Número 17 ✹ Octubre 2014

climaeficiencia

Revista profesional de eficiencia energética y nuevas tecnologías

EN PORTADA
'Eficiencia energética', la gran desconocida

FERIAS
Expobiomasa, Calor que arde

ENTREVISTA
Vicente Gallardo, presidente Fegeca

ENFOQUE
Políticas de financiación para calefacción, por Carlos López Jimeno

A FONDO
Un chequeo al sector de la calefacción

ENCUENTROS
Presentado el censo de redes de calor

Caldera de Biomasa

BioClass NG

La tecnología más avanzada... a un precio razonable

- La más alta eficiencia energética según EN 303/5
- Nuevo sistema de limpieza Grinder
- Caldera para Pellet o Hueso de Aceituna

domusa

www.domusa.es

climaeficiencia

EDITOR:
José María García.

DIRECTOR:
Miguel Ángel López de Egea.

PRODUCCIÓN Y COORDINACIÓN:
José Luis Carmona.

RELACIONES INSTITUCIONALES:
Alfonso de B. Vidal.

REDACTORES Y COLABORADORES:
Montse Bueno, Rocío García,
José María Serrano, José Ibáñez.
Angela Serrano Serrano.

DISEÑO Y MAQUETACIÓN:
E. González, Gonzalo López de Egea.

FOTOGRAFÍA:
Gonzalo Gómez.

PUBLICIDAD:
Departamento propio.

EDITA:
FEVYMAR, S. L.

WEB:
www.climaeficiencia.com
www.fevymar.com

OFICINAS:
Calle Mérida , nº 4
28030 MADRID
Tfn. y fax: 913 714 940
climaeficiencia@fevymar.com

DELEGACIÓN BARCELONA
Xavier Romero
Tfno.: 609 308 321
jromero@fevymar.com

Depósito legal:
M-5230-2012

IMPRIME:
Villena Artes Gráficas

No se permite la reproducción total o parcial de los artículos, informaciones o ilustraciones aparecidas en esta publicación sin el consentimiento expreso de la editorial.

Climaeficiencia no se responsabiliza de las opiniones, o artículos publicados por sus colaboradores, así como del contenido de los mensajes publicitarios, siendo éstos responsabilidad exclusiva de las empresas anunciantes.

SOCIOS COLABORADORES DE:
ANERR
anese
ASHRAE Spain Chapter
Atecyr

SOCIOS DE:
secartys

SUMARIO

EN PORTADA

4 Resultados de la encuesta de CNI sobre la 'eficiencia energética'.

ENFOQUE

10 De Carlos López Jimeno, director general de Industria CAM, sobre incentivos a la calefacción.

PANORAMA

14 Los retos de las viviendas en el World SB Barcelona 2014.

16 Noticias.

32 Nombramientos.

34 Jornada A3e sobre sistemas de monitorización y telecontrol.

36 Lennox acerca su nuevo rooftop a los profesionales españoles.

38 Matelec abre sus puertas.

A FONDO
Calefacción

40 Informe sobre el sector.

46 Censo de redes de calor y frío.

50 Repartidores de costes de calefacción.

54 Entrevista Vicente Gallardo, presidente Fegeca.

58 BOLETÍN ATECYR

A FONDO

60 Biomasa térmica, calor que arde.

64 Feria Expobiomasa, en Valladolid.

EN CONTACTO CON

68 Antonio Moreno, director Técnico de Jung.

TECNOLOGÍAS

70 Geoener analizará la situación del sector.

72 Renovación de un sistema de calefacción en el District Heating de Canillas, en Madrid.

76 Chaffoteaux cumple cien años en el mercado.

78 Dispositivo modular para almacenar energía térmica.

80 BOLETÍN ASHRAE

82 NOVEDADES

88 AL FINAL

90 AGENDA

‘Eficiencia energética’, una gran desconocida para los

La ‘eficiencia energética’ sigue siendo una gran desconocida para la inmensa mayoría de los ciudadanos, a pesar de la incansable utilización de esta expresión en los diferentes foros técnicos y encuentros profesionales que se desarrollan en todas las esferas. Una reciente encuesta realizada por CNI, a la que han contestado 2.400 propietarios o usuarios de inmuebles, revela que el 70% de los ciudadanos desconoce o confunde este término, un sorprendente resultado que se suma a otros cuantos que arroja el estudio.

