comisión Europea posiciona al gas natural como el principal *back up* de las energías renovables en su recién publicado “Paquete de Medidas para la Energía Limpia de los Europeos - Winter Package”, consciente de que el gas natural es una garantía constante de suministro eléctrico cuando las condiciones climatológicas impiden el funcionamiento de las energías renovables.

NUEVO RÉCORD

Sedigas destaca que el pasado jueves 19 de enero la demanda de gas natural en España volvió a batir un record, alcanzando niveles que no se daban desde 2012 y situándose en 1.589 GWh. Este hito se pudo cubrir gracias a la alta utilización del gas natural para la generación de electricidad a través de los ciclos combinados, que alcanzaron ese día un 29 por 100 de utilización, en fuerte contraste con la media del 2016, que fue del 10 por 100.

En lo que llevamos de año, la demanda de gas natural para la generación eléctrica se ha incrementado en un 49 por 100, respecto a enero de 2016. Esta es la forma que tiene el sistema eléctrico de poder cubrir una demanda que es excepcionalmente alta, comparada con inviernos anteriores.

Redexis Gas comienza a suministrar gas natural desde su nueva planta en Vera

Redexis Gas, una de las principales compañías dedicadas al transporte y distribución de gas natural en España, ha comenzado a suministrar esta fuente de energía limpia, segura y cómoda en la localidad almeriense de Vera tras inaugurar su nueva planta de suministro.

La compañía inauguró el pasado 18 de enero la llegada de este combustible tras realizar el traspaso de suministro de GLP al gas natural, gracias a una nueva planta con la que posibilitará el abastecimiento a más de 15.000 habitantes y negocios de la localidad. Este proyecto ha posibilitado la creación de una veintena de nuevos puestos de trabajo directos e indirectos.

Para realizar el cambio de distribución de GLP al gas natural, Redexis Gas realizará sin coste para los usuarios un barrido de las redes y un censo

Sedigas explica con respeto a la conformación de la tarifa del gas, que el 99 por 100 del gas consumido en nuestro país procede de importaciones, al no ser España un país productor de esta materia prima, por lo que su precio viene directamente marcado por la situación del mercado internacional gasista y por la relación entre su oferta y su demanda.

Durante el año 2016, la demanda de gas natural en España se vio incrementada en un 4,5 por 100 alcanzando los 27 bcm, procediendo este suministro de ocho países distintos: Argelia, Francia, Nigeria, Trinidad y Tobago, Países del Golfo, Noruega y Perú. Los contratos de gas con los suministradores son contratos a largo plazo (de entre diez y veinte años) referenciados a una cesta de productos derivados del petróleo, y fijados por los productores.

La nota señala que sólo hasta mediados de enero del año 2017 la demanda de gas ha sido un 24,9 por 100 superior a la del mismo periodo del 2016. Este aumento viene dado por la demanda del sector residencial para calefacción, la demanda del sector de generación eléctrica, dada la ola de frío y las exportaciones de electricidad a Francia.

La gestión de la compra de gas para cubrir demandas en punta supone una gestión logística y de aprovisionamiento muy complicada. Mientras que la demanda media de gas se gestiona con contratos de largo plazo, las puntas de demanda se deben gestionar con los mercados de corto plazo o *spot*, cuyo precio varía sustancialmente con las puntas de demanda, favoreciendo siempre a los productores de gas que son quienes fijan el precio mediante subasta entre los posibles compradores mundiales.

Ante un invierno seco, sin lluvias, y una escasez de energía eólica por falta de viento, se ha incrementado la demanda de gas prevista para la generación de electricidad. Con el fin de cubrir esta demanda inesperada, los comercializadores de gas, tanto en España como en el resto de Europa, están haciendo los mayores esfuerzos para aprovisionarse en el mercado internacional de gas a corto plazo, compitiendo por cubrir una demanda muy exigente.

Este mercado ya tenía una tendencia alcista siguiendo los precios del barril del petróleo, con un incremento del 77 por 100 del índice de referencia europeo NBP, en línea con el aumento que se está viendo en el

de sus calentadores y calderas, con el fin de realizar la transformación, que repercutirá en una significativa reducción de las emisiones de CO₂.

Dentro de su plan de desarrollo en Vera y como siguiente fase del proyecto, Redexis Gas invertirá más de 320.000 euros en la construcción de más de dos kilómetros de canalizaciones que expandirán el acceso al gas natural y darán acceso a 1.000 nuevas viviendas y quince negocios.

En Andalucía, Redexis Gas ha realizado una apuesta total en infraestructuras de gas natural de más de 220 millones de euros, y lleva esta energía a más de 1.400.000 familias, industrias y negocios. Opera en 62 municipios de las provincias de Almería, Cádiz, Granada, Jaén y Málaga y proporciona suministro de gas natural a través de más de 1.235 kilómetros de redes de transporte y distribución.

mercado español, y del 51 por 100 del Henry Hub, su homónimo estadounidense, desde enero del año pasado. La demanda europea acumulada ha propiciado el aumento, todavía en mayor medida, de los precios, como ocurre en cualquier economía de mercado.

Por todo ello, la situación es muy diferente a la de invierno del año anterior, tanto en condiciones de generación como de consumo. Sedigas destaca que el sector gasista español está comprometido a seguir trabajando para suministrar el gas necesario para garantizar el suministro energético en nuestros hogares.

Gas Natural Madrid participa en la campaña informativa de seguridad de instalaciones de gas en la CAM

Realizar un correcto mantenimiento de la caldera cada cinco años, vigilar que la combustión sea correcta y no obstruir las rejillas de ventilación son algunos de los principales consejos de seguridad.

Gas Natural Fenosa participa un año más en la Campaña de seguridad de instalaciones de gas en la Comunidad de Madrid. Esta iniciativa tiene como objetivo ofrecer a los usuarios una serie de consejos prácticos para utilizar con seguridad las instalaciones de gas y evitar así posibles accidentes.

El viceconsejero de Economía e Innovación de la Comunidad de Madrid, Javier Ruiz, presentó la Campaña de seguridad de instalaciones de gas de uso doméstico en la sede de Gas Natural Madrid, acompañado del director general de la filial de Gas Natural Fenosa, Pablo Riaño. La campaña, promovida por la Comunidad de Madrid, también cuenta con la participación de otras empresas comercializadoras y distribuidoras, así como de la Asociación Española del Gas (Sedigas) y la Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía (AGREMIJA).

Primagas renueva su imagen y su estrategia en España

Primagas Energía, empresa especializada en gas que ofrece soluciones energéticas eficientes y limpias en las zonas donde no llega la red de gas natural, ha presentado su nueva identidad visual. Se trata de una marca armonizada que, por primera vez, unifica la imagen de las compañías integrantes del líder multinacional SHV Energy.

La nueva marca armonizada se ha definido como fruto de un trabajo consensuado por todas las empresas del grupo a nivel mundial y ha consistido en la creación de una identidad visual común. Se mantiene, por el contrario, el nombre de cada una de las compañías, que varía en cada país.

En España, Primagas quiere ser la alternativa energética en el ámbito rural, especialmente en aquellas zonas donde no existe acceso a la red de gas y el consumo de gasóleo es muy alto. “Estas comunidades, a pesar de su peso en el total de la población y territorio español, no suelen ser consideradas por los políticos cuando crean políticas energéticas”, explica Joost Korver, Director General de Primagas Energía en España (en la imagen).

Para cambiar esta situación, Primagas tiene previsto invertir 500 millones de euros en los próximos cinco años

Nueva capacidad de importación desde Francia

Desde el pasado 1 de enero la capacidad de importación de gas natural por la interconexión con Francia a través de los Pirineos ha aumentado en 60 GWh/día. Esto supone un incremento del 24 por 100, al pasar de los 165 GWh/día comercializados hasta el final del pasado año en periodo invernal (175 GWh/día el resto del año) a 225 GWh/día durante todos los meses del año.

Estos 60 GWh/día adicionales tendrán, de forma provisional, la naturaleza de producto firme y *unbundled* (capacidad no coordinada), una consideración que está sujeta a la valoración de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).



Vigilar que la combustión sea correcta, evitar que las rejillas de ventilación y el tubo de salida de gases queden obstruidos y realizar un correcto mantenimiento de la caldera cada cinco años son algunos de los principales consejos prácticos para utilizar con seguridad las instalaciones de gas. Durante la presentación de la campaña, se visitó el Centro de Control de Atención de Urgencias de Gas Natural Distribución, desde donde se atienden todas las incidencias relativas a la red de gas natural las 24 horas al día los 365 días al año. Desde este centro se atienden las llamadas del teléfono gratuito 900 750 750, donde los usuarios de la distribuidora pueden comunicar incidencias relacionadas con sus instalaciones de gas natural.



en una ambiciosa estrategia de expansión en España, basada en dos líneas: por un lado un plan de crecimiento tanto orgánico como inorgánico; y, por el otro lado, la ampliación de su presencia en toda España, con el objetivo de llegar a cien poblaciones en diferentes comunidades autónomas.

