IDG Ingeniería del Gas
INSTALACIÓN GAS, AGUA, CALEFACCIÓN Y CLIMATIZACIÓN
año 22 | núm. 150 www.ingenieriadelgas.com mayo-junio 2017

El consumo de GLP consolida su tendencia positiva en 2017

Un año más *IDG Ingeniería del Gas* publica su informe anual sobre el sector del GLP en España.

Completa el informe una entrevista con Santiago Pérez (en la imagen) recientemente nombrado director general de AOGLP en la que nos desgrana sus planes y la actualidad del sector con especial atención al desarrollo que está alcanzando el Autogás, que ha recibido una inyección de 1,38 millones de euros en ayudas a la compra de vehículos de GLP aprobada el pasado 16 de junio en el nuevo Plan Movea 2017.

(Páginas 8 a 11).

El consumo de gas natural crece un 10,4 por 100 en el primer trimestre

Conforme con los datos elaborados por Cores, el consumo de gas natural en el mercado nacional ha alcanzado la cifra de 96.981 GWh en el primer trimestre de 2017 representando un aumento del 10,4 por 100 respecto al mismo periodo del año 2016.

En el mercado convencional (doméstico-comercial e industria, incluida en esta última la demanda para usos no energéticos), la demanda ha aumentado un 8,9 por 100 con relación al primer trimestre de 2016.

(Pasa a página 13)

CONAIF anuncia nuevas acciones contra la actual regulación de las inspecciones de gas

El Tribunal Supremo ha desestimado el recurso contencioso-administrativo presentado por CONAIF a finales de 2015 contra determinados aspectos del procedimiento establecido en España para las inspecciones de gas, al considerar esta Confederación que beneficiaba a las distribuidoras de gas en perjuicio de las empresas instaladoras y no permitía a éstas competir en dicho mercado en igualdad de condiciones.

Con la resolución emitida el pasado 5 de mayo, el Supremo no da la razón a los argumentos jurídicos esgrimidos por CONAIF y mantiene el procedimiento, hasta ahora en vigor, recogido en el Real Decreto 984/2015, de 30 de octubre, por el que se regula el mercado organizado de gas y el acceso de terceros a las instalaciones del sistema de gas natural. El Supremo ha considerado que la regulación impugnada no es contraria a la Ley.

CONAIF opina que con esta sentencia "se mantiene en el mercado español de las inspecciones de gas la desigualdad que denunciábamos en nuestro recurso. Lamentablemente no se ha tenido en cuenta a las pequeñas y medianas empresas y a los autónomos dedicados a las instalaciones de gas, que reclaman equidad para poder competir en el mercado en igualdad de condiciones con otros agentes que las superan considerablemente en tamaño y recursos".

(Pasa a página 2)

sumario

02	el sector
04	actualidad
07	eficiencia
08	dossier GLP
12	compañías
13	comercialización
14	novedades
15	protagonistas
16	crónica

CEPSA
Tu mundo, más eficiente.

CON AUTOGAS DE CEPSA LO QUE TU EMPRESA AHORRA, LO GANA EL MEDIO AMBIENTE

Pásate a autoGas de Cepsa y ahorra hasta un 40%* con un carburante económico. Tu flota de vehículos tendrá a su disposición su propio punto de suministro de autoGas**. Además cuidarás el medio ambiente, reduciendo la contaminación en un 90%***, a la vez que cuidas el motor del vehículo.

Infórmate en cepsa.com o llamando al 902 416 416.

CONAIF anuncia nuevas acciones contra la actual regulación de las inspecciones de gas

(Viene de página 1)

CONAIF acata el fallo del Alto Tribunal pero mantiene sus postulados en este asunto que la han llevado a impugnar el citado Reglamento 984/2015: "Respetamos el sentido de la sentencia pero en CONAIF seguimos apostando por una competencia sana y real que fomente la competitividad en el mercado de las inspecciones de gas".

Por eso ha anunciado que emprenderá nuevas acciones en otras instancias distintas a la judicial, trabajando con las Administraciones competentes (principalmente con la central y algunos de sus Ministerios) con el objetivo de lograr una regulación diferente a la actual, más favorable y justa para las empresas instaladoras españolas.

CONAIF tomó la decisión de presentar un recurso ante el Supremo en defensa de los intereses de las empresas instaladoras españolas dedicadas al gas, en concreto a las inspecciones de gas, una actividad que la Ley 8/2015, de 21 de mayo, que modifica la Ley del sector de Hidrocarburos, permite desempeñar como novedad a las empresas instaladoras de gas habilitadas, lo mismo que a las distribuidoras de gas que ya tenían esta competencia desde mucho antes.

Pero, a juicio de CONAIF, lo hace partiendo de una situación de clara desigualdad entre distribuidoras e instaladoras, muy favorable a las primeras y discriminatoria para las segundas, que genera barreras a la competencia e impide al colectivo de instaladores competir libremente en el mercado, según su parecer.

CONSECUENCIAS DE LA SENTENCIA

Como consecuencia del pronunciamiento del Tribunal Supremo en el sentido señalado, no hay variación alguna en la posibilidad de que el usuario elija con quién realizar la inspección obligatoria de su instalación de gas, si con una compañía distribuidora de gas o con una empresa instaladora de gas habilitada.

El hecho de que empresas instaladoras y distribuidoras compartan la competencia –a elección del usuario– para realizar dichas operaciones, una de las novedades destacadas del Real Decreto 984/2015, ha sido rechazado desde el primer momento por CONAIF que argumenta que más que favorecer, perjudica al colectivo de empresas instaladoras españolas por la forma como está diseñado el procedimiento.

A juicio de CONAIF, se discrimina a los instaladores en cuestiones clave como el acceso a los datos de los clientes, sólo al alcance de las distribuidoras de gas y se auguran serios problemas de cobro para las empresas instaladoras por el medio de facturación fijado.

Según el parecer de la patronal española de instaladores, lo que realmente está ocurriendo en las inspecciones de gas es que las distribuidoras, al conocer cuándo "toca" cada inspección, realizan las operaciones agrupadas en un mismo momento y en un mismo edificio, con el ahorro en costes que ello supone, sobre todo en términos de tiempo y desplazamiento. Las empresas instaladoras, en cambio, al no disponer de este dato esencial tienen que "buscar" clientes a ciegas y no pueden aprovechar las economías de escala al tener que desplazarse para hacer la inspección a diferentes puntos distantes entre sí, lo que llega a poner en cuestión la rentabilidad de estas operaciones.

en positivo

«El Plan Movea 2017 destina 1,38 millones de euros al GLP»

Fuente: Minetad

AFEC celebra su 40 Aniversario

El pasado 2 de Junio, AFEC, Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización, celebró en Palma de Mallorca su Asamblea General y su 40 Aniversario, con la participación de 115 personas entre asambleístas y acompañantes. En el transcurso de la mencionada Asamblea tuvo lugar la renovación de los miembros de su Junta Directiva.

La reunión de la Asamblea General, en la que estuvieron representadas 48 empresas asociadas, fue presidida por el Presidente de la Asociación Luis Mena, quien destacó los aspectos más relevantes acontecidos en los últimos años, refiriéndose a la evolución de la situación económica durante este periodo. Asimismo citó diversos hitos alcanzados por la Asociación, y expuso los retos sobre los que es necesario seguir trabajando. Resaltó que en este año 2017, se cumple el 40 Aniversario de AFEC, mencionando expresamente a todos los presidentes que ha tenido la Asociación desde su fundación. Igualmente manifestó su agradecimiento a las personas que han compuesto la Junta Directiva saliente, a los Socios y al equipo de trabajo de AFEC.

A continuación la Directora General, Pilar Budí, presentó el Informe de Gestión y comentó los apartados de la Memoria del ejercicio 2016. Seguidamente el Tesorero, Antonio Mediato, informó acerca de los estados contables, mostrando los puntos más destacados de las cuentas anuales y de los presupuestos para el año 2017. El Informe de Gestión, la Memoria, las Cuentas Anuales, y los citados Presupuestos fueron aprobados por unanimidad.

Finalizada la Asamblea General, Federico Muñoz, Director Técnico Comercial de CEIS (Centro de Ensayos Innovación y Servicios), realizó una ponencia titulada "El Valor Añadido de los Ensayos".

Una vez terminada la reunión, los asistentes celebraron una cena oficial en la finca Son Termes, situada en la localidad de Bunyola.

En el transcurso de la misma, el Presidente se refirió al 40 Aniversario de AFEC, conmemorado dentro del marco de la Asamblea. Con este motivo, se homenajeó a las empresas Koolair, y Soler & Palau Sistemas de Ventilación, que pertenecen a la Asociación desde su fundación en el año 1977, con la entrega de unas placas conmemorativa que fueron recogidas por José Tomás Susarte y por Pedro Pulido, Director General y Director Comercial respectivamente de las mencionadas empresas, que además forman parte de la Junta Directiva de AFEC. Asimismo Eugenio de Miguel, miembro de la Junta Directiva en representación de Kieback & Peter Ibérica, recibió también una placa conmemorativa en agradecimiento a su labor como Tesorero de la Asociación durante diez años.

Al día siguiente se desarrollaron diversas actividades, entre las que se encontró una visita al puerto de Soller y al pueblo de Valldemossa, celebrándose posteriormente una comida en la Granja de Esporles. Los actos se cerraron con una cena en un restaurante de Puerto Portals.

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.

gasNatural
Distribución

canalacerca

Gas Natural Distribución se acerca cada vez más a las empresas instaladoras y colaboradoras

Gas Natural Distribución ha lanzado la nueva plataforma Acerca para potenciar su apoyo a las empresas instaladoras y colaboradoras, facilitándoles su actividad y desarrollo en un entorno de negocio competitivo y en crecimiento.

En junio de 2016 Gas Natural Distribución puso en marcha este nuevo proyecto, innovador y de referencia en el sector de utilities, destinado a crear sinergias y oportunidades de negocio con las empresas colaboradoras que comercializan, gestionan e instalan un nuevo punto de suministro a gas. Esta plataforma también nace del compromiso que Gas Natural Fenosa ha adquirido con sus clientes, a través del programa Customer Experience, situándolos siempre en el centro de todas sus decisiones. Es indudable que, en este reto, sus partners juegan un papel fundamental, ya que son ellos, en muchos casos, quienes traen nuevos clientes y ejecutan labores, directa o indirectamente, con los usuarios.

Una colaboración más completa

El canal Acerca constituye la esencia del concepto colaboración, su fórmula está basada en la relación madura y duradera entre dos empresas. Se trata de una plataforma omnicanal, ya que proporciona la posibilidad de contacto e información tanto a distancia, por email o por teléfono, como de forma presencial, a través de un gestor. Las empresas pueden elegir como quieren relacionarse con Gas Natural Distribución y, mediante uno de estos canales, su solicitud o duda se gestiona de forma completa y continuada. A través de un número de teléfono gratuito, del email y de la web, comunica y mejora la experiencia de las mismas.

Avanzar juntos es más fácil

Esta nueva plataforma brinda una gran variedad de servicios y ventajas: informa sobre los procesos de cómo adherirse a la oferta pública o gestionar un nuevo punto de suministro, comunica novedades o asuntos de interés, promueve la relación entre los gestores territoriales, organiza eventos, orienta en la formación, ayuda en tareas administrativas, facilita herramientas y da soporte a las mismas. En definitiva, planifica un conjunto de iniciativas que ayuda a estar en sinergia con las empresas colaboradoras.

Para empresas muy diversas

El servicio integral de Acerca se dirige a cualquier empresa o autónomo que esté interesado en colaborar con Gas Natural Distribución para traer un nuevo punto de suministro. El perfil de una empresa colaboradora no es único, puede ser una empresa instaladora (de calderas, aparatos a gas y sistemas de calefacción), una asociación gremial, una inmobiliaria, una empresa de ingeniería, un fabricante de aparatos, un distribuidor tipo retail, una aseguradora, un arquitecto o ingeniero, una empresa de alarmas, una task force,una empresa de reformas, un taller de coches (para los que quieren convertir un vehículo a gas natural), etc.

Un modelo en expansión

Además, la plataforma Acerca crece cada día. En apenas 9 meses ha triplicado los servicios que proporciona. Según Lislaine Grub, responsable de la unidad de Atención al Canal, "estamos muy contentos con la aceptación de los servicios de la plataforma, vemos que las empresas poco a poco confían en lo que estamos haciendo y nos ayudan a evolucionar en los procesos. Poder estar más cerca de estas empresas, escucharlas y darles las herramientas necesarias para facilitar su labor es nuestro compromiso diario. Sabemos que es un programa innovador y, justo por eso, la exigencia es grande. Entendemos que si los procesos son más fáciles y ágiles para una empresa colaboradora, salimos ganando todos, pero principalmente el cliente."

Si desea obtener más información sobre el tema, puede llamar al 900 500 405 (de lunes a viernes de 8 a 22 h. sábados de 9 a 14 h), escribir al **canalacerca@gasnatural.com** o consultar la web: **www.gasnaturaldistribucion.com/canalacerca**

Distribuidoras europeas de gas presentan al comisario de energía los próximos retos del sector

Los consejeros delegados de las compañías distribuidoras Italgas, GRDF, Gas Natural Distribución, Distrigaz Sud Retele y Galp Gás Natural Distribuiçao se reunieron recientemente con el Comisario Europeo de Energía y Cambio Climático, Miguel Arias Cañete. En el encuentro, las principales distribuidoras a nivel europeo trasladaron al Comisario Europeo algunos de los temas clave del sector, como la descarbonización, el desarrollo del biometano y nuevos usos del gas natural, protección de datos y ciberseguridad.

Recientemente, los cinco consejeros delegados crearon la coalición Gas Distributors 4 Sustainability (GD4S), que agrupa a algunos de los principales distribuidores europeos de gas: la italiana Italgas (Paolo Gallo); la francesa GRDF (Edouard Sauvage); la rumana Distrigaz Sud Retele (Dan Pantilie); la lusa Galp Gás Natural Distribuição (Gabriel Sousa); y la española Gas Natural Distribución (Antoni Peris).

El grupo de distribuidores europeos expresó su satisfacción por los objetivos y el alcance de las medidas publicadas por la Comisión Europea bajo el nombre de "Energía limpia para todos los europeos" o "Paquete de invierno". Sin embargo, de acuerdo con los distribuidores europeos de gas, además de tener en cuenta la rentabilidad económica, las nuevas regulaciones deberán prestar mucha atención al principio de neutralidad tecnológica y, por lo tanto, evitar presentar la electrificación como el único camino hacia la descarbonización.

Durante la reunión con el Comisario Arias Cañete, los representantes de GD4S destacaron el creciente rol del gas natural y su contribución para lograr los objetivos ambientales establecidos por la COP21 en París para abordar el desafío del cambio climático y la calidad del aire en nuestras ciudades y alcanzar el objetivo de una sociedad de bajas emisiones.