Fotos y gráficos: **CNI**

ciudadanos de a pie

"Desalentador" y "Preocupante". Estos son los términos con los que la Confederación Nacional de Instaladores (CNI) define los resultados de la encuesta que ha llevado a cabo mediante el proyecto 'Tu hogar lo vale' para chequear el conocimiento que tienen los ciudadanos sobre términos como eficiencia energética, rehabilitación, energías renovables o autoconsumo.

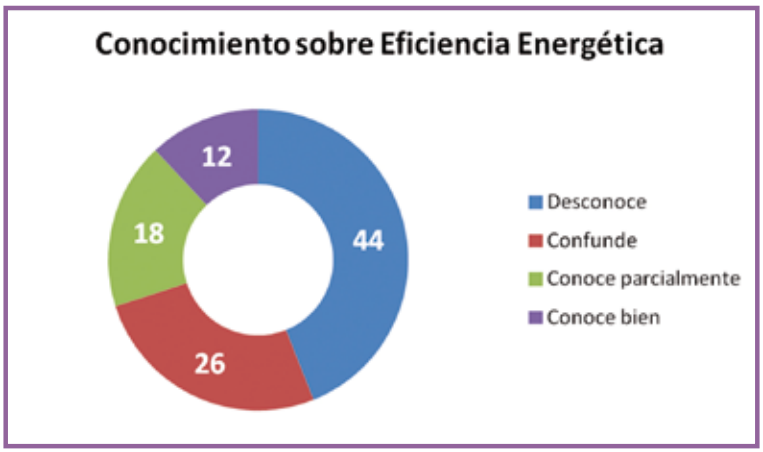
La encuesta, a la que han respondido 2.400 propietarios o usuarios de inmuebles de todos los puntos de la geografía española, revela que el 70% de los encuestados desconoce o confunde, el significado del término 'eficiencia energética'. De este porcentaje, llama la atención que un 30% asocia erróneamente este concepto al precio de la energía. Además, un 60% responde con un contundente "No se" a la pregunta sobre si conoce medidas para mejorar la eficiencia energética de sus hogares. Algunas de las respuestas en este ranking son del tipo: "apagar las luces" o "cerrar los grifos", señalan desde CNI. Es también muy sorprendente, que "apenas un 2% de los encuestados mencionó medidas estructurales y de mayor envergadura, como mejoras en el aislamiento o renovación de equipos de climatización", comenta Javier Cueto, presidente de la asociación, lo que revela, "el gran desconocimiento que existe entre la población sobre la eficiencia energética en los inmuebles".

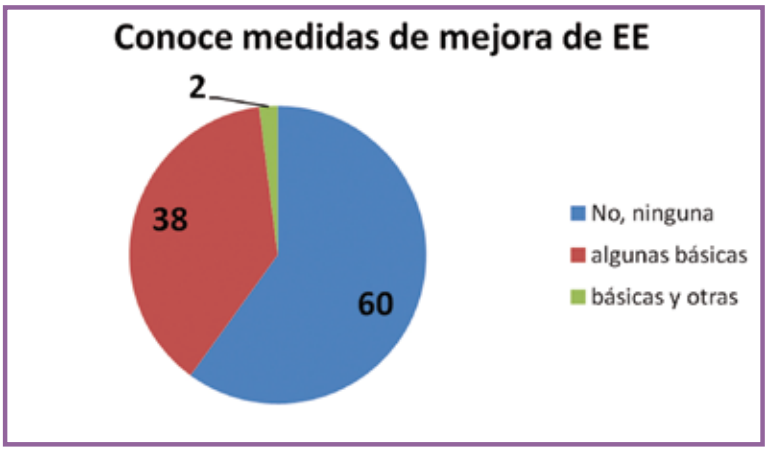
La iniciativa, puesta en marcha por CNI a finales del pasado año, se enmarca en la actividad del grupo de trabajo internacional 'Revitalización de Edificios', al que pertenece la asociación, donde se intercambian ideas para fomentar la renovación de edificios antiguos o en mal estado. Para su desarrollo, CNI ha contado con la colaboración de profesionales instaladores en toda España. La variada tipología y heterogeneidad de los encuestados es otro dato que señalan desde la asociación.

El desconocimiento de los usuarios sobre eficiencia en sus hogares es muy elevado.