Para esta última línea de crecimiento, planea incrementar su participación en la distribución –no solo en la comercialización– de gas natural, de modo que los consumidores cuenten con más opciones entre las que escoger. “El reto es seguir liderando la revolución energética en España y cambiar las normas actuales del sector, caracterizado por una situación de monopolio y por estar excesivamente regulado en favor de las grandes empresas energéticas”, subraya Joost Korver.

Nuevo récord en la demanda de gas natural en España

La demanda nacional de gas natural alcanzó el pasado 18 de enero, los 1.502,1 GWh, debido al efecto de la ola de frío. Este dato supera a la máxima cifra de 2016, que registró 1.445 GWh el pasado 14 de diciembre, y supone un récord desde febrero de 2012.

En concreto, la demanda convencional de gas natural, destinada a los consumos de hogares, comercios e industrias, alcanzó los 1.229,2 GWh, lo que representa el cuarto mayor valor histórico registrado, sólo supera-

do por los consumos de los días 3, 8 y 13 de febrero de 2012.

Las entregas de gas natural para la generación de electricidad registraron los 272,9 GWh, lo que pone de manifiesto el papel fundamental que el gas natural desempeña para garantizar el suministro eléctrico, en un contexto, además, de baja hidráulica.

En una situación de ola de frío como la actual está siendo clave el papel de los almacenamientos subterráneos y de las plantas de regasificación para la seguridad de suministro.

Los almacenamientos subterráneos han sido la primera herramienta de flexibilidad utilizada para hacer frente a la demanda.

Las plantas de regasificación también están aportando flexibilidad ya que, en un escenario de mayor demanda y de menores importaciones de Argelia, están permitiendo recibir gas natural licuado de otros orígenes.

El récord de demanda de gas natural alcanzado el pasado día 18 se superó atendiendo con normalidad toda la demanda del sistema.

El precio del gas subirá hasta 2021 impulsado por el crecimiento de la demanda mundial

Después de haber registrado importantes caídas en 2014 y 2015, los precios del gas han alcanzado su punto de inflexión y seguirán creciendo hasta el año 2021 impulsados por la recuperación de la demanda mundial, según un informe elaborado por la firma Crédito y Caución. Según el mencionado informe, la combinación de una oferta abundante de gas natural licuado, la ralentización de la demanda, los bajos precios del petróleo y la amplia disponibilidad de gas de esquisto han mantenido los precios del gas muy por debajo del nivel del periodo 2011-2014.

Sin embargo, los precios del gas parecen haber "tocado fondo" en América, Asia y Europa, sus tres mercados principales, y se prevé que, después de recuperarse en 2016, aumenten en los próximos años. El estudio prevé que el gas gane mayor cuota en el mix energético, al tratarse de un combustible "relativamente limpio y flexible".

El informe destaca que se está registrando una expansión de la capacidad de exportación de GNL, en particular en Estados Unidos y Australia.

Las importaciones de gas natural aumentaron un 4 por 100 en 2016

Las importaciones netas de gas natural alcanzaron un total de 319.500 gigavatios hora (GWh) durante el pasado año, lo que supone un incremento del 4 por 100 con respecto al ejercicio anterior, según datos ofrecidos por la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos (Cores).

Durante el pasado mes de diciembre, las importaciones alcanzaron los 36.859 GWh, un 25,6 por 100 más que en el mismo mes de 2015, ascendiendo un 76,6 por 100 las de gas natural licuado (GNL) y cayendo un 6,7 por 100 las de GN. Desde el pasado mes de agosto, las importaciones netas acumulan un incremento del 75,5 por 100.

En diciembre, las importaciones de gas natural en España (40.026 GWh) experimentaron un aumento interanual del 19,8 por 100. El 50,4 por 100 de las mismas se realizaron

en estado líquido, registrándose un máximo anual, mientras que las importaciones de GN descendieron un 5,1 por 100.

En el total de 2016, las entradas de gas natural (364.328 GWh) se mantuvieron estables respecto a 2015, disminuyendo únicamente las de Oriente Medio (con un retroceso del 17,3 por 100), y aumentando América Central y Sur (un 16,6 por 100), y Europa y Euroasia (3,0 por 100).

África, principal zona de abastecimiento con el 71,6 por 100 del total, se mantuvo estable a pesar del descenso de Argelia (un 4,8 por 100), compensado, principalmente, por el significativo incremento de Nigeria (21,8 por

100). En 2016, por primera vez, se importó gas natural procedente de América del Norte (Estados Unidos).

En el caso del mes de diciembre, la caída de las importaciones de Argelia fue del 12,7 por 100, con un descenso del 32,3 por 100 en el gas natural licuado. En diciembre, las exportaciones (3.166 GWh) continuaron descendiendo, con una caída del 22,6 por 100 respecto al mismo mes de 2015, suministrando únicamente a Europa y Euroasia. Fuera de esta zona, en 2016, tan sólo se exporta a Pakistán (985 GWh) y a Puerto Rico (351 GWh).

Gas Natural Fenosa destina 4,5 millones a un plan para personas vulnerables

Gas Natural Fenosa ha anunciado que destinará 4,5 millones de euros para la puesta en marcha de un nuevo plan de vulnerabilidad energética en toda España, con el objetivo de intensificar las actuaciones que ya venía realizando, sistematizar la gestión de clientes vulnerables y fortalecer la colaboración con administraciones públicas y entidades del tercer sector.

Las diferentes iniciativas aprobadas por el consejo de administración de la compañía y que ya se están activando, permiten a la compañía hacer un seguimiento integral de los posibles clientes vulnerables, respondiendo así al compromiso de actuación de Gas Natural Fenosa ante las situaciones de vulnerabilidad.

La compañía pone en marcha una Unidad de Atención a la Vulnerabilidad con el objetivo de hacer un seguimiento de todos aquellos casos de clientes que puedan encontrarse en situación vulnerable. Junto a esta Unidad, la compañía desarrollará un Grupo de Gestión de Colectivos Especiales. De esta forma, Gas Natural Fenosa cuenta, desde enero de 2017, con un equipo de aproximadamente sesenta personas dedicadas a la atención a ciudadanos vulnerables. En línea con estas dos nuevas unidades, Gas Natural Fenosa ha activado una línea telefónica gratuita para atender clientes en situación de vulnerabilidad (900 724 900).

La compañía formará a sus equipos y empresas colaboradoras para actuar en situaciones de vulnerabilidad y diseñará medidas para identificar y actuar ante situaciones de riesgo de posibles clientes vulnerables.

Gas Natural Fenosa también ofrecerá flexibilizar el pago de los recibos a los clientes vulnerables, ampliando, entre otros aspectos, el periodo de devolución de la deuda hasta dos años y eliminando la cuota inicial.

Además, a través de su fundación, Gas Natural Fenosa lanza una línea de ayudas para entidades sociales que trabajen con personas vulnerables. El objetivo es que estas entidades del Tercer Sector tengan recursos adicionales para desarrollar iniciativas de eficiencia energética y seguridad en los hogares.

GE

**GRUPOS
ELECTRÓGENOS**

**EI 30
EI 120**

**CAMPANAS
PROFESIONALES**

**CALDERAS
CENTRALIZADAS**

**BAJANTES
DE ROPA**

CTE DB SI

CTE DB HS2

Urkizu, 30
48140 - IGORRE (Bizkaia)
España / Spain
Tel. +34 946 311 850
Fax +34 946 311 851

Entre en nuestra web y conózanos mejor:
www.negarra.com



Mercagas ha cumplido 30 años

Mercagas ha crecido junto a sus clientes y sigue trabajando para ofrecerles productos de alta calidad y un excelente servicio. Su trayectoria viene marcada por un estudio constante de las demandas del mercado para adaptarse en todo momento a las necesidades del sector con la apertura de nuevas líneas de negocio.

El 2016 ha sido su año de 30 aniversario tras una trayectoria marcada por el éxito. Toda una vida de hitos que recogemos a continuación:

- 1986: Nace Mercagas para la distribución y suministro de equipos y accesorios en el sector del gas, tales como reguladores, armarios de regulación, detección, etc.

- Entre 1995 y 1996: Apertura de Mercabomba, división especializada en manejo y control de fluidos, ofreciendo así una mayor gama de productos.

- 1999: Creación de Mercatools, área dedicada al sector de las herramientas profesionales y el bricolaje.

- 2010: Inauguración de Voltimerc, división especializada en accesorios de control de cuadros eléctricos.

Mercagas posee un almacén con más de 5.000 metros cuadrados y más de 8.000 referencias en stock, un almacén inteligente, para generar pedidos de pequeño volumen y asegurar un servicio ágil y organizado.



Cuenta con 11 delegaciones repartidas por el territorio nacional para garantizar un servicio rápido y eficaz.

Y varios departamentos especializados en diferentes áreas para garantizar un excelente servicio:

Además su equipo técnico de profesionales altamente cualificados ofrece asesoría sobre presupuestos, montajes o cualquier tipo de información que pueda precisar el cliente. Este departamento también se encarga de tramitar y gestionar el servicio postventa y el S.A.T.

