

Fuerte empuje importador de gas natural en el inicio de 2016

España importó 35.315 GWh de gas natural en enero del año en curso, repartidos en un 57,0 por 100 por gasoducto (20.133 GWh) y un 43,0 por 100 en forma de GNL (15.183 GWh), lo que representa un ascenso del 10,0 por 100 sobre 2015.

Argelia es el principal suministrador de gas natural a España en ese mes, con un porcentaje del total de las importaciones del 57,8 por 100. Noruega es el segundo, con el 12,3 por 100, Nigeria el tercero, con el 10,8 por 100, Qatar el cuarto, con el 10,3 por 100, Francia el quinto, con el 2,7 por 100, y Perú el sexto, con el 2,5 por 100. Por puntos de entrada



de entrada el gas recibido a través conexión prácticamente se mantuvo (-1,3 por 100) mientras que el recibiendo

en las plantas de regasificación se disparó un 29,6 por 100 con Bilbao a la cabeza (+157,10 por 100).

La IGU destaca el potencial del gas para generar prosperidad

El nuevo presidente de la Unión Internacional del Gas (IGU), David Carroll, afirma que su organización está "preparada para dialogar con los responsables políticos y las organizaciones no gubernamentales a nivel mundial, para argumentar de qué manera el gas contribuye al desarrollo económico global y a un medioambiente sostenible".

El directivo estadounidense -que ha sucedido al francés Jérôme Ferrier

al frente de la IGU-, señala que el gas puede contribuir a mejorar la calidad del aire de las ciudades y "a medida que mejoramos la calidad del aire sustituyendo el carbón y el diésel con más gas natural, estamos reduciendo las emisiones de gases de efecto invernadero".

"Contaminantes atmosféricos -como las partículas, el NO_x o el SO_x-, tienen un impacto serio (Pasa a página 4)



Profesional de Redexis Gas

La edificación sostenible se duplicará en los dos próximos años

Las cifras de crecimiento del sector de la edificación sostenible se duplicarán en los dos próximos años, según un estudio de Dodge Data & Analytics and United Technologies Corporation, en el que ha colaborado World Green Building Council (WGBC).

El estudio "World Green Building Trends 2016, Developing Markets Accelerate Global Green Growth" (Tendencias del sector de la edificación sostenible 2016. Los mercados en desarrollo aceleran el crecimiento "verde") estima que un 60 por 100 de las empresas constructoras esperan que sus edificios certificados se dupliquen en 2018, pasando del 18 por 100 actual al 37 por 100. Este crecimiento se dará principalmente en los países en desarrollo con un sector de la edificación sostenible emergente como "México, Brasil, Colombia, Arabia Saudí, Sudáfrica, China y La India.

El informe realizado junto a United Technologies Corporation y con el asesoramiento de World GBC ha contado con la participación de más de 1.000 encuestados de 69 países diferentes, entre ellos Green Building Council España.

Otros de los aspectos que destaca este informe es la percepción de los propietarios de edificios que estiman que los inmuebles que se han revalorizado siguiendo criterios de sostenibilidad se han revalorizado un 7 por 100 frente a los edificios tradicionales. Un 30 por 100 de los encuestados consideran que las certificaciones de sus inmuebles son una garantía de calidad para un mercado cada vez más concienciado en los valores verdes de los edificios.

La edificación comercial será la que más crecerá en los dos próximos años (un 46 por 100) frente a otros subsectores como viviendas o edificios de otras tipologías.

El ahorro de energía, es según este informe, el aspecto de la edificación sostenible más valorado (Pasa a página 2)

Precio válido hasta 31.12.2016 o hasta fin de promoción. IVA y gastos de envío no incluidos.

La verdadera termografía empieza con 160 x 120 píxeles.



Cámara termográfica testo 869. Las mejores prestaciones a 999 euros.

www.testo.es

We measure it. **testo**



Curso de termografía GRATUITO

8h teoría + práctica

sumario

02	el sector
03	actualidad
06	compañías
08	protagonistas
09	dossier gas natural
10	distribución & comercialización
11	en transporte
12	novedades
15	retos
16	agenda

La edificación sostenible se duplicará en los dos próximos años

(Viene de página 1) entre los encuestados (66 por 100), seguidos por la preservación del medioambiente y los recursos naturales (37 por 100) y la reducción del consumo de agua (31 por 100).

Según Terri Willis, Directora General de World GBC, este estudio es una prueba más del crecimiento de nuestro sector que se ha convertido en un fenómeno global. "La edificación

sostenible está jugando un papel fundamental en el desarrollo de muchas economías emergentes que están creando entornos más sostenibles y garantizando una mayor calidad de vida para sus habitantes. Los Green Building Councils van a jugar un papel fundamental en este proceso y su liderazgo y experiencia serán vitales y conllevarán múltiples beneficios eco-

nómicos, sociales y ambientales". Por su parte, John Mandrick, Director de Sostenibilidad de United Technologies Corporation ha afirmado que los beneficios ambientales de los edificios sostenibles han impulsado su demanda en Estados Unidos y en el resto del mundo. Cada vez más la industria reconoce las ventajas de los edificios verdes".



en positivo

«La tasa de variación interanual del consumo de gas anual crece por séptimo mes consecutivo»

Fuente: CORES

España puede jugar un papel clave en la seguridad de suministro de Europa

El presidente de Enagás, Antonio Llardén, destacó, durante su intervención ante la junta general de accionistas, celebrada recientemente, que España es el país con mayor capacidad de aprovisionamiento de Europa, por lo que "puede contribuir decisivamente a la seguridad de suministro del continente", en línea con los objetivos de la "Energy Union" que impulsa la Comisión Europea. Para ello, Enagás está participando en dos proyectos clave: el gasoducto Trans Adriatic Pipeline (TAP), que permitirá suministrar gas a Europa desde el mar Caspio, y la interconexión Midcat, que supondrá duplicar la capacidad de exportación desde España a través de Francia.

El presidente ha recordado que Enagás también está presente en Perú, México y Chile, "países en los que se espera un incremento significativo del uso del gas natural y, por tanto, el desarrollo de nuevas infraestructuras gasistas para atender la creciente demanda".

Respecto al mercado global de GNL, Antonio Llardén ha afirmado que en los próximos años experimentará una nueva expansión de capacidad y disponibilidad a precios competitivos, "lo que permitirá que el GNL tenga un papel creciente en nuevos sectores, sobre todo en el sector transporte".

"Con 45 años de experiencia, Enagás está bien posicionada para aprovechar las oportunidades de crecimiento de este mercado", ha señalado. Por otro lado, Antonio Llardén ha señalado que la previsión es que el beneficio de Enagás crezca a una tasa anual media del 2 por 100 en los próximos cinco años. "También esperamos que la inversión internacional ya comprometida a día de hoy aporte el 25 por 100 de nuestro beneficio neto en 2020 y que la contribución total de nuestras participadas alcance los 140 millones de euros", ha destacado.

La junta general de accionistas aprobó un dividendo de 1,32 euros brutos por acción con cargo al ejercicio 2015, un 5 por 100 más respecto al de 2014, que, deducido el dividendo a cuenta ya pagado, supondrá que la compañía abonará el próximo mes de julio la cantidad de 0,79 euros por acción.

Según indicó Llardén, una de las principales prioridades de la compañía es "incrementar el dividendo de forma sostenible y sostenida". Por eso, Enagás pagará un dividendo por acción con cargo al beneficio de 2016 de 1,39 euros e irá aumentando esta cifra a un ritmo del 5 por 100 anual en los próximos cuatro años, lo que supone alcanzar un dividendo por acción de 1,68 euros al finalizar 2020.

La bomba de calor, clave en la Estrategia de la UE sobre Calefacción y la Refrigeración

La Unión Europea deja cada vez más patente su fuerte respaldo a las políticas tendentes a lograr objetivos vinculantes en materia de energía renovable, eficiencia energética y reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero que ayuden a progresar hacia los objetivos del año 2020, a la vez que el Parlamento Europeo apoya la consecución de metas más ambiciosas como reducir las emisiones de gases de efecto invernadero de la UE en un 85-90 por 100 para 2050.

En este contexto, no cabe duda que uno de los objetivos prioritarios de la Unión en materia energética es la descarbonización. Una prueba clara de ello es la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre la Estrategia de la Unión Europea relativa a la calefacción y la refrigeración.

En el citado documento, la Bomba de Calor aparece como una de las tecnologías propuestas a la hora de sustituir un viejo sistema de cale-

facción, mencionándose específicamente en el mismo que "La transformación de un edificio en un edificio eficiente permite el cambio a bombas de calor... Estos aparatos ahorran costes. Las bombas de calor pueden transformar una unidad de electricidad o gas en 3 o más unidades de calefacción o refrigeración".

Teniendo en cuenta la dependencia de Europa de los combustibles fósiles, esta estrategia contribuye en gran manera a la sostenibilidad y a la seguridad del suministro, al proporcionar un marco para integrar la eficiencia en la calefacción y la refrigeración en las políticas energéticas de la UE, a la vez que centra su actuación en detener la fuga de energía de los edificios, maximizar la eficiencia y sostenibilidad de los sistemas de calefacción y refrigeración, fomentar la eficiencia en la industria y cosechar los beneficios que comporta la integración del sector de la calefacción y la refrigeración en el sistema eléctrico, lo que sin duda contribuye a alcanzar los objetivos de la UE anteriormente mencionados.

Promover la financiación en energía sostenible, el objetivo de Enerinvest y la Unión Europea

Este jueves 7 de abril se ha presentado de manera pública el proyecto Enerinvest. Enerinvest cuenta con el apoyo de la Comisión Europea a través del Programa Horizonte 2020. Perteneciente a la Comisión Europea. Para conseguir este aumento de ob-

jetivos es necesaria la colaboración público-privada en el apoyo a la promoción de proyectos. El objetivo de Enerinvest es crear una plataforma que facilite la inversión en proyectos de energía sostenible, y que sirva de puente para que fluya la información



entre proyectos y posibles inversores. El proyecto Enerinvest, coordinado por Deloitte y presentado en Madrid, está formado por un consorcio de nueve socios con actuación a nivel nacional y que representan a distintos agentes presentes en el sector, que llevarán a cabo las actividades necesarias para promover la funcionalidad de la plataforma y su mantenimiento en el tiempo. Además de con los socios, este proyecto cuenta también con el respaldo de más de 30 entidades que han mostrado su apoyo a la iniciativa.

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

PLANIFIQUE SUS CAMPAÑAS EN IDG INGENIERÍA DEL GAS

SOLICITE CALENDARIO EDITORIAL 2016

descargue su edición digital en www.ingenieriadelgas.com

91 556 50 04

IDG Ingeniería del Gas

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

web www.ingenieriadelgas.com

Directora Almudena Martín Cubillo

Redacción Pablo Carrero

Asesor Dean Sims (U.S.A.)

Publicidad Alfonso Villanueva

Administración Beatriz Ambrós

Preimpresión Montytexto

Depósito Legal M-6923-1.995

ISSN 1135-8580

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

CONAIF certifica a más de 600 técnicos en mantenimiento de gas y electricidad

CONAIF certificó en 2015 a 617 técnicos para trabajar en los contratos de mantenimiento Servigas y Servielectric de gas y electricidad, respectivamente, de la compañía Gas Natural Fenosa. A lo largo del año hubo por parte de CONAIF un total de 55 convocatorias de examen en Madrid (Asefosam), Barcelona (Egibcn / Gremi del Baix Llobregat), Valencia (Aseif-Femeval), Málaga (Aefo), Pontevedra (Foncalor), Gerona (Gremi de Girona) y Sevilla (Epyme), de las que 30 fueron para renovar la acreditación y el resto para la obtención, por vez primera, del certificado de Técnico en Mantenimiento.

Según la procedencia de los técnicos, las comunidades autónomas con más acreditaciones en 2015 fueron las de Cataluña y Madrid, seguidas por la Comunidad Valenciana, Andalucía y Galicia.

La citada acreditación es exigida por Gas Natural Fenosa a las empresas instaladoras colaboradoras como

Jornada técnica sobre el nuevo reglamento para instalaciones de gas

El 25 de febrero tenía lugar en la Sala de Actos de ASEFOSAM una jornada técnica sobre "El nuevo reglamento para instalaciones receptoras de gas MOP inferior o igual a 5 bar, UNE 60670-3:2014", realizada por la empresa Standard Hidráulica. Esta jornada creó un gran interés, contando con una amplia asistencia llegando a casi 100 profesionales.

Durante la jornada, impartida por Carles Borràs, Product Manager de Standard Hidráulica para la línea de negocio de Fontanería y Calefacción, se habló sobre la norma que establece las condiciones generales que han de cumplir las tuberías y los elementos o accesorios que se pueden utilizar en la construcción de las instalaciones receptoras de gas y en la conexión de los aparatos de gas. Esta nueva revisión, permite la posibilidad de instalar tubo multicapa. La unión de los accesorios con el tubo puede ser por compresión radial (*press-fitting*). En todo caso, las uniones han de ser no desmontables.

El tubo multicapa a utilizar será del tipo polímero/Al/polímero según la norma UNE 53008-1. El tubo multicapa MultiSkin Gas de Standard Hidráulica, está constituido por una capa exterior de polietileno reticulado (PE-Xc), una intermedia de Al y una interior de polietileno reticulado (PE-Xc). Este tipo de tubería ofrece una gran resistencia mecánica y a los golpes. Los tubos multicapa y sus accesorios de unión se entregan siempre como un sistema completo.

El sistema multicapa SkinPress Gas está disponible desde 16 mm hasta 32 mm. Las principales ventajas de este sistema es la experiencia de su utilización en países como Francia, Bélgica e Italia, desde hace más de 5 años. Otro punto que aporta seguridad al sistema es el anillo Visu-Control, anillo que indica si el accesorio está correctamente prensado. El material de accesorio es latón de alta calidad CW617N, con acabado exterior estañado, lo que aporta una gran resistencia a la corrosión ambiental. Todos estos puntos indicados, aportan un plus de seguridad, calidad y fiabilidad al sistema SkinPress Gas.

Es sistema multicapa SkinPress Gas + MultiSkin4 Gas ya dispone de la certificación según UNE 53008, además de otras certificaciones reconocidas a nivel europeo como son ISO 17484 y UNI/TS 11344.

requisito adicional a lo establecido para poder llevar a cabo el mantenimiento de las instalaciones de gas y electricidad.

Por otra parte y en lo que al ámbito de la certificación de instaladores respecta, la entidad CONAIF-SEDIGAS Certificación realizó en 2015 un total de 92 convocatorias de examen a lo largo y ancho de España para la obtención de las certificaciones de Agente de Puesta en Marcha (APMR), Agente de Puesta en Marcha + Adecuación de Aparatos (APMR + AD), RITE e Instalador de Gas.