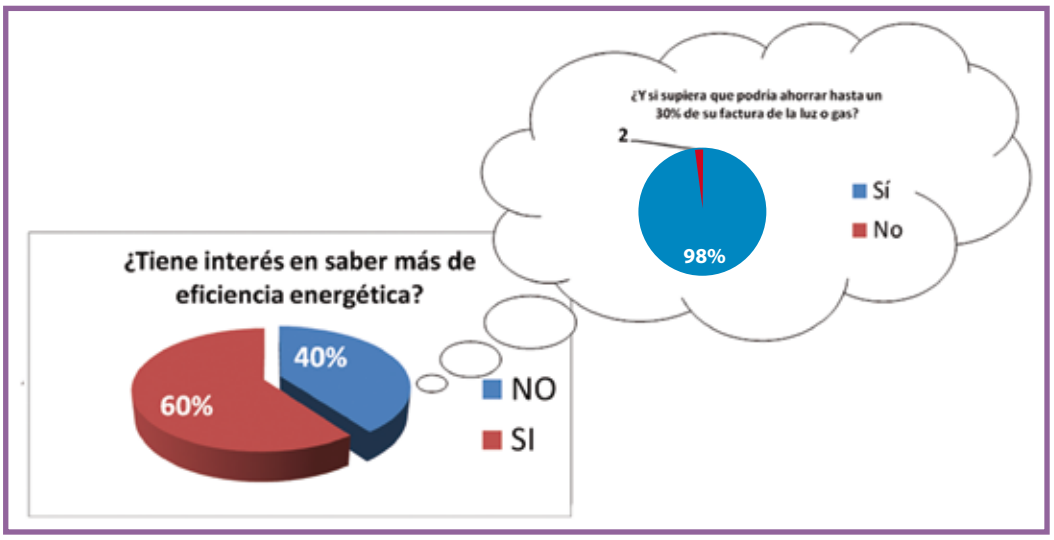
MAYOR INTERÉS SI HAY AHORRO

Entre los resultados de la encuesta, sorprende la falta de interés de un 40% de los encuestados por





Encuesta "Tu Hogar lo Vale", Confederación Nacional de Instaladores, septiembre 2014.



Encuesta "Tu Hogar lo Vale", Confederación Nacional de Instaladores, septiembre 2014.

EL ESTUDIO HA SIDO REALIZADO EN BASE A LAS RESPUESTAS DE 2.400 PROPIETARIOS O USUARIOS DE INMUEBLES

LA MAYORÍA DE LOS ENCUESTADOS ESTARÍA DISPUESTA A REALIZAR OBRAS EN SU VIVIENDA SI ELLO REPRESENTA MAYOR CONFORT Y AHORRO

conocer más a fondo de qué se trata la eficiencia energética, aunque la aptitud cambia cuando se menciona la posibilidad de lograr un ahorro de hasta el 30% de su factura de luz o gas, en cuyo caso, el 98% de los ciudadanos sí muestra interés por conocer más detalles por informarse. Este "apabullante" resultado lleva a Javier Cueto a preguntarse a qué esperamos para explicar a todos los ciudadanos el significado de la eficiencia energética.

Además, el 96% de los encuestados manifiesta que estaría dispuesto a realizar obras de mejora o rehabilitación en su inmueble, "si ello representa mayor confort, ahorro y revalorización". Al profundizar más en esta cuestión, se obtiene que sólo un 18% de los interesados podría realizar estas obras sin financiación externa, el 82% restante necesitaría ayudas financieras del tipo préstamos a bajo interés o subvenciones.