Mercagas trabaja desde hace 30 años cerca de sus clientes, por ello cuentan con una red comercial por todo el territorio nacional. La compañía apuesta por el trato cercano con el cliente, y el reto diario del equipo es brindar atención personal a la medida de cada necesidad.

I Edición del Plan de Formación 2017 para profesionales de Junkers

Junkers ha preparado la primera edición del Plan de Formación 2017 para profesionales cargada de novedades, tanto para los cursos presenciales de la Academia Junkers como para el Aula online.

En la Academia Junkers se puede acceder a los cursos presenciales con una atención personalizada y efectiva.

Siempre incluyen una parte teórica y otra práctica, así como online con módulos de formación para cada nivel de necesidad.

Se puede conseguir la correspondiente certificación en:

- Calentadores y preparación de acs.
- Calderas murales a gas de condensación.

- Calderas de pie Suprapur, Eficiencia Energética: normativa de ecodiseño y etiquetado.

- Bombas de calor.
- Regulación y puesta en marcha de instalaciones solares térmicas.

El aula *on line* de Junkers incluye más servicios, además de un nuevo diseño más intuitivo y más fácil de manejar.

Como siempre, se pueden visualizar los diferentes cursos y su contenido, así como acceder al Directorio de Documentación técnica con las presentaciones de los cursos.

Además, cuenta con hasta noventa videos tutoriales para reforzar los contenidos aprendidos, así como acceso a las últimas novedades, noticias del sector y participación en foros.

La conectividad mantiene a Bosch en la senda del crecimiento

En el año 2016, el Grupo Bosch volvió a incrementar su cifra de ventas. Según los datos provisionales, éstas aumentaron el año pasado un 3,5 por ciento nominal, hasta situarse cerca de los 73.100 millones de euros. Después de ajustar los efectos del tipo de cambio, el crecimiento de la facturación fue del 5,4 por ciento. Debido a las fluctuaciones en los tipos de cambio, los resultados de las ventas se vieron negativamente afectados en unos 1.300 millones de euros.

“A pesar de las condiciones desfavorables del mercado, en 2016 alcanzamos nuestra previsión de crecimiento”, dijo Volkmar Denner, CEO y presidente del Consejo de Administración.

Bosch está inmerso en un proceso de transformación sin precedentes. En industrias, mercados y tecnologías, Bosch está configurando activamente el cambio. En cuanto a la conectividad a través del *internet of things (IoT)* y la transición hacia la electromovilidad, Bosch está invirtiendo miles de millones de euros. En 2016, la compañía aumentó su gasto en investigación y desarrollo hasta los 6.600 millones de euros.

El nuevo año ha visto el inicio del nuevo Centro de Inteligencia Artificial de Bosch (BCAI – Bosch Center for

Artificial Intelligence), cuyo objetivo es mejorar la experiencia en el campo de la inteligencia artificial.

EL FUTURO DE LA MOVILIDAD: “VISION ZERO”

La visión de Bosch para el futuro del tráfico es “Cero accidentes, cero emisiones y cero estrés”, según el CEO de Bosch, que señaló que “vamos a dar forma al cambio en la movilidad Bosch se convertirá en un proveedor líder tanto en soluciones de movilidad como de electromovilidad”. En el futuro, Bosch seguirá invirtiendo en la mejora del clásico motor de combustión. Con los combustibles sintéticos o *synfuels*, los motores de combustión también pueden ahorrar recursos y ser neutrales en relación al CO₂. Para el año 2017, Bosch prevé un crecimiento moderado de la economía mundial de tan sólo el 2,3 por ciento. El proveedor de tecnología y servicios ve algunos riesgos en la economía mundial, sobre todo, debido a los acontecimientos políticos registrados en los Estados Unidos y en Europa. En 2017, Bosch pretende mantener un año más su nivel de crecimiento, y crecer más que sus respectivos mercados. Quiere mejorar aún más la competitividad y los beneficios en todas sus divisiones.

Nuevo Punto de Servicio de Saunier Duval en Barcelona

Saunier Duval ha inaugurado un nuevo espacio en Barcelona. Ubicado en la céntrica calle Lepant 350, se trata de un Punto de Servicio pionero dirigido tanto a clientes como profesionales.

Saunier Duval, empresa líder en el sector de la climatización con más de 100 años de historia, siempre se ha caracterizado por su actitud para ser el primero en ofrecer soluciones innovadoras y respetuosas con el medio ambiente. Desde la primera caldera de condensación hasta el actual Despreocupack, su pack “Todo Incluido”, este nuevo espacio supone un paso más allá en su

firme apuesta por ser una marca cercana que ofrece el mejor producto y el mejor servicio global a sus clientes. Un Punto de Servicio dirigido al usuario final en el que éste podrá solicitar asistencia técnica y soporte para su equipo Saunier Duval, teniendo la tranquilidad de sentirse atendido en todas las necesidades y vida de su producto.

Y, por otro lado, orientado también a los profesionales que disfrutarán de un entorno en el que descubrir las últimas tecnologías en climatización, asistir a formaciones técnicas y comerciales y adquirir piezas de repuesto.

EGA Master entrega sus tradicionales Egas de Oro

EGA Master volvió a premiar a sus empleados con los ya tradicionales y anuales Egas de Oro. La entrega de los galardones tuvo lugar durante la comida navideña que la empresa ofrece a todos sus trabajadores en el reputado restaurante vitoriano “El Zaldiaran”.

Este año, los galardonados como los empleados que mejor reflejan los valores de EGA Master fueron Blanca Sánchez e Irene del Rocío.

Por su fidelidad a la empresa, Marina García y Frieda Santos.

Por haber realizado el mayor número de sugerencias Humberto Guerra y la mejor sugerencia del año Toño Flores y por el mejor comercial del año Patrick Margarido.



Entre todos los premiados se sorteó un fin de semana en un spa de lujo con todos los gastos pagados para dos personas, premio que en esta edición recayó en Marina García.

Standard Hidráulica pasa a formar parte del grupo francés COMAP

Standard Hidráulica, reconocida como una de las principales empresas fabricantes de grifería sanitaria, válvulas y sistemas para instalaciones de agua, gas y calefacción pasa a formar parte del grupo francés COMAP.

El reconocimiento de Standard Hidráulica se ha basado en el continuo esfuerzo en el absoluto cumplimiento de su filosofía basada en la calidad, el servicio, la inversión, la competitividad y la innovación desde su fundación en 1975.

La integración al grupo francés COMAP, con más de 60 años de experiencia y reconocimiento en el mercado de la fontanería y calefacción y subsidiarias en Alemania, Reino Unido, Francia, Bélgica, Italia, España, Grecia, Macedonia, Hungría, República Checa,

Polonia, Rusia y Sudáfrica reforzará la red de ventas y la expansión nacional e internacional de Standard Hidráulica.

Con la incorporación al grupo COMAP, Standard Hidráulica incorporará en los próximos meses a su amplio catálogo nuevas líneas de negocio como los depósitos de expansión y las fijaciones para radiadores fabricados por empresas del grupo en Alemania.

De acuerdo a las palabras de Jaume Llacuna, CEO de Standard Hidráulica: “El hecho de incorporarnos al grupo francés Comap debe acelerar nuestra expansión nacional e internacional. Nos va a ayudar a reforzar las ventas en países de Europa, Oriente Medio y África donde el grupo COMAP ya tiene una fuerte presencia.”

Orkli celebra su convención anual 2017

Los días 1, 2 y 3 de febrero, Orkli ha reunido a todo su equipo de la División de Calefacción coincidiendo este encuentro con el lanzamiento de la nueva gama de producto del 2017 siendo el marco idóneo para presentar las numerosas novedades que este año lanzan al mercado.

Además, se hizo balance del fantástico ejercicio anterior y se exponen las líneas principales de actuación para el 2017.

Santiago Fraile, director comercial de Orkli, ha aprovechado esta ocasión para agradecer una vez más a todo el equipo comercial y departamentos centrales de Orkli el esfuerzo realizado durante el ejercicio anterior: “Mejorar los resultados año tras año, reforzar nuestra relación con los clientes y consolidar, más si cabe, nuestro lide-



razgo en el mercado sólo es posible contando con este fantástico equipo de profesionales que desbordando entusiasmo y pasión, hacéis sencillo lo que sin vosotros, sería imposible. Esa pasión hace que la palabra equipo, adquiera una nueva dimensión. Gracias a cada uno por vuestra contribución a este equipo”.

Se mantiene el crecimiento en el consumo de GLP

El consumo de GLP mantuvo el pasado mes de noviembre la tendencia alcista que se ha venido registrando durante todo el pasado año 2016. Así, en noviembre el crecimiento fue del 7,5 por 100, alcanzando un consumo total de 183.000 toneladas.

El crecimiento, además, se produjo tanto en el caso del GLP envasado (un 7,6 por 100 más que en el mismo mes del año anterior), como en el del GLP a granel (37,3 por 100 más) y el de automoción (5,7 por 100 de incremento).