APMR en Lleida

NOVEDAD

Seguridad y confort en el mínimo espacio

SLIM SIZE

Calentadores estancos de perfil reducido

- Termostáticos
- Reducida potencia mínima
- 11, 14 y 16 L
- Muy silenciosos

Segurtec
Tecnología Saunier Duval

- 32 funciones de seguridad y control
- Tecnología de última generación
- Estabilidad de temperatura

Panel táctil anti-rayaduras con tecnología In-Mold

*8 iconos retro-iluminados de estado
4 botones de acceso rápido
2 modos de funcionamiento*

Saunier Duval
Siempre a tu lado

OPALIATHERM F

www.saunierduval.es



ACS Saunier Duval: agua caliente para todos

Saunier Duval dispone de una amplia gama de soluciones para ACS que incluye calentadores, termos y acumuladores a gas para todo tipo de instalaciones. Aparatos destinados a aportar un confort inigualables en Agua Caliente Sanitaria. Mayores niveles de ahorro y la máxima seguridad consecuencia de la incorporación de las más novedosas tecnologías. Equipos fiables, duraderos y de elegante diseño ideales para aplicaciones con energía solar térmica, y compatibles con los kits solares Saunier Duval.

Seguridad y confort sin restricciones.

La IGU destaca el potencial del gas para generar prosperidad

(Viene de página 1) en la salud y contribuyen a millones de muertes prematuras según la Organización Mundial de la Salud (OMS)", afirma Carroll. "El gas puede solucionar este problema", recalca.

Para demostrar este hecho, durante la Cumbre del Clima de París, la IGU presentó un informe titulado "Análisis de casos sobre la calidad del aire en zonas urbanas", que recoge ejemplos de cuatro megalópolis en el mundo (Toronto, Estambul, Nueva York y Beijing), en las que el incremento en el uso del gas resultó determinante para la mejora sustancial de la calidad del aire.

Además del elemento medioambiental, según Carroll, los precios bajos del gas a nivel mundial "avivan el interés y el eventual crecimiento en los mercados de la producción de energía eléctrica, el uso doméstico e industrial y las exportaciones mun-

diales. Esto contribuye a una base de demanda más amplia y a una cimentación sólida de cara al futuro".

Asimismo, David Carroll señala en la revista de la Asociación Española del Gas, Sedigas, que "teniendo en cuenta la mala calidad del aire en algunos puertos y ciudades, el uso de gas como combustible para el transporte debería considerarse una vía para mejorar la salud y la calidad de vida de los ciudadanos".

En este sentido, para Carroll aún es necesario "desarrollar una infraestructura de repostaje, incrementar las opciones para utilizar gas como combustible en los trenes y fomentar el crecimiento del mercado con políticas que reconozcan los beneficios que el gas natural puede aportar".

En cuanto al papel de la industria gasista española, el presidente de la

IGU cree que España "tiene la gran oportunidad de reforzar su papel en el suministro del gas, tanto a nivel nacional como en toda Europa, ya que está bien posicionada para aprovecharse de los nuevos recursos, tanto en forma de GNL importado como a través de gasoducto".

Para el presidente de la IGU, el caso del gas en Estados Unidos – derivado de la producción de gas de esquisto – ha sido un paradigma de competitividad: "ha ahorrado miles de millones de dólares a los consumidores, ha atraído miles de inversiones industriales de todo el mundo y ha creado cientos de miles de nuevos puestos de trabajo". Por otro lado, afirma, "también ha permitido reducir las emisiones de gases de efecto invernadero del país, mientras la economía ha ido creciendo".

Los Agentes de Puesta en Marcha tienen que ser Instaladores de Gas

Recientemente se han modificado los requisitos necesarios para poder acceder a las certificaciones de la entidad CONAIF-SEDIGAS Certificación, S.L. como Agente de Puesta en Marcha (APMR) y Agente de Puesta en Marcha + Adecuación de Aparatos (APMR-AD).

Además de superar un curso de formación y el examen correspondiente, los solicitantes tienen que estar en posesión de la certificación de Instalador de Gas Habilitado en cualquier categoría (ICA, ICB, ICC) para APMR, y la certificación de Instalador de Gas Habilitado en la categoría ICA o ICB para APMR-AD.

Este requisito lo exige la normativa vigente en materia de gas, concretamente el apartado 2 de la ITC-ICG 09 del Real Decreto 919/2006, modificado en el artículo decimotercero, punto 10, del R.D. 560/2010.

CNI renueva el cargo de Presidente y elige nuevo Vicepresidente



La Junta Directiva de CNI solicitó expresamente al presidente la prolongación de su mandato para poder culminar importantes proyectos en marcha, como la creación de una Alianza transoceánica con las asociaciones profesionales de instaladores de Sudamérica, las mesas de trabajo de CNI con varios Ayuntamientos de la Federación Española de Municipios y Provincias para coordinar acciones relativas a la eficiencia energética en las instalaciones de los edificios, y el

trabajo conjunto con los Colegios de Administradores de Fincas para crear una línea abierta permanente de información entre CNI, los Administradores de Fincas, Presidentes de Comunidades de Propietarios y usuarios. "Son muchos años de trabajo en los que hemos ido fortaleciendo una serie de relaciones con otras entidades basadas en la confianza mutua y el compartir conocimientos, información y experiencia en beneficio mutuo", afirma Javier Cueto, Presidente de CNI.

INSTAGI celebró su asamblea general y su 10º aniversario

El salón de actos del IEFPS de Usurbil se llenó el pasado día 19 de febrero para asistir a los actos organizados con motivo de la celebración de la Asamblea de Instagi y la posterior jornada empresarial.

Instagi que cerró el año 2015 con 548 empresas instaladoras y mantenedoras asociadas que dan empleo directo a 1.600 personas en Gipuzkoa, y 42 socios colaboradores, agrupando los sectores de fontanería, gas, calefacción, electricidad y telecomunicaciones, además de la representación de las empresas del sector, centró su actividad en los servicios de formación, información y asesoramiento.

En la Asamblea de Instagi, su presidente, Javier Martínez, destacó en su informe anual que durante 2015 las empresas del sector han seguido inmersas en el escenario de continuos altibajos en los que se ha impuesto el descenso de la actividad aunque no tan importante como en años anteriores.

El plan de gestión aprobado para 2016 contempla una serie de iniciativas para apoyar la actividad y el empleo en las empresas instaladoras y mantenedoras, centrándose fundamentalmente en la reforma, la rehabilitación con criterios de eficiencia energética, el plan de cambio de contadores, las inspecciones de las instalaciones eléc-



tricas, las revisiones e inspecciones de las instalaciones de gas.

En esta Asamblea, tras haber sido convocadas las elecciones a la Junta Directiva del sector de electricidad, se proclamaron como directivos a los candidatos Modesto Romeo, Ibon Urretavizcaya, Gerardo Brosa, Antonio Torres, Jokin Jimenez y Raúl Lacalle.

El Comité ejecutivo celebrado el día 1 de marzo ha elegido presidente de la Junta Directiva del sector de electricidad y de Instagi para los dos próximos años a Ibon Urretavizcaya.

Aitor Oregi, Director de Energía del Gobierno Vasco fue el encargado de clausurar los actos organizados con motivo de la Asamblea de Instagi y la posterior jornada empresarial.

Dentro de los actos organizados se conmemoró el décimo aniversario de Instagi como organización resultante de la fusión de Iturgi y Ugie.

El consumo de energía fantasma en los hogares supera el 5% del recibo

informe

Los hogares españoles gastan al año una media de 990 euros en energía, –el doble si se trata de una vivienda unifamiliar–. Un presupuesto que crece al ritmo del 2,5% cada año, según la comercializadora Aldro Energía. Este incremento se produce no solo por las oscilaciones en el precio de este suministro, sino también por la creciente tendencia a tener cada vez más electrodomésticos y electrónica en el hogar, y por mantenerlos encendidos más horas de las necesarias.

Para hacernos una idea, afirma José González Payno, director de Aldro, "las familias consumen el 30% de la energía que se emplea en España. De este total, más del 10% se destina al transporte, el otro 20% corresponde al consumo energético de los hogares".

El frío es el gran enemigo del ahorro en energía para las familias. Mientras el aire acondicionado supone únicamente un 1% del gasto energético, mantener una temperatura adecuada en las viviendas, durante todo el invierno, se lleva aproximadamente el 40% del presupuesto. Una cifra que puede duplicarse en el caso de viviendas unifamiliares o ubicadas en zonas especialmente frías.

Le sigue el agua caliente, con un 25%, seguida de los electrodomésticos y la electrónica del hogar, con cerca de otro 14%. En la cocina se concentran los elementos que más consumen, de ahí la importancia de utilizar electrodomésticos eficientes.

Aldro Energía es una comercializadora de energía que, en sus primeros 18 meses de vida, ha formado

una cartera de más de 20.000 clientes y ha sido, según Comisión Nacional del Mercado de la Competencia (CNMC), la compañía con mayor incremento de clientes entre el primer y segundo trimestres de 2015, con un 125% de mejora.

La filosofía comercial de la empresa se basa en trasladar al usuario el reparto de costes con total transparencia y con un servicio cercano y de calidad. Una propuesta similar a la que hasta hace pocos años abandonaron algunas de las actuales grandes operadoras de móvil.

La compañía realiza además un intenso esfuerzo por ofrecer facturas claras, fáciles de entender, sin servicios añadidos innecesarios y con la posibilidad de monitorizar personalmente el gasto, para poder controlar la factura. Todo ello, sin ningún tipo

de cambio en el contador ni en la instalación.

Ofrece además una amplia cartera de servicios destinados a conseguir el máximo ahorro en empresas y negocios, como las tarifas planas, el estudio de consumos o las facilidades de facturación. Gracias a esto, la compañía cerró el 2015 con una facturación superior a los 14 millones de euros.

Actualmente da servicio en toda la geografía nacional a través de una red de 70 oficinas y delegados.

Además de sus servicios principales a hogares, negocios y autónomos, a comunidades de propietarios y a empresas o instituciones, ofrece también servicios al hogar como reparación de averías eléctricas urgentes o las revisiones preventivas de la instalación del gas.

Gran éxito de asistencia en la Jornada en Madrid sobre la bomba de calor

El pasado 7 de abril, con gran éxito de asistencia, se celebró en Madrid la 6ª de las jornadas que AFEC, Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización, está desarrollando dentro del marco del Plan de Promoción de la Bomba de Calor en colaboración con 21 de sus empresas asociadas, con el fin de dar a conocer esta tecnología y los beneficios que lleva implícitos, tanto desde el punto de vista de confort de las personas como de la eficiencia energética y la sostenibilidad.

La Jornada, organizada por la Consejería de Economía, Empleo y Hacienda de la Comunidad de Madrid, a través de su Fundación de la Energía (FENERCOM), y por AFEC, tuvo lugar en la sede de la Dirección General de Industria Energía y Minas de la Comunidad de Madrid, contando con una asistencia de 130 personas, que completaron el aforo del salón.

La inauguración estuvo a cargo del Director General de Industria, Energía y Minas, Carlos López Jimeno, quien hizo una cuantificación del consumo energético en la Comunidad de Madrid, destacando el peso que tiene dentro del mismo el correspondiente a la climatización de los edificios. En el curso de su exposición, mencionó diferentes planes Renove creados por la citada Consejería, orientados al ahorro energético y a la mejora de la eficiencia, y dentro de este capítulo anunció el lanzamiento de un Plan Renove para Bomba de Calor para el sector comercial y pequeño terciario, destinado a la sustitución de equipos de climatización por Bombas de Calor más eficientes.

A continuación se desarrollaron tres ponencias, moderadas por Juan Rodríguez, de FENERCOM. En la primera de ellas, Pilar Budí, Directora General de AFEC, explicó el contenido del Plan de Promoción de la Bomba de Calor, pasando a continuación a exponer los conceptos básicos de estos equipos, y la Normativa y Legislación Nacional y Europea que les afecta.

Posteriormente Manuel Herrero, Adjunto a la Dirección General de AFEC, realizó una presentación en la que comentó aspectos técnicos relevantes de las Bombas de Calor, mostrando sus aplicaciones, tanto en climatización

como en producción de ACS, y finalizando con casos prácticos de instalaciones realizadas con estos equipos.

La tercera ponencia estuvo a cargo de Aitor Domínguez, responsable de Proyecto del Departamento de Doméstico y Edificios de IDAE, y versó sobre la Certificación Energética de Edificios y la metodología de cálculo, indicando los últimos cambios en dicha metodología y los procedimientos habilitados para la obtención de la calificación energética. Terminó la sesión con una mesa redonda que contó con la participación de Fernando del Valle, Jefe de la Unidad Técnica de



Hidrocarburos e Instalaciones Térmicas de la citada Dirección General Industria, Energía y Minas, de José María de la Fuente, presidente de ASEFOSAM, y de los tres ponentes, en la que se debatieron temas de interés tales como la aplicación de las Bombas de Calor en la

Rehabilitación, y la medida de los consumos energéticos en los equipos.

Al final de la jornada se entregó a los asistentes un ejemplar del libro titulado La Bomba de Calor. Fundamentos, Tecnología y Casos Prácticos, publicado por AFEC.

Vaillant colabora en un cuento infantil editado por Aspanovas

Vaillant ha apoyado a ASPANOVAS, la Asociación de Padres de Niños con Cáncer de Bizkaia, en la edición de un cuento titulado "Ramiro es un Héroe" con el objetivo de sensibilizar sobre el cáncer infantil. El doble objetivo de esta iniciativa social es sensibilizar sobre la enfermedad y recaudar fondos para los proyectos sociales de esta asociación.

El cuento, escrito por Valentina Monsalve e ilustrado por Marta Mayo, se presentó la semana pasada en el salón de actos que la empresa Euskaltel tiene en Derio y, narra la circunstancia de Ramiro, un niño con cáncer que, desde el hospital en el que está ingresado, les cuenta a sus compañeros de clase algunos detalles de su enfermedad, con su habitual optimismo y su ilusión por volver a verles.

Además de Vaillant, han colaborado en este proyecto la Fundación Euskaltel, Diputación de Bizkaia, BBK, Fundación EDP, Petronor, Txorierrri, Amenábar, Aernnova, Gerdau, Sarenet, Midatech Pharma, Eroski, Idom, Dinam y Praxis Pharmaceutical.

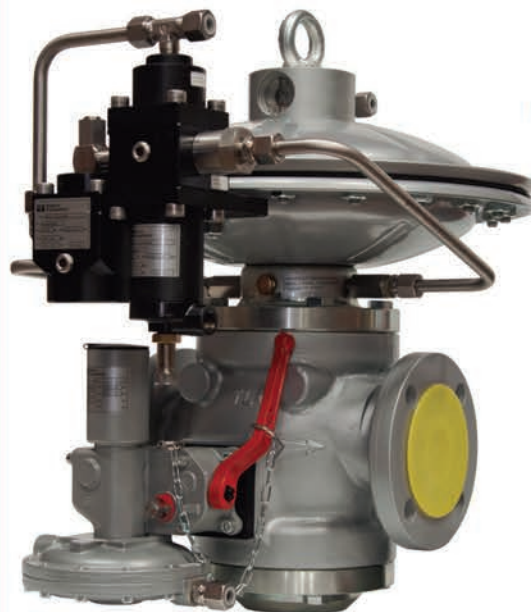
El cuento, que se ha impreso tanto en euskera como en castellano, está a la venta en El Corte Inglés de Bilbao y también cuenta con la colaboración de Metro Bilbao, donde se anuncia su venta.