CALIDAD DEL AIRE Y GAS RENOVABLE

Los representantes de los distribuidores de gas subrayaron, entre otros temas, que en términos de contaminación local, el uso de gas natural en lugar de combustibles tradicionales como el carbón, el diésel o la biomasa, reduce drásticamente las emisiones de NOx y SOx y elimina completamente las emisiones de partículas sólidas. En términos de calentamiento global, el gas natural reduce de manera significativa las emisiones de CO_2 respecto al carbón y el petróleo; y el biometano - que hace del gas natural un gas renovable - es capaz de lograr la neutralidad de CO_2.

Los representantes de «Gas Distributors 4 Sustainability» destacaron al Comisario Arias Cañete la oportunidad de apoyar el desarrollo del gas renovable, de manera análoga a como se apoyaron otras energías renovables en su etapa de maduración. El gas renovable es una solución extremadamente beneficiosa desde el punto de vista medioambiental. Es neutro en carbono y fácilmente disponible a través de la infraestructura de transporte, almacenamiento y distribución de gas, que ya está presente y preparada para incrementar su uso en todo el territorio de la Unión Europea.

GAS DISTRIBUTORS 4 SUSTAINABILITY

GD4S es una coalición reciente que está dando sus primeros pasos. Actualmente, representa a los actores más importantes del sector de la distribución de gas en Europa, que dan servicio a unos 25 millones de clientes y representan aproximadamente el 20% de los consumidores europeos de gas natural. Uno de sus objetivos es compartir enfoques y experiencias de mejores prácticas en cada uno de sus respectivos mercados, con el objetivo de mejorar la calidad de los servicios prestados a los consumidores.

En las próximas semanas, la coalición GD4S llevará a cabo varias iniciativas para sensibilizar sobre los beneficios relacionados con el uso del gas natural y mejorar la industria de la distribución en los mercados locales.

Jornada sobre la bomba de calor

El pasado 20 de abril de 2017 se celebró la jornada La Bomba de Calor. Energía Natural y Renovable, que tuvo lugar en el Salón de Actos del Edificio Green Ray de la Universidad de Málaga. Organizada por la Agencia Andaluza de la Energía (AAE) y la Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización (AFEC), en colaboración con la Universidad de Málaga (UMA).

La apertura del acto corrió a cargo de Mariano Ruiz Araujo, Delegado Territorial de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo de la Junta de Andalucía.

Seguidamente, Pilar Budí, Directora General de AFEC, en su ponencia Plan de Promoción de la Bomba de Calor / Aspectos Generales y Legislativos, describió las acciones que se están realizando dentro del marco de dicho Plan, y se refirió a aspectos legislativos relacionados con estos equipos. A continuación fue el turno de Manuel Herrero, Adjunto a Dirección de AFEC, con su ponencia Climatización y Producción de ACS con Bombas de Calor.

Tras las mismas, Miguel Medina del Pozo, en representación del Vicerrectorado de Smart Campus, habló acerca del Desarrollo Tecnológico de la Bomba de Calor de la Universidad de Málaga.

Por parte de la AAE hablaron Diego Martínez Alonso, del Departamento de Promoción de Actuaciones Energéticas, en relación a la Nueva Orden de incentivos para el desarrollo energético sostenible de Andalucía "Andalucía es más", y Francisco Arévalo García, Jefe de Departamento de Gestión Energética, sobre Experiencias en los edificios de la Junta de Andalucía y la Red de Energía de la Junta de Andalucía (REDEJA).

La jornada finalizó con un interesante coloquio en torno a la Bomba de Calor y a los diversos temas expuestos en las diferentes ponencias.

GasIndustrial **pide un gas competitivo para poder reindustrializar España**

La competitividad del gas para la industria en España es condición necesaria para llevar a cabo el proceso de reindustrialización del país que España necesita para consolidar su recuperación económica, según señaló Juan Vila, presidente de GasIndustrial durante su intervención en la Asamblea de la asociación, que agrupa a los principales industriales españoles consumidores gas, y que se celebró el pasado 24 de mayo bajo el lema "Gas industrial competitivo: El impulso necesario".

Durante su intervención, titulada "La industria como prioridad, la competitividad como garantía. Por un gas competitivo", Vila se centró en los tres temas claves y acuciantes que posibilitarán contar con un gas competitivo para industria: el desarrollo de MibGas, la interconexión MidCat y la armonización de los peajes.

GasIndustrial, que integra más de sesenta empresas de un amplio abanico de sectores, celebraba así su segunda Asamblea Anual, reiterando la imperiosa necesidad para la industria española de contar con un gas competitivo respecto a Europa, ya que los costes del gas en nuestro país siguen suponiendo una clara desventaja para las industrias nacionales que compiten en mercados europeos donde el gas tiene unos costes notablemente menores.

El presidente de la asociación destacó que para un despegue industrial español sólido y duradero, de manera que el país afronte una verdadera reindustrialización, se necesita contar con un gas que esté en igualdad de condiciones con el que disfrutan los competidores de países como Alemania o Francia, porque "una industria competitiva necesita un gas competitivo". Tras la intervención del presidente, tuvo lugar la mesa redonda bajo el título "Claves para un gas competitivo: MibGas + interconexión Europa", en la que participaron María Fernández, vicepresidenta de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), Antonio Llardén, presidente de Enagás y Antonio Erias Rey, presidente de MibGas.

Los tres intervinientes debatieron sobre la evolución del mercado mayorista español, la regulación futura del dicho mercado y las medidas que puedan implementarse para un mayor desarrollo con el objetivo de converger con el resto de Europa. También hablaron de la posición del nuevo gobierno francés ante la interconexión y de la dependencia de Europa de gas ruso y de España del de Argelia.

Asamblea General de FEGECA

El 23 de mayo tuvo lugar en Madrid la Asamblea General de FEGECA, durante la cual se debatieron diferentes temas de actualidad y de interés para los asociados.

Entre otros se aprobó el cierre del ejercicio económico 2016 y los presupuestos para el presente ejercicio.

Se presentó la Memoria de Actividades 2016, donde se recogen todos los proyectos y trabajos desarrollados desde la Asociación el pasado año y que se han enfocado principalmente a:

- Consolidar a la Asociación como órgano de representación de los fabricantes del sector de la calefacción ante la Administración, Asociaciones y entidades del sector.
- Difusión de las actividades y proyectos llevados a cabo
- Conocimiento y seguimiento de la normativa tanto nacional como europea.

También se aprobó por unanimidad la incorporación de ALB como nuevo socio, lo que consolida y amplía la representación de los fabricantes de suelo radiante dentro de la Asociación.

Durante la reunión se destacaron los 35 años de actividad ininterrumpida de FEGECA desde que fue fundada en 1982 y su trayectoria, que ha permitido afianzar su posición e incorporar nuevos sectores para convertirse en la principal entidad en España representante de los fabricantes de generadores y emisores de calor.

Finalizada la reunión, se celebró un almuerzo con los socios.

Atecyr **reúne al sector para hablar de la revisión del CTE**

El XII Encuentro Anual de Atecyr tuvo lugar el pasado jueves 1 de junio de 2017 en el Instituto de Ciencias de la Construcción Eduardo Torroja de Madrid.

Atecyr quiso reunir a los principales agentes implicados en la revisión del CTE para debatir cómo van a afectar los cambios al sector de la eficiencia energética y en particular al de la climatización y la refrigeración. Un coloquio en el que los asistentes pudieron interaccionar con los responsables de la Administración que están trabajando actualmente en el borrador de las modificaciones del CTE. El propósito de todos es encontrar un marco legislativo que favorezca el desarrollo y la competitividad de la economía y cumpla con los objetivos europeos de ahorro energético.

El Presidente de Atecyr Juan José Quixano Burgos recordó la necesidad de uniformizar la legislación energética edificatoria en un único marco reglamentario común, planteamiento que desde Atecyr se ha trasladado ya al Ministerio como un futuro Código Energético Edificatorio que asegure la coordinación interministerial a la hora de desarrollar los textos reglamentarios.

El Subdirector General de Arquitectura y Edificación en Ministerio de Fomento, Francisco Javier Martín Ramiro, inauguró oficialmente la jornada e informó a los presentes sobre el grado de avance de los trabajos en el que se encuentra el Documento Básico de Ahorro de Energía del Código Técnico de la Edificación.

Martín Ramiro aclaró que la nueva modificación del CTE se ha consultado con todo el sector de la edificación, y anunció que en el mes de julio está previsto sacar el borrador a información pública, a fin de que se haya aprobado en un año y entre en vigor a 1 de enero de 2019, cumpliendo así con los plazos que marca la Directiva 2010/31/UE.

Insistió en que debe verse la normativa como algo dinámico que va más allá del horizonte del 2020. Se están analizando escenarios para el 2030, y para 2050 en los que tendremos que implementar reducciones de gases de efecto invernadero de al menos un 80 por 100, acordes con el reciente compromiso mundial, de evitar un ascenso de más de 2ºC de temperatura en el 2100 en nuestro planeta con respecto a la era preindustrial.

Entre las novedades más destacadas se incluye un nuevo sistema de indicadores más estables que los que actuales que se utilizarán para referenciar los objetivos de los edificios de consumo de energía casi nulo. Los nuevos indicadores estarán basados en una nueva normativa armonizada europea ya aprobada bajo la norma internacional, ISO 52000-1, que establece como debe realizarse la medición del rendimiento energético de los edificios y que sustituye a la norma UNE EN 15603-1:2008.

Contratar luz y gas con la misma empresa puede suponer un ahorro del 7 por 100 anual

Además de otras ventajas, a contratación del suministro de luz y gas con la misma empresa puede llegar a suponer un ahorro de hasta cincuenta euros anuales, según un estudio elaborado por la comercializadora de luz y gas Aldro Energía. La comercializadora explica que si tomamos el consumo medio de una familia de unos tres miembros, o sea, una potencia de luz de 3,3 kW con un consumo eléctrico de 3.000 kW/h y un consumo de gas de 5.050 kW, contratar la tarifa combinada ahorraría hasta un 7 por 100 anual.

El estudio señala que unificar la contratación en un mismo operador significa poder contar con planes a medida, con tarifas ajustadas a las necesidades específicas de cada cliente, lo que permite también un mayor control del gasto y el pago en una misma factura.

Fegeca firma el convenio plan renove de salas de calderas de la CAM

El 10 de mayo FEGECA ha firmado el Convenio de colaboración con la Fundación de la Energía de la Comunidad de Madrid, para el desarrollo del Plan Renove de Salas de Calderas en la Comunidad de Madrid 2017.

Con la presencia de Francisco Javier Abajo Dávila, Director General de Industria de la Comunidad de Madrid, Vicente Gallardo, Presidente de FEGECA, Jose Mª. de la Fuente, Presidente de AGREMIA y representantes de Gas Natural Madrid, Madrileña Red de Gas y Redexis, se ha firmado el convenio que tiene por objeto llevar a cabo actuaciones que permitan incrementar la seguridad de las instalaciones y conseguir los fines establecidos en el Plan Estratégico de la Comunidad de Madrid, especialmente en lo referido a la promoción de la eficiencia energética, mediante la sustitución de calderas por otras de condensación que utilicen gas natural como combustible.

El Plan Renove de Salas de Calderas tiene como objetivo que el mayor número de viviendas madrileñas en cuyas salas de calderas hasta ahora se empleaba gasóleo o carbón, pasen a usar gas natural, instalando nuevas calderas de condensación. Como en ediciones anteriores, los fabricantes de equipos, representados por FEGECA colaboran en la aportación de fondos para atender a los gastos derivados del desarrollo del Plan y fomentar así el cambio de equipos por otros energéticamente eficientes y reducir la contaminación atmosférica.

Jornada Técnica sobre eficiencia energética en instalaciones frigoríficas

La Jornada Técnica 2017 de AEFYT, Asociación de Empresas del Frío y sus Tecnologías, se celebró bajo el título "Mejora de la eficiencia energética y reducción del impacto medio ambiental de las instalaciones frigoríficas comerciales".

A lo largo de la misma se hizo, de la mano de expertos de primer orden y representantes de organizaciones europeas, un repaso exhaustivo sobre Ecodiseño, los sistemas de CO_2 transcríticos y subcríticos y el Reglamento Europeo F-Gases.

Como broche final, tuvo lugar la mesa redonda "Impacto de la FGas sobre el mercado español de la refrigeración: cómo afrontar la reducción de cuota y cumplir con objetivos empresariales y medioambientales", que contó con representantes de la OECC y del Ministerio de Medio Ambiente, así como fabricantes de refrigerantes, equipos, instaladores y asociaciones de usuarios finales.

La CNI participa en la Asamblea Europea de AREA en Amsterdam

El pasado 3 de junio se celebró en Amsterdam la Asamblea General de AREA, Asociación Europea de Refrigeración, Aire Acondicionado y Bombas de Calor a la cual pertenece la Confederación Nacional de Instaladores y Mantenedores, CNI. José Luis Uribe Echebarría, miembro de Comité Técnico de CNI y experto en refrigeración, asistió en representación de CNI a esta importante reunión. Previamente a la Asamblea, tuvieron lugar el día 2 viernes las reuniones de los Comités Técnicos de AREA.

Las reuniones de los Comités Técnicos, analizaron en profundidad la situación en la que se hallan las directivas europeas de eficiencia energética, energías renovables, rendimiento energético de edificios, gases fluorados, etiquetado y ecodiseño, así como los trabajos y reuniones mantenidas desde la Asociación europea en representación del sector de refrigeración y climatización.

CNI expuso en la reunión los resultados finales del proyecto ECOgas de comparativa de gases refrigerantes alternativos a los fluorados. "El interés del resto de asociaciones europeas por conocer estos resultados ha sido muy alto y esperan ya los resultados de las nuevas pruebas que hemos iniciado con la sustitución de las termostáticas electrónicas que trabajan paso a paso, por proporcionales y finalmente por las convencionales de R-404a" afirma José Luis Uribe, miembro del Comité Técnico de CNI.

En la reunión, CNI constató la falta de personal cualificado para la manipulación de gases alternativos a los fluorados como hidrocarburos (A3), A2L, CO_2 o amoniaco. Las soluciones que funcionan en algunos países europeos, como el CO_2 en Noruega debido a sus bajas temperaturas máximas, no son aptas en otros países como Alemania, Polonia y Chequia, que se muestran más escépticos y siguen apostando por el uso de amoniaco en aplicaciones cada vez más pequeñas. CNI transmitió a sus colegas europeos la problemática existente en España para hallar la mejor solución a las instalaciones de hipermercados y supermercados. "Los desembolsos económicos de estas pruebas son muy altos, y es difícil que las empresas se presten a colaborar sin tener la seguridad de que los resultados le aseguren la rentabilidad buscada", afirma José Luis Uribe.