En el transcurso de los once primeros meses del año se han consumido 1,79 millones de toneladas de GLP, con un crecimiento del 6,8 por

Consumo de gases licuados del petróleo						
Unidad: miles de toneladas						
	Noviembre 2016		Acumulado anual		Últimos doce meses	
	kt	Tv (%)*	kt	Tv (%)*	kt	Tv (%)*
					Estructura (%)	
Envasado	77	7,6	756	-1,2	855	-1,6
Granel	47	37,3	462	0,6	519	1,3
Automoción (envasado y granel)	4	5,7	43	11,0	47	11,6
Otros**	55	-9,3	524	28,4	569	33,9
Total	183	7,5	1.786	6,8	1.990	7,7

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

Fuente: Cores

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

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

100 sobre el mismo periodo del año anterior.

Así, entre enero y noviembre de 2016 el consumo de GLP registró un

leve descenso del 1,2 por 100, mientras que el de GLP a granel creció un 0,6 por 100 y el de automoción lo hizo en un 11,0 por 100.

El 17 por 100 de los conductores españoles, dispuesto a comprar un coche de Autogás

El 16,93 por 100 de los conductores españoles compraría un vehículo de Autogás, según las conclusiones del estudio de mercado realizado por la empresa Sondea para la Asociación Española de Operadores de Gases Licuados del Petróleo (AOGLP). El estudio ha analizado y confirmado el interés de los conductores españoles en el Autogás.

El 16,93 por 100 de los conductores españoles estaría dispuesto a comprar un coche propulsado con Autogás y un 48,17 por 100 realizaría una transformación en su vehículo actual para que éste circulara con esta alternativa de combustible, según las principales conclusiones del estudio realizado por el instituto

Sondea de investigación y análisis entre 2.000 conductores españoles.

Preguntados por las características asociadas al Autogás, los conductores entrevistados destacan que dichos vehículos resultan menos contaminantes –el 58,67 por 100–, son más ecológicos –el 44,85 por 100– y el ahorro en combustible que implica frente a otras opciones de movilidad –casi un 41 por 100–. Para José Luis Blanco, director de la AOGLP el estudio “muestra un escenario apetecible para todos los agentes implicados en el sector, desde operadores, fabricantes, transformadores, hasta grupos de I+D que actualmente investigan nuevas formulaciones y mejoras. Estos datos demuestran que tenemos una realidad de mercado y

consumidores que demandan alternativas de conducción sostenible, bien a través de la compra de vehículos a Autogás o transformando su coche actual. Teniendo en cuenta que contamos con una amplia red de estaciones de servicio, más de 500 actualmente y 1.200 para los próximos tres años, y un incremento del consumo de un 22 por 100 a cierre de 2015, el panorama resulta interesante en cuanto a inversiones. Este mapa de crecimiento también se dibuja en otros países de Europa y del mundo, donde el Autogás es la opción de movilidad sostenible elegida por 25 millones de conductores”.

La bombona de butano acumula un alza del 14,5 por 100 desde julio

El precio máximo de la bombona de butano una vez incluidos los impuestos subió un 5 por 100 el pasado 17 de enero, hasta los 12,89 euros, debido al encarecimiento de las materias primas.

El Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital publicó en el BOE la resolución en la que se establece la revisión bimestral de la bombona y en la que se fija un precio de venta antes de impuestos de 83,72 céntimos por kilogramo.

El precio del butano depende de la cotización de la materia prima en los mercados internacionales, los fletes y la variación del tipo de cambio. Así, la materia prima se ha incrementado un 9,2 por 100 en los últimos dos meses, en línea con la tendencia al alza del crudo Brent, que ha subido más de un 18 por 100 en diciembre respecto a noviembre debido al anuncio del recorte de la producción de la OPEP de finales de noviembre. A esta circunstancia hay que añadir además que el euro se ha depreciado respecto al dólar un 4 por 100 en los dos últimos meses.

A pesar de este incremento, el precio medio de la bombona de butano en 2016 se ha reducido en más de dos euros con respecto a 2015, lo que supone una caída del 15,8 por 100, y se ha reducido más de 5 euros respecto al precio máximo alcanzado en 2013 y 2014, que fue de 17,5 euros, según destaca el Ministerio de Energía.

Después del nuevo incremento, el precio del butano acumula tres revisiones bimestrales al alza y cuesta en la actualidad un 14,5 por 100 más que el nivel fijado por el Gobierno en julio de

2016, de 11,25 euros. Ese mes, la bombona tocó suelo tras una secuencia de caídas que la habían abaratado a 35 por 100 desde los niveles de 2015.

El incremento aprobado, en cualquier caso, no será suficiente para cubrir los costes reconocidos del sector, de modo que se generará un déficit de tarifa adicional al que ya se había producido en noviembre. Fuentes del sector señalan que, si se trasladase toda la subida de las materias primas al consumidor final, el incremento debería ser mayor al 5 por 100 y habría de situarse en el 10,5 por 100, hasta los 13,57 euros.

Sin embargo, esta traslación no se realizará, en cumplimiento de lo establecido por la regulación, que fija una horquilla máxima de subidas o bajadas del 5 por 100 para el butano. La normativa también reconoce que los importes o las bajadas no repercutidos generarán un déficit o un superávit del sistema que ha de recuperarse en revisiones posteriores.

Las bajadas desde 2015 habían ocasionado un superávit adicional que ha ido absorbiéndose poco a poco y que ya ha desaparecido, de modo que el sistema ha entrado en situación de déficit. Las previsiones de evolución de precios de las materias primas hacen prever que esta tendencia se exacerbará durante el año. Entre el precio de este martes, de 12,89 euros, y la subida que habría de haberse aplicado para evitar déficit, hasta los 13,57 euros, hay una diferencia de 68 céntimos. Si este desajuste se mantuviese durante el año, y la previsión es que irá en aumento, el déficit del sector sería de 50 millones de euros en 2017, ya que las ventas anuales rondan los 70 millones de bombonas.

Barcelona aplicará un descuento a los vehículos de Autogás que aparquen en zona azul

Con el fin de dar un paso más en la aplicación del Plan de Movilidad Urbana y promover una movilidad sostenible, el Ayuntamiento de Barcelona ha decidido promover el uso de vehículos propulsados con Autogás, calificados como ECO por el etiquetado medioambiental de la DGT.

Después de prohibir la circulación de vehículos sin etiqueta de la DGT en episodios de emergencia por alta contaminación, así como a los vehículos más contaminantes en cualquier escenario a partir de 2020, el Ayuntamiento ha decidido dar un paso más para tratar de paliar el grave problema que supone la elevada contaminación atmosférica que padece Barcelona.

Para José Luis Blanco, Director de la AOGLP, esta medida “supone un espaldarazo a un combustible limpio, económico y accesible como el Autogás, que por su casi ausencia de emisiones, accesibilidad de los vehículos y capilaridad de la red de estaciones de servicio supone la única alternativa viable a día de hoy para mejorar la calidad del aire en las ciudades.”

A la sostenibilidad y ahorro propios del Autogás, se unen otras ventajas como la mayor autonomía de los vehículos con respecto a los combustibles tradicionales y el vehículo eléctrico, y la disponibilidad del mismo dado el número de estaciones de repostaje, más de 500 en toda España.

¡DESCUBRE LA PEQUEÑA CALDERA A+ TAN FIERA COMO UNA GRANDE!

Naneo
CALDERA MURAL GAS CONDENSACIÓN
EASYLIFE



Ahora con termostato ambiente modulante
GRATUITO

Vaillant presenta sus soluciones con bomba de calor en Climatización y Refrigeración 2017



Vaillant está presente en la edición del Salón Internacional de Aire Acondicionado, Calefacción, Ventilación, Frío Industrial y Comercial Climatización & Refrigeración 2017 que se celebra en Madrid del 28 de febrero al 3 de marzo.

La marca alemana participa con un stand de más de 175 metros cuadrados en el Pabellón 10 (Stand 10D16) en el que presenta diferentes soluciones de climatización con bomba de calor geotérmica, bomba de calor aire agua y ventilación tanto para edificios colectivos como viviendas unifamiliares.

Aeroterminia: La aeroterminia Vaillant se puede definir como el sistema más sencillo de climatización sostenible. Gracias al recién lanzado módulo hidráulico y de control para la producción y acumulación de ACS y Calefacción, uniTOWER, es posible integrar todos los componentes de una instalación de aeroterminia en un mismo armario.

uniTOWER es el mejor complemento de las bombas de calor aire agua aTHERM, ya que se instala fácil y rápidamente, reduce el consumo de energía y los costes de funcionamiento, dando como resultado una calefacción más sostenible y eficiente. La bomba de calor se instala en el exterior de la vivienda y uniTOWER, en el interior. Su compacto diseño permite que se adapte a cualquier tipo de vivienda unifamiliar o apartamento.