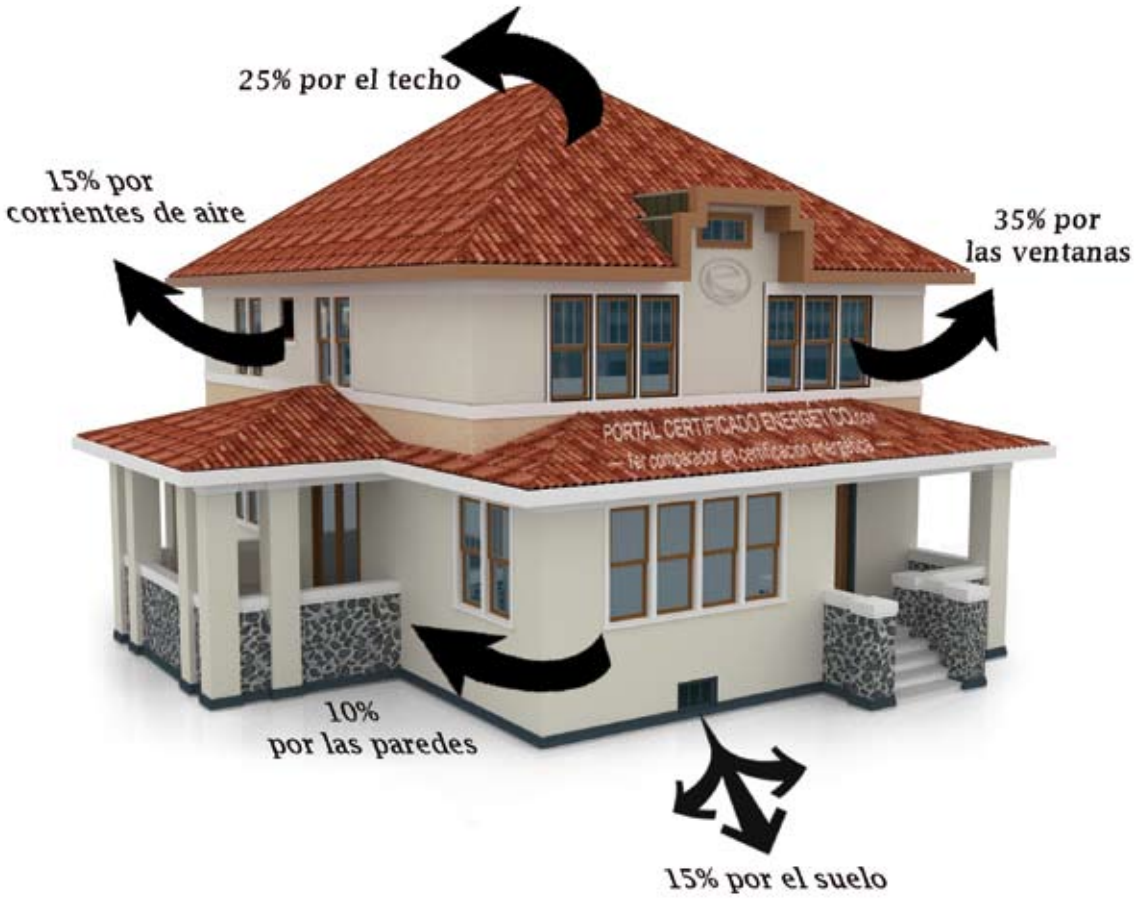
CONFIANZA EN LA ADMINISTRACIÓN, AUNQUE NO CUMPLE SUS OBLIGACIONES

A la pregunta de quién le gustaría que le informase sobre términos como eficiencia energética, energías renovables, rehabilitación o autoconsumo, el ciudadano contesta por este orden: primero, la Administración, con el 68%; en segundo lugar, una asociación nacional imparcial sin fines lucrativos, con un 23%, y un profesional de su elección, con el 8%; y en tercer lugar, la experiencia de amigos o conocidos, con un 1%. La conclusión es que, antes de confiar en una empresa de ingeniería, arquitectura, profesionales de cualquier índole o empresa constructora, e incluso amigos y conocidos, el ciudadano se fía mayoritariamente de la Administración a la hora de recibir información.

Otro de los apartados que contempla la encuesta es el referente al cumplimiento de la normativa exigida para las viviendas, en el que contrasta que un 90% de los encuestados manifiesta que cumple con ella, mientras que si se les pregunta a continuación sobre obligaciones concretas como revisiones periódicas en sus instalaciones o trabajos de mantenimiento periódico, casi en la misma proporción (78%), declara que "No" han realizado las revisiones, inspecciones o trabajos de mantenimiento, o no recuerdan.

Las campañas masivas de información son una de las herramientas que pueden mejorar el conocimiento sobre la eficiencia energética.