Como uno de los mayores consumidores de gases fluorados en Europa, CNI manifestó su inquietud por el fraude en el impuesto de gases fluorados. "Necesitamos sin duda más control policial" y voluntad política" manifestó José Luis Uribe.

AREA dio la bienvenida en su Asamblea a un nuevo miembro en España, AEFYT, Asociación de Empresas del Frío y sus Tecnologías, con lo cual ésta Asociación se une a C N I como miembro español en la Asociación europea, lo que indudablemente reforzará la posición de nuestro país en los foros de decisión europeos. "Nos alegramos de incrementar el peso de los intereses profesionales españoles en Europa con el regreso de AEFYT a este foro, es una muy buena noticia" asegura Javier Cueto, Presidente de C N I.

Eurogas pone a España como ejemplo en la reducción de emisiones gracias al gas

El presidente de Eurogas, Klaus Schäfer, ha puesto a España como ejemplo a seguir en la reducción de emisiones contaminantes derivadas del transporte gracias al uso de gas natural. Schäfer, que accedió al cargo de la asociación europea del sector gasista en octubre del año pasado, afirma en el último número de la revista Gas Actual, editada por la Asociación Española del Gas, que el uso de gas natural licuado como combustible en el ferri Abel Matutes, que une la península con las Islas Baleares, demuestra la eficacia del gas en la reducción de emisiones que pueden conseguirse en el transporte marítimo.

En la entrevista, Schäfer señala que "la reducción anual de CO_2 de un ferri en dicha ruta es el equivalente a sacar de la carretera 1.000 coches al año. Y el gas no solo reduce las emisiones de CO_2, si no que también es un cambio gradual para mejorar la calidad del aire, puesto que el gas está prácticamente libre de emisiones de partículas dañinas".

En este sentido, el presidente de Eurogas pone a la ciudad de Madrid como ejemplo de la progresiva concienciación de las autoridades locales respecto a la calidad del aire. "El impacto negativo de las emisiones de partículas en la salud se conoce desde hace años, pero solo recientemente se ha convertido en un tema de debate público. Es importante informar a los responsables políticos sobre las soluciones que los vehículos de gas ofrecen a este problema", explica Schäfer acerca de las restricciones a la circulación en la capital de España, que no afectan a los vehículos a gas natural.

Schäfer señala que, para que el gas se establezca como una alternativa al gasóleo, se necesita la inversión de todos los participantes del mercado. "Los consumidores necesitan invertir en coches, camiones o barcos nuevos, mientras que la industria del gas necesita invertir en la necesaria infraestructura de suministro. Esto solo se dará si los responsables políticos crean un entorno positivo y estable para el gas en el transporte, como regímenes fiscales con incentivos a largo plazo, tarifas ventajosas para los peajes de carretera e incentivos para la construcción de estaciones de servicio de GNC y GNL", explica.

Klaus Schäfer destaca asimismo el gran potencial del *hub* gasista ibérico "en las áreas de comercio transfronterizo del gas y el efecto dominó que este mercado y su red de transmisión tendrá en término de importaciones de GNL a Europa y en la seguridad del suministro".

seguridad

Aprobado el reglamento de instalaciones de protección contra incendios

El Consejo de Ministros aprobó el pasado 19 de mayo, mediante un Real Decreto, el Reglamento de instalaciones de protección contra incendios (RIPCI), cuyo objeto es determinar las condiciones y los requisitos exigibles al diseño, instalación, mantenimiento e inspección de los equipos, sistemas y componentes que conforman las instalaciones de protección activa contra incendios.

El RIPCI es fundamental para la seguridad contra incendios ya que incorpora tanto las exigencias derivadas de la implantación de la legislación europea, como la regulación de los sectores que no estaban contemplados y los productos que no se encontraban amparados por normas armonizadas.

En la publicación que hace La Moncloa se concretan los siguientes aspectos:

- Las condiciones y requisitos que deben cumplir los equipos, sistemas y componentes de protección contra incendios.
- Las condiciones de habilitación y funcionamiento de las empresas instaladoras y mantenedoras.
- Las condiciones para la instalación, puesta en servicio, mantenimiento mínimo e inspecciones periódicas de estas instalaciones.
- El régimen sancionador.

Las instalaciones de protección contra incendios se rigen actualmente por un Reglamento del 5 del noviembre de 1993. No obstante, la evolución, tanto de la técnica como del marco normativo, hace imprescindible actualizar y revisar los requisitos establecidos en el citado Reglamento. En concreto, pueden citarse de dos Reglamentos comunitarios de 2008 y 2011.

Por otro lado, el Reglamento de seguridad contra incendios en los establecimientos industriales, de 2004, y el Código Técnico de la Edificación, de 2006, establecen que el diseño, la ejecución, la puesta en funcionamiento y el mantenimiento de las instalaciones de protección contra incendios, así como sus materiales, componentes y equipos, deben cumplir lo establecido en su reglamentación específica. Se hace necesario, en consecuencia, establecer las condiciones que deben reunir los equipos y sistemas que conforman las instalaciones de protección contra incendios para lograr que su funcionamiento, en caso de incendio, sea eficaz.

Las pymes españolas todavía pueden ahorrar una cuarta parte de la energía que usan

Las pequeñas y medianas empresas españolas tienen potencial para ahorrar el 24,2 por 100 de la energía que consumen si implementan medidas de eficiencia, lo que equivaldría a un ahorro económico de más de 4.105 millones de euros, o lo que es lo mismo, el 0,37 por 100 del PIB nacional en 2016. Esta es una de las principales conclusiones de la 9ª edición del Índice de Eficiencia Energética en las Pymes, que ha presentado recientemente la Fundación Gas Natural Fenosa.

El director general de la Fundación Gas Natural Fenosa, Martí Solà, explicó que "la energía que aún podrían ahorrar las pymes, según el estudio, asciende a más de 35.574 GWh y comportaría que se dejaran de emitir 9,9 millones de toneladas de CO_2 a la atmósfera, las mismas que realizan al año 2,7 millones de turismos".

El estudio, elaborado a través de entrevistas a 2.000 pymes en toda España, constata el esfuerzo que, durante los últimos años, han realizado las empresas en materia de eficiencia energética y apunta en qué dirección deben trabajar para reducir su gasto energético. Del citado potencial de ahorro del 24,2 por 100, 8,8 puntos porcentuales corresponden a iluminación, mientras que el resto, 15,4 puntos porcentuales, está relacionado con otros consumos energéticos.

El Índice de Eficiencia Energética (IEE) mide el desempeño global de las pymes en ahorro energético y alcanza en la presente edición los 5,9 puntos sobre 10, frente a los 5,6 puntos registrados en la edición anterior, de 2015. Según Martí Solà, "en la primera edición del estudio, en 2005, la puntuación era de 3,1, por lo que se constata una clara tendencia de mejora en los últimos años".

El mayor grado de eficiencia energética en esta edición del estudio se registra en la hostelería (restaurantes, cafeterías y hoteles), con un 6,2 sobre 10 de puntuación. En el lado contrario, el sector con mayor potencial de ahorro es el de los servicios profesionales, que aún puede ahorrar el 26,3 por 100 de su factura energética con medidas de eficiencia. El comercio también tiene un gran potencial de ahorro, con el 25,1 por 100. La industria, con una puntuación de 5,6 sobre 10, tiene actualmente un 12 por 100 de potencial de ahorro energético.

El índice no presenta variaciones significativas en función del número de empleados de la organización, aunque el potencial de ahorro es mayor en las empresas de menor tamaño (menos de diez asalariados), alcanzando el 24,32 por 100. Sea cual sea el tamaño de la empresa, el mayor potencial de ahorro está en aspectos que no son la iluminación.

RESULTADOS POR COMUNIDADES

La mayor parte de las Comunidades Autónomas ha incrementado su Índice de Eficiencia Energética desde la anterior edición y sólo se observan descensos significativos en Asturias y Cantabria. Canarias continúa liderando el ranking (6,7 sobre 10) y ha aumentado su distancia con el resto de Comunidades.

Por encima de la media nacional, de 5,9 puntos, se sitúan: Baleares (6), Canarias (6,7), Cantabria (6), Castilla y León (6,1), Comunidad Valenciana (6), Extremadura (6), Galicia (6), Murcia (6) y Navarra (6). Andalucía consigue la media exacta (5,9). Por debajo se sitúan Aragón (5,8), Asturias (5,5), Castilla-La Mancha (5,7), Cataluña (5,8), Comunidad de Madrid (5,8), País Vasco (5,6) y La Rioja (5,2).

Los hábitos de eficiencia energética que aparecen más extendidos son la utilización de monitores planos en los equipos informáticos (85 por 100), el control de las cámaras frigoríficas (más del 70 por 100), el control de los hornos en la industria (más de 70 por 100), el control de las calderas en la industria (control de emisiones y regulación con un 72 por 100, y limpieza habitual de quemadores con un 94 por 100) y la iluminación independiente de todas las zonas de las instalaciones (79 por 100).

En el lado contrario, los hábitos poco eficientes más extendidos entre las pymes son el hecho de no disponer de un sistema de gestión energética (94 por 100), el de no tener ningún sistema de gestión de calidad, energía o medioambiente (88 por 100), el no haber participado en ningún programa o subvención de eficiencia energética (90 por 100), el no haber contratado ninguna auditoría energética en los últimos tres años (94 por 100) y el mantenimiento exclusivamente correctivo del sistema de iluminación (75 por 100).

En este sentido, sigue existiendo un recorrido de mejora en la eficiencia energética de las pymes, con la utilización de equipos de monitorización y telemedida. Sólo el 32,2 por 100 de las empresas ha realizado una optimización de tarifa o ajuste de potencia en el último año, algo que les permitiría ahorrar considerablemente en la factura energética. Además, la participación en programas de eficiencia energética es muy baja (4 por 100).

Las pymes han mejorado su eficiencia energética en relación a la temperatura de confort con respecto a la anterior edición, aunque el margen de mejora es todavía muy grande, sobre todo en verano. Y en comparación con la edición del 2015, la tecnología led se ha convertido en predominante, pasando de un 26 por 100 a un 53,1 por 100.

"El papel del GLP sigue siendo una magnífica solución energética en muchos casos"

Santiago Pérez
Director General de AOGLP

«Tenemos ahora mismo 557 estaciones con autogás y se mantiene un ritmo de crecimiento bastante rápido, ya que para el año que viene se habla ya de llegar a más de mil»

Santiago Pérez es el nuevo director general de la AOGLP, Asociación Española de Operadores de GLP, cargo que ocupa desde el 1 de mayo, sustituyendo a José Luis Blanco, y desde el que contribuirá al crecimiento del mercado del gas licuado en España.

Su trayectoria profesional está ligada a la del GLP desde 1989, año en que se incorporó como analista en Repsol Butano y en cuyo grupo ha desempeñado puestos tan relevantes como el de director general de Repsol YPF Gas en Argentina, el de director de operaciones de GLP o el de director comercial de GLP Mundial.

Experto en fusiones e integraciones corporativas, su capacidad para liderar y definir estrategias le han generado logros como el de dirigir la empresa portuguesa de distribución de combustibles más rentable en el período 2006-2008, Repsol Gas Portugal.

A su experiencia internacional en Argentina y Portugal, se añade la activa participación en asociaciones del sector como la WLPGA, la AEGLP, la Cámara Argentina de Empresas Argentinas de Gas Licuado y la Asociación Portuguesa de Empresas Petrolíferas, en las que ha ocupado puestos directivos.

En la siguiente entrevista, Pérez ofrece un completo repaso a la actualidad del sector, señalando igualmente las tendencias más destacables a corto y medio plazo.

¿Cuáles son sus sensaciones a la hora de acceder a su nuevo cargo?

Estoy muy satisfecho. Yo llevo una carrera larga en el sector del GLP, desde el año 89, ocupando distintos puestos y también en distintos países, y siempre con un mercado no fácil como es el del GLP, pero que tiene mucho atractivo, y a mí me enganchó desde el principio. Por otra parte, hay retos muy importantes que aún no están resueltos, que es lo que a mí más me atrae en este momento, en el que podría ser un poco la recta final de mi carrera profesional. Lo que pretendemos es conseguir el reconocimiento del sector y que llegue al sitio que le corresponde, al que creo que todavía no ha llegado.

En los últimos tiempos, la actividad de AOGLP se ha centrado, sobre todo, en el autogás…

Es una parte muy importante, y además tenemos la satisfacción de ver que está muy bien encaminado. Queda todavía mucho por hacer, pero sí que tiene un reconocimiento por parte de la Administración del autogás como un carburante alternativo que hay que impulsar y desarrollar.

Otra parte importante es el reconocimiento del GLP como una energía que tiene que jugar un papel importante en los retos energéticos que tenemos ahora por delante. Y ahí yo creo que no son demasiado conocidas las buenas características que tiene el GLP. La Asociación Mundial ha acuñado un término, "exceptional Energy" porque se conoce un poco la bombona de butano, que tiene la imagen de algo antiguo, pero realmente no se conocen las excepcionales características de este gas en cuanto a pureza en la combustión, emisiones casi cero de contaminantes, una gran eficiencia energética… Todo ello hace que el GLP puede jugar un papel muy importante ante esos retos de los que hablábamos, por lo que conseguir ese reconocimiento es uno de los retos que me propongo.

Se ha avanzado mucho, como decía, pero ¿cuál sería a partir de ahora la hoja de ruta del autogás?

Ha habido ya algo muy importante por parte de la industria, ya que se ha hecho una fuerte inversión en una red de estaciones de servicio. Eso era algo fundamental, porque al principio parecía un círculo vicioso, porque no podía haber coches de GLP si no tienen dónde repostar, y la industria se resistía a hacer inversiones realmente importantes si luego no iba a ver coches que fueran a repostar… Aquí el sector sí ha hecho un importante esfuerzo inversor y tenemos ahora mismo 557 estaciones con autogás y se mantiene un ritmo de crecimiento bastante rápido, ya que para el año que viene se habla ya de llegar a más de mil. Para nosotros ese es un punto de partida muy importante. Faltan algunos otros, como una apuesta decidida por la industria en general, pero se van consiguiendo cosas. Por ejemplo, los fabricantes de coches se han puesto en marcha con ello. Ya hay trece fabricantes que tienen vehículos de autogás, y hay más de 70 modelos de vehículos de autogás disponibles en el mercado. Realmente eso es muy importante, pero claro, cualquier apoyo adicional siempre será muy positivo.