Con uniTOWER se elimina la necesidad de disponer de componentes adicionales al contar con una lista de accesorios que se montan en su interior. La torre hidráulica viene premontada y lista para su funcionamiento inmediato, lo que implica un importante ahorro en tiempo y dinero. Cuenta con el práctico sistema Slipt Mounting Concept, que permite el desmontaje en dos partes para un acceso más fácil a espacios de difícil acceso.

Geotermia: Las bombas de calor geotérmicas flexoTHERM exclusive/flexoCOMPACT exclusive cuentan con la última tecnología de circuitos refrigerantes y control, y los mejores componentes disponibles en el mercado y un cuidado diseño. Son extremadamente silenciosas.

Estas nuevas bombas de calor incorporan la tecnología EVI, que mejora significativamente el ciclo de refrigeración y también proporciona una calefacción de mayor rendimiento. Los sistemas que emplean compresores EVI se caracterizan por una importante mejora del COP y, por el aprovechamiento de la capacidad calorífica del propio sistema. Máxima eficiencia con todas las fuentes de calor.

Como principal característica permiten, con la misma unidad y circuito frigorífico, elegir entre una instalación tierra/agua, pozo abierto o intercambio con aire.

Fabricadas en Alemania, cuentan con el sello Green iQ de Vaillant, que indica que son productos altamente eficientes,

Genebre, patrocinador del Festival Cadi

Genebre ha participado como patrocinador de la segunda edición del Festival Cadi del grupo Asproseat, el festival de Cortometrajes Amateur organizado por y para personas con discapacidad intelectual que ha tenido lugar del 14 al 17 de febrero en el

Centre Arts Santa Mònica de Barcelona.

La compañía expresa su satisfacción por poder colaborar con entidades que trabajan para una mayor calidad de vida de los discapacitados intelectuales y otros colectivos en riesgo de exclusión social.

sostenibles y con la conectividad integrada de serie.

La gama flexoTHERM exclusive incorpora todos los elementos necesarios para su conexión a una instalación de calefacción y refrigeración por agua, suelo radiante, fancoils o radiadores, y la producción de agua caliente a través de un depósito interacumulador externo. En un mueble de dimensiones reducidas se incluye todo lo necesario para configurar un sistema completo para calefacción, refrigeración y agua caliente.

La gama flexoCOMPACT exclusive añade a los componentes de la gama flexoTHERM exclusive, un sistema de producción y acumulación de ACS mediante un depósito inter-acumulador que facilita el diseño de un sistema completo con un único mueble que incluye también todo lo necesario para configurar un sistema completo para calefacción, refrigeración y agua caliente, además de los componentes específicos para la producción de agua caliente.

Conectividad: Vaillant presenta, asimismo en la feria, el multiMATIC VRC 700, un nuevo control que permite y

facilita la hibridación inteligente con diferentes generadores Vaillant y la integración de sistemas como wellCONFORT, con el control de los equipos de ventilación recoVAIR mediante un único regulador. Sistemas complejos para un confort absoluto de la instalación más exigente, mediante un único regulador.

Junto con el módulo VR900 es posible controlar la instalación desde el teléfono móvil o de una tablet, gracias a la App gratuita multiMATIC. Además el servicio técnico oficial puede recibir de forma inmediata posibles anomalías, hacer cualquier comprobación o modificación de parámetros para solucionarlo, o ir mejor preparado para una intervención más eficiente y rápida insitu. La solución más avanzada en regulación.

GALERÍA DE LA INNOVACIÓN

La Feria, referente del sector a nivel internacional, ha seleccionado doce equipos para destacar en su Galería de Innovación. Entre ello, se encuentra la gama de bombas de calor geotérmicas flexoTHERM y flexoCOMPACT exclusive de Vaillant.

Promoción de la caldera mural de condensación a gas FGB Wolf para instaladores

Del 1 de octubre de 2016 al 31 de marzo de 2017, Wolf tiene en vigor una atractiva promoción de su caldera mural de condensación a gas FGB dirigida exclusivamente a instaladores.

A partir del pasado 1 de octubre, los instaladores que compran una caldera FGB participarán en el sorteo de una caldera gratis de las mismas características.

Pero eso no es todo, porque también se llevarán una tarjeta regalo de El Corte Inglés por valor de 50 euros.

Además, si siguen sumando compras de este modelo, pueden ganar más tarjetas regalo de 200 euros y 450 euros y si compran 15

unidades o más, se llevarán una caldera totalmente gratis.

La promoción está vigente hasta el 31 de marzo de 2017.

La nueva caldera FGB, fabricada en Alemania, es la única en el mercado que ofrece la posibilidad de personalizar el frontal con diferentes colores. Otras características a destacar de esta caldera son su tamaño compacto, sus altas prestaciones en ACS y la opción de controlarla a través de smartphone, tablet o PC.

Para más información acerca de esta promoción, el instalador puede acudir al distribuidor Wolf de su provincia o a la página para profesionales de Wolf: www.wolf-pro.com.

Tecnifuego edita la Guía de Sistemas de Protección Pasiva Contra Incendios

El Comité de Productos de Protección Pasiva de Tecnifuego-AESPI presenta la nueva Guía "Sistemas de protección pasiva contra incendios en la edificación. Conceptos generales y clasificación". Se trata de un trabajo muy completo y detallado de los equipos y sistemas que se utilizan en la protección pasiva contra incendios de los edificios. Ha sido desarrollado por las empresas que participan en el Comité durante años y que ahora los profesionales y usuarios: arquitectos, ingenieros e instaladores podrán consultar de manera gratuita con solo darse de alta en la web www.tecnifuego-aespi.org.

El documento, que es el primero de estas características que se hace en

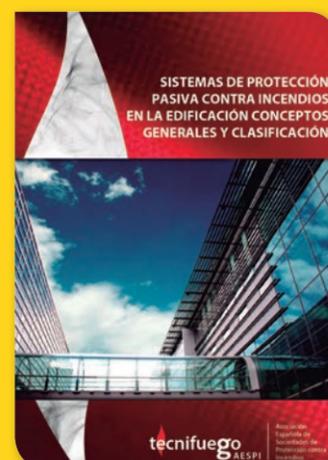
España, facilita y aporta conocimientos sobre los diferentes sistemas de Protección Pasiva Contra Incendios (PPCI) vinculados estrictamente con el mantenimiento de la sectorización de incendio y con la protección estructural contra el fuego en la edificación.

La intención, al poner a disposición este trabajo arduo elaborado por expertos, es que todos los agentes de la edificación implicados en el proyecto, fabricación, suministro, instalación, construcción, mantenimiento, inspección y control de dichos sistemas puedan contar con un marco de referencia común a la hora de interactuar entre sí. La Guía incluye las características principales de los

siguientes sistemas de PPCI: 1) Protección estructural contra el fuego. 2) Puertas cortafuego. 3) Cierres cortafuego para aberturas. 4) Compuertas cortafuego. 5) Paredes y forjados resistentes al fuego. 6) Falsos techos y membranas resistentes al fuego. 7) Sistemas de acristalamiento resistentes al fuego. 8) Cortinas cortafuego. 9) Barreras resistentes al fuego en cavidades. 10) Sellados resistentes al fuego. 11) Sellados resistentes al fuego de pasos de instalaciones. 12) Conductos. 13) Franjas. 14) Otros sistemas de PPCI.

Se puede descargar la guía gratuitamente previa inscripción en la web: www.tecnifuego-aespi.org

seguridad



Bombas de calor de acs Supraeco SWO/SWI de Junkers

Junkers, marca de la división Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch, presenta su nueva línea de bombas de calor de agua caliente sanitaria, Supraeco SWO/SWI.

Las bombas de calor Supraeco SWO/SWI extraen el calor del aire para calentar el agua, consumiendo una cantidad mínima de energía y ayudando a obtener ahorros energéticos superiores al 70 por 100, en comparación con otros sistemas tradicionales.

Esta nueva gama, que se incorpora al amplio portfolio de soluciones domésticas de Junkers, está compuesta por tres modelos con depósito de 200, 250 y 270 litros para adaptarse a las necesidades concretas de cada hogar. Todas ellas permiten una gran disponibilidad de agua caliente, que alcanza hasta 472 litros en el caso del modelo de 270 litros.

Además, gracias al apoyo con soporte eléctrico, las bombas Supraeco SWO/SWI garantizan agua caliente todo el año, independientemente de la temperatura ambiente, siendo capaces de disminuir el tiempo de calentamiento del agua caliente en periodos de picos de consumo.



Otras de sus características diferenciales son la incorporación de un Display LCD integrado, de un ánodo de protección de magnesio contra la corrosión o de un presostato de alta presión para la protección del circuito refrigerante.

Asimismo, en línea con la apuesta Junkers por el uso de las energías renovables, las nuevas bombas de calor de agua caliente sanitaria son compatibles con diferentes modelos de sistemas solares con serpentín.

Válvulas Arco, comprometida con la integración

Válvulas Arco, empresa líder en la fabricación y comercialización de válvulas de agua, gas y calefacción, cuenta con un plan de Responsabilidad Social Corporativa que tiene por objeto construir una sociedad más igualitaria y sostenible.