► Ofrecemos todos los equipos para instalaciones industriales de gas:



- Válvulas enterrables**
- Electroválvulas Válvulas de regulación manual
- Vaporizadores de GLP Válvulas de alivio
- Contadores industriales**
- Reguladores de acción pilotada
- Reguladores de acción directa**
- Válvulas de retención Manómetros diferenciales
- Manómetros Válvulas de esfera**
- Válvulas de corte Juntas dieléctricas
- Convertidores electrónicos de volumen de gas
- Reguladores estabilizadores**
- Válvulas macho Reguladores domésticos
- Válvulas de mariposa**
- Filtros de alta y baja presión Válvulas porta manómetros
- Cartuchos filtrantes
- Odorizadores**



Distribuidor oficial en España



40 años ofreciendo servicio en el sector del gas

CONTAGAS, S.A.

ventas-gas@contagas.com / Tel. +34 933 940 504

Bosch entra en el mercado del aire acondicionado con su sistema VRF

Bosch entra en el mercado del aire acondicionado en España con el lanzamiento de su nueva gama de aire acondicionado comercial de Caudal Variable Refrigerante (VRF). Se trata de nuevos sistemas de alta eficiencia Bosch 5000 VRF que cuentan con una amplia gama de potencias que van desde 8 kW a 200 kW suministran calefacción y refrigeración simultáneamente para oficinas y grandes edificios. Equipos que ofrecen una forma altamente eficiente de gestionar el confort en calefacción y refrigeración.

Diseñado para maximizar la eficiencia energética, el sistema de recuperación eficaz de calor posee un Índice de Eficiencia Energética (EER) con una clasificación de 7.0 en la unidad de 8HP (con el 50 por 100 de las

unidades interiores funcionando en frío y el otro 50 por 100 funcionando en calor). La capacidad del equipo de proporcionar calefacción continua mientras se realiza simultáneamente un ciclo de desescarche permite el más alto confort.

Bosch 5000 VRF cuenta con las siguientes gamas que ofrecen alto rendimiento y fácil instalación: sistema de recuperación de calor de tres tubos, Serie RDCI, sistema de bomba de calor VRF de dos tubos Series DCI y SDCI, y un sistema bomba de calor mini VRF, Serie MDCI.

Los compresores inverter en las series RDCI (con recuperación de calor) y SDCI (bomba de calor) maximizan la fiabilidad y permiten a cada sistema operar con hasta 1.000 metros

de tubería. Además, el diseño de una innovadora tecnología de refrigeración de aire para el módulo inverter, permite una refrigeración más eficaz de los componentes electrónicos para un mejor rendimiento. Gracias al especial diseño y al aumento del área de intercambio de calor la caja de control puede reducir su temperatura hasta 8° C.

Por su parte, el diseño innovador del ventilador en las unidades más potentes de la gama ofrece un mayor rendimiento global, un aumento del 14,3 por 100 del volumen de aire y una reducción de hasta 4 dB del nivel sonoro. Los ventiladores de cuatro y tres aspas, incluidos en toda la gama RDCI y los módulos SDCI, de 12HP – 18HP, junto con la función nocturna, permiten ofrecer la solución perfecta.

Saunier Duval lanza una campaña en medios masivos con InstalXPert como vínculo entre el instalador y el usuario final con nuevos tipos de financiación

En la línea de las últimas campañas realizadas durante el año 2015, Saunier Duval lanza una masiva campaña de medios para llegar a todos los usuarios y facilitarles la posibilidad de DESPREOCUPARSE, gracias al Servicio Técnico Oficial y a la red de instaladores de la marca InstalXPert.

En la segunda parte del 2015 introdujeron como novedad el pudiendo

facilitar la instalación de varios productos de la marca de la manera más sencilla posible, incluyendo en una sola cuota financiada, el producto, la instalación del mismo por un instalador InstalXPert, la puesta en marcha y mantenimiento por el Servicio Técnico Oficial de la marca con 5 años de cobertura total y termostato inteligente.

Así mismo se ha evolucionado y aparecen en esta nueva etapa, formas

Nace Bayod Consulting, un proyecto de dirección y gestión financiera externa para asesorar a la pequeña y mediana empresa

¿Ha pensado alguna vez en contratar los servicios de un director financiero externo? Pues una buena razón para hacerlo es saber que desde el punto de vista financiero la pequeña y media empresa necesitan también de la profesionalización de la función económica administrativa a través de una dirección financiera, pues este tipo de empresas tienen las mismas necesidades y dificultades en su gestión que otras empresas de mayor tamaño, pero sin embargo resulta demasiado costoso contratar a un director financiero en plantilla.

Con el fin de cubrir esta carencia, dar soporte y ayudar a este tipo de empresas nace Bayod Consulting, una firma de Dirección y Gestión Financiera Externa que cubre las necesidades de PYMES y start-ups con el objetivo de mejorar su gestión económica.

El servicio de Dirección Financiera externa que Bayod Consulting pone al alcance de estas compañías, les va a permitir, entre otras muchas ventajas, conocer mensualmente la rentabilidad real, gestionar de forma más eficaz la tesorería, mantener un riguroso control de costes o implementar y mejorar los circuitos administrativos.

Al frente de esta consultora se encuentra Luis Bayod (en la imagen), quien posee una amplia trayectoria en la Dirección Financiera y en el Control de Gestión, tanto en el entorno nacional e internacional, como en compañías industriales con un fuerte componente en I+D+i y en empresas de nueva creación. Esto le ha permitido conocer distintas proyecciones de negocios y poner en marcha proyectos de diferentes índoles.



Bayod consulting
dirección y gestión financiera

Hoy en día sus más de 25 años de carrera profesional, así como su dilatada experiencia son claves para garantizar con éxito la gestión económico-financiera de las compañías.

Según comenta el propio gerente “en Bayod Consulting combinamos nuestros conocimientos en la Dirección Financiera y en la gestión de negocios para implementar soluciones que mejor se adapten a cada uno de nuestros clientes. Y no solo esto, además proporcionamos un servicio integral adaptado al tamaño y la estructura de cada compañía, con ventajas no sólo económicas, sino de profesionalización de cada negocio, ganando en eficacia y rentabilidad. Además –añade– en Bayod Consulting garantizamos un gran nivel de compromiso, responsabilidad y rigor profesional”. Si queremos que la empresa crezca, los servicios

Vitogas reúne a sus instaladores en un evento formativo en Barcelona

La Compañía de distribución y comercialización de GLP Vitogas organizó el pasado 6 y 7 de abril en Barcelona unas jornadas de integración y ocio dirigidas a sus principales instaladores de toda España.

A las jornadas realizadas en Sant Boi de Llobregat, donde se reunieron más de 50 instaladores de la compañía, asistieron Manuel Ledesma, director general de Vitogas y Enrique Aliaga, director comercial de la compañía. El plato fuerte del encuentro fue la presentación de las acciones comerciales de 2016 y la participación del fabricante de depósitos Lapesa. Los asistentes recopilaron así toda la información relevante y de utilidad para poder desarrollar su negocio durante este año.

“La celebración periódica de este tipo de eventos tiene una gran importancia para nosotros, ya que nos sirve de acercamiento a nuestros instaladores y, dado que también incluimos actividades de ocio, se trata de una forma de agradecerles su disposición y confianza en la compañía”, explica Enrique Aliaga, director comercial de Vitogas España.



diversas de financiación que facilitan la adquisición de productos de la marca, sin intereses, y pudiendo ahorrar con la reposición de productos ya antiguos por nuevos aún más eficientes y seguros.

Baxi renueva su imagen de marca con el concepto #climatisfacción

Baxi acaba de estrenar nueva imagen de marca y lo hace con el lanzamiento de una campaña de exterior a nivel nacional. Bajo el concepto creativo “La climatisfacción llega a tu

hogar. Bienvenida”, la empresa no solo presenta la variedad de productos en climatización que tiene en su portfolio, sino que con el juego de palabras abandera el mensaje de confort en el hogar.

Campaña de comunicación Vaillant

Como continuación de la campaña “Mejor con una sonrisa, mejor con Vaillant” el 22 de febrero ha comenzado la nueva campaña de comunicación de Vaillant, #vaillantsmile, que se prolongará durante los próximos meses.

La campaña, con la que la marca alemana sigue apostando por las soluciones ecoeficientes e inteligentes compuestas por caldera de condensación más termostato modulante inalámbrico WIFI, estará visible durante los próximos meses en canales de TV temáticos y TDT, en salas de cine, así como en Internet y en las emisoras de radio con más oyentes. De forma paralela, está previsto organizar un concurso en Facebook y seguir invitando a café en diferentes ciudades con la máquina de café con reconocimiento facial.

Además, en colaboración con la ONG Aldeas Infantiles SOS, Vaillant quiere conseguir la sonrisa más larga del mundo. Los usuarios podrán subir una foto sonriendo, una vez alcanzadas las 500 sonrisas establecidas, Vaillant España hará un donativo en material de calefacción por valor de 17.000 euros.

Una de las novedades de esta campaña de invierno es la posibilidad de incorporar a los setSMILE contratos de mantenimiento. Hay cuatro mode-



los de setSMILE: eco, eco+, econect y econect+, todos ellos incluyen caldera de condensación, termostato modulante inalámbrico (calorMATIC 370 f ó vSMART –Wi-Fi-), instalación y puesta en marcha realizada por el Servicio Técnico Oficial de Vaillant. La principal ventaja de los setSMILE sigue siendo la financiación, se pondrán a la venta por tan sólo 1,4 euros al día los setSMILE eco y econect y 1,8 euros al día los setSMILE eco+ y econect+, éstos últimos incluyen contrato de mantenimiento de tres ó cinco años.

Está demostrado que una buena gestión financiera proporciona a las empresas un importante valor añadido y puede representar un importante ahorro de recursos.

Más información:
www.bayodconsulting.es

Standard Hidráulica celebra su convención anual de ventas

Standard Hidráulica celebró en febrero su Convención Anual de Ventas en el *showroom* de sus instalaciones de Barcelona (Montcada i Reixac).

Toda la red comercial de STH estuvo presente en la cena de bienvenida que tuvo lugar la noche del día 16, así como el día 17 durante la jornada de trabajo que se alargó hasta las 19 horas debido a la intensidad del programa expuesto.

Durante la convención se hizo balance de los resultados del año anterior, y se marcaron las líneas de actuación para 2016.

La convención tuvo su momento álgido con la presentación de los productos nuevos de las tres líneas/marcas de la empresa, Standard Hidráulica (Fontanería & Calefacción), Grifería Clever (Grifos Cocina Y Baño) y Bricostandard (Bricolaje).

Grifería Clever fue la marca en la que se focalizaron más los cambios

y las novedades ya que presentó una firme estrategia comercial de la marca hasta el 2019 con una renovación total de su marca, que permitirá modernizar y reforzar aún más el nombre de grifería Clever adecuándose a las necesidades que demanda el mercado y los clientes. Las novedades de la marca se centran en la estrategia que *marketing* ha trazado y que se centran en 5 grandes bloques, nuevo logo, nuevo catálogo y revista de estilos, nueva *web*, nueva *APP* de realidad aumentada y nuevo *packaging* con AR incluida.

Válvulas Arco refinancia su deuda a largo plazo

La multinacional española Válvulas Arco, compañía líder en diseño, producción y distribución de válvulas, accesorios y sistemas de fontanería, gas y calefacción, firmó recientemente la refinanciación a largo plazo del 100% de su deuda. La operación contempla un horizonte de 5 años y cuenta con la aprobación de la totalidad de las entidades financieras implicadas en el proceso (Santander, CaixaBank, BBVA, Sabadell, Bankia y Bankinter).

Tras la firma del acuerdo, el 100% del capital de la empresa queda en manos de los actuales accionistas, la familia Ferrer. El acuerdo en el que intervienen exclusivamente la propia compañía y su *pool* bancario refuerza las perspectivas de crecimiento de Válvulas Arco y le garantiza estabilidad financiera a futuro.

Válvulas Arco cuenta con la estructura de capital adecuada para poder acometer un plan estratégico de expansión que combinará la consolidación de su posición de liderazgo en España con una mayor penetración en los mercados internacionales. La empresa ha contado con el asesoramiento financiero de Arcano Corporate y con el asesoramiento legal de Cuatrecasas.

La compañía cerró 2015 con unas ventas netas superiores a 65 millones de euros, lo que supone un incremento del 11 % respecto al ejercicio anterior. Válvulas Arco es un referente en el mercado español de valvulería y está presente en más de 100 países, donde comercializa más del 70% de su producción. En los últimos cinco años la marca ha centrado sus esfuerzos en aumentar su presencia en los países de Europa del este, Norte de África y Oriente Medio, actualmente mercados prioritarios junto con Latinoamérica.

Válvulas Arco, con sede en Foios (Valencia) es una empresa familiar española dedicada al diseño, producción y distribución de válvulas, accesorios y sistemas para instalaciones de fontanería, gas y calefacción. Con centros productivos ubicados en Valencia y Túnez y filiales comerciales repartidas en los cinco continentes, la empresa contempla como objetivos prioritarios aumentar su presencia internacional, así como incrementar el número de clientes y ampliar la gama de productos.

La misión de Válvulas Arco se centra en impulsar el progreso de la sociedad a través del uso de productos de máxima seguridad en todas sus aplicaciones domésticas e industriales. Desde sus inicios, el objetivo de Válvulas Arco ha sido la mejora continua en producto y servicio, garantizando la calidad y seguridad de sus válvulas.

Bureau Veritas obtiene la acreditación de ENAC para certificar a las compañías la gestión eficiente de la energía

La Entidad Nacional de Acreditación (ENAC) concede a Bureau Veritas la acreditación en todos los sectores para la certificación de los Sistemas de Gestión de la Energía basados en la norma ISO 50001:2011.

Según ha afirmado el Director de Sostenibilidad de Bureau Veritas Certificación, José Manuel Sánchez, «la acreditación de ENAC es para nuestras empresas clientes una garantía de nuestra competencia técnica como Entidad de Certificación con una larga tra-



yectoria desde su fundación en 1828, además no hay duda de que constituye un pasaporte que facilita el acceso a los mercados internacionales».

Tanta tecnología en tan poco espacio

Nueva caldera de condensación CERAPUREXCELLENCE-COMPACT

INTERCAMBIADOR ALUMINIO-SILICIO BOSCH
Hasta 3 veces más compacto y 14 veces mejor conductividad térmica que el acero inoxidable

ALTO RENDIMIENTO
Hasta 94% de eficiencia en calefacción

CLASIFICACIÓN ENERGÉTICA A+
En combinación con controladores Junkers

Adaptadas a las nuevas Directivas ErP y ELD

COMPACTA Y FÁCIL INSTALACIÓN
La más pequeña del mercado, integrable dentro de muebles de cocina. Montaje modular en dos bloques, que permite la instalación por una sola persona

BOMBA MODULANTE:
Alta eficiencia, menor consumo

Calderas murales de condensación Cerapur de Junkers. Lo último en calderas trae eficiencia y ahorro de serie.