Con respecto a la Administración, sí tenemos la satisfacción de la consideración del GLP como una clara energía alternativa. Se ha conseguido la etiqueta "Eco" para todos los vehículos de autogás, con todas las ventajas que supone, como la posibilidad de entrar en el centro de las grandes ciudades en escenarios de gran contaminación o la reducción de la tarifa de aparcamiento en el centro, como acaba de suceder en Madrid.

Siempre hay otras ayudas interesantes, como las que se prevén en el plan PIVE o el Movea… Lo que sucede es que muchas veces en las propias administraciones se cree que el coche eléctrico es la única alternativa. El coche eléctrico pensamos que es una buena solución, pero pensamos que el autogás tiene que jugar también un papel importante. El autogás está disponible hoy; está la red, los vehículos, la tecnología…

De la Administración lo que esperamos es neutralidad tecnológica. Si yo tengo un objetivo, muy claro y muy definido de reducción de emisiones, creo que lo razonable sería hacer el mismo esfuerzo inversor por cantidad de emisiones reducidas.

¿Cómo deben convivir el vehículo eléctrico, el de GNV y el de autogás?

Yo creo que cualquier energía alternativa ayuda y es bueno que esté. Yo veo el vehículo eléctrico como un reto más a largo plazo, porque la industria necesita todavía un desarrollo; necesita más tecnología, más infraestructura, reducción de costes… Se está avanzando y se está avanzando bien, pero actualmente no está suficientemente desarrollado. El gas natural también es una buena alternativa, aunque, por sus características, creo que es más eficiente en el caso de los vehículos pesados, como camiones, flotas de autobuses, etc. Finalmente, creo que es bueno que exista una oferta diversa y que cada uno aproveche de la mejor forma las peculiaridades y características de cada alternativa.

Lo que es indudable es que el gas licuado tiene un papel muy importante en automoción, y no solo lo creemos nosotros. El consejero delegado de FIAT, Luca Parasacco, en unas declaraciones recientes, decía que la mejor alternativa existente actualmente en el mercado para reducir las emisiones de los vehículos de motor es el GLP.

Aunque la ley del sector de Hidrocarburos (1998) ya establecía la liberalización de los precios en todos los hidrocarburos, en el butano es algo que todavía no se ha aplicado ¿Cómo se explica este retraso y qué expectativas tienen en la actualidad?

Realmente es difícil de entender. Yo he estado en el sector durante mucho tiempo, y precisamente vengo ahora de un periodo en el que lo he podido ver desde fuera, con algo más de perspectiva. Puede haber unas razones de origen, ya que se defendía algo que pesaba mucho en la cesta del IPC, y eso era así hasta el año 2010, más o menos… pero yo creo que esas razones se quedan ya anticuadas, innecesarias. Es un sector que estructuralmente no es monopolístico, que no necesita de grandes inversiones. Fácilmente se puede poner una planta de envasado muy sencilla… yo he estado en países con más de cincuenta empresas distribuidoras de GLP… Realmente no es complicado ni caro. Hay que tener en cuenta que el 66 por 100 del GLP se obtiene asociado al gas natural, se obtiene de la naturaleza, y es tan natural como el gas natural. El otro 33 por 100 sí se produce en refinerías.

Lo que quiero decir es que el acceso al GLP es muy fácil, y el coste del transporte es muy bajo, porque se transporta a muy poca presión, con lo cual no tiene ningún gran obstáculo. No hay ninguna barrera para entrar en el sector. La ley del 98 dice que el precio de los hidrocarburos debe ser libre, y que, excepcionalmente, hasta que no se den las condiciones adecuadas de competencia, el butano en este caso tendrá un precio regulado. Esto ya no tiene ningún sentido. Son inercias que se siguen, pero pensamos que el mercado del GLP envasado tiene que ser libre.

¿Y cuándo cree que eso sucederá finalmente? ¿Cómo valora las sentencias que condenan al estado a pagar indemnizaciones por obligar a las empresas a vender a pérdida?

Yo soy optimista, creo que la CNMC nos puede ayudar, ya que esa es una de sus responsabilidades. Estamos satisfechos con esas sentencias, claro, porque responden a una realidad muy obvia. Pero lo que queremos no es una mejor regulación del mercado, sino un mercado verdaderamente liberalizado, porque si condenas a un sector como este a tener unas condiciones precarias de subsistencia lo que estás es abocando casi a la desaparición una energía alternativa que puede y debe desempeñar un papel muy importante.

En cualquier caso, ¿cuál es el futuro del GLP envasado?

Tanto el butano como el propano tienen un largo camino todavía por delante. El propano está tradicionalmente fuera de la vivienda, por sus características, y el butano en el interior de las mismas… No pensamos que el envasado sea en absoluto un recurso marginal. En todos los países de nuestro entorno hay una buena utilización, y el consumo per cápita sigue siendo importante. Pensamos que sigue siendo esencial allí donde no llega la red de gas natural. En esos sitios constituye una muy buena solución energética. Y no me refiero a pueblos más o menos alejados de la red. En las propias ciudades hay puntos en los que es más factible el uso de GLP envasado.

En cualquier caso, la red de gas natural ha tenido una expansión muy fuerte en los últimos años, ha ido desplazando al envasado en muchos lugares, pero el ritmo de crecimiento no puede ser infinito, y, de hecho, deberá ser más lento, con lo que todavía, en unas condiciones adecuadas de competencia, con capacidad de innovación, tenemos un mercado muy importante.

¿Cuáles son las tendencias a medio plazo en el sector?

En primer lugar, un fuerte crecimiento del autogás, con la Administración cada vez más implicada y con una respuesta también creciente por parte de la industria y de los conductores. Con respecto al envasado, en una situación de hipotética liberalización, no esperamos una reducción de las ventas, sino todo lo contrario. Un ejemplo muy interesante es el uso de GLP en microgeneración, como soporte de las renovables. En agricultura ya está en muchos sitios, para secado de grano, quema de rastrojos, lucha contra las heladas en las vides… En realidad, hay muchas posibilidades de crecimiento.

En un escenario de mercado liberalizado, ¿habría hueco para la entrada de nuevos operadores?

Desde luego. Aquí ha habido empresas que han hecho inversiones importantes. Zeta Gas, por ejemplo, tenía expectativas de que se hiciera la liberalización e hizo inversiones, que luego paralizó, pero en el momento en que se liberalice el mercado, esa empresa va a entrar, con toda seguridad. Ya tienen infraestructura, terrenos, permisos… En cualquier caso, es muy fácil entrar en el mercado. Las multinacionales, que ya están en el mercado en granel, que es mercado libre, entrarían inmediatamente en el de envasado.

(Pasa a página 9)

El consumo de GLP consolida su tendencia positiva en 2017

Según los datos elaborados por Cores el consumo total de GLP aumentó en 2016 un 8,2 por 100 hasta situarse en 2.031.000 toneladas. Por grupos creció el servido a granel un 3,6 por 100, el GLP para automoción un 9,9 por 100 y el capítulo de 'otros' (distinto a los anteriores grupo incluyendo el GLP destinado a su posterior transformación) que se disparó un 30 por 100 en el ejercicio.

En términos absolutos el consumo de GLP envasado ascendió a 859.000 toneladas, el granel a 535.000 toneladas, el de automoción (envasado y a granel) sumó 47.000 toneladas y el grupo 'otros' cerró en 590.000 toneladas.

La estructura del mercado sigue dominada por el envasado que representa el 42,3 por 100 del total de ventas, seguido del grupo 'otros' con el 29 por 100, el granel con el 26,3 por 100 y el GLP automoción que representa el 2,3 por 100 del consumo.

En 2017 las cifras avanzadas por Cores marcan un crecimiento anual acumulado del 5,6 por 100 con datos positivos para todos los segmentos. El envasado se marca un +3,2 por 100 anual con 278.000 toneladas. El granel un +11,1 por 100 con 204.000 toneladas, el GLP destinado a automoción un +9 por 100 y el conjunto de otros sube un 4 por 100.

El crecimiento interanual es más potente y en el destaca el despegue del grupo 'otros' que se dispara un 56,2 por 100 en el primer trimestres del año.

Consumo de GLP 2016

Unidad: Toneladas

	2016 T	Tv (%)	Estructura (%)
Envasado	859.000	-0,6	42,3
Granel	535.000	3,6	26,3
Automoción (envasado y granel)	47.000	9,9	2,3
Otros	590.000	30,3	29,0
Total	**2.031.000**	**8,2**	**100,0**

Fuente: Cores.

COMERCIO EXTERIOR

Con respecto al comercio exterior las importaciones de GLP ascendieron a 1.009.000 toneladas. En el año crecieron un 29,4 por 100 y representan el 5,5 por 100 del total de importaciones de productos petrolíferos.

Por su parte las exportaciones subieron con fuerza situándose en 462.000 toneladas, apuntándose un +17 por 100. El saldo importador del conjunto de los GLP fue de -547.000 toneladas, saldo negativo que se vio incrementado un 42,10 por 100. Hasta marzo de 2017 el avance de cifras arroja un importante despegue de las importaciones que se apuntan un +23,1 por 100 en el primer trimestre (un 62,2 por 100 interanual) y un magnífico comportamiento de las exportaciones del +15,9 por 100 (21,4 por 100 interanual). El saldo nuevamente a favor de las importaciones marca -351.000 toneladas.

Comercio exterior de GLP año 2016

	2016 t	TV (%)
Importaciones		
GLP	1.009.000	29,4
Exportaciones		
GLP	462.000	17,0
Saldo Exp.- Imp.		
GLP	-547.000	42,1

Fuente: Cores.

PRODUCCIÓN

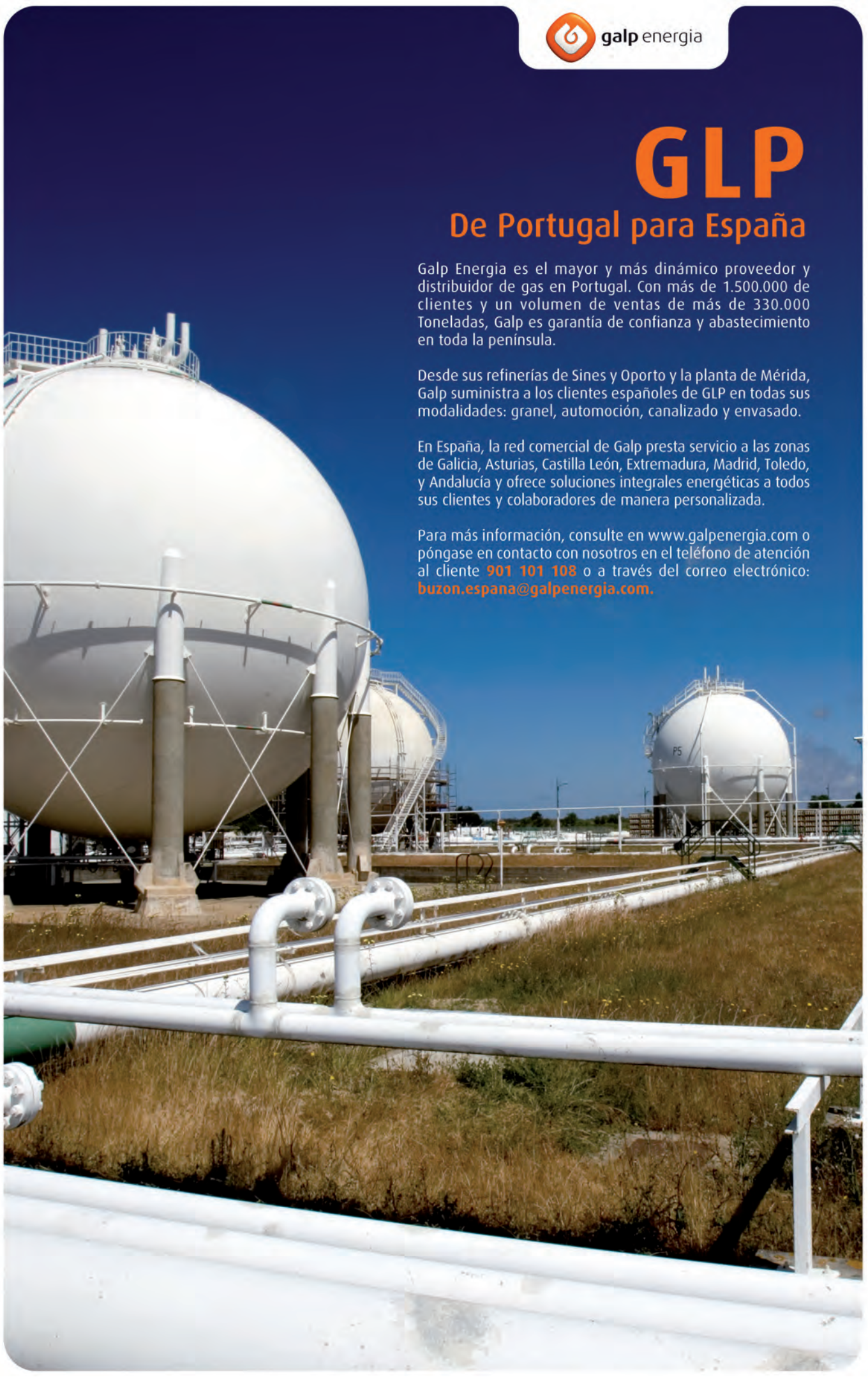
El volumen de GLP producido en las refinerías españolas ascendió a 1.540.000 toneladas un 9,4 por 100 por debajo de 2015. En 2017 se mantiene la tendencia negativa de producción nacional en refinería. Así hasta marzo se han fabricado 390.000 toneladas de GLP, esto es un 2,7 por 100 por debajo del primer trimestre de 2016.

(Viene de página 8)

Empresas de Portugal, o de Francia, que tienen una posición muy buena, también entrarían fácilmente. Y yo creo que eso es bueno para todas las empresas. Es mejor estar en competencia porque te fuerza a hacerlo mejor.

A largo plazo, ¿Cuál es el papel del GLP en la transición energética marcada por las limitaciones de emisiones?

La verdad es que cuesta un poco mirar muy a largo plazo, porque se habla de escenarios en el año 2030, en el 2050… Creo que el objetivo de ir a un escenario sin carbono es imparable, pero en la transición hasta ese año 2050 siempre habrá un *mix* de energías en la que cada una juegue su papel, y que lo hagan de manera libre, con las ayudas que se consideren oportunas, pero sin dejar de lado alternativas que pueden tener muchas ventajas.



Evolución consumo GLP 2017

Unidad: Toneladas

GLP	Productos	Enero	Fecrero	Marzo	Abril	Total 2017
	Envasado	110.669	82.811	84.922	63.109	341.511
	Granel	80.175	65.759	57.763	66.186	269.884
	Automoción (envasado y granel)	3.753	3.717	4.395	3.735	15.601
	Otros	106.556	82.987	63.098	62.007	314.648
		301.153	**235.274**	**210.179**	**195.037**	**941.644**

Fuente: Cores.