PÉRDIDAS DE ENERGÍA POR ZONA EN UNA VIVIENDA



CUÁNTO MÁS ECONÓMICO, MEJOR

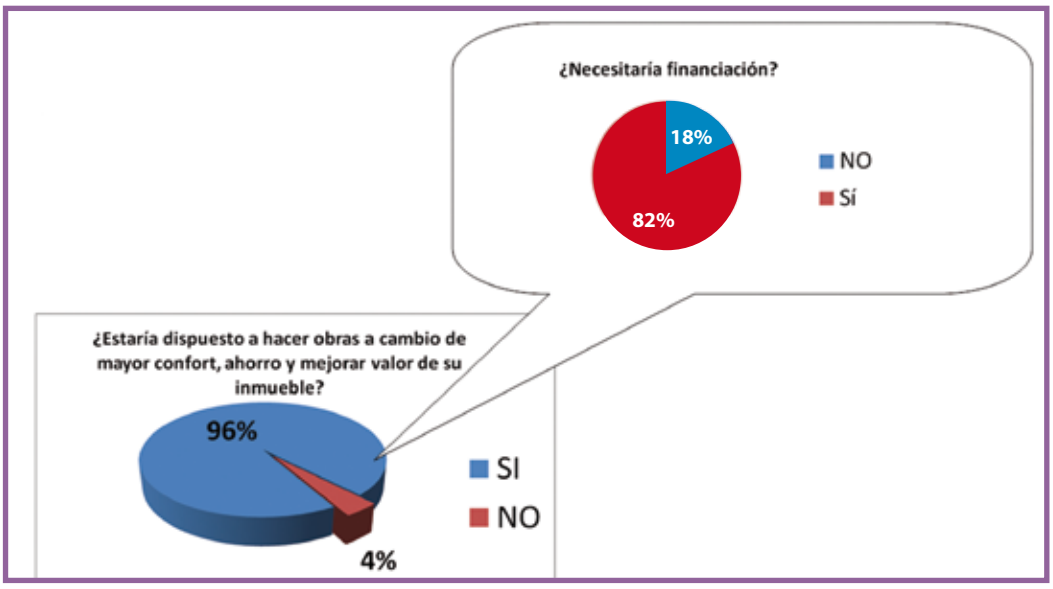
Otro de los resultados contundentes de la encuesta es el que indica que el 99% de los propietarios o usuarios de inmuebles consideran que están mal o nada informados sobre los materiales, equipos, mantenimiento y consumo energético de su vivienda, aunque sí conocen el gasto medio de su vehículo en combustible.

También resulta chocante que el 96% de los ciudadanos ha tenido en algún momento una mala experiencia al contratar algún trabajo en su inmueble, la mayoría de los cuales, el 70%, responsabiliza de esa situación a la falta de profesionalidad de los proveedores de los servicios contratados. Por detrás, con un 17%, se sitúa la falta de control por parte de la Administración. Tan sólo un 10% reconoce que esa mala experiencia pudo deberse a un precio demasiado bajo y un 3% lo atribuye a otras circunstancias.

Sobre si esas malas experiencias se acabaron resolviendo positivamente, un 80% contesta que "No", un porcentaje "alarmante" que muestra, según CNI, " la realidad eterna del intrusismo, que se halla ampliamente extendido, así como el nivel tan bajo de exigencia por parte de los propietarios, que prefieren un trabajo más económico a un trabajo bien hecho, no valorando a más largo plazo

EL 82% DE LOS USUARIOS NECESITARÍA APOYO FINANCIERO PARA LA REHABILITACIÓN DE SUS INMUEBLES

APENAS UN 2% DE LOS CIUDADANOS MENCIONA MEDIDAS DE ENVERGADURA, COMO MEJORAS EN EL AISLAMIENTO O RENOVACIÓN DE EQUIPOS DE CLIMATIZACIÓN



Encuesta "Tu Hogar lo Vale", Confederación Nacional de Instaladores, septiembre 2014.

los inconvenientes del bajo precio, como falta de garantía, ausencia de responsabilidad civil, averías y baja calidad en la ejecución…". Lo que lleva a concluir a la confederación que se ha afincado la sensación de que "cuánto más barato, mejor".

Para Cueto, "La conclusión de todo ello es muy clara". Según argumenta, "el ciudadano carece de los conocimientos técnicos mínimos sobre su vivienda y por tanto no la cuida adecuadamente. "Además," ha tenido malas experiencias con trabajos realizados en ella, lo que le hace desconfiar de los profesionales que, considera, sólo quieren hacer negocio, por lo que busca en general el precio más económico sin valorar otras características". Asimismo, "Prefiere fiarse de la Administración, a la que luego a su vez intentará engañar no cumpliendo la normativa de su vivienda que le exige realizar un desembolso económico en revisiones y adecuado mantenimiento, pues desconoce los fundamentos, ventajas y beneficios de esas obligaciones".

RENOVABLES, MUCHO GASTO Y POCO AHORRO

En cuanto al apartado relacionado con las renovables, un 60% de los encuestados sólo conoce la solar, mientras que el 40% restante menciona sólo otro tipo de energía renovable. Un 82% no sabe lo que es la geotermia aplicada a la edificación y un 70% no sabe lo que es la biomasa. A la pregunta de si saben en qué consiste el autoconsumo de energía, un 73% contesta "NO", y en cuanto al término cogeneración, el porcentaje negativo sube hasta el 86%.