La amplia gama Cerapur de Junkers, con modelos de hasta 30 kW en calefacción y 42 kW en a.c.s., son la opción ideal para cumplir con las Directivas ErP y ELD. Todos los modelos con clasificación energética A en calefacción y a.c.s., bloque térmico de Aluminio-Silicio y facilidad de instalación combinan la máxima eficiencia y rendimiento en el mínimo espacio, gracias a su innovadora tecnología Bosch. Incluye modelos con rendimiento de hasta 94% en calefacción.

En combinación con controladores Junkers, alcanzan en calefacción hasta un A+ de clasificación energética, siendo además compatibles con sistemas solares.

www.junkers.es

JUNKERS

Grupo Bosch

Confort para la vida

Síguenos en:

40 aniversario

"Contagas es una empresa que ha sabido adaptarse a los nuevos tiempos"

Jordi Presas
Presidente
Maria Presas
Directora General
Contagas

Este año CONTAGAS, S.A. cumple 40 años de existencia, justo el año que Jordi Presas, socio fundador y gerente de la empresa hasta ahora, pasa la gerencia a su hija, María Presas. El fundador, en cualquier caso, seguirá vinculado a la empresa, ya que pasa a asumir la presidencia de la misma.

La andadura de CONTAGAS arrancó en 1976, con Jordi Presas y una secretaria, con la representación en España de la empresa italiana de regulación de gas, Pietro Fiorentini S.p.a. Cuarenta años después, trabajan en CONTAGAS 33 personas y se ha pasado a comercializar una cuarentena de marcas, tanto en el sector del gas como en otros fluidos (vapor, agua, aceite térmico, etc.). Hoy CONTAGAS es una empresa muy reconocida en el sector.

En la siguiente entrevista, sus responsables presentan a los lectores de IDG un completo perfil de su compañía y de los retos que tienen por delante.

¿Qué nos pueden decir de los inicios de la empresa?

En el año 1976 sólo había gas natural en Barcelona y sus alrededores. Nuestra filosofía siempre fue la de formar en la regulación del gas a los instaladores y técnicos de la compañía distribuidora para que conocieran mejor y supieran manejar los aparatos para el reciente gas natural.

¿Cuáles son los principales valores de la compañía?

Nuestros valores se han mantenido intactos desde su creación, y podríamos resumirlos en los siguientes puntos: total orientación al cliente, excelencia en productos y servicios, apuesta por el equipo CONTAGAS, honestidad y búsqueda de mejoras constantes.

El cliente como centro de su actividad ocupa el primer lugar en la estrategia de CONTAGAS

Nuestra razón de ser son nuestros clientes, sin ellos no habríamos llegado donde estamos. Lo que hacemos es detectar las necesidades de los clientes y les ofrecemos las mejores soluciones, respondiéndoles con celeridad. Con el almacén que tenemos en Barcelona de 2.000 metros cuadrados podemos entregar producto en toda España en el plazo de 24 horas.

¿Y la excelencia en productos y servicios...?

Nuestro objetivo es el de poder ofrecer una gama completa, pero eso sí, seleccionamos productos de calidad y ofrecemos un excelente servicio postventa para que el cliente se despreocupe de los equipos.



Estamos haciendo el cambio a la nueva era: mayor digitalización, comunicación más ágil y mayor proactividad

Esto de la apuesta por el equipo no es un valor habitual

El éxito de CONTAGAS no se habría conseguido sin un equipo de profesionales a la altura. Cada uno aporta su granito de arena para que todo el sistema funcione. La formación, el respeto, el buen ambiente de trabajo, la información y la coordinación son básicos para conseguir un equipo profesional y motivado.

¿Por qué la honestidad como valor de empresa?

En CONTAGAS buscamos relaciones a largo plazo, tanto con nuestros clientes como con nuestros proveedores y colaboradores, y esto sólo se consigue desde la honestidad y el querer hacer las cosas bien.

¿Y la búsqueda de mejores constantes?

Para poder crecer tenemos que adaptarnos a las necesidades cambiantes del mercado, pero también a las dinámicas y herramientas de los nuevos tiempos. CONTAGAS no ha parado nunca de evolucionar, añadiendo nuevas marcas en su gama, introduciendo una nueva división de venta, ampliando las oficinas y almacén. Desde hace dos años, con la incorporación de María, los cambios se han acelerado.

Tanto CONTAGAS como su alma mater, Jordi Presas, cuentan, en efecto, con un alto grado de reconocimiento. CONTAGAS es una empresa co-

nocida y reconocida en el sector del gas en España. Se conoce como una empresa que trabaja con rigor, con un producto y servicio de calidad. El exhaustivo conocimiento de Jordi Presas en materia de regulación de gas en España es reconocido de forma unánime en el sector. Aún hoy da formación a instaladores, compañías distribuidoras, Sedigas,... ¿Qué nos pueden decir sobre la formación?

Continuando con la filosofía de formación de los inicios, en CONTAGAS ofrecemos regularmente formación a nuestros clientes. Las formaciones se hacen mayoritariamente en sus instalaciones para poder combinar la explicación teórica con la parte práctica que se realiza en el taller, donde se ven y desmontan los equipos.

Un paso importante en la evolución de CONTAGAS fue la creación de la División de Instrumentación y Control, ¿en qué consiste?

Efectivamente, con el objetivo de ampliar nuestra gama de productos, iniciamos en el año 2000 la andadura de la División de Instrumentación y Control. Esta división comercial ofrece equipos industriales para otros fluidos, como por ejemplo vapor y aceite térmico. La idea al crear esta división comercial fue la de diversificar el negocio de CONTAGAS, ofreciendo más soluciones para nuestros clientes industriales e instaladores. Con la crisis, los instaladores que hasta entonces sólo trabajaban el gas, se in-



teresaron por trabajar en otros campos. CONTAGAS siguió la ampliación de sus necesidades, ofreciéndole también este tipo de productos.

Este mismo año han abierto una nueva delegación...

Así es; en Marzo de este año, CONTAGAS ha abierto la Delegación Sur, una nueva delegación comercial para dar servicio a la Comunidad de Andalucía y de Murcia. La idea es estar más cerca del cliente final y de tener un contacto más inmediato con el mercado.

Por lo que se refiere a los productos que comercializan ¿cómo ven el futuro?

Para nosotros, el futuro está en las comunicaciones, en los productos con valor añadido. Estamos trabajando para poder ofrecer equipos que den un valor añadido al cliente, como por ejemplo para que desde *dispatching* la compañía pueda obtener información sobre su red de distribución y pueda operar modificando las presiones y caudales en momentos claves. Estamos en la era del *software* y las comunicaciones y no nos podemos quedar atrás.

Entiendo que la fuerza de CONTAGAS no está solamente en sus productos

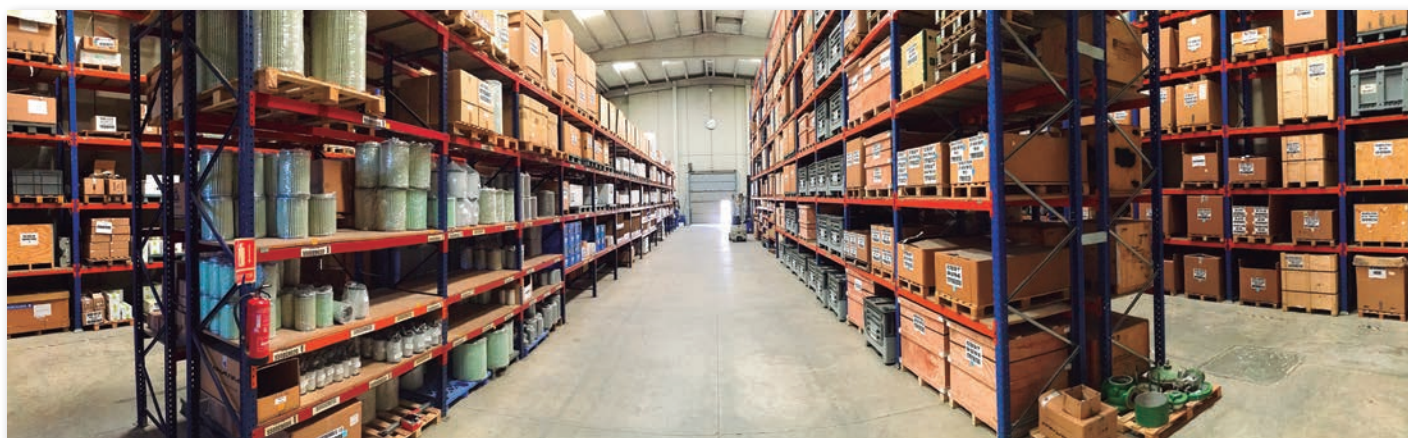
Nosotros no vendemos equipos solamente, sino que vendemos soluciones, sistemas. Nuestros técnicos comerciales aconsejan a nuestros clientes para ofrecerles la solución óptima, también calculan las instalaciones industriales que necesitan ofertar nuestros clientes. Pero después de hacer la venta no nos olvidamos de nuestros clientes. Tenemos un servicio técnico de post-venta que aún estando fuera de garantía, damos siempre servicio a nuestros productos.

En ese sentido, es de destacar su servicio de asistencia técnica...

Disponemos de siete personas trabajando en nuestro SAT. Tenemos un SAT Mecánico y un SAT Electrónico para ofrecer servicio de reparaciones, puestas en marcha, mantenimientos, calibraciones. Damos asistencia inmediata a clientes como compañías distribución y ciclos combinados, entre otros. Esta asistencia es imprescindible para el desarrollo de la actividad de nuestros clientes: una compañía de distribución de gas no puede permitirse el dejar una población sin gas, lo mismo que un ciclo combinado no puede dejar de dar suministro eléctrico a una zona.

¿Cómo valoran el relevo que se produce en la compañía, con la incorporación de María Presas al frente de la misma?

María tiene una trayectoria profesional amplia fuera del sector del gas y en ámbitos nada técnicos como pudieran ser el marketing, las ventas, atención al cliente. Ha trabajado en empresas multinacionales en Alemania, Holanda, Bélgica y España. A finales del 2013, decidimos repescarla para preparar el relevo generacional. Así como Jordi siempre ha llevado la parte comercial y de producto, María ha estado revisando y actualizando otras áreas en las cuales tiene más conocimiento, ha hecho cambios organizativos, de procesos internos, de sistemas, de la forma de trabajo. Se han buscado eficiencias y el dinamizar la empresa. Estamos haciendo el cambio a la nueva era: mayor digitalización, comunicación más ágil y mayor proactividad. En momentos de crisis, uno se tiene que mover e ir a buscar negocio. No nos podemos quedar sentados a la espera que los pedidos lleguen, esto quizás funcionaba antes, ahora ya no. ■



El aumento de la demanda de gas natural en 2015 fue el mayor desde 2008

La demanda de gas natural alcanza un crecimiento del 4,5 por 100 al finalizar el año 2015, hasta llegar a los 315.138 GWh (27 bcm). Este incremento, que se manifiesta en todos los sectores de actividad (doméstico-comercial, industria y generación eléctrica en centrales de ciclo combinado), es el mayor registrado en los últimos siete años.

Las principales causas de este comportamiento de la demanda son el mayor funcionamiento de los ciclos combinados, a raíz de la ola de calor del pasado verano, así como un mayor encendido de calefacciones del sector doméstico-comercial, debido a unas temperaturas más bajas durante los primeros meses del año.

La industria continúa siendo el primer consumidor de gas en nuestro país, con un 62,4 por 100, seguido de las centrales eléctricas de ciclo combinado (19,4 por 100) y del sector doméstico-comercial (16,5 por 100).

El mayor encendido de calefacciones durante los primeros meses del año, es la principal causa del incremento de la demanda del sector doméstico-comercial, que alcanza el 5,8 por 100. Por su parte, la industria mantiene un consumo estable, situándose cerca de un punto por encima, en relación con el año anterior.

El comportamiento del mercado gasista español en 2015, sigue la línea de los principales países europeos (que manifiestan subidas del 8 por 100 en Francia o del 6 por 100 en Italia, entre otras). El principal motor, en todos los casos, es una mayor generación eléctrica con gas.

España se continúa caracterizando por su elevada seguridad de suministro al recibir, durante 2015, gas natural de ocho orígenes distintos. Su doble vía de entrada hace posible que el 58 por 100 del gas entre por gasoducto, mientras que el 42 por 100 en forma de gas natural licuado, a través de las 203 descargas de buques metaneros realizadas en las seis regasificadoras activas del sistema gasista español.

Por su parte, las exportaciones por gasoducto crecen en un 28 por 100, tanto en lo que a la frontera con Portugal se refiere como, sobre todo, en el gas con destino a Francia.

Adicionalmente, según señala el informe anual de Enagás, se espera un crecimiento sostenido en la demanda futura en niveles de alrededor del 3,5 por 100, debido fundamentalmente a la mejora del contexto macro en España, a una recuperación del segmento de generación de electricidad con gas y a la mayor penetración de este combustible en los usos finales.

Durante el pasado año se puso en marcha el mercado ibérico de gas, MIBGAS. El desarrollo de este mercado, unido a la importante capacidad de aprovisionamiento, tanto por gasoducto como de GNL, a la disponibilidad de una robusta red de infraestructuras gasistas ya desarrollada y al impulso de las interconexiones con Portugal y Francia.

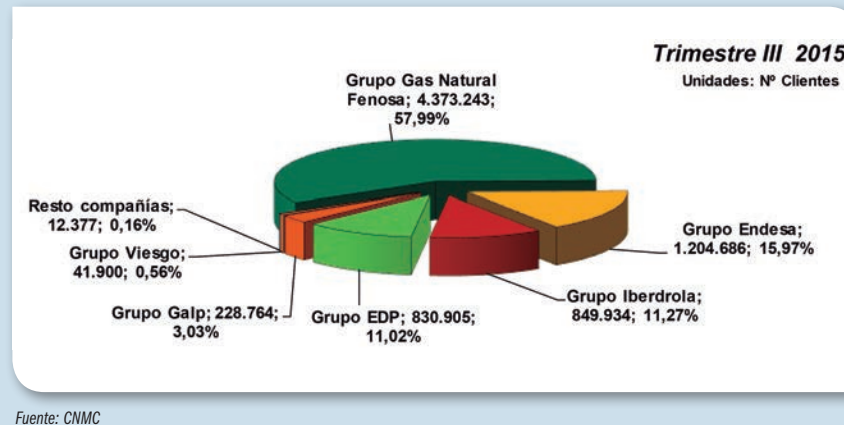
PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO

SEDIGAS, por su parte, señala que durante 2015 se ha confirmado que el gas natural es la mejor opción para garantizar el suministro eléctrico, de convertirse en alternativa a las energías renovables cuando la meteorología falla. De esta forma, pueden relevar a la capacidad de parques eólicos y solares si en cuestión de horas cambian las condiciones meteorológicas.