UN SECTOR UNIDO Y FUERTE

La Asociación Española de Operadores de GLP (AOGLP) –que cumple diez año el próximo 2018– reúne a las principales compañías que operan en los mercados de importación, envasado y comercialización de gases licuados (autogás, propano y butano) en España: Cepsa, Disa, Primagas, Repsol y Vitogas España.

Sus funciones son principalmente el seguimiento de la legislación del sector y cooperación con las autoridades competentes en todos los niveles de la Administración, dando su parecer en aquellos asuntos que son de su incumbencia. La realización de estudios y difusión de información sobre sostenibilidad, medio ambiente, condiciones de seguridad en las instalaciones, puntos de venta y durante la distribución, al igual que consejos y recomendaciones de seguridad para los consumidores.

Su objetivo se centra en lograr, colaborando con la Administración, un adecuado desarrollo de la Ley 34/1998, del Sector de Hidrocarburos, que el 8 de octubre de 1998 liberalizó los precios de los productos petrolíferos, lo que convierte al sector en un mercado libre y competitivo.

Con independencia de sus estrategias comerciales, el grupo de asociados trabaja para consolidar el crecimiento del mercado de GLP en todos sus usos y aplicaciones de cara a las administraciones públicas y al consumidor final.

En la presente edición de IDG el lector encontrará una entrevista con Santiago Pérez director general de AOGLP, desde el pasado 1 de mayo en la que desgrana la actualidad y los planes de la institución para contribuir al crecimiento de la industria.

AUTOGÁS, UN NEGOCIO EN CRECIMIENTO

Las compañías que lideran el sector están apostando fuerte por el GLP para automoción bautizado como 'Autogás' un nombre de momento comercial y –esperemos– pronto incluido en el diccionario de la Real Academia Española. A título individual o de forma conjunta el sector apuesta decididamente por la extensión de la red de suministro, toda vez que asistimos a un aumento de las flotas de vehículos –sobre todo en el ámbito comercial– propulsadas por este carburante alternativo que cuenta con más de 25 millones de unidades en el mundo, de los que 15 millones de vehículos están en Europa y más de 50.000 en España.

Recientemente AOGLP ha presentado los datos que a principios de este año sitúan la presencia de autogás en 540 estaciones de servicio (el 4,5 por 100 del total de la red) razonablemente distribuidas en las 17 comunidades autónomas, Cataluña se sitúa a la cabeza con 88 estaciones de GLP y La Rioja a la cola con 4 estaciones según datos del Geoportal de Hidrocarburos del Minetad.

El parque actual es de 53.000 vehículos con una estimación de 200 a 250.000 vehículos y 800-1.000 estaciones en el horizonte 2020. Cifras que –aprobadas en el Marco de Acción Nacional– ofrecen una clara idea del potencial de desarrollo de este combustible alternativo y sus infraestructuras asociadas.

Por su parte, tal y como se ha señalado el consumo no para de crecer habiéndose alcanzado las 12.000 toneladas en marzo de 2017 con un crecimiento acumulado anual del 9 por 100.

Por parte del consumidor final, hay que destacar que 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 ecológico. Es una de 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, actual gerente del *Clúster* Autogás, 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".

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 la inmediatez y disponibilidad del mismo, dada la amplia capilaridad de la red de suministro.

Los vehículos de Autogás además están incluidos en el etiquetado ecológico de la DGT, por lo que pueden circular con total libertad en el caso de restricciones de acceso a las grandes ciudades por escenarios de alta contaminación, tal y como ha venido ocurriendo en Madrid y Barcelona.

UN CLÚSTER SECTORIAL

Un paso más en la defensa del sector ha sido la creación el octubre pasado del Clúster Español del Autogás que integra agentes a lo largo de toda la cadena de valor del GLP, se ha presentó en el Ministerio de Industria, Energía y Turismo

El acto de constitución contó con la representación de sus miembros fundadores, entre los que se encuentran operadores de GLP como Repsol, Cepsa y Disa, fabricantes de vehículos y componentes como PSA, Fiat Chrysler, King Long y Begas Motor y centros tecnológicos de primer nivel como IDIADA y el Centro de Motores Térmicos de la Universidad Politécnica de Valencia.

El Clúster Autogás nace con el objetivo de promover el uso del Autogás como carburante alternativo y de mejorar la competitividad de los sectores relacionados integrando una cadena de valor de este carburante e impulsando la investigación, desarrollo e innovación de los productos y servicios de sus miembros.

Durante el acto de presentación, el gerente del clúster, José Luis Blanco, puso de manifiesto el objetivo y actividades previstas del Clúster Autogás y hoja de ruta, destacando la puesta en mar-

Plan Movea 2017: aprobados 1,38 millones en ayudas a la compra de vehículos de GLP

Al filo del cierre de la presente edición el Consejo de Ministros ha aprobado el pasado 16 de junio un Real Decreto que recoge las ayudas a la adquisición de vehículos de energías alternativas y puntos de recarga, el Plan MOVEA 2017, dotado con 14,26 millones de euros. El reparto será el siguiente: 10,1 millones de euros se destinan a vehículos eléctricos; 2,23 millones de euros, a gas natural; 1,38 millones de euros, a GLP y 0,56 millones de euros, a puntos de recarga para vehículos eléctricos.

La cuantía de las ayudas es la siguiente:

- Vehículos de GLP: entre 500 y 15.000 euros.
- Vehículos de gas natural: entre 1.000 y 18.000 euros.
- Vehículos de pila de combustible (hidrógeno): 5.500 euros.
- Vehículos eléctricos, híbridos enchufables o de autonomía extendida: entre 1.100 y 15.000 euros.
- Cuadriciclos eléctricos: entre 1.950 y 2.350 euros.
- Motocicletas eléctricas: entre 1.000 y 2.000 euros.
- Puntos de recarga: entre 1.000 (convencional) y 15.000 euros (carga rápida)

Para el caso de turismos y motocicletas, se incluye un precio máximo de venta para evitar subvencionar a través del programa los vehículos "Premium". Para turismos, el precio máximo sin IVA es de 25.000 euros para turismos de GLP y GNV, y de 32.000 euros para eléctricos. Para las motos eléctricas el máximo es 8.000 euros.

Los puntos de venta que deseen adherirse al MOVEA tendrán que aplicar un descuento adicional mínimo de 1.000 euros para todos los vehículos, excepto cuadriciclos (150 euros) y motos (sin descuento).

Según las estimaciones del Gobierno, las ayudas incentivarán la adquisición de 1.800 turismos y furgonetas eléctricos, y 230 motos eléctricas. Para el gas natural (GNV), la estimación es de 240 turismos o furgonetas y 100 camiones. En cuanto al GLP, serían unos 1.300 turismos o furgonetas.

El Plan MOVEA 2017 estará en vigor hasta el 15 de octubre de este año o hasta que se agoten los fondos disponibles.

Cepsa **presenta su botella de gas envasado Innova en Canarias**

Cepsa ha presentado en la capital tinerfeña el inicio de la comercialización de su botella de gas envasado (butano y propano) Innova en Canarias. Una botella más ligera que la tradicional, más segura, cómoda y manejable, que puede encontrarse en las estaciones de servicio de la compañía y a domicilio.

La presentación contó con la presencia del consejero de Economía, Industria, Comercio y Conocimiento del Gobierno de Canarias, Pedro Ortega, el viceconsejero regional de Industria, Energía y Comercio, Adrián Mendoza, el vicepresidente quinto del Cabildo de Tenerife, Jesús Morales, y el concejal de Hacienda del Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife, Juan José Martínez, quienes acompañaron al director de Cepsa Comercial Petróleo, Álvaro Díaz, y al director del área de Gas de la Compañía, Filipe Henriques, entre otros responsables de la Compañía.

Díaz Bild ha recordado durante su intervención el compromiso de la compañía con Canarias, donde suma más de 85 años de presencia, garantizando el abastecimiento energético del archipiélago.

Según señaló Henriques, "Cepsa piensa siempre en la seguridad, y hemos logrado la botella más ligera del mercado en su tamaño, pues su peso completamente llena está por

debajo de 20 kilos, que es el máximo que establece la normativa de prevención de riesgos laborares para la manipulación de cargas". Además, ha asegurado que "el servicio que ofrecemos es absolutamente novedoso en Canarias, pues aparte de abarcar las 24 horas del día, hemos puesto a disposición de los usuarios un teléfono único y hemos lanzado una aplicación específica y una web para atenderles".

Por su parte, Pedro Ortega destacó que con esta nueva línea comercial Cepsa "contribuye a ampliar la oferta de operadores y comercializadores de gas que existe en Canarias". Al mismo tiempo, "permite disponer de mayor oferta de combustible en el sector residencial, turístico e industrial para cubrir demanda de calor sin necesidad de emplear electricidad, lo que favorece un uso racional de la energía, ya que el empleo del gas en el sector residencial supone un importante ahorro energético".

cha de un proyecto de innovación industrial para el desarrollo de un autobús cien por cien impulsado por Autogás.

La creación del Clúster constituye un hito crucial en el impulso del uso de Autogás en el sector de transporte. No en vano, la entidad constituye un referente para la difusión de información del combustible reforzando lazos con todas las empresas y administraciones relacionadas para facilitar la inclusión de fabricantes de vehículos y aumentar la oferta de modelos alimentados por Autogás. Consolidar la ya extensa red de distribución, crear consorcios para la puesta en marcha de proyectos de I+D+I, profesionalizar el sector a través de titulaciones y promover el intercambio de conocimientos entre universidades y empresas son otros de los retos que el Clúster pretende afrontar.

PANORAMA EMPRESARIAL

Se recoge a continuación un resumen de la actividad desarrollada por los principales operadores del sector.

CEPSA

Cepsa Comercial Petróleo integra, a partir del ejercicio 2014, todos los negocios del Grupo relativos a la distribución y comercialización de combustibles y carburantes, gases licuados del petróleo (GLP), lubricantes y asfaltos.

A 31 de diciembre de 2016, cuenta con más de 12.650 clientes con depósito individual, suministra gas canalizado a cerca de 38.000 hogares y botellas de butano doméstico ligeras a cerca de 3.650.000 usuarios.

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

En 2013 se añadió una nueva botella de acero al carbono de alta resistencia con sistema dual (butano y propano) cuyo envase también pesa la mitad que el envase tradicional. Su capacidad de almacenamiento es de 8.000 metros cúbicos.

Posee factorías de almacenamiento y expedición en Dos Hermanas (Sevilla), Cartagena (Murcia), Cebolla (Toledo), Vicálvaro (Madrid), Paterna (Valencia), Zuera (Zaragoza), Maside (Orense), Gajano (Santander) y San Roque (Cádiz).

Las ventas totales alcanzaron el pasado año las 262.662 toneladas, destacando las 176.754 de GLP envasado. Las ventas a granel fueron de 69.371 y las de canalizado de 13.704, mientras que las de automoción fueron de 3.013 toneladas.

La evolución interanual de las ventas de la compañía fue positiva con un excepcional crecimiento en el dato de Autogás que se disparó un 19,42 por 100.

DISA

Disa fue pionera en España en la distribución y comercialización de gases licuados del petróleo al comenzar su distribución en 1953.

Opera exclusivamente en las Islas Canarias, contando con plantas de llenado en Granadilla (Tenerife), Breña Baja (La Palma), San Sebastián (La Gomera), Valverde (El Hierro), Salinetas (Gran Canaria), Arrecife (Lanzarote) y Puerto del Rosario (Fuerteventura). En total dispone de una capacidad de almacenamiento de 13.318 metros cúbicos. En envasado, la compañía distribuye bombonas de butano de 12,5 y 40 Kg., nu-b y bombonas de propano de 11 y 35 kg. Para la distribución domiciliaria de las mismas cuenta con una red de agentes distribuidores, repartidos en todas las islas del archipiélago. A granel Disa distribuye propano en las islas de Tenerife, Gran Canaria, Fuerteventura y Lanzarote, butano a granel en la isla de La Palma. Y suministra gas propano canalizado en diversas industrias, urbanizaciones, edificios de viviendas, hoteles y centros comerciales en las islas de Tenerife, Fuerteventura y Gran Canaria.

Además Disa ha abierto a finales de mayo su primer surtidor de Autogás en sus estaciones de servicio en la Península. Se trata del primer punto de repostaje de Disa Autogás fuera de Canarias, situado en la estación de servicio Shell Fuentidueña en Madrid. Supone un hito histórico para esta compañía, primer operador independiente de España, ya que es la primera vez que Disa, licenciataria de Shell en la Península Ibérica, comercializa en sus estaciones de servicio un producto bajo su marca propia.

Hasta ahora, Disa había centrado la distribución de Disa AutoGas en estaciones de servicio en Canarias, en donde cuenta ya con 14 puntos de venta en Tenerife, Gran Canaria, Fuerteventura y Lanzarote.

Las ventas totales de GLP en 2015 fueron de 82.598 toneladas, de las que 48.573 toneladas fueron envasadas, 31.930 toneladas se distribuyeron a granel y 1.600 toneladas por canalización.

GALP

Galp es un grupo integrado multienergía portugués que explora, desarrolla y produce petróleo y gas natural en cuatro continentes.

En la Península Ibérica, la actividad se concentra en el refinado y la distribución de productos petrolíferos y gas natural. La compañía tiene una plantilla de 6.968 empleados y opera en 16 países de cuatro continentes.

Galp cuenta con una unidad de negocio de GLP, cuya actividad abastece a más de 1 millón (1,5 millones) de clientes en los segmentos de envasado, granel, canalizado y automoción.

En 2016 sus ventas globales de GLP aumentaron un 4,9 por 100 situándose en 26.198 toneladas.

PRIMAGÁS

Primagas Energía es una empresa de energía, filial del grupo multinacional SHV Energy que opera en España desde 1996, con soluciones de gas propano, gas natural licuado y autogás. Las ventas de GLP ascendieron a 25.948 toneladas el pasado año.

REPSOL

Repsol es una de las principales compañías de distribución minorista de GLP, siendo la primera en España y manteniendo posiciones de liderazgo en Portugal.

Las ventas de GLP en 2016 ascendieron a 1.747.000 toneladas. Las ventas totales en España disminuyeron un 3,1 por 100 respecto al ejercicio anterior, situándose en 1.116.000 toneladas, principalmente por el descenso de las ventas a la industria petroquímica y a pesar de que la demanda minorista ha experimentado un ligero incremento. En España, Repsol distribuye GLP envasado, granel, canalizado por redes de distribución colectiva y Autogás, contando con más de 4 millones de clientes activos. Las ventas de envasado representaron más del 61,2 por 100 de las ventas minoristas de GLP en España y se realizaron a través de una red de 210 agencias.