Otro dato significativo: un 93% de los encuestados no conocen ninguna experiencia entre sus círculos de familiares y amigos de uso de energías renovables con ahorros y buenos resultados. En cambio, un 36% sí conocen malas experiencias de personas que utilizan energías renovables con malos resultados. "Por desgracia", lamenta el presidente de C N I, "estos casos son en su mayoría de Comunidades de Propietarios, por lo que la mala experiencia se multiplica".

A la vista de los resultados de esta interesante encuesta, el presidente de CNI recomienda a las Administraciones responsables que asuman un papel más enérgico dirigiéndose al ciudadano de a pie, mediante campañas masivas de información, utilizando para ello los medios a su alcance y sirviéndose de la información técnica, conocimientos y experiencia de los organismos profesionales como CNI, "que la ponemos gustosos a su disposición", concluye Javier Cueto.

EL 99% DE LOS USUARIOS CONSIDERAN QUE ESTÁN MAL O NADA INFORMADOS SOBRE LOS MATERIALES, EQUIPOS, MANTENIMIENTO Y CONSUMO ENERGÉTICO DE SU VIVIENDA

DE LAS RENOVABLES, UN 60% DE LOS ENCUESTADOS SÓLO CONOCE LA SOLAR, UN 82% NO SABE LO QUE ES LA GEOTERMIA Y UN 70% LO QUE ES LA BIOMASA

MULTICAL® 302

– el nuevo contador divisionario para calefacción

NUEVO

¡La mejor opción para medición y reparto de costes de calefacción/refrigeración en comunidades!

Enero de 2017 es la fecha límite para que los edificios de viviendas con calefacción centralizada cuenten con contadores individuales. Esta exigencia se desprende de la Directiva Europea 27/2012 relativa a la Eficiencia Energética y que en España entrará en vigor en Junio de 2014 a más tardar.

Confíe su instalación en el líder del mercado de contadores térmicos y en su nuevo contador específicamente desarrollado para este tipo de aplicación.

El diseño único y las exclusivas características de instalación, hacen del MULTICAL® 302 la mejor opción tanto en reformas como en obra nueva:

- Diseño compacto: radio de instalación de 59 mm
- Bajo coste y máxima calidad
- Batería de 12 años de vida útil
- Configuración in-situ
- Lectura remota integrada
- Tecnología de medida por ultrasonidos

Mas información en www.kamstrup.es

Kamstrup España · Tel: 914 35 90 34 info@kamstrup.es

Kamstrup

A pesar de que la economía de los hogares y la rentabilidad de las empresas dependen, en buena medida, de la contención en los gastos de calefacción, la actividad empresarial del sector no sólo no se incrementa, sino que acumula varios ejercicios de caídas. Partiendo de este planteamiento, López Jimeno expone en este artículo la necesidad de abordar políticas de financiación e incentivos, tipo planes Renove, para fomentar la eficiencia energética y la actividad económica en el sector.

Carlos López Jimeno,
director general de Industria, Energía y Minas de la Comunidad de Madrid

Políticas de financiación e incentivos p

El sector de los edificios, residenciales o comerciales, es el mayor consumidor de energía y el mayor emisor de dióxido de carbono de la Unión Europea, responsable de un 40% aproximadamente del consumo de energía final total y de las emisiones de CO2. Sin embargo, la política energética del siglo XX apenas se había fijado en este sector, dado que se dirigió fundamentalmente a la descarbonización de la producción eléctrica, a la que se dedicaron enormes inversiones que, si bien han dado buenos resultados, han hecho que se reduzca su margen de mejora y que sea necesario invertir mucho más dinero para conseguir instalaciones más eficientes.

De este modo, en el sector de la edificación existe un significativo potencial de ahorro energético rentable sin aprovechar, debido a que en las décadas precedentes se ha hecho muy poco esfuerzo por mejorar la eficiencia energética de los edificios, lo que significa que en 2020 la Unión Europea podría consumir un 11% menos de energía final con un esfuerzo inversor moderado, dado que al haberse hecho poco hasta el momento, se conseguirían grandes mejoras sin excesivos recursos.

Si se analiza la energía que se consume en los edificios, se aprecia que lo más relevante es el consumo energético dedicado al bienestar térmico e higiene de las personas: ventilación, calefacción, aire acondicionado y agua caliente sanitaria. Estos servicios suponen de media más del 40% de la energía que se consume en los edificios, porcentaje que se incrementa todavía más en edificios destinados a ciertos usos como el residencial, en el que en un clima con inviernos severos como el de Madrid, el consumo de calefacción y agua caliente sanitaria pasa a ser el de mayor peso en la factura de los hogares.