El respeto medioambiental y la integración de colectivos en riesgo de exclusión son dos ejes prioritarios en la gestión empresarial de Arco y, como tales, son compartidos por toda la organización. Buen ejemplo del compromiso de esta empresa familiar con la integración es su colaboración con el programa de inserción laboral InCorpora de La Caixa.

Desde hace diez años Arco participa en este gran proyecto de intermediación que combina las necesidades del tejido social y empresarial, habiendo diseñado un programa de prácticas formativas, facilitado inserciones de

personas en riesgo de exclusión social y puesto en marcha un elevado número de acciones formativas.

Los perfiles profesionales que han formado o forman parte de la plantilla de ARCO en el marco de InCorpora, desarrollan operaciones de producción y logística en los diferentes procesos productivos y almacenes. Paralelamente la empresa ha impulsado la colaboración de actividades subcontratadas con dos centros especiales de empleo, Sifu e Interdisman, empleando una media de 30 personas con discapacidad para operaciones de montaje y envasado.

El Plan de Igualdad de Oportunidades que ha diseñado ARCO también contempla una política de contratación más igualitaria frente a la tradicional situación de desventaja que afronta la mujer en la industria.

Frigicoll y Casals se incorporan a AFEC

Frigicoll, empresa familiar española, con más de sesenta años de historia, pionera en la introducción de soluciones tecnológicas de marcas líderes mundiales en diversos sectores industriales, se ha incorporado a la Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización (AFEC) como socio

de número. Su trayectoria se ha distinguido en todo momento por aportar al mercado la mejor calidad de producto, la confianza, proximidad y excelencia en el servicio al cliente y una voluntad continua de superación e innovación, aspectos que le han llevado a ser un referente en el mercado.

Eurofred desarrolla una política para compensar el 100 por 100 de sus emisiones de CO₂

Eurofred es la primera empresa española que compensa el 100 por 100 de sus emisiones y la única de su sector que calcula y reduce sus emisiones de CO₂.

Un compromiso con el medio ambiente que se reforzará a lo largo de 2017 con una estrategia orientada a que todas sus oficinas e instalaciones, en los ocho países donde opera, sean energéticamente eficientes.



Buderus facilita la planificación de los equipos de generación de calor

Buderus, marca de la división Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch, amplía su biblioteca técnica poniendo a disposición de instaladores y proyectistas de salas de calderas un nuevo manual de planificación de equipos autónomos de generación de calor.

Buderus, con una dilatada experiencia en soluciones eficientes para la generación de calor y agua caliente sanitaria, desarrolla este manual para facilitar la tarea de planificación del primario de las instalaciones. Además, resulta una herramienta clave a la hora de escoger entre su amplia gama de equipos autónomos, con los que la marca pretende dar respuesta a la, cada vez mayor, demanda del mercado de soluciones compactas, de reducidas dimensiones y pesos destinados a la reforma de salas de calderas.

El documento ofrece amplia información acerca de la composición interna, instalación, montaje, manteni-

miento, datos técnicos y dimensiones de los diferentes modelos de equipos Logablock: Logablock plus Modul GB162 V2 TOP, Logablock plus Modul GB162 V2 Basic, Logablock plus Modul GB312 y Logablock plus Modul GB402.

Buderus dispone de tres tipologías de equipos autónomos de generación de calor Logablock, con un rango de potencia desde los 70 kW hasta los 1.860 kW. Estas soluciones son la opción más versátil y compacta, con calderas de condensación y /o baja temperatura, para instalaciones en el exterior. Entre sus numerosas ventajas destacan el ahorro de tiempo que aportan, gracias a una puesta en marcha inmediata y sin interrupción del servicio; su fácil mantenimiento, y la significativa reducción del ruido lograda gracias a la amortiguación del sonido por su sistema envolvente. Asimismo, como todas las soluciones de la marca, estos equipos cumplen con todas las normativas vigentes y están adaptados a las directivas ErP y EL

Cabinas flexibles para soldadura de Codesol

Al soldar titanio y juntas de zirconio, es importante que la zona de soldadura se purgue de oxígeno hasta un nivel tan bajo como unas 10 partes por millón (ppm).

Las cabinas flexibles para soldadura de Codesol España valen una fracción del coste de una cámara de soldadura rígida. Las Cabinas Flexibles para Soldadura proporcionan una opción técnicamente viable ante las costosas cámaras rígidas para soldadura.

Estos productos innovadores son significativamente más atractivos que las alternativas de vacío y caja de guantes, gracias a su reducción significativa en el coste, al poco espacio requerido y a la disponibilidad de una amplia gama de tamaños de hasta 27 metros cúbicos. La cabina flexible para soldadura



se ha convertido rápidamente en la cabina preferida a nivel mundial.

Una combinación de material translúcido y una lámina ópticamente transparente se utilizan en función de los requisitos de visualización del cliente. Polímeros de ingeniería estabilizados por ultra violeta se utilizan durante la fabricación.

KANE 455 + KANE 100
Analizador de combustión y CO + CO2 ambiente

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

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

La Supercesta con MINI Cooper de Saunier Duval ya tiene dueño



El 1 de Octubre arrancaba la promoción MINI cestas de Saunier Duval con la que, además de poder acumular puntos canjeables por dinero en la tarjeta MasterCard Saunier Duval y conseguir fantásticos lotes gourmet, los instaladores tenían la posibilidad de conseguir Supercestas con un MINI Cooper o con fabulosas Mountain Bikes.

Estas Supercestas fueron sorteadas ante notario el 3 de enero de 2017, entre todas las garantías de calderas de condensación Saunier Duval recibidas entre el 1 de octubre y el 15 de diciembre, excluidas las operaciones de obra.

El acto de entrega de los regalos se celebró el pasado 19 de enero de 2017 en el Hotel Aravaca Village de Madrid, contando con la presencia al completo del personal que forma la Delegación Centro de Saunier Duval así como una amplia representación de los agradecidos.

Carlos Martín Cabrera Casquero recibió de manos de Jose Luis Simón, Director Regional de Saunier Duval en Madrid, la llave que le acreditaba como ganador de la Supercesta con MINI Cooper. Además, se hizo entrega de 7 de las 10 Supercestas con Mountain Bike Specialized, modelo Stumpjumper Comp 2, a otros tantos instaladores de Madrid y Toledo que habían resultado agraciados en el sorteo. Las 3 restantes se fueron para Barcelona, Salamanca y Pontevedra, donde sus ganadores disfrutaron ya del fabuloso regalo.

Saunier Duval quiere seguir agradeciendo a los instaladores la confianza en sus soluciones de climatización por lo ya ha puesto en marcha su nueva promoción "2017 Suculento". Hasta el 15 de abril por cada caldera o calentador estanco que adquieran los instaladores pueden conseguir hasta 120 euros, apetitosas experiencias gourmet y una nueva oportunidad de ganar ¡un fantástico MINI Cooper!

Instrumentos Testo presenta cuatro cámaras termográficas

Instrumentos Testo lanza al mercado cuatro nuevas cámaras termográficas. Los modelos testo 865, testo 868, testo 871 y testo 872 demuestran, gracias a su insuperable relación entre el coste y el rendimiento, que la altísima calidad alemana no está reñida con un precio atractivo.

Esta nueva gama Testo se ajusta a las exigencias y necesidades del altamente competitivo mercado de las cámaras termográficas: disponen de una resolución de 160 x 120, 240 x 180 o 320 x 240 píxeles, cuadruplicados mediante software y tecnología testo SuperResolution; no hay ninguna cámara termográfica comparable con una calidad de imagen superior en su segmento.

Exceptuando el modelo inicial testo 865, todas las cámaras termográficas pueden conectarse con la testo Thermography App (disponible para iOS y Android) que convierte el smartphone o tablet del usuario en una segunda pantalla y mando a distancia de la cámara, además de servir para crear rápidamente in situ informes profesionales, guardarlos en línea y enviarlos por correo electrónico.

Además, los modelos testo 871 y testo 872 se conectan de forma inalámbrica con el termohigrómetro testo 605i y la pinza amperimétrica testo 770-3. Así se reconoce de forma rápida e inequívoca en dónde se localizan los lugares húmedos de un edificio o con qué carga está funcionando un armario de distribución.



La escala de temperatura y el esquema cromático de las imágenes térmicas pueden adaptarse de forma individual. Por esta razón es posible que el comportamiento térmico de un edificio se interprete erróneamente. Por eso las cámaras cuentan con la función testo ScaleAssist, adaptando la distribución cromática de la escala a la temperatura interna y externa del objeto a medir, así como a su diferencia, lo que permite obtener imágenes térmicas objetivamente comparables y correctas del comportamiento del aislamiento térmico de los edificios.

El ajuste de la emisividad y la temperatura reflejada son imprescindibles para la obtención de imágenes térmicas precisas. Por eso, otra de las funciones que incluyen los modelos superiores de esta gama de cámaras es la testo ε-Assist: para utilizar esta función se coloca una etiqueta especial (ε-Marker) sobre el objeto a medir; mediante la cámara digital integrada, las cámaras termográficas testo 868, testo 871 y testo 872 reconocen la etiqueta, calculan la emisividad y la temperatura reflejada, y ajustan los dos valores automáticamente.