A finales de 2016 Repsol contaba con 745 puntos de suministro de autogás en España y Portugal de los que 369 se localizan en estaciones de servicio de la red española.

VITOGÁS

Filial española para distribución y comercialización de GLP del Grupo Rubis, Vitogas se sitúa entre los tres primeros operadores del negocio en España. Su principal actividad es la comercialización de gas propano a granel a nivel doméstico, agrícola, servicios, sector industrial y terciario, así como para automoción. Las ventas de 2016 ascendieron a 36.416 toneladas, de las que 1.465 fueron de Autogás.

Bosch **consigue un crecimiento del 7,5 por 100 en España en 2016**

Bosch, el proveedor líder mundial en tecnología y servicios, cerró el ejercicio fiscal de 2016 en España con unas ventas de 2.300 millones de euros, alcanzando un crecimiento del 7,5 por 100 en relación con el año precedente, por lo que superó el crecimiento económico del país.

Las ventas netas totales en España, incluyendo la facturación de las empresas no consolidadas y los suministros internos a las sociedades filiales, también registraron un desarrollo positivo, llegando hasta los 2.800 millones de euros. Según señala Javier González Pareja, presidente del Grupo Bosch para España y Portugal, "España es uno de los mercados más importantes de Bosch en Europa. Para 2017, a juzgar por los buenos resultados obtenidos durante el primer trimestre, esperamos alcanzar de nuevo un desarrollo positivo de nuestras ventas". En 2016, Bosch aumentó su plantilla en España en 150 personas, hasta alcanzar unos 8.900 empleados.

Bosch invirtió en España 102 millones de euros en 2016, lo que supone un aumento de más del 20 por 100 en comparación con el ejercicio 2015.

Las ventas en el área empresarial Mobility Solutions aumentaron su cifra en dos dígitos, por encima del crecimiento de la producción de vehículos en España.

El desarrollo del área Consumer Goods –incluyendo la filial BSH Household Appliances, perteneciente en su totalidad al Grupo Bosch– también fue muy positivo.

El área empresarial Energy and Building Technology, que proporciona soluciones tecnológicas y energéticamente eficientes para viviendas y edificios comerciales, aumentó ligeramente sus ventas en comparación con el año precedente.

En 2016, el área empresarial Industrial Technology, que incluye Drive and Control Technology - Bosch Rexroth -, así como Packaging Technology, experimentó un ligero retroceso de sus ventas en España, en comparación con el año anterior.

Para 2020, Bosch estima que el volumen global del mercado del *internet of things*, IoT, crecerá a un ritmo del 35 por 100 anual, hasta los 250.000 millones de dólares.

Arco **cierra el mejor ejercicio de los últimos cinco años**

Válvulas Arco, una de las multinacionales españolas con mayor proyección internacional, ha cerrado 2016 con una facturación superior a los 65 millones de euros. Con un aumento constante de las ventas desde 2013 la firma apuntala su estrategia de crecimiento dentro y fuera de nuestras fronteras con el compromiso por la calidad y la innovación como elemento diferenciador.

El mercado nacional ha representado el 35 por 100 de las ventas de

la compañía, que han crecido respecto al ejercicio anterior más de un 10 por 100.

El beneficio de Gas Natural Fenosa **alcanza los 298 millones de euros en el primer trimestre**

Gas Natural Fenosa obtuvo un beneficio neto de 298 millones de euros durante el primer trimestre de 2017, un 9,4 por 100 menos que en el mismo periodo del año anterior.

El *Ebitda* alcanzó los 1.104 millones de euros, con un descenso del 5,3 por 100 sin considerar Electricaribe, y estuvo condicionado por la evolución del negocio de electricidad en España, en la que factores climatológicos provocaron una contracción de la producción hidráulica superior al 70 por 100.

El negocio de distribución de gas aportó el 37,3 por 100 del *Ebitda*; la distribución de electricidad un 24,5 por 100; la actividad de gas un 21,0 por 100; y la actividad eléctrica, un 17,8 por 100.

El *Ebitda* de las actividades internacionales de la compañía creció un 3,6 por 100 y representó un 50,1 por 100 del total a 31 de marzo, frente al 43,9 por 100 del mismo periodo del año anterior. El restante 49,9 por 100 correspondió a la actividad en España.

Las inversiones netas sumaron 321 millones de euros, lo que implica un aumento del 24,9 por 100 respecto al mismo periodo de 2016.

Baxi **aumentó un 6 por 100 su facturación en 2016**

Baxi, compañía líder y referente en sistemas de climatización, cerró el ejercicio 2016 con una cifra de negocio agregada de 196 millones de euros entre todas sus líneas de negocio, incluida toda la red del Servicio Técnico Oficial vinculada a la marca. Esto supone un aumento de un 6 por 100 con respecto a 2015, cuando se cerró el ejercicio con una facturación global de 185 millones de euros, gracias a la fuerte subida en el mercado español.

Estos datos confirman la tendencia de crecimiento que viene registrando la compañía en los últimos dos ejercicios a caballo de la recuperación económica.

En este sentido, Jordi Mestres, director general de Baxi en España y Portugal, explica que "los resultados de 2016 superan nuestros objetivos, por lo que estamos muy satisfechos. El cierre de ejercicio demuestra la eficacia del plan estratégico centrado en liderazgo en calderas de condensación, la entrada del aire acondicionado en 2015 y soluciones digitales en España, además de la expansión internacional de la gama solar".

SOBRE EL BALANCE DE VENTAS

El balance de ventas en España supera en un 8 por 100 al del ejercicio anterior. La consolidación de ventas de la gama de aire acondicionado que Baxi lanzó al mercado en 2015 y la venta de productos de mayor eficiencia energética han favorecido su posicionamiento y el aumento en cuota de mercado, lo que repercute directamente a los resultados positivos obtenidos.

La estrategia de Baxi se suma a la coyuntura actual que Mestres también analiza como factores favorables para la consecución de estos resultados, como es la recuperación del consumo en los hogares, rehabilitación de compra-venta de vivienda de segunda mano y en menor medida pero con buenas expectativas de futuro la incipiente recuperación de vivienda de obra nueva.

A nivel de mercado exterior, el volumen de ventas se mantiene. Mestres destaca que "los resultados han sido especialmente buenos en Latinoamérica, con Chile como país más relevante, y también en el Norte de África, que han compensado unos comportamientos más irregulares en los países europeos por la atonía económica". El éxito en estos mercados fuera de Europa se debe a la buena acogida del nuevo panel solar térmico Slim que se produce en el Centro de Excelencia en Energía Solar Térmica, fábrica que la compañía tiene en Castellbisbal con capacidad productiva de hasta 150.000 metros cuadrados al año de paneles solares.

De Dietrich **presenta su catálogo tarifa 2017**

El fabricante De Dietrich, marca pionera en el mercado europeo de calefacción y agua caliente sanitaria, presenta su nuevo Catálogo Tarifa 2017 incluyendo una avanzada gama de soluciones innovadoras de alta eficiencia especialmente concebidas para satisfacer cualquier tipo de requerimiento de instalación, tanto en el ámbito doméstico y residencial, como en el colectivo y terciario.

El nuevo catálogo incorpora la caldera mural de gas de condensación con cuerpo de aluminio-silicio Innovens Pro MCA 160 que, con una potencia útil de 162 kW, se convierte en el modelo mural de mayor potencia del mercado. La caldera complementa la gama de media potencia MCA PRO compuesta por modelos desde 45 hasta 115 kW. La MCA 160 integra la nueva regulación Diematic Evolution, que permite la gestión de hasta tres circuitos con válvula mezcladora y un circuito de ACS por acumulación, así como la regulación de sistemas de múltiples calderas en cascada. La avanzada regulación Diematic Evolution incluye un *display* en color de grandes dimensiones a través del cual es posible el acceso de manera intuitiva a todos los parámetros y ajustes de caldera e instalación.

En la gama doméstica la principal novedad es el termostato ambiente modulante *WiFi* Smart TC°, que permite la regulación de la instalación de calefacción y ACS a distancia desde cualquier *smartphone* o *tablet* en com-

binación con la aplicación específica De Dietrich descargable de manera gratuita. Smart TC° funciona como unidad ambiente modulante en comunicación OpenTherm con las calderas Naneo, NeOvo y Vivadens, siendo posible el ajuste de temperaturas, la regulación de parámetros, la programación semanal de calefacción y ACS así como la visualización de consumos de energía e información sobre posibles anomalías de la instalación. Smart TC° puede ser también utilizado como termostato ambiente convencional, sin conexión a internet, o bien como unidad ambiente *on/off* con cualquier caldera del mercado.

El Catálogo Tarifa De Dietrich 2017 está concebido como una eficaz herramienta para ayudar al profesional en la búsqueda y selección de producto de modo rápido e intuitivo, estando disponible también en formato interactivo tanto en versión off line para descargar como *on line*, ambas a través del apartado profesional de la web www.dedietrich-calefaccion.es.

Buderus **y** Repsol**, unidos por la eficiencia en establecimientos rurales**

Buderus, marca de la división Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch, comparte con Repsol una fuerte orientación hacia la sostenibilidad y la eficiencia energética, que se hace patente en la nueva campaña conjunta de ambas compañías para la renovación de las soluciones energéticas en establecimientos rurales.

Con el objetivo de contribuir a que este tipo de edificaciones sean cada vez más respetuosas con el medioambiente, desde Buderus y Repsol se lanza una campaña por la que, al contratar la calefacción a gas con la multinacional energética española hasta el 31 de diciembre de 2017, más de 15.000 establecimientos rurales podrán beneficiarse de un 20 por 100 de descuento en las calderas de condensación Logamax plus GB162 de la marca del Grupo Bosch.

Las eficientes e innovadoras calderas de condensación Logamax plus GB162 de Buderus, en combinación con el Gas de Repsol permiten obtener la mejor energía y beneficiarse de ventajas como el rendimiento estacional de hasta el 110 por 100, gran versatilidad de ubicación, fácil mantenimiento, bajos niveles de ruido o la posibilidad de funcionamiento en sobrepresión para salidas de gases de sistemas en cascada de varias calderas, entre otras.

Henkel **adquiere** Sonderhoff Group

Henkel ha firmado un acuerdo para la adquisición de Sonderhoff Holding GmbH. La empresa alemana ubicada en Colonia ofrece soluciones de sellado de alto impacto para el montaje industrial. "Las inversiones en tecnologías líderes complementarias son parte integral de nuestra estrategia global. Con esta adquisición reforzamos la posición de liderazgo de nuestro negocio de Adhesive Technologies a nivel mundial y tecnológico", comenta Hans Van Bylen, CEO de Henkel.

El consumo de gas natural crece un 10,4 por 100 en el primer trimestre

(Viene de página 1)

Por su parte la demanda de gas para generación eléctrica (ciclos combinados) se ha incrementado un 19,2 por 100 con respecto al mismo periodo de 2016. Este incremento de la demanda del mercado convencional da continuidad al producido durante el año 2016.

Dentro del mercado convencional, según datos de Sedigas, durante el primer trimestre de 2017 se estima que la demanda de gas natural del mercado doméstico-comercial se ha incrementado un 2,3 por 100, motivado principalmente por unas temperaturas mucho más frías producidas durante el mes de enero (ola de frío) que provocó un incremento del uso de los sistemas de calefacción. El incremento hubiera sido mayor teniendo en cuenta que durante de febrero y marzo la demanda descendió por unas temperaturas más cálidas durante estos dos meses con respecto a los mismos meses de 2016. Según los datos de REE durante estos primeros tres meses del año la demanda ha aumentado un 0,3 por 100.

El incremento de la demanda para generación eléctrica (ciclos combinados) del 19,2 por 100 se ha producido principalmente por una menor eolicidad (-15,6 por 100) e hidraulicidad (-43 por 100) para su generación. El hueco térmico que han dejado estas tecnologías ha sido cubierto por los ciclos (+26,7 por 100) y el carbón (+70 por 100).

Según estimaciones de Sedigas, la demanda del mercado industrial se ha incrementado un 9,1 por 100 (incluyendo la materia prima) siendo el destinatario del 60,0 por 100 de la demanda total del gas natural. En este punto señalar el mayor uso de la cogeneración para la producción de electricidad, es la mayor aportación al *mix* eléctrico de los últimos cuatro años. Según los datos de REE el vertido el vertido de electricidad de las empresas cogeneradoras a la red se ha incrementado un 14 por 100 con respecto al mismo periodo de 2016.

Consumo de gas natural

Unidad: GWh

	Marzo 17 GWh	Marzo 17 TV (%)*	Acumulado anual GWh	Acumulado anual TV (%)*	Últimos doce meses GWh	Últimos doce meses TV (%)*	Estructura (%)
Consumo convencional	24,883	0,5	80.705	8,9	257.417	6,4	78,1
Generación eléctrica	3.418	–3,7	13.546	19,2	61.696	4,9	18,7
GNL Consumo directo	950	16,2	2.730	15,4	10.302	9,3	3,1
Total	**29.251**	**0,4**	**96.981**	**10,4**	**329.415**	**6,2**	**100,0**
Cogeneración	8.675	12,0	25.844	15,0	96.996	5,7	29,4

** Tasas de variación con respecto al mismo periodo del año anterior.*
*** Suministros a instalaciones que disponen de sistemas de cogeneración*
'- igual que 0,0 / ^ distinto de 0,0

Fuente: Cores

El número de comercializadoras de gas en España crece un 11 por 100 en 2016

El número de empresas comercializadoras de gas natural en el mercado español alcanzó las 150 en 2016, tras registrar un incremento neto de quince a lo largo del ejercicio, según datos publicados por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).

Esta cifra supone un crecimiento del 11,1 por 100 con respecto al número de comercializadoras que existía en 2015, que alcanzaba un total de 135.

En concreto, a lo largo de 2016 se han inscrito en el listado treinta nuevas empresas comercializadoras de gas natural, pero se han dado de baja un total de quince.

Entre las comercializadoras incorporadas durante los últimos meses figuran la británica Centrica Energy Limited, la danesa Neas Energy, Endesa Generación, Alcanzia Energía o Grupo Energalia.

Por su parte, entre las bajas registradas a lo largo del pasado año del listado de empresas comercializadoras figuran, entre otras, Fortia Energía, Morgan Stanley & Co International o Merrill Lynch Commodities. De las 150 empresas comercializadoras de gas natural, hay 43 que han manifestado su intención de operar exclusivamente en mercados mayoristas de gas y capacidad, sin realizar suministro a consumidores finales.