La economía de los hogares y la rentabilidad de las empresas dependen, en buena medida, de la contención en los gastos de calefacción, para lo que el mercado actualmente dispone de soluciones tecnológicas maduras de probada rentabilidad a corto y medio plazo. A modo de ejemplo, se puede citar que la simple sustitución de una caldera convencional por otra que aproveche la energía de la condensación y que, además, se combine con emisores que permitan trabajar a baja temperatura, puede proporcionar ahorros de más del 25% de la energía consumida.

EN EL SECTOR DE LA CALEFACCIÓN HAY MUCHO MARGEN DE MEJORA DE LA EFICIENCIA ENERGÉTICA, POR LO QUE LAS ACTUACIONES TIPO PLANES RENOVE TIENEN MAYOR EFICACIA

SECTOR A LA BAJA Y FALTA DE FINANCIACIÓN

Pese a todo lo anterior, la actividad empresarial vinculada a los sistemas de calefacción no se incrementa como sería de esperar, sino que incluso acumula varios ejercicios de caídas. Para encontrar la explicación a este hecho se debe tener en cuenta que si bien es cierto que la rentabilidad y periodos de retorno de las inversiones en mejora de la eficiencia energética de las instalaciones de calefacción, en la mayoría de los casos, demuestran que se trata de actuaciones viables, a la hora de acometerlas se encuentran con el problema común a toda la actividad económica durante el último lustro: la falta de financiación.

Las comunidades de propietarios de los edificios residenciales tienen dificultades para acceder al crédito, con lo que para acometer la inversión de estas actuaciones se debe recurrir a la tradicional 'derrama' con los condicionantes negativos que tiene durante una etapa de crisis económica. Por su parte, las empresas se encuentran ya de por sí con dificultades para financiar su actividad ordinaria, de tal modo que en muchas ocasiones ni tan siquiera contemplen este tipo de inversiones.

INTERVENCIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN

Por este motivo, es necesario que la administración intervenga en el sector, de manera que se evite el coste de oportunidad que supone dejar de acometer estas inversiones rentables por falta de financiación. Al margen de la mejora directa de la economía de nuestros hogares y empresas, los dirigentes políticos no podemos olvidar el enorme lastre que supone para la economía nacional la dependencia energética del exterior, que hace que gran parte de la riqueza que genera el país se gaste en la compra de recursos energéticos.

Las formas de intervención de la administración, como es de sobre conocido, pasan por el control, por la regulación y por el fomento. En el caso que nos ocupa, el control no aportaría mejores resultados dado que en instalaciones de calefacción existentes y poco eficientes, pero que cumplieran con la reglamentación que les aplicaba cuando se pusieran en servicio, no habría incumplimientos que subsanar, aparte de que el usuario normalmente ya sabe que su sistema es anticuado y poco eficiente. La regulación ha sufrido varias actualizaciones recientemente, que tratan de asegurar un nivel mínimo de eficiencia energética, pero estos requisitos tampoco afectan a los edificios existentes, de los que más del 60% tiene más de treinta años de antigüedad, con lo que la única vía que puede ser eficaz en este campo para que la administración actúe es la del fomento.

SUBVENCIONES Y PLANES RENOVE

A la hora de gestionar incentivos existen numerosos modelos con sus matices, pero se pueden resumir en dos: el tradicional expediente de subvenciones y los conocidos como planes Renove.

El primer modelo se adapta bien a actuaciones en las que el proyecto a subvencionar es complejo y se puede acometer de diferente formas. El problema principal es que se

El consumo en calefacción pasa a ser el de mayor peso en la factura de muchos hogares.

ara potenciar el sector de calefacción

LA ADMINISTRACIÓN DEBE ACTUAR, PARA EVITAR QUE SE DEJEN DE ACOMETER INVERSIONES RENTABLES POR FALTA DE FINANCIACIÓN

requiere una valoración pormenorizada de cada solicitud, lo que aumenta la burocracia de la actuación.

El modelo Plan Renove se restringe a actuaciones concretas, en las que la actuación queda delimitada por los principios del propio plan y en las que el incentivo se determina de manera unívoca a través de un parámetro característico de la actuación, como puede ser, por ejemplo, la potencia útil nominal de la caldera que se instale.