Geolocalización para buscar el servicio técnico oficial de Junkers más cercano

Junkers, marca de la división Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch, amplía las vías de contacto con sus Servicios Técnicos Oficiales mediante el lanzamiento de su nuevo buscador que, a través de la geolocalización, facilita la búsqueda online con la introducción de diferentes parámetros.

El Servicio Post-Venta Junkers cuenta con una amplia red de más de 400 técnicos y 90 centros oficiales, distribuidos a lo largo de todo el territorio y dispuestos a resolver cualquier problema o imprevisto que pueda surgir con las soluciones de la marca. Además, con la incorporación del nuevo localizador, entrar en contacto con ellos y

saber a quién acudir resulta más sencillo. De esta forma, con sólo introducir un código postal, localidad, calle o nombre del distribuidor, los clientes podrán encontrar el centro o el técnico oficial de Junkers más cercano a sus hogares. Asimismo, con esta nueva herramienta también será posible realizar la búsqueda en función del tipo de su aparato Junkers para el que se requiera la asistencia entre su amplio surtido de calderas de pie, aire acondicionado, agua caliente, calefacción o sistemas solares.

Esta nueva herramienta está disponible en la web www.junkers.es en el apartado de servicios.

Caudalímetro Fluxus Cryo de Lana Sarrate

Lana Sarrate presenta el único caudalímetro ultrasónico no invasivo del mundo para aplicaciones criogénicas: el Fluxus Cryo de Flexim.

Fluxus Cryo está basado en el sistema de montaje Wavelnjector para temperaturas extremas. Fluxus Cryo es capaz de medir caudales a temperaturas extremadamente bajas de hasta -200°C.

Si lo comparamos con otras tecnologías de medición como caudalímetros ultrasónicos en línea o coriolis, Fluxus Cryo ofrece una seguridad operacional y unos costes efectivos sin rival ya que es una tecnología de medición no invasiva.

Fluxus Cryo está diseñado para trabajar con todos los transmisores fijos de Flexim: F721, F70X y F80X.



Presenta las siguientes ventajas:

- Medición no invasiva.
- Rango de temperaturas: -200°C a + 80°C.
- Fiable y libre de mantenimiento.
- Sin pérdida de carga.
- Seguridad: sin riesgo de fugas.
- Rango dinámico muy grande.
- Para tuberías de DN65 hasta DN4000.

Siemens desarrolla un nuevo sistema de medición energética para pymes

Siemens, compañía global líder en tecnología, ha desarrollado un sistema de medida de intensidad energética multicanal, PAC1200, dirigido a las pequeñas y medianas empresas. Este sistema ofrece una solución económica para dotar de mayor transparencia a la representación de los consumos de energía y los gastos generados.

Los datos medidos por el sistema PAC1200 se muestran en una interfaz web que permiten al usuario interpretar los consumos de una manera económica favoreciendo la identificación de posibles consumos innecesarios así como de puntos potenciales de ahorro energético. El sistema ha sido desarrollado para favorecer un consumo transparente de energía en aquellos lugares donde hay un gran número de consumidores eléctricos como en edificios de oficinas, hoteles, cen-

tros comerciales o de restauración. El PAC1200 registra el consumo de energía y muestra los datos de forma gráfica a través de una aplicación web y app para smartphones que permite al usuario obtener informes de centros de coste y medidas eléctricas de forma inmediata. Con un diseño modular y una instalación sencilla, el sistema permite diseñar de forma flexible tanto aplicaciones pequeñas como grandes, ya que las barras de sensores se ofrecen en variantes de 3, 6, 9 y 12 sensores. Esto permite instalar hasta 96 sensores en un sistema, aprovechando al máximo el espacio en el cuadro de distribución. Los sensores recogen los datos medidos directamente por los toroidales, y los asignan a los distintos consumidores individuales reuniendo toda la información en un concentrador de datos.

Orkli presenta su catálogo 2017

Orkli ha presentado su nuevo catálogo, que ya está en el mercado y disponible para todos los clientes, y que ofrece una completa y variada gama de productos y soluciones.

El catálogo es el resultado de un gran esfuerzo realizado por la compañía en los últimos años con el objetivo de ofrecer al mercado las soluciones más innovadoras, eficientes y competitivas.

Entre las numerosas novedades que incorpora destacan:

En la familia de soluciones para suelo radiante, el lanzamiento de una nueva gama de paneles totalmente renovada, así como una nueva gama de colectores modulares más versátiles y fáciles de instalar.

Dentro de la familia de soluciones de control, una renovada gama de

termostatos y cronotermostatos junto con una novedosa gama de control wifi con la que el usuario podrá controlar su instalación, tanto de radiadores como de suelo radiante desde su dispositivo móvil.

En lo que se refiere a la familia de soluciones solares, la nueva versión del sistema solar Oksol, una nueva generación de un sistema solar único en el mercado, patentado por Orkli.

Finalmente, y reforzando el liderazgo de Orkli, en la familia de Soluciones Hidráulicas, se ha ampliado la gama de válvulas de radiador de doble reglaje con nuevas referencias y se incorporan nuevas cabezas termostáticas electrónicas que permiten poder controlar la temperatura de los radiadores de una forma más precisa y eficiente.

Baxi celebra los cinco años de la caldera Platinum Compact con una promoción especial

Baxi, compañía referente en sistemas de climatización, celebra este año el quinto aniversario de la caldera Platinum Compact con el lanzamiento de una promoción dirigida a profesionales. Si compran conjuntamente una Platinum Compact ECO o

Platinum Alux con un termostato Wi-Fi TXM recibirán una bonificación de 100 euros y si compran solo una de estas calderas conseguirá 70 euros.

La promoción, que se desarrolla entre el 1 de febrero y el 30 de junio de 2017, está dirigida a los instaladores

que compren alguna de estos productos en los distribuidores oficiales Baxi adheridos a la promoción.

La campaña está disponible para aquellos profesionales que formen parte del Club Baxi Fidelity.

Para conseguir la bonificación, el comprador deberá introducir en su cuenta del Club Baxi Fidelity la factura de la compra correspondiente dentro del período de desarrollo de la campaña. Más información sobre la campaña disponible en:

<http://www.baxifidelity.es/>

La caldera nació como Platinum Compact y con la llegada en 2016 de la normativa ErP se transformó en Platinum Compact ECO, renovada para conseguir una mayor eficiencia y ahorro energético al ser más eficiente, fiable y silenciosa.

Ahora la gama Platinum Compact cumple cinco años como producto reconocido en el mercado por sus altas prestaciones y su precio competitivo.

Estas dos características, junto con la rápida instalación sin dificultades hacen que sea una apuesta segura para los profesionales.

Equipos Viessmann en la nueva central térmica del Hospital La Paz en Madrid

Tras más de 40 años en funcionamiento, la antigua central térmica fue renovada en el marco del Plan de Eficiencia Energética del Servicio Madrileño de Salud, que licitó el proyecto en la modalidad "retribución por ahorro" y del que fue adjudicataria la Unidad Temporal de Empresas integradas por Veolia LECAM y Gas Natural. Según este formato, la entidad adjudicataria cobra en función del ahorro que vaya generando durante un período de 15 años, en tanto que los costes de más de 7 millones de euros de la construcción de nueva instalación, así como la gestión de la central y el suministro de energía corren a cargo de la mencionada U.T.E.

Gracias al nuevo proyecto se garantiza al hospital hasta un 30% del ahorro respecto al precio base de licitación. Los equipos instalados son 5 calderas industriales de máxima eficiencia: 3 de ellas a gasóleo/gas de agua caliente, entre las que se encuentran 2 unidades Vitomax 200-LW de 12 MW cada una y 1 unidad Vitomax 200-LW de 6 MW. Adicionalmente, se instalarán 2 generadores de vapor de alta presión Vitomax 100-HS, de 2,1 t/h cada uno. Este conjunto supone una potencia total de 34 MW y forma el corazón de la central térmica, dando servicio de calefacción, agua caliente sanitaria y vapor.

La unidad Vitomax 200-LW es un generador de agua caliente para temperaturas de impulsión máxima de 120° C,



con una presión admisible de 6, 10 y 16 bar y una potencia nominal de hasta 20 MW. No es necesario un caudal volumétrico mínimo de agua de calefacción: sus amplias cámaras de agua y el gran volumen del agua de calefacción hacen posible un óptimo efecto termosifón y una transmisión segura del calor, por lo que la integración hidráulica resulta sencilla. Sus superficies de transmisión por convección con tubos de humos de grandes dimensiones permiten una baja resistencia en los pasos de humos. Las pérdidas por radiación de este equipo son muy escasas gracias a un gran aislamiento térmico y a una caja de humos también aislada térmicamente.

El generador de vapor de alta presión Vitomax 100-HS cubre con una baja inversión los requisitos de una generación de vapor eficiente. La presión de servicio permitida abarca el rango de 6 a 16 bar y la potencia térmica útil asciende de 1,0 a 6,4 t/h. a plena carga en funcionamiento continuo.