El *World Energy Outlook 2015*, uno de los estudios energéticos de referencia a nivel mundial, que la Agencia Internacional de la Energía (AIE) presentó en Madrid a finales del pasado año, pone de manifiesto cómo el gas podría ser el combustible tradicional de más rápido crecimiento en el horizonte de 2040, con aumentos previstos del consumo de hasta el 50 por 100. Dichos incrementos, sin embargo, vendrán condicionados por el compromiso de los gobiernos locales de utilizar combustibles más limpios.

La AIE también realizó el pasado mes de julio un informe específico sobre España, donde destaca el alto nivel de seguridad de suministro de gas debido a la elevada diversificación de las importaciones y a su gran capacidad de almacenamiento. El organismo internacional subraya la necesidad de aumentar las interconexiones con el resto de Europa no sólo para que nuestro país deje de estar aislado energé-

Número clientes por empresa comercializadora



ticamente, sino para convertirse en uno de los estados clave en el suministro de gas hacia la Unión Europea. Un planteamiento que coincide totalmente con los objetivos de la Comisión Europea y que se ha materializado ya con la inclusión del gasoducto de interconexión entre Francia y España, Midcat, en la lista de proyectos con acceso a fondos comunitarios.

MERCADO DE CISTERNAS Y EXPORTACIONES

Otro de los indicadores que ponen de manifiesto la recuperación de la demanda del sector gasista en España es el mercado de cisternas. El sistema gasista español posee una consolidada red de distribución de Gas Natural Licuado (GNL) por carretera, a través de unas 250 cisternas que transportan este combustible por toda la península. España es el país europeo con mayor experiencia en el transporte y logística de GNL. Esta infraestructura, permite poner el GNL a disposición del usuario en cualquier punto y en cualquier momento para el suministro directo a cualquier instalación. En 2015, este mercado mostró signos importantes de actividad. Así, hubo un aumento de 81 destinos satélite en 2015 respecto a 2014 mientras que el incremento de destinos al extranjero pasó de 35 en 2014, a 59 en 2015. En el apartado de las salidas de gas, además del aumento de la demanda respecto a 2014, destaca el aumento de las exportaciones por conexiones internacionales, es decir por gasoducto, que crecieron un 28 por 100. Este aumento se ha producido tanto mediante las conexiones con Portugal como por las existentes en los Pirineos, proporcionando gas a Francia.

Los diferentes indicadores contribuyen a dibujar para el sector del gas un escenario de expansión en los próximos años tanto en España como para Europa. En el mercado doméstico, el ratio de penetración del gas en viviendas en la Unión Europea alcanza una media del 50 por 100, mientras que en nuestro país se sitúa en el 30 por 100. Dicho de otra manera, mientras que el 79 por 100 de la población vive en municipios que cuentan con suministro de gas natural, tan solo el 30 por 100 de las viviendas utiliza en la actualidad esta fuente de energía. El proceso de expansión en el mercado doméstico español se materializó en 2015 con la incorporación de 50 nuevos municipios a la red gasista —que suma ya un total de 1.688 poblaciones—, lo que incrementó en más 290.000 personas la población con acceso a gas. Además de los nuevos municipios, el sector también ha continuado expandiéndose en otros donde ya estaba presente: en 2015 se integraron a la red 62.000 nuevos puntos de suministro, con lo que el sistema gasista español suma ya más de 7,6 millones de clientes. Para poder hacer frente a este crecimiento, la red de transporte y distribución se amplió hasta alcanzar en 2015 los 83.830 kilómetros, una cifra que se ha duplicado desde el año 2.000. El sector gasista continúa de esta forma comprometido con la inversión y la creación de empleo.

IMPULSO AL GAS VEHICULAR

El parque automovilístico con gas natural en España alcanza los 4.600 vehículos,

de los cuales la mayor parte (40 por 100) son autobuses urbanos, seguidos de los camiones de recogida de residuos (29 por 100) y furgonetas (14 por 100), principalmente. El grupo conformado por los vehículos ligeros y taxis todavía es reducido (8 por 100); sin embargo, desde el sector gasista español se considera que el potencial de crecimiento en este segmento y también en el resto es muy importante. Con el fin de dar servicio a esta flota, un total de 22 provincias disponen ya de suministro de estaciones públicas. Existe en el mercado ya una amplia gama de vehículos que pueden funcionar con gas natural. Pero esta presencia se va a incrementar aún más en los próximos años. De momento, durante el año 2015 distintas marcas de automóviles han anunciado el desarrollo de nuevos modelos que utilizan gas. Para el año 2045 se prevé que el número de vehículos alimentados por este combustible en España podría superar los 660.000, de los que casi 140.000 serían autobuses.

GAS Y TRANSPORTE MARÍTIMO

La incorporación del gas natural en los puertos —para evitar la contaminación producida por los motores auxiliares— y en la movilidad marítima —buques— es otra gran oportunidad para la expansión del gas y para mejorar también la calidad del aire en las ciudades. En este sentido, la rebaja fiscal introducida en la Ley de Puertos del Estado y Marina Mercante en el ámbito del uso del gas natural para embarcaciones y puertos contempla una reducción del 50 por 100 de las tasas portuarias para los buques que utilicen como combustible gas natural para su propulsión en alta mar, así como a los buques que durante su estancia en puerto empleen gas natural o electricidad suministrada desde muelle para la alimentación de sus motores auxiliares. En relación con la calidad del aire, la utilización de gas natural en el transporte marítimo elimina prácticamente la emisión de partículas sólidas, reduce las emisiones de óxidos de nitrógeno en torno al 90 por 100 y elimina prácticamente las emisiones de óxidos de Azufre. A nivel global y en relación con los gases de efecto invernadero, reduce las emisiones de dióxido de carbono, entre un 15 y un 20 por 100, principal responsable del efecto invernadero y en un 80 por 100 el óxido nítrico, con un potencial de calentamiento global 290 veces superior al del dióxido de carbono.

ENTORNO REGULATORIO

El sector del gas también se ha visto favorecido por un entorno regulatorio mucho más favorable. Con la finalización de la reforma del sector gasista, ahora se dispone de un nuevo marco predecible, que permite abordar las inversiones necesarias para la expansión. Una de las grandes novedades del año ha sido la aprobación de la Ley de Hidrocarburos, que modificó la ley vigente hasta ahora de 1998. El nuevo texto regula determinadas medidas tributarias y no tributarias en relación con la exploración, investigación y explotación de hidrocarburos. Sus dos principales pilares son la constitución de un mercado mayorista organizado y la adopción de algunas medidas en relación a las existencias mínimas

de seguridad. En este sentido, se habilita a CORES a constituir, mantener, y gestionar existencias de carácter estratégico de gas natural y de GNL. La entrada oficial en operación el pasado 16 de diciembre del Mercado Ibérico del Gas en España, gestionado por la empresa Mibgas, ha sido otra de las grandes novedades del año gasista. Su objetivo es establecer una plataforma de compra-venta de gas entre los agentes, mejorando la competitividad y la transparencia en el mercado. De esta manera, los agentes podrán contratar productos estandarizados de gas natural en una plataforma electrónica, gestionada por el operador del mercado. La contratación será libre y voluntaria y llevará asociada la entrega física del gas, donde todas las transacciones casadas en el mercado serán consideradas como firmes. Se trata de lograr un verdadero mercado mayorista de gas natural, eficaz en su funcionamiento y transparente, que permita a los clientes finales acceder a las redes de transporte y distribución con precios más ajustados a la media europea. Un mercado líquido que en definitiva permite disponer de una señal de precios fiable y estable para los clientes finales. Entre las novedades legislativas del año figura también la aprobación de la Ley de Autoconsumo del sector eléctrico que introduce un nuevo marco legal para la autogeneración. La nueva normativa regula actividad de particulares o empresas que disponen de medios de generación para cubrir en todo o en parte su nivel de consumo eléctrico o que incluso son capaces de generar más energía de la que requieren y están en disposición de vender sus excedentes. La ley establece que quienes producen y consumen su propia energía tendrán que contribuir a los costes generales del sistema, excepto los que se encuentren en las islas y tengan una potencia contratada no superior a los 10 kw. También quedan excluidas (hasta el 31 de diciembre de 2019) las instalaciones de cogeneración con régimen retributivo específico reconocido a la entrada en vigor de la ley 24/2013. El Real Decreto estipula que las instalaciones de cogeneración y su consumidor asociado seguirán pudiendo elegir entre la venta de toda la energía neta generada o el acogimiento a la modalidad de autoconsumo que les corresponda. El pasado fue también el primer año de aplicación completa del Fondo de Eficiencia Energética, que establece una dotación de 350 millones anuales destinados a cofinanciar inversiones en eficiencia energética en edificación, transporte, industria, servicios y en el sector agrícola. Por último cabe destacar la actualización del Sistema Logístico de Acceso a Terceros (SL-ATR 1.0), en funcionamiento desde 2001, y que presentaba problemas de obsolescencia tecnológica ante un entorno regulatorio en continuo desarrollo. El nuevo sistema SL-ATR 2.0 incorpora un sistema flexible, robusto y lo más estandarizado posible para poder afrontar con garantías cambios normativos nacionales y/o europeos, por un lado, y contribuir al mismo tiempo al incremento de la transparencia y agilidad del sistema.

EL MERCADO MINORISTA SUPERÓ LOS 7,6 MILLONES DE CLIENTES

De acuerdo con la información proporcionada a la CNMC para el Informe del Mercado Minorista (último disponible) por los distribuidores de gas, en el tercer trimestre de 2015, el número de puntos de suministro de gas ha superado los 7.609.000, lo que supone unos 85.000 puntos de suministro más que a finales de septiembre de 2014.

En el tercer trimestre de 2015 el grupo con mayor cuota por ventas es Grupo Gas Natural Fenosa (44,10 por 100), seguido del Grupo Endesa (16,16 por 100), UFGas Comercializadora (9,17 por 100), Cepsa (6,58 por 100), el Grupo Iberdrola (5,87 por 100) y BP (3,08 por 100). El resto de comercializadores suman en conjunto una cuota de mercado del 15,06 por 100 en términos de ventas.

En relación con el número de clientes en el mercado español de gas en el tercer trimestre, por grupos societarios, Gas Natural Fenosa tiene la mayor cuota, con 4.373.243 consumidores (57,99 por 100), seguido de Endesa con 1.204.686 (15,97 por 100), Iberdrola con 849.934 (11,27 por 100), EDP con 830.905 (11,02 por 100), Galp con 228.764 (3,03 por 100) y Viesgo con 41.900 (0,56 por 100).

El número de clientes suministrados a precio libre es de 5.760.772 (aumentan en 24.778 clientes con respecto a junio de 2015), lo que supone el 76,4 por 100 del total de clientes de gas, mientras que los clientes suministrados a tarifa de último recurso son 1.781.037, lo que supone el 23,6 por 100 del total de clientes.

Gas Natural Fenosa invirtió 435 millones en 2015 en su red de distribución

Gas Natural Fenosa, a través de sus diez filiales distribuidoras de gas en España, invirtió 435 millones de euros en distribución de gas durante 2015. Esta cifra representa un crecimiento de casi el 30% respecto del ejercicio anterior. Las inversiones se destinaron principalmente a la construcción de nuevas redes y a la mejora de la infraestructura actual con el objetivo de reforzar la garantía de suministro.

Durante 2015, Gas Natural construyó cerca de 2.100 nuevos kilómetros de red, el 66 por 100 más que en 2014. A cierre del ejercicio, su red superaba los 51.000 kilómetros.

Las distribuidoras de Gas Natural Fenosa gasificaron 41 nuevos municipios, con lo que alcanzaron las 1.188 localidades con suministro de gas na-

tural. Además, se conectaron a la red 167.100 nuevos puntos de suministro, el 2,8 por 100 más, hasta alcanzar los 5.266.651.

Pese al crecimiento de los últimos años, el nivel de penetración del gas natural en España, en torno al 30 por 100, está por debajo del que se registra en otros países europeos, por lo que aún cuenta con un gran potencial de expansión. Francia, por ejemplo, supera el 40 por 100, mientras que en Reino Unido e Italia es cercano al 90 por 100.

El crecimiento de las distribuidoras de Gas Natural Fenosa se apoya en el trabajo de una plantilla de más de 1.500 personas, así como en el de las 1.600 firmas colaboradoras y 1.900 agentes de venta que actúan en las zonas en las que tiene presencia.

La actividad de distribución de gas es un factor clave para la competitividad industrial, así como para la dinamización económica. El sector gasista, que representa actualmente un 0,5 por 100 del PIB en España, genera cerca de 150.000 puestos de trabajo en toda su cadena de valor, desde el transporte y distribución hasta la prestación de servicios a clientes finales.

En las zonas donde la empresa desarrolla su actividad, la distribución del gas es un agente dinamizador de empresas instaladoras locales, ya que su oferta pública se realiza bajo criterios no discriminatorios y se dirige a todas las compañías, independientemente de su volumen de facturación o ámbito de actuación.

Aldro se incorpora al Mercado Ibérico del Gas

La comercializadora Aldro Energía ha anunciado su incorporación al Mercado Ibérico del Gas (Mibgas).

Como nuevo agente, Aldro Energía podrá participar a partir de ahora con sus ofertas de venta en la subasta de apertura del producto, con entrega física el día siguiente (Day Ahead), entre las 8,30 hs. y las 9,30 hs. Diariamente.

Aldro Energía es una comercializadora energética fundada en julio de 2014 en Cantabria, a raíz de la liberalización del mercado de la energía eléctrica y el gas. La compañía está integrada dentro del Grupo Pitma, con más de 20 empresas de muy distintos sectores (Telecomunicaciones, Seguridad, energía, Comercial y Servicios a Empresas) y compuesta por más de 3.000 profesionales.

Redexis Gas arranca el despliegue de redes en Mérida

Redexis Gas, una de las principales compañías dedicadas al transporte y distribución del gas natural en España, ha comenzado en Mérida el despliegue de nuevas redes de distribución de gas natural que permitirán el acceso a esta energía limpia y eficiente a más de 60.000 habitantes y cerca de 120 negocios de la ciudad.

La compañía tiene previsto el despliegue de más de 17 kilómetros a lo largo de las calles de la zona centro, y de las barriadas de San Albín, Nueva Ciudad, Cruzcampo, Nuestra Señora de la Antigua y Santa Catalina, entre otras.

El alcalde de Mérida, Antonio Rodríguez, y el director general de Redexis Gas de la Zona Centro, Carlos Losada, han visitado recientemente la buena marcha de las obras que comenzaron hace dos semanas.