El número de comercializadoras de gas inscritas ha ido aumentando todos los años desde 2009, ejercicio en el que había cuarenta empresas. Así, durante el año 2010 se incorporaron nueve nuevas empresas, en 2011 un total de doce, otras quince nuevas incorporaciones netas en 2012 y doce en 2013.

No obstante, el crecimiento más importante se registró en 2014, con 32 nuevas incorporaciones netas, mientras que en 2015 ascendió a quince el número de nuevas comercializadoras.

El consumo de GLP aumenta un 5,6 por 100 en el primer trimestre

A pesar de que en el mes de marzo se produjo un sensible descenso, el consumo de GLP mantiene en el conjunto del primer trimestre un crecimiento del 5,6 por 100 con respecto al primer trimestre de 2016, habiendo alcanzado un total de 747.000 toneladas entre los meses de enero y marzo.

En este último mes el consumo fue de 210.000 toneladas, lo que supone un descenso del 15,2 por 100 con respecto al mismo mes del año anterior. En el acumulado de los tres primeros meses, el crecimiento del consumo fue del 3,2 por 100 en GLP envasado, del 11,1 por 100 a granel y del 9,0 por 100 en gas licuado para automoción (autogás).

Con respecto al mes de marzo, el consumo de autogás siguió aumentando, ya que alcanzó las 12.000 toneladas, un 13,5 por 100 por encima de la cifra de marzo de 2016.

Consumo de gases licuados del petróleo

Unidad: miles de toneladas

	Marzo 17 kt	Marzo 17 TV (%)*	Acumulado anual kt	Acumulado anual TV (%)*	Últimos doce meses kt	Últimos doce meses TV (%)*	Estructura (%)
Envasado	85	–9,9	278	3,2	868	2,8	34,1
Granel	58	–12,7	204	11,1	555	13,7	21,8
Automoción (envasado y granel)	4	13,5	12	9,0	48	8,0	1,9
Otros**	63	–24,4	253	4,0	1.077	56,2	42,2
Total	**0**	**–15,2**	**747**	**5,6**	**2.549**	**23,3**	**100,0**

** Tasas de variación con respecto al mismo periodo del año anterior.*
*** Incluye GLP distintos de los anteriores incluyendo GLP destinado a su posterior transformación*
'- igual que 0,0 / ^ distinto de 0,0

Fuente: Cores

movilidad

Baxi **acuerda con** Gas Natural **impulsar el uso del GNC en su flota**

Baxi, compañía líder y referente en sistemas de climatización, y Gas Natural Distribución, filial distribuidora de Gas Natural Fenosa, han firmado un acuerdo de colaboración para impulsar el uso de gas natural comprimido (GNC) en la flota de vehículos posventa de la compañía de climatización. El convenio refleja el compromiso de Baxi y de la compañía energética con la sostenibilidad y con las energías limpias ya que acuerdan estudiar la utilización de gas en la flota comercial de vehículos de la compañía, que empezará con una prueba piloto en los vehículos de Madrid y Barcelona.

Gas Natural Distribución sería el proveedor de gas natural comprimido para la flota de vehículos del Servicio Oficial de Baxi y ofrecerá a la compañía el apoyo en cuestiones técnicas, normativas, tecnológicas o recomendaciones de uso de este material como combustible de automoción.

Jordi Mestres, Director General de Baxi en la península, explica que "para nosotros es muy importante reafirmar nuestro compromiso con la sostenibilidad a nivel global de compañía y este acuerdo es un paso más. Creemos que nos encamina a un modelo de futuro con el que estamos firmemente comprometidos a todos niveles: como fabricantes, instaladores y también como usuarios".

Durante la firma del acuerdo, Mestres mostró su firme voluntad de "ampliar a toda la flota de Baxi la prueba piloto que vamos a iniciar en Madrid y Barcelona" y agradeció también "la excelente colaboración y el clima favorable de trabajo con el equipo de Gas Natural".

Por su parte, Núria Rodríguez, directora del Negocio de Distribución Gas en España de Gas Natural Distribución, remarcó la importancia de acuerdos de estas características que contribuyan a desarrollar la red de distribución de gas en España y reducir la contaminación.

Rodríguez explicó "la importancia del uso de gas natural como combustible para reducir las emisiones y mejorar la calidad del aire en los entornos urbanos" y añadió que el gas natural está llamado a ser uno de los combustibles del futuro en el transporte debido a sus múltiples ventajas, tanto desde el punto de vista medioambiental como económico.

Baxi **estrena *showroom* en Madrid**

Con motivo de la inauguración del nuevo *showroom* de Baxi en Madrid la compañía de climatización ha organizado una jornada en la que se ha explorado el futuro de los edificios en el marco de la nueva directiva europea de Edificios de Consumo Casi Nulo.

LA NUEVA NORMATIVA EUROPEA Y EL SECTOR

Estamos a las puertas de una nueva directiva a nivel europeo sobre los Edificios de Consumo Casi Nulo que debe ser extrapolada a España y que afecta a todo el sector. En este sentido, Jordi Mestres, CEO de BAXI España y Portugal, afirmaba que "desde la compañía queremos ser proactivos y hacer pedagogía en el sector y también ayudar al profesional a transformarse".

Desde BAXI ven la nueva normativa como una oportunidad también para un cambio en positivo. "España ha sido modélica en la implementación de la reciente normativa ErP que ha obligado a la instalación de calderas de condensación a partir de mediados de 2015. Es un buen ejemplo de disciplina y rigurosidad que nos tiene que servir de guía de lo que pasará también en los edificios de consumo casi nulo. Por ello, insisto, nuestra posición es siempre la de ayudar, fomentar y apoyar a todos los actores implicados para acometer este cambio" ha subrayado durante el encuentro.

A la vez, Mestres ha remarcado y aplaudido las iniciativas pioneras que se impulsan no solo en la ciudad de Madrid sino también en toda la Comunidad de Madrid y que se toman de referencia para otras zonas de España.

El acto ha contado con la presencia de Pilar Pereda, arquitecta y asesora del Área Desarrollo Urbano Sostenible Ayuntamiento de Madrid, que ha defendido la necesidad de promover las energías renovables en los edificios, incluso en las rehabilitaciones, y empezar con pilotos. Durante su intervención, ha remarcado que es importante que se lleven a cabo iniciativas y normativas que fomenten la eficiencia energética en los edificios, pero "este es un camino que debe contar con la complicidad de un ciudadano concienciado".

El director general de Industria de la Comunidad de Madrid, Francisco Javier Abajo Dávila, que también ha querido estar presente en la jornada, ha manifestado que desde la Comunidad de Madrid también se está haciendo frente a los nuevos retos de eficiencia energética de los edificios tanto públicos como privados.

LA AEROTERMIA Y LA ENERGÍA SOLAR, CLAVES PARA EL FUTURO

Alberto Jiménez, director técnico de BAXI, ha profundizado en la vertiente más técnica sobre el impacto que puede suponer la aplicación de los objetivos que fija la directiva. Para afrontar este nuevo escenario y aportar soluciones en el ámbito de la climatización, BAXI ha realizado un análisis para saber cuáles serán los sistemas que tendrán la capacidad de adaptarse a las exigencias.

Aunque el sector está pendiente aún de que el Ministerio de Fomento fije el límite de consumo de energía de los edificios, se estima que el valor de consumo aproximado puede oscilar sobre los 30 kWh/m²año. Con este punto de partida, y teniendo en cuenta las variables en términos meteorológicos que presenta la geografía del país, la aerotermia y la energía solar se erigen como los sistemas de climatización que entrarán con fuerza en las nuevas promociones de vivienda a partir del 2020, ya que cumplen con los parámetros de consumo de energía en todo el país.

Así, pues, y barajando estas conclusiones, BAXI viene modelando soluciones completas con todas las tecnologías disponibles, entre las que se encuentran la solar, aerotermia y termostatos digitales conectados vía Wi-Fi, por ejemplo. "Actualmente BAXI es el fabricante con mayor variedad y posibilidades para satisfacer las necesidades energéticas de los edificios del futuro", ha comentado Alberto Jiménez. La firma se ha comprometido con el sector a seguir innovando para ofrecer soluciones de futuro.

EL NUEVO *SHOWROOM* DE BAXI EN MADRID

La jornada se ha desarrollado en las nuevas instalaciones de la compañía en Madrid, a las que se han mudado recientemente –situadas en la calle López de Hoyos, 35– y que incorporan también un moderno *showroom* que refleja la visión de futuro de la empresa.

El *showroom* refleja tres tipologías de instalaciones en las que la marca confía para afrontar los retos del futuro, marcado sin duda por la sostenibilidad, por dar respuestas a un cliente híper informado, comprometido, que exige facturas energéticas reducidas y que desea interactuar con un hogar inteligente o conectado.

Solución para *smartphone* o tableta Chaffolink

Chaffolink es una solución innovadora concebida por Chaffoteaux para transformar tu *smartphone* o tableta en un termostato conectado. Descargable gratuitamente tanto en Apple Store como en Google Play, la aplicación te permite adaptar la programación de la calefacción de tu hogar a tus hábitos de vida y supervisar su funcionamiento. Ajustando el consumo a las necesidades reales, Chaffolink ayuda a ahorrar hasta un 40 por 100 en la factura de gas.

Chaffolink es muy fácil de usar y posee una interfaz muy intuitiva que permite visualizar y actuar en tiempo real tanto en la calefacción como en la temperatura del agua caliente del hogar. Gracias a la visualización del consumo de energía estimado día a día, puedes controlar tu factura. Chaffolink también propone desde la aplicación numerosos consejos en temas relacionados con el ahorro y el rendimiento energético para que puedas ahorrar.

Chaffolink permite conseguir un importante ahorro energético con todas las calderas de la marca comercializadas desde 2012.

Chaffolink permite disfrutar del mejor confort en calefacción gracias a la tranquilidad del servicio de teleasistencia.

El Servicio Técnico Oficial de Saunier Duval **presenta nueva web**

El Servicio Técnico Oficial de Saunier Duval refuerza su presencia en Internet gracias a su nueva web completamente renovada. Con un diseño elegante y muy intuitivo, en el que prima la sencillez de navegación y el fácil acceso a la información, *www.serviciotecnicooficial.saunierduval.es* tiene como objetivo convertirse en un punto de referencia para el mantenimiento de sus equipos.

Una web accesible, dinámica e interactiva. Con una estructura más clara, visual y ordenada en la que ganan presencia contenidos de actualidad sobre los servicios técnicos oficiales y artículos sobre sostenibilidad y vida activa.

Además, gracias a este cambio de imagen, el servicio técnico oficial de Saunier Duval da un paso más en su compromiso por mejorar día a día el servicio prestado a sus clientes, presentando una nueva web que cuenta con importantes funcionalidades. Los usuarios que accedan al nuevo entorno tienen a su disposición una búsqueda por geolocalización para ayudarles a encontrar el servicio técnico oficial de su zona, un configurador de Servicios de Mantenimiento para descubrir el que mejor se adapte a sus necesidades, la opción de poder contactar directamente con su servicio técnico oficial para la revisión o reparación de su equipo Saunier Duval o, incluso, solicitar el cambio de su caldera.

Además, el nuevo diseño permite una perfecta visualización sea cual sea el dispositivo (PC, móvil, *tablet*…) ofreciendo así la mejor experiencia *online* a todos los usuarios. Toda la información siempre accesible desde cualquier sitio, estés donde estés.

Más información: www.serviciotecnicooficial.saunierduval.es

Testo **lanza el medidor de nanopartículas testo DISCmini**

Instrumentos Testo presenta este nuevo instrumento para determinar de forma fiable la concentración y distribución de las nanopartículas. Con el testo DISCmini se pueden identificar las fuentes de las partículas o realizar mediciones de larga duración sin costosos montajes.

El clasificador de tamaño por difusión en miniatura DiSCmini es un instrumento portátil para la medición del número de nanoparticulas, su diámetro medio y el área superficial de las partículas que probablemente se depositen en los pulmones (LDSA, por sus siglas en inglés) con una resolución de tiempo de hasta 1 segundo (1 Hz).

El testo DISCmini funciona con una batería que tiene una duración de hasta 8 horas y los datos que recoge pueden grabarse en una tarjeta de memoria y transferirse a un ordenador externo a través de un cable USB. Comparado con un CPC, el testo DiSCmini es verdaderamente portátil y más fácil de usar. El testo DiSCmini mide partículas de tamaño inferior a medio micrón de diámetro aproximadamente. Gracias a su pequeño tamaño y su peso ligero, el testo DiSCmini también se puede utilizar fácilmente para mediciones en el aire. El cargador interno puede desactivarse y, en ese caso, el DiSCmini funcionará como el electrómetro de aerosol más pequeño del mundo. El testo DiSCmini es particularmente eficaz para el control de la exposición personal en entornos de trabajo cargados de partículas con contaminantes del aire tóxicos, tales como hollín de diesel, humos de soldadura o nanomateriales industriales.

Con el testo DiSCmini podrá acceder fácilmente y de manera fiable a un tema que supone un reto, especialmente para las autoridades medioambientales y el sector de investigación.

Junkers plus**, renovado de la mano de** Bosch**, crece con los instaladores**

Junkers plus, el club de fidelización dirigido a los profesionales de la instalación, se renueva de la mano de Bosch incorporando beneficios adicionales para todos sus socios para hacer más sencilla su labor y maximizar las recompensas que obtienen por la compra e instalación de sus soluciones.

Bajo el lema 'Junkers plus crece contigo. Juntos somos más grandes', destaca la renovada APP del club, que simplifica el proceso de registro de los datos del usuario final, al permitir que éstos firmen directamente en el móvil, y, además, permite enviarlos en un solo paso.

Asimismo, gracias a esta nueva actualización, será posible realizar las mismas operaciones que se pueden llevar a cabo desde la APP, ahora también desde la página www.junkersplus.es. Así, a través del área privada de la web, se podrá consultar el saldo, gestionar las instalaciones o participar en campañas, entre otros.

Mediante la nueva Visa Junkers, los instaladores podrán seguir acumulando Europlus anualmente. Adicionalmente, se ofrecerán 15 euros de regalo de bienvenida y los profesionales podrán aumentar el número de Europlus acumulados con las campañas periódicas organizadas desde la compañía.

Por último, los instaladores tendrán a su disposición regalos directos como una revisión visual gratuita de veinte puntos de su coche en un centro Bosch Car Service, ropa para el trabajo o un detalle por el cumpleaños. Asimismo, podrán disfrutar de servicios prioritarios de formación y soporte técnico y sesiones informativas de tendencias digitales para PYMES, entre otros.