Gas Natural Fenosa analiza el biogás para la red de distribución y movilidad sostenible

Gas Natural Fenosa y Grupo Hera presentaron el pasado mes de diciembre, en la estación depuradora de Arazuri (Navarra), el proyecto piloto de depuración del biogás para su uso en tres vehículos de la flota de la Mancomunidad de la Comarca de Pamplona y el análisis de su potencial inyección en la red de distribución. Esta iniciativa ha contado con el apoyo de la empresa

Nilsa (dependiente del Gobierno de Navarra), la sociedad pública Sodena, las empresas FCC y TCC, y la Mancomunidad de la Comarca de Pamplona.

Se trata de uno de los primeros proyectos que se desarrollan en España en este campo y que Gas Natural Fenosa promueve con el objetivo de desarrollar el mercado de gases renovables, entre los que está el biometano.

Publicado el Anuario 2016 de las industrias del petróleo, gas y productos petrolíferos

Está disponible la edición 2016 de la ENCICLOPEDIA DEL PETRÓLEO, PETROQUÍMICA Y GAS, el anuario español especializado en las industrias del petróleo, petroquímica, gas y productos petrolíferos.

Publicada desde 1970 por el Grupo editorial SEDE TÉCNICA, la ENCICLOPEDIA 2016 es una base de datos única que recoge en cada edición más de diez mil datos exclusivos, contrastados y actualizados, reunidos en un único volumen de más de 300 páginas, encuadernado a todo lujo.

La referencia imprescindible en el sector energético, que ha cumplido

46 años, cuenta con el patrocinio de BP, CEPSA, GRUPO CUÑADO, UNIÓN FENOSA GAS, FCC y ABERLEY.

La Enciclopedia es el estudio de análisis sectorial más completo sobre la industria energética. Un completo informe que analiza doce subsectores desde el punto de vista técnico, industrial, económico, empresarial y normativo: perfil de compañías, información estadística, técnica, infraestructuras, proyectos, directorios y toda la legislación vigente.

Consulte el índice de datos www.enppg.com o en el teléfono 91 556 5004.

DINAK

NUEVO
DINAGAS
SOBREPRESIÓN

CHIMENEAS COLECTIVAS PARA CALDERAS DE CONDENSACIÓN EN SOBREPRESIÓN

Chimenea modular colectiva específicamente diseñada y dimensionada para la evacuación de productos de la combustión de calderas individuales estancas de **condensación en sobrepresión**. Como consecuencia, se consigue disminuir de manera significativa el diámetro de la chimenea colectiva.



DINAGAS
SOBREPRESIÓN
DOS PAREDES



0036 CPD 90220 023
DTA 14/14-1957

Chimenea colectiva concéntrica, con junta, instalada por el interior del edificio. Por el conducto interior se realiza la evacuación a cubierta de los gases de combustión de cada

aparato y por el conducto concéntrico exterior se realiza la aportación del aire necesario para la combustión.

Válido para aparatos con clasificación

C_{43P} , C_{42P} , C_{1102} , C_{1103}



DINAGAS
SOBREPRESIÓN
MONTAJE EXTERIOR



0036 CPD 90220 029
DTA 14/14-1957

Chimenea colectiva de doble pared aislada, con junta, para ser instalada por el exterior del edificio. Permite la evacuación a cubierta de los gases de combustión de los aparatos conectados. La toma de aire para la combustión se realiza a través de las aberturas incorporadas en el tronco de cada te.

Válido para aparatos con clasificación

C_{42P} y C_{83P}



DINAGAS
SOBREPRESIÓN
SOLO EVACUACIÓN



0036 CPD 90220 029

Chimenea colectiva de doble pared aislada, con junta, instalada normalmente en un patinillo en el interior del edificio. Disponible en pared simple en los casos en los que pueda ser instalada.

Permite la evacuación a cubierta de los gases de combustión de cada aparato. La toma de aire para la combustión se realiza de forma individual para cada aparato por otro conducto independiente de la chimenea.

Válido para aparatos con clasificación

C_{82P} y C_{83P}



DINAGAS
SOBREPRESIÓN
RENOVACIÓN SHUNT



0036 CPD 90220 032
DTA 14/14-1957

Chimenea colectiva de simple pared con junta, especialmente adaptada para la renovación de un shunt de obra construido de acuerdo con NTE ISH 74. La chimenea de simple pared permite la evacuación a cubierta de los gases de combustión de todos los aparatos a ella conectados, mientras que la toma de aire para la combustión se realiza por el espacio existente entre las paredes del shunt y la nueva chimenea.

Válido para aparatos con clasificación

C_{43P} , C_{42P} , C_{1102} , C_{1103}

La edición 2017 de Smagua reúne a la industria hídrica en Zaragoza

Con un 75 por ciento de expositores ya confirmados con respecto a la edición de 2016 y el 65 de la superficie expositiva, SMAGUA 2017 afronta las últimas semanas para su celebración con optimismo. Y ese optimismo quedó patente en la presentación del salón en Madrid, en la sede de la Dirección General de Desarrollo Rural y Política Forestal, dependiente del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente.

En el acto participó la directora general de Desarrollo Rural, Esperanza de Orellana, junto a la directora general del Instituto Aragonés del Agua, Inés Torralba, quienes mostraron, en nombre de las instituciones que dirigen, el apoyo con el que cuenta SMAGUA a nivel nacional y regional. Junto a ellas, y por parte de Feria de Zaragoza, estuvieron presentes el director general de la institución, Rogelio Cuairán, y el director comercial, Alberto J. López.

La importancia de SMAGUA se ve reflejada en datos: expositores procedentes de 25 países y cuatro continentes coparán las instalaciones feriales y



avalan, más si cabe, la concesión del reconocimiento de internacionalidad. No obstante, más de la mitad de las empresas que participan en la cita de 2017 serán extranjeras, lo que convierte al salón en una oportunidad "inmejorable" para los profesionales vinculados con el segmento del agua y las empresas con visos de expansión internacional.

Las cifras de la edición de 2017 de SMAGUA muestran el respaldo con el que cuenta con salón hídrico de Feria de Zaragoza. SMAGUA, que se posiciona en los años impares para posicionarse en el calendario europeo, trabaja para "reinventarse y ofrecer novedades" a los profesionales de un sector marcado por un alto perfil tecnológico e, indudablemente, innovador.

Madrid, sede del V Congreso GASNAM

Bajo el lema "El gas natural garantiza la calidad del aire", se celebrará los días 7 y 8 de marzo en Madrid, la quinta edición del Congreso GASNAM. Durante dos días, Kinópolis (Ciudad de la Imagen) será escenario de ponencias y mesas redondas sobre el gas natural como solución real al problema de la calidad del aire en nuestras ciudades, el concepto de las 'emisiones casi cero' y los nuevos proyectos europeos presentados desde España y Portugal relativos a la movilidad con gas natural en todos los ámbitos.

También se analiza el papel que juegan los organismos internacionales y las iniciativas que están llevando a cabo las administraciones nacionales y locales para favorecer la expansión del gas natural comprimido (GNC) y el gas natural licuado (GNL) como combustibles alternativos en los distintos modos de transporte. Asimismo, el encuentro reunirá a representantes de las administraciones nacionales y locales, empresas del sector y autoridades internacionales, que darán su visión de sobre la problemática de la calidad del aire y sus posibilidades de solución.

El V Congreso GASNAM cuenta con Enagás, Galp, Gas Natural Fenosa, Iveco y Reganosa como patrocinadores y con Bureau Veritas, DNV GL, Endesa, Ferrosite, IDIADA, Lloyd's Register, NIPSA, Molgás y Renault Trucks, como colaboradores.

El gas natural es el combustible alternativo a los derivados del petróleo más utilizado en el mundo y el único capaz de dar respuesta a todo tipo de transporte, sea en forma de gas natural comprimido (GNC) o licuado (GNL). Sus reservas estimadas superan los 500 años de uso.

La Asociación Ibérica del Gas Natural para la Movilidad, GASNAM, nace en 2013 con el objetivo de fomentar el uso del gas natural en la movilidad, tanto terrestre como marítima, en todos los sectores de la actividad económica. En la actualidad la componen 103 asociados de España y Portugal.

La aerotermia más sencilla,
fácil y rápida de instalar.



Perfecta para cualquier hogar: la combinación de aroTHERM y uniTOWER ahorra energía y tiempo desde el primer momento.

La aerotermia más sencilla y eficiente con la bomba de calor aroTHERM y el módulo hidráulico uniTOWER. Todos los componentes del sistema preconfigurados e integrados para una instalación rápida y sencilla. Ahorro de tiempo, dinero y espacio para aquellos clientes que buscan calefacción, agua caliente y refrigeración sin complicaciones.

Más información www.vaillant.es/aerotermia

Disfruta de las mejores sensaciones.

■ Calefacción y ACS ■ Climatización ■ Energías renovables

Porque **Vaillant** piensa en futuro.