De izquierda a derecha: alcalde de Mérida, Antonio Rodríguez; director general de Redexis Gas de la Zona Centro, Carlos Losada; concejal de urbanismo, Rafael España; y el delegado de Extremadura de Redexis Gas, José María Díaz Carmona

En 2015, Redexis Gas comenzó a operar en tres nuevas comunidades autónomas: la Región de Murcia, Extremadura y Cataluña, estando ya presente en un total de 10 comunidades. Además, la operación de compra de activos a Repsol, añadir en 2016 62.000 puntos de suministro adicionales y le permitir operar en ms de 550 municipios, frente a los 316 con los que contaba a cierre de 2014, lo que supone extender el gas natural a ms de 6.500.000 personas, negocios e industrias de toda España. Redexis Gas comprometió en 2015 ms de 477 millones de euros para invertir en sus negocios de distribución y transporte.

Redexis Gas ha continuado el fuerte ritmo de crecimiento registrado en los últimos años y en 2015 ha puesto en gas un total de 28 nuevos municipios, ms del doble que en 2014.

538.000 PUNTOS DE SUMINISTRO

Por su parte, Redexis Gas ha anunciado sus principales cifras de negocio operativo, alcanzando los 538.000 puntos de suministro a cierre de 2015, lo que supone un incremento del 36 por 100 con respecto a 2014. La compañía cuenta con una red gasta de transporte y distribución de gas natural de 8.468 kilómetros, lo que supone un aumento del 44 por 100 frente a 2014.

Nuevo aumento de las ventas de autogás

Consumo de gases licuados del petróleo							
Unidad: GWh							
	enero-16		Acumulado anual		Últimos doce meses		
	GWh	TV (%)*	GWh	TV (%)*	GWh	TV (%)*	Estructura (%)
Envasado	89	-16,9	89	-16,9	846	-1,9	45,1
Granel	54	-19,8	54	-19,8	503	-0,3	26,8
Automoción (envasado y granel)	3	9,1	3	9,1	43	22,0	2,3
Otros**	41	305,9	41	305,9	484	79,1	25,8
Total	188	0,0	188	0,0	1.876	12,1	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

La tendencia alcista que, aunque algunas interrupciones, se ha venido manteniendo en los últimos meses en el caso del consumo de GLP se vio frenada en el pasado mes de enero, ya que se mantuvo prácticamente estable en relación al mes anterior, según indican los datos publicados en la más reciente edición del Boletín Estadístico de Hidrocarburos (publicado por CORES). La nueva publicación de la Corporación,

señala que el consumo total de GLP fue de 188.000 toneladas, una cifra que, en cualquier caso, es sensiblemente superior a la registrada en el mismo mes del pasado año. Así, en los últimos doce meses se aprecia un incremento del consumo del 12,1 por 100.

En esta ocasión, el consumo de GLP descendió un 16,9 por 100, hasta las 89.000 toneladas, mientras que el de GLP a granel cayó en un 19,8

Enagás invertirá 400 millones anuales entre 2016 y 2020

Enagás mantiene sus "drivers" estratégicos, así como sus criterios de inversión para el periodo 2016-2020. Así, la compañía prevé invertir en dicho periodo una media anual de 400 millones de euros, en línea con lo previsto en la Actualización Estratégica 2015-2017.

Enagás también prevé alcanzar una tasa media anual de crecimiento del beneficio neto hasta 2020 de alrededor del 2 por 100.

El negocio internacional representará, previsiblemente, en torno a un 25 por 100 del beneficio neto en 2020. La compañía estima que los dividendos de estos proyectos pasarán de los 49 millones de euros de 2015 a 140 millones de euros en 2020.

El compromiso de Enagás es mantener un crecimiento anual del dividendo del 5 por 100 hasta 2020, lo que supone alcanzar un dividendo por acción de 1,68 euros en ese año.

Las previsiones de la compañía para este periodo apuntan a un crecimiento de la demanda de gas en España de un 3,5 por 100 de media anual, debido fundamentalmente a la mejora del contexto económico y a una mayor penetración del gas en la matriz energética.

El mercado internacional de gas ofrece oportunidades de crecimiento para Enagás en el largo plazo. En este contexto, la compañía mantiene sus tres drivers de crecimiento internacional: aprovechar su experiencia como transmission system operator (TSO), desarrollar infraestructuras de gas natural en mercados en crecimiento como México y Perú y consolidar su posición como especialista global en GNL.

Enagás también se reafirma en los objetivos estratégicos y financieros establecidos de eficiencia, rentabilidad, expansión internacional, crecimiento sostenido del beneficio y adecuada remuneración a los accionistas.

Cae el consumo de gas natural en el comienzo del año

Consumo de gas natural							
Unidad: GWh							
	enero-16		Acumulado anual		Últimos doce meses		
	GWh	TV (%)*	GWh	TV (%)*	GWh	TV (%)*	Estructura (%)
Consumo convencional	25.092	-13,1	25.092	-13,1	242.184	0,4	77,6
Generación eléctrica	4.595	-13,4	4.595	-13,4	60.371	13,8	19,4
GNL de consumo directo	768	-8,8	768	-8,8	9.369	-12,3	3,0
Total	30.456	-13,1	30.456	-13,1	311.924	2,3	100,0
Cogeneración**	10.298	24,2	10.298	24,2	95.276	-3,6	30,5

* 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

Las ventas de gas natural en enero de 2016 se elevaron a 30.456 GWh, lo que supone un descenso del 12,5 por 100 respecto del primer mes de 2015 (en aquella ocasión se produjo un movimiento inverso, una subida del 14,3 por 100). La demanda de consumo convencional fue de 25.861 GWh, un 12,3 por 100 menos que en el mes de enero del año pasado. El consumo para generación eléctrica se elevó en dicho año a 4.595 GWh, con un descenso del 13,4 por 100. La demanda de GNL de consumo

directo fue de 768 GWh, para un descenso del 8,8 por 100.

Durante el mes de enero, las temperaturas fueron muy superiores a las registradas en el mismo mes de 2015. La temperatura media se situó 2,5°C por encima de la media alcanzada en enero de 2015.

En mes inicial del año, la contribución de los ciclos combinados a la cobertura de la demanda eléctrica fue del 9 por 100 y la de la eólica, del 26 por 100. Los ciclos combinados cubrieron el 42 por 100 del hueco térmico.

por 100 (54.000 toneladas). El GLP para automoción, por su parte, siguió creciendo con firmeza, alcanzando

en esta ocasión un aumento del 9,1 por 100, para situarse en torno a las 3.000 toneladas.

Jornada sobre el uso del gas natural en el transporte

El Puerto de Huelva acogió recientemente la celebración de la jornada "El gas natural, el combustible alternativo", en la que se analizaron las ventajas de este tipo de energía como combustible para el transporte terrestre y marítimo, por sus importantes ventajas ecológicas, económicas y de disponibilidad frente a los combustibles derivados del petróleo. La jornada fue patrocinada por Enagas, Endesa, Ferrosite, Gas Natural Fenosa, Ghenova Ingeniería y Molgás Energía. El presidente de la A. P. de Huelva, Javier Barrero, presidió la apertura de la



Primera planta de gas natural vehicular de Endesa en Madrid



Endesa ha inaugurado la primera estación pública de suministro de gas natural vehicular de la compañía en la comunidad de Madrid, concretamente en la localidad de Valdemoro. La "gasinera" de Endesa es pública y suministrará gas natural tanto en formato comprimido (GNC), como en formato líquido (GNL), siendo la primera con estas características en la comunidad. Con la de Valdemoro, serán cinco las estaciones que tendrá en servicio Endesa en los próximos meses dentro del plan de desarrollo de gas natural vehicular que la compañía ha puesto en marcha en España y Francia. Endesa abrió su primera estación de suministro de gas natural para ve-

hículos en Baleares, en Palma de Mallorca, en 2010. Tras ésta, en 2015, Endesa inauguró su primera "gasinera" en Francia, en la ciudad de Lyon, a la que ahora se une la de Valdemoro. Dentro del plan de despliegue de la compañía está prevista la apertura en el primer semestre de este año de una nueva "gasinera" en Zaragoza y otra en Cádiz. La apuesta de Endesa por el gas natural vehicular se fundamenta en los importantes beneficios

jornada y destacó el posicionamiento estratégico del Puerto de Huelva para fomentar el uso de este tipo de energía más limpia y menos contaminante al disponer de una terminal de GNL de Enagás en su zona de servicio.

El Puerto de Huelva por otra parte además apostó por el GNL para buques, siendo uno de los primeros puertos en regular el suministro. Asimismo el presidente ha puesto de manifiesto que el Puerto de Huelva participa en el proyecto europeo CORE LNGas hive, liderado por Puertos del Estado y coordinado por Enagás, que cuenta con 42 socios de España y Portugal. Durante la apertura de la jornada estuvieron también presentes el vicepresidente terrestre de GASNAM, José Luis Pérez Souto; el director de Planificación y Gestión de la Agencia Andaluza de la Energía, Jorge Jiménez y la secretaria general de Sedigás, Marta Margarit. Al inicio de la jornada se presentaron las posibilidades que ofrece el gas na-

tural tanto en su forma comprimida o licuada, como combustible abundante, económico y ecológico para todo tipo de transporte: privado, profesional, urbano, larga distancia, ferroviario y marítimo; siendo por ello el único combustible alternativo capaz de sustituir a los derivados de petróleo en todo tipo de transporte marítimo y terrestre. El gas natural es la solución inmediata para el problema actual de la calidad del aire en las ciudades. Es importante señalar que en las ciudades portuarias las emisiones de los motores auxiliares de los buques atracados representan una importante fuente de partículas, NOx y SOx. Se ha recordado que la península Ibérica dispone de una posición privilegiada con sus ocho terminales regasificadoras, que es más de la mitad de todas las existentes en Europa.

A las jornadas asistió cerca de un centenar de personas, entre técnicos y representantes de distintos tipos de empresas energéticas, portuarias, de transporte, instituciones y asociaciones, que han cubierto totalmente el aforo previsto. En las sucesivas sesiones se abordaron importantes aspectos del desarrollo del gas natural como: la Directiva Europea de Infraestructuras de Combustibles Alternativos; infraestructura, desarrollo y cadena logística del gas natural; tecnologías y aplicaciones en vehículos y por último se presentaron varios casos de éxito en proyectos realizados en nuestro país. GASNAM es una asociación de ámbito ibérico cuya función es la promoción del uso del gas natural como combustible para los sectores terrestre y marítimo. A día de hoy la asociación cuenta con más de 90 socios situados alrededor de la cadena de valor del gas natural como combustible, fabricantes, usuarios, empresas gasistas, ingenierías, navieras y puertos.

económicos y medioambientales de este combustible frente a los tradicionales. El uso del gas natural en los vehículos reduce en un 70 por 100 las emisiones de óxido de nitrógeno (NOx) y prácticamente en un 100 por 100 las emisiones de óxidos de azufre (SOx). Además, reduce el 95 por 100 de las emisiones de partículas, y los motores, que producen la mitad de ruido

y vibraciones, emiten un 20 por 100 menos de CO₂ a la atmósfera. Esta nueva estación de suministro dará servicio inicialmente a la flota de autobuses con dicho combustible de la empresa AISA, en las localidades de Pinto, Valdemoro y Ciempozuelos, que dispone actualmente de 200 vehículos de los cuales el 10 por 100 serán de gas natural antes de final de año.

Impulso al gas natural en coches de autoescuela

Gas Natural Fenosa y Autoescuela Gala presentaron recientemente en Madrid los nuevos vehículos de la autoescuela que, por primera vez en nuestro país en este tipo de flotas, usan el gas natural como combustible. El uso de gas natural en los vehículos de autoescuela supone una ventaja económica según ha podido constatar Autoescuela Gala en las primeras pruebas realizadas con el nuevo combustible durante los últimos meses. Además, la conducción de vehículos a gas natural se ha mostrado como óptima para el aprendizaje de los alumnos. Otra de las ventajas del uso de gas natural vehicular en entornos urbanos es la reducción de emisiones contaminantes. En concreto, el uso del gas natural como combustible para el transporte contribuye a mejorar la calidad del aire al reducir en más de un 85 por 100 las emisiones de óxidos de nitrógeno y de partículas en suspensión, y hasta un 30 por 100 las emisiones de CO₂, principal gas de efecto invernadero. A día de hoy, la infraestructura de estaciones de carga públicas disponibles en España es de cuarenta y dos instalaciones de uso público que suministran gas natural para vehículos. Un total de veinticinco de estas estaciones están gestionadas por Gas Natural Fenosa. En la Comunidad de Madrid ya hay diez estaciones públicas, ocho de ellas gestionadas por Gas Natural Fenosa.



WHERE QUALITY COUNTS CHOOSE YOUR PARTNER WISELY



FABRICACIÓN, INNOVACIÓN Y CALIDAD
 FABRICANTES DE TODO TIPO DE ARMARIOS DE REGULACIÓN PARA GN Y GLP
 ESPECIALISTAS EN SOLUCIONES PARA CONDUCCIÓN Y REGULACIÓN DE GAS

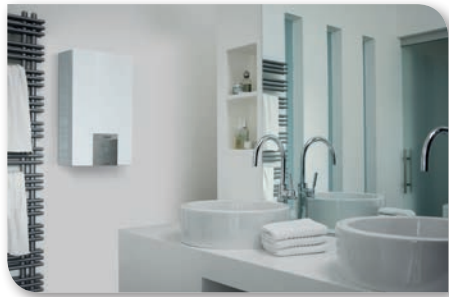
Calentador termostático estanco turboMAG plus de Vaillant

Vaillant acaba de lanzar al mercado el nuevo calentador estanco termostático, turboMAG plus, que completa la gama Green Plus de calentadores de agua a gas de la marca alemana, sustituyendo la anterior gama de calentadores estancos turboMAG. Con capacidad de 11, 14 y 16 litros, este calentador proporciona exactamente el agua caliente necesaria en cada ocasión, ya se trate de una ducha o un baño, y combina la máxima calidad y fiabilidad.

Los componentes cuidadosamente seleccionados del calentador turboMAG plus de Vaillant aseguran un funcionamiento y rendimiento impecables, satisfaciendo las expectativas de los consumidores más exigentes.

Este nuevo calentador garantiza la máxima fiabilidad, incluso si se instala en el mismo cuarto de baño, ya que tiene una protección eléctrica IPX5D que hace de él un producto seguro y duradero. Se trata de un modelo que destaca por su máxima fiabilidad de funcionamiento, incluyendo multitud de funciones avanzadas de seguridad, con un reducido tamaño, mucho menos profundo y con menos altura que otros modelos.

Cuenta con una válvula de gas de dos etapas, controlada por un microprocesador que permite que tenga un rango de modulación muy amplio de 25% a 100%, lo que permite una potencia mínima muy reducida ajustando el consumo. Además, incorpora un ventilador modulante, un intercambiador de calor de cobre de alta eficiencia, filtro en la entrada de agua y botón de eliminación de anomalías fácilmente accesible. El detector de agua mediante sensor de caudal digital y las sondas



de temperatura completan un conjunto de componentes que proporcionan el mayor confort en ACS.