"Desde el principio Saunier Duval nos ayudó mucho, porque además de involucrarse y estar ahí para lo que se necesitara, el producto funciona muy bien"

Félix Benito
Instalador

El pasado miércoles 17 de mayo, tuvo lugar en el marco incomparable del hotel-bodega de Marqués de Riscal diseñado por el afamado arquitecto Frank Gehry, el acto de entrega oficial del Mini Cooper que sorteaba este invierno Saunier Duval entre todos los instaladores que eligieran sus calderas de condensación para llevar confort a los hogares de sus clientes.

Sin duda, el premio más importante de los miles que se han repartido –una amplia selección de lotes de productos gourmet, incentivos económicos, etc.– en la promoción llevada a cabo por Saunier Duval entre enero y abril, que buscaba incentivar el envío a la marca de las garantías de las calderas instaladas a través de la página web de Instal CLUB.

Y en este caso, el afortunado ganador del Mini Cooper ha sido Félix Benito, un instalador autónomo de una pequeña empresa instaladora de Logroño (Félix Benito de Pedro y Otro S.L.) que regenta junto a su hermano Kike Benito, al que una garantía de ThemaFast Condens 25 le ha servido para resultar elegido en el sorteo celebrado el pasado 3 de mayo ante notario.

Xabier Bengoetxea, Director regional de la zona Norte y Aragón, acudió en representación de Saunier Duval y fue el encargado de hacer entrega de las llaves al ganador.

Aprovechamos los momentos previos a la comida organizada con motivo del acto de entrega de las llaves del Mini Cooper para charlar con él:

Imaginamos que estás contento de haber ganado el MINI, ¿Verdad?

Hombre, encantado. La verdad es que no nos lo esperábamos para nada, pero bueno, hemos comprobado que "en las provincias" como se suele decir, también toca.

¿Cuántas garantías de calderas de condensación habías enviado a través de la página web de Instal CLUB?

Los tres meses que ha durado la promoción habremos enviado las garantías de unas 14 o 15 calderas. Puede que no parezcan muchas, pero para nuestro nivel es una buena cifra ya que mi hermano y yo somos instaladores autónomos, no una gran empresa con veinte o más empleados.

Además del Mini Cooper, la promoción también permitía conseguir dinero por cada instalación y lotes de productos gourmet. ¿Te han dejado estos premios buen sabor de boca?

El jamón, desde luego estaba muy rico. Y también hemos cogido alguno de los que incluían queso de Idiazábal, que no duró mucho... De todas formas, lo que más solemos coger son botellas de vino, porque es un producto que acompaña bien en todos sitios, no solo para disfrutarlas tú. Y es que, cuando viene un buen amigo cliente, también le puedes decir "toma una botellita de vino de regalo de nuestra parte". Así que les sacamos mucho partido.

Respecto a su relación con Saunier Duval… ¿Cuántos años llevas trabajando con la marca?

Unos 6 años. Yo antes trabajaba en un almacén de suministros, pero cuando llegó la crisis me quedé sin trabajo y ahí fue cuando me puse a trabajar con mi hermano de instalador. Y, la verdad, es que desde el principio Saunier Duval nos ayudó mucho, porque además de involucrarse y estar ahí para lo que se necesitara, el producto funciona muy bien. Se nota que detrás hay un buen equipo y un buen servicio técnico que responde a las demanda de los usuarios. Y eso es fundamental y nos gusta.

Por eso a día de hoy seguimos colaborando mucho con la marca. Y encima ahora que nos acaban de regalar un coche, ya ni te digo.

Ya que habéis mencionado el servicio postventa… ¿Notas que el hecho de que el Servicio de Asistencia Técnica de Saunier Duval sea uno de los mejor valorados, ayuda en el día a día?

Por supuesto. Yo valoro mucho el servicio post-venta. Como digo siempre, por mucho que me compre un Mercedes, si luego pasa cualquier cosa y el servicio post-venta no sabe estar a la altura, la marca no me vale para nada y mi percepción de ella será ya para siempre negativa. Y en el caso de Saunier Duval esa es una gran diferencia, que el Servicio de Asistencia Técnica siempre está a la altura, tanto con los instaladores como con por supuesto los usuarios.

Tú formas parte de Instal XPERT, la red de los mejores instaladores de Saunier Duval… ¿De los servicios y ventajas que te ofrece cuáles te ayudan más?

Para mi es una muy buena publicidad y permite llegar a gente a la que, quizás, si no estuviera la página web de Instal XPERT, no habría podido llegar. Luego los contactos hay que trabajarlos mucho, pero ahí están.

Es cierto que, aproximadamente, solo el 20% de las solicitudes que se consiguen a través de Instal XPERT acaban convirtiéndose en una instalación, pero para mi esa cuota del 20% no está mal porque son usuarios adicionales.

Y cuando llamas a un interesado, es muy importante tener psicología y saber para qué te está llamando: si realmente está interesado o solo quiere comparar precios. Pero eso es algo que, en función de las preguntas que te hace, ya lo detectas.

Luego, una vez que toca hacer el trabajo lo importante es hacerlo bien; ser un buen profesional para que los clientes nos valoren positivamente en nuestro perfil y nos recomienden. De hecho, algún cliente que nos ha llegado a través de Instal XPERT nos ha llamado porque ha visto que teníamos una buena valoración.

Y es que, además, tratando bien al cliente es cuando llega la segunda parte, que es que te llamen para otro tipo de trabajos como montar radiadores, hacer un baño… o que recibas una de esas llamadas de recomendación del tipo "oye, pues mi cuñada va a cambiar la caldera y os va a llamar directamente a vosotros".

Cuando realizas una oferta… ¿Sueles incluir en la misma termostatos de última generación?

La verdad es que ese tipo de aparatos como el WiFi MiGo o los termostatos modulantes inalámbricos, en mi caso no me hace ni falta ofertarlos.

Es el cliente que lo quiere el que se encarga él mismo de pedírtelos porque ya los conoce: "Quiero este porque yo desde el móvil lo voy a manejar…"

El 95% de la gente joven, automáticamente te lo pide. Pero también está el otro lado de la baraja, el de la gente mayor que te dice "Yo quiero un termostato de ruleta de los de toda la vida. No me pongas de botones que me hago un lio".

Ya para terminar, ¿qué crees que ofrecen las calderas de Saunier Duval que no tienen otras marcas?

Sobre todo sencillez en el montaje, alta tecnología y un rendimiento fantástico… De hecho, yo al principio era escéptico con las calderas de condensación sobre todo en instalaciones convencionales, pero al final el tiempo y los hechos me han demostrado que sí que es cierto que se ahorra en la cuota de gas… y además van muy bien, modulan muy bien, y el rendimiento en agua caliente es muy bueno. La gente queda muy satisfecha.

Y además de lo anterior, como ya he dicho antes, un punto básico: el servicio técnico. Como tengas el apoyo de un servicio técnico que funcione bien, te quitas miles de problemas, pero como el servicio técnico sea malo, es que no ganas para disgustos. Yo lo que quiero al instalar una caldera es que pasen 15 años hasta que me vuelva a llamar el cliente para decirme: "¿Te acuerdas de aquella caldera? Se me ha roto".

Por eso yo defiendo Saunier Duval, porque me está funcionando muy bien. Hay veces que los propios clientes me piden que instale otras marcas y yo siempre les digo lo mismo "yo no voy a entrar a discutir si una es mejor que otra, pero que sepas que respecto al servicio técnico post-venta, el mejor el de Saunier Duval".

De hecho, yo en mi casa puse una Saunier Duval precisamente porque es una caldera que me convence y no me da guerra.

El sector europeo del gas reivindica su papel contra el cambio climático

Sedigas, la Asociación Española del Gas, celebró los pasados días 30 y 31 de mayo su tradicional reunión anual, en la que se expuso una completa revisión de todos los asuntos más destacables que afectan al sector del gas tanto a nivel nacional como internacional.

La Asociación Española del gas incidió una vez más en el papel clave que debe jugar el gas para conseguir los objetivos europeos para 2030 y para 2050. En esta ocasión lo hizo de forma conjunta con Eurogas, la patronal europea del sector del gas, en una iniciativa que une así a todo el sector gasista europeo con el objetivo común de frenar el cambio climático.

El Presidente Sedigas, Antoni Peris, remarcó el papel del gas natural como energía limpia, así como su contribución a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero establecidos a nivel europeo en un 40 por 100, que pretenden así como alcanzar un 27 por 100 en renovables e incrementar la eficiencia energética en un 27 por 100.

Así pues, España podría alcanzar los objetivos de reducción de emisiones poniendo en marcha varias acciones de implantación rápida y bajo coste donde el gas natural es protagonista. La sustitución de combustibles más contaminantes y la generación eléctrica con ciclos combinados son la clave.

El sector del transporte, tanto terrestre como marítimo, es responsable de 38 por 100 (año 2014) de las emisiones de los sectores difusos. La utilización del gas natural en el transporte terrestre y marítimo podría reducir rápidamente hasta un 25 por 100 esta cifra. De la misma forma, cambiar a sistemas modernos de calefacción a gas es una forma rápida y barata de reducir las emisiones del sector residencial hasta en un 55 por 100. Las calderas de condensación presentan hasta un 65 por 100 más de eficiencia que sus tecnologías competidoras.

El binomio gas y renovables es una solución de futuro. Los ciclos combinados constituyen el mayor garante de estabilidad del sector de generación dado que aportan firmeza, flexibilidad y una potencia ya instalada. A su vez, es una tecnología limpia dado que aumentar la generación a gas disminuiría las emisiones hasta en un 66 por 100.

Las ventajas competitivas de España, como su situación geoestratégica en cuanto al gas natural licuado europeo y su sistema de infraestructuras ya existentes, contribuirán a la consecución de estos fines.

En el marco de la estrategia de una economía baja en carbono, el desarrollo de las adecuadas políticas medioambientales a nivel nacional reforzará el "papel del gas como una fuente de energía fundamental para la descarbonización" tal y como afirmó recientemente el Secretario de Estado de Energía, Daniel Navia.

PRESENTACIÓN DEL ESTUDIO "CONTRIBUCIÓN DEL GAS A LA CALIDAD DEL AIRE"

Por otra parte, también se ha presentado el estudio "Contribución del gas a la calidad del aire" cuyo objetivo es cuantificar el impacto de una mayor penetración del gas natural en el transporte urbano por carretera y el sector residencial y terciario en las emisiones de gases contaminantes que afectan la calidad del aire de las ciudades. En dicho estudio queda patente que, una mayor presencia del gas mejora la calidad del aire local y global, ya que es una fuente de energía que minimiza la contaminación ambiental, tan nociva para la salud humana.

De dicho estudio se desprende, que en el sector transporte, uno de los mayores responsables del empobrecimiento de la calidad del aire, el gas aporta una solución económicamente eficiente y probada para lograr una reducción drástica de la contaminación del aire. De hecho, una sustitución del 5 por 100 del parque de vehículos pesados y turismos de gasolina y diésel por un parque de gas natural en Madrid y Barcelona, reduciría las emisiones de todos gases contaminantes hasta en un 5 por 100.

El gas natural es la energía más utilizada para calefacción en el sector residencial y doméstico. No obstante tiene margen de crecimiento en las ciudades mediante la sustitución de combustibles más contaminantes por gas. Una sustitución de todas las calderas de carbón en las ciudades españolas, y del 20 por 100 de las calderas de GLP y gasóleo C, por calderas de gas natural, reduciría las emisiones de todos los contaminantes, especialmente las partículas (MP) y el Azufre (SO2). Por el contrario, si se sustituyeran por biomasa, la calidad del aire empeoraría.

NECESIDAD DE UN CAMBIO EN EL MODELO ENERGÉTICO

Es necesario establecer políticas que apuesten por objetivos de calidad del aire más ambiciosos en las ciudades por motivos de salud pública y de ahorro para los usuarios de gas natural; aumentar la penetración del gas natural en el transporte, haciendo de este un sistema medioambiental y económicamente más sostenible; y la renovación de determinados equipos de calefacción, aumentando la presencia del gas natural a nivel doméstico, terciario y en el transporte.

Se celebró en Madrid la sexta edición del LNG & Shipping Forum

Los pasados días 25 y 26 de mayo tuvo lugar en Madrid la sexta edición del Madrid LNG & Shipping Forum, una cumbre internacional sobre gas natural licuado y transporte marítimo organizada por la Fundación Ingeniero Jorge Juan, que se ha convertido en uno de los congresos de referencia del sector a nivel nacional y en esta ocasión reunió a un nutrido número de expertos y profesionales en representación de las principales empresas, asociaciones del sector representantes y de las administraciones públicas.

Entre los participantes estuvieron Claudio Rodríguez, director general de Infraestructuras de Enagás y vicepresidente marítimo de GASNAM, que fue el *chairman* de este Congreso, y Manuel Lage, secretario general de la Asociación. Manuel Lage tomó parte en un panel de expertos sobre combustibles y medio ambiente que cerró el congreso. En su intervención expuso las ventajas del gas natural licuado como combustible terrestre y marítimo, haciendo hincapié en el concepto de emisiones casi cero, frente a otros combustibles.

Claudio Rodríguez fue el encargado de cerrar el congreso, tras las dos jornadas de presentaciones, conferencias y mesas redondas. Resumió a modo de conclusiones las necesidades inmediatas del sector gasístico marítimo. En primer lugar, es necesario reducir las incertidumbres sobre las emisiones de la cadena de GNL. También es fundamental desarrollar un HUB de GNL de acuerdo con las nuevas necesidades del mercado en el cual las operaciones a corto plazo y *spot* aumentan continuamente. Es necesario impulsar programas de investigación y desarrollo para resolver de manera competitiva las pérdidas de rendimiento en el uso de GNL como combustible. Finalmente, hay que aumentar la colaboración entre todos los implicados con el fin de centrarse en un objetivo común de posición de mercado para el gas natural.

Este congreso pretende ofrecer una importante plataforma de acceso a los actores más relevantes del sector a nivel mundial. Una oportunidad para intercambiar conocimientos, tanto a nivel industrial como de mercados relacionados con el GNL, analizando las oportunidades y fortalezas del Sector y buscando soluciones a los problemas actuales.

El evento contó con el apoyo y patrocinio de las principales empresas, instituciones y asociaciones del sector, tanto nacionales como internacionales, entre las que se encuentra la Asociación Ibérica del Gas Natural para la Movilidad, GASNAM.

XXVIII

CONGRESO CONAIF CÓRDOBA

19 Y 20 DE OCTUBRE DE 2017

www.congresoconaif.es

ORGANIZAN:

conaif unidos por la calidad

aefico

Colabora:

AYUNTAMIENTO DE CORDOBA
Delegación de Participación Ciudadana

Patrocinadores:

BAXI LA NUEVA CLIMATIZACIÓN

gasNatural Distribución

JUNKERS Grupo Bosch

CSM CORREDURÍA DE SEGUROS

Redexis gas

CEPSA