El turboMAG plus cuenta con un novedoso panel táctil con iconos retroiluminados muy intuitivos, que ha sido diseñado con la tecnología In Mold Decoration, con una sensación y tacto muy agradables y de gran calidad de respuesta, y una protección contra arañazos que asegura su buen estado durante años.

Para una comodidad extra, los ajustes principales - apagado/encendido, temperatura y/o volumen de agua, cambio de modo de funcionamiento - están accesibles en la pantalla táctil en la parte inferior.

Además, turboMAG plus incluye dos modos de funcionamiento independientes y programables según las necesidades específicas de cada usuario. El modo ducha, que garantiza eficiencia térmica y gran estabilidad de temperatura, y el modo baño, un sistema inteligente que proporciona agua caliente a la temperatura deseada (entre 38° y 60 °C) e indica cuándo se ha alcanzado el volumen de agua que se quiere en la bañera.

Lana Sarrate presenta el sistema de medición de nivel de tanques de alta precisión de Motherwell

La familia MTG 8900d de Motherwell es un sistema de medición de nivel de tanques por radar con funciones de inventario y transferencia de custodia.

Características:

- Custody Transfer.
- Certificado según la norma OIML R85.
- Nivel de exactitud +/- 0,5 mm.
- Rango de medición: 0 - 40 metros.
- Entradas auxiliares de temperatura, densidad, nivel de agua.
- Protocolos comunicación: MODBUS RTU, HART, MTG propietario.



- Entradas: temperatura, densidad, nivel de agua.
- Diferentes opciones de antena en función de la aplicación.

Gama de calentadores Supreme Plus de Cointra

La nueva gama de calentadores a gas Supreme Plus de Cointra está formada por tres modelos diferentes: Supreme Plus E, Supreme Plus B y Supreme Plus VI. Todos ellos están equipados con la última tecnología para garantizar las mayores prestaciones y garantías al usuario.

Se trata de una gama de calentadores altamente eficientes, todos ellos son clase A con perfil de carga M, según la actual normativa ErP.

Entre las ventajas que aporta esta gama cabe destacar la máxima calidad de sus componentes, reflejada principalmente en el nuevo cuerpo metálico del calentador que lo hace más resistente y duradero. Por otra parte, esta nueva gama cuenta con un sistema especial antiheladas, lo que permite que, ante ausencias prolongadas en la vivienda, el calentador pueda vaciarse de agua y evitar que su contenido se congele ante condiciones climáticas extremas.



Por otra parte, se trata de equipos cuya instalación es muy sencilla, ya que no es necesario desmontar la carcasa para ello y la conexión de latiguillos es muy sencilla.

Todos los modelos están preparados para instalaciones de energía solar térmica. Con esta nueva gama de calentadores, Cointra refuerza su liderazgo indiscutible en el sector del agua caliente sanitaria (ACS), así como su compromiso con la sostenibilidad y la eficiencia energética.

Junkers promociona la instalación de calderas con tarjetas de hasta 200 euros en gasolina y el sorteo de un Smart

Junkers, marca de la división Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch, presenta su nueva campaña de fidelización a través de la cual incentiva y premia la compra de sus calderas murales de condensación para el hogar.

Las calderas murales de condensación Junkers proporcionan a los usuarios numerosas ventajas entre las que destacan su eficiencia, su uso sencillo, diseño moderno y compacto, el ahorro que supone en la factura del gas y el máximo confort que proporcionan.

Pero además, desde el 1 de abril al 15 de mayo, a estas ventajas asociadas a la compra de calderas de la marca del Grupo Bosch, hay que añadir hasta 200 euros en tarjetas gasolina, además de la posibilidad de ganar un Smart.

Los modelos de calderas que se incluyen en esta nueva promoción son Cerapur Excellence-Compact y Cerapur Comfort y la recompensa se otorga de la siguiente manera:

- En el caso de la instalación de la caldera Cerapur Comfort los usuarios recibirán 100€ en tarjetas regalo de gasolina.
- En el caso de que el modelo elegido sea Cerapur Excellence-Compact, los usuarios recibirán 100€ en tarjetas regalo de gasolina, que podrán elevarse a 200€ al complementar instalación con un controlador Junkers Easy Control CT100.

Para beneficiarse de esta promoción, los usuarios deben registrarse en ganacontualderajunkers.com y subir su factura de compra de la caldera Cerapur de Junkers antes del 15 de mayo de 2016, tras lo que recibirán la visita de un técnico oficial de la marca que les hará la puesta en marcha. Una vez realizada la comprobación, serán beneficiarios de una tarjeta regalo de gasolina, además, de entrar en el sorteo de un Smart.

Menos espacio para generar mayor confort



tándar sin que este deba tener medidas especiales.

Gracias a un nivel sonoro por debajo de los 50 decibelios, la Bluehelix Pro Slim no solo garantiza la temperatura deseada en cada momento, sino también una experiencia de uso que evita cualquier sobresalto, lo que hace de esta nueva caldera un producto perfectamente instalable en cualquier estancia que cuente con los medios adecuados para ello.

Ferrolli incorpora en su actual tarifa una nueva caldera de condensación, Bluehelix Pro Slim, que destaca por sus reducidas dimensiones, su alta eficiencia energética, la gran producción de agua caliente sanitaria que garantiza y el bajísimo nivel sonoro que presenta. Todo ello garantiza una excelente experiencia de uso que aporta al usuario una sensación de bienestar sobresaliente.

La nueva Bluehelix Pro Slim es clase A en eficiencia energética y presenta perfil de carga XL, según la actual ErP. Se trata del modelo más innovador y avanzado de la gama Bluehelix por varios motivos. En primer lugar, está disponible tanto en 27 kW como en 32kW que, junto con la tecnología de microacumulación, garantiza la generación de agua caliente en grandes cantidades al instante (hasta 18,3 litros/minuto).

En segundo lugar, se trata de un equipo de muy reducidas dimensiones que puede ser instalado en cualquier espacio gracias a su fondo de 250 mm, que favorece que el producto pueda ser colocado en un armario es-

De igual forma que el resto de la gama, la nueva Bluehelix Pro Slim puede ser controlada desde cualquier dispositivo móvil con conexión a internet mediante la instalación de un cronotermostato *wifi* inteligente en el equipo. Este permite la programación horaria/semanal de forma sencilla a través de un calendario personalizable con 24 rangos de temperatura diferentes por día. Este cronotermostato se controla a través de una App, disponible para iOS y Android, que se actualiza automáticamente a través de internet y permite consultar información sobre el histórico de horas de trabajo de la caldera, lo que permitirá al usuario optimizar al máximo su uso.

La posibilidad de llevar a cabo este control sobre el funcionamiento permite ajustar al máximo los consumos energéticos, consiguiendo gracias al mismo un ahorro adicional de entre el 5 y el 10%.

Asimismo, esta caldera cuenta también con 2 años de garantía total, lo que aporta al usuario una tranquilidad total ante cualquier imprevisto que surja durante los 24 meses posteriores a la compra.

App Grifería Clever de realidad aumentada

Grifería Clever presenta su nueva aplicación de realidad aumentada. Con ella, es posible descubrir toda la gama de griferías de la gama STYLES desde el *Smartphone* o la *tableta* si necesidad de abrir el catálogo y en realidad aumentada.

De hecho si el usuario cuenta con el nuevo *packaging* o la portadilla de cada serie del catálogo, es posible ver cómo la grifería cobra forma gracias a la realidad aumentada, por lo que aparecerá en 3D encima del catálogo o el *packaging*.

La APP, que puede encontrarse bajo el nombre de Grifería Clever AR, está disponible tanto para iOS como para Android.



Tan solo es necesario escanear el código *bidi* de la pantalla para descargar la App. Al escanearlo se abre directamente la AppStore o Google Play.

Vaillant publica su tarifa 2016

Vaillant acaba de publicar la nueva tarifa de precios de Calefacción, Agua Caliente Sanitaria, Aire Acondicionado y Energías Renovables, que entra en vigor el 1 de abril de 2016. Este nuevo documento recoge las novedades que la marca alemana lanzará a lo largo de los próximos meses al mercado e incluye la calificación energética de todos aquellos productos que cumplen con esta nueva legislación.

Entre las novedades de la marca destacan:

Novedades en Calefacción:

- Nuevas caldera de condensación ecoTEC exclusive sólo calefacción y mixtas con sistema de conectividad incluido.
- Nuevas calderas de condensación mixtas con acumulación de pie ecoCOMPACT con bomba de alta eficiencia
- Nuevas calderas de condensación mixtas con acumulación actoSTOR ecoTEC plus con sistema electrónico de combustión aire-gas

Novedades en Regulación:

- Nuevo control remoto online VR 900. Control del generador a través de cualquier dispositivo con conexión a internet, desde cualquier ubicación.
- multiMATIC 700
- Nueva centralita auroMATIC 570

Novedades en geotermia:

- Nuevo módulo hidráulico y de control para la producción y acu-



mulación de ACS y calefacción uniTOWER

- Nueva gama de bombas de calor geotérmicas flexoTHERM exclusive y flexoCOMPACT exclusive.

Novedades en calderas de gasóleo:

- Nueva gama de calderas de calderas de condensación de gasóleo icoVIT exclusiv

Como en la versión anterior, esta nueva tarifa cuenta con un índice que permite de forma rápida y sencilla localizar los productos Vaillant adecuados tanto para soluciones domésticas como centralizadas con la máxima eficiencia y calidad.

Buderus presenta la versión de caldera mural de alta potencia Logamax Plus GB162 V2

Buderus, marca de la división de Bosch Termotecnia perteneciente al Grupo Bosch, ha reforzado su emblemática caldera mural de alta potencia Logamax Plus GB162, al añadirle nuevas prestaciones que mejoran significativamente el modelo anterior.

En su apuesta por la mejora constante de sus productos para adaptarlos a las necesidades de los profesionales del sector, Buderus, presenta la Logamax Plus GB162 V2, segunda generación de la caldera buque insignia de la marca. Gracias a sus nuevas prestaciones, este modelo actualizado facilitará tanto las labores de planificación como su posterior instalación.

La Logamax Plus GB162 V2 mantiene las ventajas de su antecesora y actualiza su rango de potencias en modelos 70, 85 y 100kW. Además, aumenta su presión máxima de trabajo hasta los 6bar y cambia el sistema de acceso frontal mediante puerta, por una carcasa plana que permite su completa retirada para facilitar las tareas de mantenimiento.

Por otra parte, la nueva versión de la Logamax Plus GB162, permite la conexión en cascada de varias calderas en sistemas en sobrepresión. De esta manera se consigue reducir el diámetro de la evacuación de gases, por lo que resulta idónea para reformas de instalaciones con un espacio disponible limitado.

Los ya conocidos accesorios de conexión hidráulicos y de evacuación de gases de la GB162, han sido también actualizados para garantizar la usabilidad, eficiencia y seguridad del sistema sin perder de vista la facilidad de montaje para el instalador.



A destacar el nuevo grupo de bombeo, que integra una bomba de alta eficiencia Wilo Stratos PARA con mayor presión disponible, válvula de seguridad a 6bar, y un aislamiento completo, incluyendo la parte trasera. Este nuevo grupo de bombeo contribuye a mejorar la eficiencia del sistema gracias a la clasificación A++ de la bomba, la cual además, gracias a su mayor presión disponible, permite reducir los costes de instalación al poder funcionar normalmente en instalaciones de caldera individual sin necesidad de instalar un compensador hidráulico.

También destaca, el nuevo colector de salida de gases en sobrepresión para conexión de varias calderas en cascada. Este nuevo accesorio permite reducir el diámetro de evacuación de humos garantizando la seguridad del sistema gracias a clapetas antiretorno suministradas para cada caldera así como sensores de humo para cada caldera conectados a la electrónica de la misma.

Manguera de Argón para su sistema de purga de soldadura



Huntingdon Fusion Techniques HFT ahora fabrica conjuntos de mangueras para gas argón hechas a la medida. Estas mangueras vienen con conectores herméticos para la conexión inmediata a toda la gama de Sistemas inflables para Purga de Soldadura Argweld en un extremo y para la conexión a la fuente de gas en el otro extremo.

Luke Keane, Soporte al Distribuidor de HFT dijo: "Estas mangueras de gas de argón de alta calidad, que también pueden ser utilizadas para el transporte de nitrógeno, vienen con conectores que proporcionan un método anti fuga garantizado, el cual permite alimentar gas argón libre de contaminación a la zona de soldadura."

Ofrecemos una selección de conectores herméticos para la conexión de un regulador de gas argón en un extremo y un conector estándar de 12 por 12 mm en el otro extremo, el cual se adapta a todos los Sistemas Inflables para Purga de Soldadura Argweld de HFT.

Todos estos conectores de alta calidad eliminarán dificultades de conexión y pérdidas de tiempo que un soldador podría experimentar en el sitio de trabajo.

También es posible suministrar a todos los demás soldadores TIG / GTAW, mangueras para gas argón con sus propios conectores especiales según se requiera. Las mangueras vienen disponibles en longitudes estándar de 30 m, 25 m, 20 m, 15 m, 10 m y 5 m.

Preparar longitudes especiales puede llevarse a cabo en cuestión de minutos.

Conforme a la norma de calidad Británica BS EWN 599, la manguera para gas argón soporta temperaturas de -30o hasta 80o C y tiene un factor de seguridad de tres veces la presión de trabajo, 20 bar (300 psi).

Huntingdon Fusion Techniques HFT tiene una red de distribuidores exclusivos en todo el mundo.

Sabanza estrena web

En su dominio: www.sabanza.com, junto con la información general y tarifa de chimeneas metálicas, tubos para pellet, rejillas, conductos de ventilación, sistema de deshollinado mecánico CHIMCLEANER, los soportes metálicos y piezas de fijación y el resto de productos

se ha creado una herramienta potente y completa, con fichas de producto, videos formativos, información técnica, normativa vigente... y mucho más. Puede navegar por www.sabanza.com con teléfono móvil, tableta u ordenador, pues se adapta automáticamente su formato.

STH Standard Hidráulica

Connect and Control



Soluciones para mejorar la eficiencia energética

Conexión y Control Accesorios de Unión · Sistemas Multicapa, PE-X y PB
Válvulas Agua · Contadores de Agua y Calorías · Equilibrado Hidráulico
Gas Valvulería y Accesorios
Calefacción Válvulas para Radiador · Suelo Radiante · Grupos de Circulación

COMAP
SOLUTIONS FOR EFFICIENCY

www.standardhidraulica.com

Ai AALBERTS
INDUSTRIES

Nuevo símbolo para válvulas Genebre

Las colecciones de válvulas de Genebre llevan impreso un nuevo símbolo identificativo. Más sencillo y moderno mantiene la identidad del logotipo de la marca.



Tarifa Ferroli de calefacción y renovables

Ya está disponible la nueva Tarifa de Precios de Calefacción y Energías Renovables de Ferroli, cuyos precios entraron en vigor el pasado 1 de abril.

En esta nueva tarifa destacan varias novedades. Entre ellas, sobresale la nueva caldera de condensación Bluehelix Pro Slim, clase A y con perfil de carga XL según normativa ErP. Esta caldera destaca por sus reducidas dimensiones (fondo de 250 mm) y escaso nivel sonoro (por debajo de 50 dB), que maximiza el confort y facilita la instalación del equipo en cualquier espacio. Además, tanto la nueva Bluehelix Pro Slim como el resto de la gama Bluehelix, mediante la conexión de una sonda exterior y del cronocomando ROMEO W/W RF mejoran notablemente su nivel de eficiencia energética alcanzando la clase A+, según normativa ErP.

Asimismo, toda la gama Bluehelix puede ser controlada vía wifi cómodamente desde cualquier dispositivo móvil.

Dentro de la oferta de grupos térmicos a gasóleo, destaca la incorporación de la nueva gama Silent (chapa de acero) y la nueva gama Atlas (hierro fundido). Entre ellas encontramos



equipos solo calefacción o de generación mixta, pero todos ellos clase B y, en los casos de los equipos mixtos, con perfil de carga XL o XXL en función del modelo y la potencia, según normativa ErP.

Clasificación A+ en las calderas murales de condensación de De Dietrich

El fabricante De Dietrich dispone de una clasificación A+ de eficiencia energética estacional de calefacción según la nueva directiva de Etiquetado Energético (ELD) en sus cuatro gamas de calderas murales de gas de condensación.

Las gamas Naneo EMC, Vivadens MCR Plus, Innovens MCA y MCA PRO, permiten obtener el máximo nivel de aprovechamiento energético acorde a los requisitos de las nuevas directivas. En combinación con una sonda exterior (suministrada de serie en los modelos Innovens MCA y MCA PRO) y una unidad ambiente modulante, la eficiencia estacional de calefacción obtenida es del 98 por 100 correspondiente a una clase de eficiencia energética A+.

De Dietrich ofrece en su catálogo de producto doméstico, una solución de alta eficiencia adecuada para cada requerimiento de instalación dentro de sus segmentos Easylife, Advance y Project. El segmento Easylife, en el cual se incluyen las gamas Naneo y Vivadens, ofrece soluciones de fácil manejo con un precio competitivo y buen nivel de prestaciones. Advance, que incorpora el modelo Innovens MCA, supone un segmento Top, con mayores posibilidades de regulación, permitiendo la gestión de múltiples circuitos y combinación de múltiples energías. El segmento Project incluye una



oferta de producto adaptada al sector residencial y terciario, incluyendo los modelos MCA PRO de media potencia.

La caldera Naneo EMC con potencias desde 24 hasta 34 kW, incorpora un novedoso intercambiador de fundición de aluminio silicio que la convierte en uno de los modelos más compactos y ligeros del mercado. La gama Vivadens MCR Plus está disponible en el mismo rango de potencias e incluye un intercambiador de acero inoxidable. Los modelos Innovens MCA, con intercambiador de aluminio y potencias desde 15 hasta 35 kW, incorporan la exclusiva regulación iSystem que permite gestionar múltiples circuitos para adaptarse a cualquier tipología de instalación. Finalmente, la gama MCA PRO, disponible hasta 115 kW y posibilidad de instalación en cascada, supone una solución ideal para instalaciones de media potencia solventando posibles requerimientos de espacio en sala de calderas.

profesionales

Jesús Pozo, nuevo Jefe de Ventas nacional Aire Acondicionado en Bosch Termotecnia

Bosch Termotecnia, división perteneciente al Grupo Bosch, amplía su equipo directivo incorporando a Jesús Pozo como Jefe de Ventas Nacional, Aire Acondicionado Comercial e Industrial. Será el encargado de liderar e impulsar la nueva gama de aire acondicionado comercial de Volumen de Refrigerante Variable (VRF) Bosch tras su reciente lanzamiento, así como de desarrollar la estrategia del negocio y gestionar su equipo comercial en España.

Jesús Pozo afirma que "Impulsar esta línea de negocio en una de las firmas referentes en el sector a nivel mundial, es para mí un orgullo y un reto



al mismo tiempo. Espero que mi experiencia pueda ayudar a fortalecer el posicionamiento de los nuevos sistemas de aire acondicionado Bosch que maximizan la eficiencia y aportan confort en refrigeración de manera eficiente para oficinas y grandes edificios".

Carmen Iglesias, directora general de EnergyLab



Carmen Iglesias Escudero ha sido nombrada directora general del Centro Tecnológico de Eficiencia y Sostenibilidad Energética, EnergyLab, en sustitución de Rocío Fernández, que ha ostentado el cargo durante los últimos cinco años. Carmen Iglesias, que ocupaba la gerencia del Centro Tecnológico desde septiembre de 2015, asume la dirección general con el objetivo de impulsar en EnergyLab la acción comercial privada y la captación de fondos europeos.

En los últimos años, EnergyLab se ha afianzado como un centro de referencia nacional en el desarrollo de proyectos de I+D y servicios tecnológicos

especializados en eficiencia energética y sostenibilidad. En una clara senda de crecimiento, el Centro Tecnológico se ha planteado nuevos desafíos para los próximos tres años: incrementar su personal investigador, aumentar su capacidad de captación de negocio y duplicar el número de patronos privados.

SOBRE ENERGYLAB

El Centro Tecnológico de Eficiencia y Sostenibilidad Energética, EnergyLab, es un centro de referencia nacional e internacional especializado en el impulso de la eficiencia y la sostenibilidad energética a través de la innovación. Sus líneas estratégicas de investigación son la edificación, la movilidad, la bioenergía y el smart & logic.

Con sede en Galicia, está reconocido por el Ministerio de Economía y Competitividad como Centro Tecnológico Nacional. Cuenta con un equipo investigador altamente cualificado de más de 20 personas y sus patronos son ABB, Copasa, Cupa Group, Finsa, Gas Natural Fenosa, Inditex, Invertaresa y Philips.

EL ESTUDIO DE ANÁLISIS SECTORIAL MÁS COMPLETO DE LA INDUSTRIA ENERGÉTICA

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

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

Adquiera ahora su edición 2015 de la ENCICLOPEDIA NACIONAL DEL PETRÓLEO, PETROQUÍMICA Y GAS o realice su reserva de la edición 2016 en el teléfono **91 556 5004** www.sedetecnica.com

El informe anual de referencia desde 1970

Saunier Duval y su SAT con Juanito Oiarzabal en su reto de escalar por segunda vez las 14 montañas más altas del planeta

“Los ochomiles son mi hábitat natural”. Con esta afirmación, el montañero vasco Juanito Oiarzabal retoma el proyecto 2x14x8000 con su próxima expedición al Dhaulagiri (8.167 metros). Bajo el patrocinio de Saunier Duval, su Servicio Técnico Oficial y su red de instaladores Instal Xpert, el alpinista ha comenzado una nueva expedición junto al escalador Alberto Zerrain que le lleva a Katmandú (Nepal) para avanzar en su reto de alcanzar dos veces los 14 ochomiles y convertirse, así, en el primer montañero de la historia en conseguir este importante hito.

La rueda de prensa contó con la moderación de Sebastián Álvaro, creador de 'Al filo de lo imposible', y Nicolás Klingenberg, director general de Vaillant Saunier Duval Ibérica.

Bajo el lema “Ser el primero es una actitud”, Juanito Oiarzabal retoma el reto del 2x14x8000 que comenzó en 2009 y que le reafirmará como uno de los alpinistas más importantes del mundo. Tras haber tocado por segunda vez la cima de diez ochomiles, ahora se enfrenta al desafío de escalar los últimos cuatro para conseguir culminar su proyecto. Un proyecto impulsado por la pasión que este alpinista, que ya lo ha demostrado todo en el terreno deportivo, siente por la montaña.

Durante este año, Juanito Oiarzabal se enfrentará, junto a Alberto Zerrain, al Dhaulagiri (8.167 m), el séptimo pico más alto del mundo, situado en la cordillera del Himalaya (Nepal); y al Broad Peak (8.047 m), también conocido como K3, entre la frontera de Pakistán con China, que es la decimosegunda montaña más alta de la Tierra.

La segunda fase del reto 2x14x8000 se espera completar en 2017, con la ascensión de la decimocuarta montaña más alta, el Shisha Pangma (8.046 m.) en China; y el Nanga Parbat (8.125 m), la novena del mundo y la segunda más alta de Pakistán.

De las cuatro cimas que faltan, el Dhaulagiri es la que más preocupa a la cordada formada por Oiarzabal y Zerrain. “Se trata de una montaña que conozco muy bien, he estado en otras dos ocasiones y es la más peligrosa de las que me quedan”, asegura Juanito a sus casi 60 años, 47 expediciones y 26 ochomiles escalados. El éxito de esta expedición marcará el ritmo de las siguientes.

Tras el intento del Broad Peak (8.047 metros) el año pasado, esta nueva expedición fortalecerá también la cordada formada desde entonces por Oiarzabal y Zerrain. Para éste último será la primera vez en esta montaña y repasa en su cabeza una y otra vez los planes diseñados para escalarla.

La web www.2x14x8000.com recogerá el contenido relacionado con el reto deportivo, en ella se podrán seguir en tiempo real los avances de este extraordinario reto a través de historias y recursos tecnológicos que los montañeros portarán y servirán para documentar las expediciones.

A través de tres categorías principales (reportajes, noticias y crónicas de la expedición), los internautas podrán vivir en primera persona la aventura de Juanito Oiarzabal y Alberto Zerrain, con información y material gráfico referente a las ascensiones, a la historia de este deporte a través de la historia de Juanito, y sobre la filosofía de vida que existe detrás de este deporte.

Además, en Súmate al reto, se irán desplegando acciones participativas e interactivas. En la primera fase, por ejemplo, se encontrarán rutas acce-

sibles para todos los públicos y recomendaciones para fomentar la vida activa a través del deporte.

Medios y líderes de opinión sumarán su voz al reto deportivo a través del hashtag #2x14x8000.

Saunier Duval y su Servicio Técnico Oficial, junto a su red de instaladores Instal Xpert invierten como patrocinadores en acercar al público esta filosofía de afrontar los retos a través de esta historia en tiempo real.



Juanito Oiarzábal y Alberto Zerrain rumbo a Nepal

XXVII
congreso
conaiif
Valladolid
20-21
octubre
2016
www.congresoconaiif.es



Organizan:



Patrocinadores Oro:



GENERA 2016 abordará retos y oportunidades de las energías renovables

La Feria Internacional de Energía y Medioambiente GENERA 2016, que organiza IFEMA los próximos 15 al 17 de junio, incluirá un amplio programa de Jornadas Técnicas que reunirá a los principales representantes de las empresas, administraciones públicas y

asociaciones sectoriales, relacionados con las energías renovables, la eficiencia energética y el medioambiente.

A lo largo de estas sesiones, los expertos del sector debatirán sobre los principales retos y oportunidades para el desarrollo y la mejora de la competitividad del sector.

Entre otras cuestiones, se hablará de los avances tecnológicos en energía solar fotovoltaica, de eficiencia energética en la rehabilitación de edificios, así como sobre autoconsumo y sobre certificación.

Todo listo para Oil & Gas Conference

Técnicas Reunidas, Cameron, Petronor, Idom, Boston Consulting Group, Ampo, Honeywell Uop, Petrofac, Pemex Procurement International, Nisoc National Iranian South Oilfields Company, Rystad Energy, Erreka Fastening Solutions, Vicinay, Rotork y Centro Superior de Formación Repsol son algunas de las empresas confirmadas e invitadas a participar en el panel de ponentes de Oil & Gas Conference, que se celebrará del 31 de mayo al 1 de junio en Bilbao Exhibition Centre.

El programa de la conferencia incluye temas como Tendencias en el sector energético y nuevos retos para el sector Oil & Gas; Planes estratégicos y de inversión en el medio plazo; Tendencias Tecnológicas: Separación y tratamiento de gases en instalaciones de superficie; Oportunidades de negocio: Nuevos mercados y modelos; Soluciones integrales basadas en diseño modular y servicios asociados; Perspectivas de negocio en Irán y Soluciones tecnológicas: Casos prácticos en Upstream & Downstream, entre otros.

El Congreso se completará con un área expositiva.

Congreso Internacional y Jornadas Técnicas de Soldadura y Tecnologías de Unión

Del 17 al 19 de mayo la Escuela Politécnica de Ingeniería de Gijón de la Universidad de Oviedo será el escenario de la tercera edición del Congreso Internacional y nuestras 21 Jornadas Técnicas de Soldadura y Tecnologías de Unión (INTERJOIN) organizado por CESOL. El Congreso será un foro donde se expongan y contrasten las últimas novedades y tendencias científico-técnicas en el campo de la soldadura, los adhesivos y otras tecnologías de unión.

Formación en auditorías energéticas de ATECYR

Tras la publicación del Real Decreto 56/2016 por el que se transpone la Directiva 2012/27/UE relativa a la eficiencia energética las grandes empresas en nueve meses tendrán que someterse a una auditoría energética, que cada cuatro años deberá repetirse.

Por ello Atecyr facilita la formación en materias concretas, habiendo preparado la celebración de los siguientes cursos:

- Medidas de Eficiencia Energética en la Edificación
- Paso a paso en el Desarrollo del Informe de una Auditoría
- Protocolo de Medida y Verificación para Organizar los Ahorros Estimados
- Financiación y Contratación
- Casos de Éxito en la Edificación
- Implantación de un Sistema de Gestión

Madrid acoge la Reunión anual de Sedigas en mayo

Un año más se celebra la Reunión Anual de Sedigas que tendrá lugar los próximos 24 y 25 de mayo en Madrid.

En esta ocasión, bajo el lema "Gas, energía sostenible" se quiere destacar el importante papel que juega el gas en relación con la mejora de la calidad del aire de

las ciudades y su sostenibilidad. El emplazamiento elegido, una vez más, es el Palacete de los Duques de Pastrana (Paseo de la Habana, 208 de Madrid), espacio polivalente que ofrece un amplio auditorio para la realización de las ponencias, así como el jardín del Palacete para la celebración de los cócteles.

gama green plus

Máxima seguridad y confort

en agua caliente sanitaria

- Silencioso
- Pantalla LED táctil IMD
- Máxima seguridad y control
- Reducida potencia mínima
- Excepcional diseño con fondo reducido

ADVANCED TOTAL PROTECTION

Nuevos calentadores estancos termostáticos turboMAG plus

Con capacidad de 11, 14 y 16 litros, el nuevo turboMAG plus de Vaillant destaca por las múltiples funciones de seguridad que incorpora -se puede instalar en el propio cuarto de baño- y por proporcionar exactamente la cantidad de agua caliente necesaria en cada ocasión, ya sea para una ducha o un baño, garantizando en todo momento el máximo confort y calidad.

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

Disfruta de las mejores sensaciones.

■ Calefacción y ACS ■ Climatización ■ Energías Renovables

Porque **Vaillant** piensa en futuro.