En el sector de la calefacción todavía hay mucho margen de mejora de la eficiencia energética por lo que las actuaciones dirigidas tipo Plan Renove, sobre todo orientadas al componentes más consumidor de energía (la caldera), tienen mayor eficacia, puesto que llegan a mayor número de usuarios, no hacen incurrir en elevados gastos de gestión y, lo que es más importante, permiten al solicitante obtener el incentivo en un plazo de tiempo muy corto. A modo de ejemplo se puede citar que, siguiendo este modelo, en la Comunidad de Madrid se sustituyeron 92.400 calderas domésticas murales convencionales por calderas de condensación entre 2008 y 2013, de tal manera que la tecnología de condensación pasó de ser desconocida a demandada por el gran público.

Según este modelo, el cambio de una caldera convencional por otra de condensación, al que se puede añadir otras mejoras de componentes auxiliares como los sistemas de bombeo, percibirá una ayuda que se determina en función de la potencia de la caldera instalada, sin estar condicionada al complejo análisis del resto de la obra civil que acompaña este tipo de actuaciones, de manera que en menos de tres meses desde que se acomete la actuación se recibe el incentivo, en caso de que se presenten correctamente los justificantes y registros requeridos, que no son diferentes de aquellos que reglamentariamente ha de tener una instalación que no solicite el incentivo.

Otros efectos en la consecución del objetivo principal de estos planes, que no es otro que el ahorro de energía, son el fomento de la actividad económica, el impulso al empleo cualificado y la reducción de la economía sumergida.

En la reforma de una instalación de calefacción intervienen desde las fábricas de componentes, muchas de ellas ubicadas en la Unión Europea, pasando por las ingenierías que diseñan la actuación, las empresas instaladoras y los oficios auxiliares de la construcción, con la consiguiente generación de empleo cualificado y de actividad económica.

Además, los nuevos sistemas incorporan mayor carga tecnológica que disminuye y abarata el mantenimiento posterior que, además, generará puestos de trabajo de mayor cualificación.

Por último, pero no menos importante, no se debe olvidar que en las actividades vinculadas a la edificación y sus instalaciones existe un porcentaje significativo de actuaciones que se realiza sin declarar, con el consiguiente perjuicio para el conjunto de la ciudadanía, de los agentes del sector que cumplen con sus deberes fiscales y del propio usuario, que pierde sus garantías. Por ese motivo, estos incentivos tipo Plan Renove, que hacen que un servicio con factura sea tan competitivo como contratarlo 'en negro', son eficaces a la hora de desterrar estas actuaciones, más aún teniendo en cuenta que el IVA y otros impuestos que se generan compensan el incentivo que aporta la administración.

La financiación y los incentivos son clave para la reactivación del sector.

Tú sigues teniendo el mando

Saunier Duval
Siempre a tu lado

Con cada caldera Saunier Duval que instales...

Termostato modulante inalámbrico incluido en los modelos CONDENS*

+

50 € en cheques Saunier Duval para modelos THEMAFAST*

Y ahora también termostato incluido en los modelos NOx*

ErP ready

Calderas con tecnología de condensación: las únicas que tendrán la marca CE a partir de 2015

Sin duda una razón más por la que las calderas de condensación Saunier Duval son y seguirán siendo la elección ideal para los hogares europeos: por ser "Las Número Uno" en confort, respeto al medioambiente... ¡y ahorro!

www.saunierduval.es · www.instalCLUB.com

*Condiciones: Promoción de 50 € en cheques Saunier Duval válida únicamente para los modelos THEMAFAST CONDENS F25 y THEMAFAST CONDENS F30 y exclusivamente para empresas instaladoras que introduzcan en www.instalclub.com el nº de serie y los datos de usuario entre el 1 de octubre y el 31 de diciembre de 2014. También pueden enviar estos datos por email a promociones@saunierduval.es o por correo postal al apartado de correos 49, CP 48170 Zamudio, Vizcaya entre el 1 de octubre y el 31 de diciembre (fecha de email o fecha de matasellos) indicando claramente PROMOCIÓN "TÚ SIGUES TENIENDO EL MANDO". Será imprescindible la realización de la Puesta en Marcha por el SAT oficial entre el 1 de octubre de 2014 y el 15 de enero de 2015. El termostato modulante incluido se entregará junto a la caldera: en caso de que no se entregue, debe solicitarse al Distribuidor. En los modelos THEMA CONDENS F25, THEMAFAST CONDENS F25 y THEMAFAST CONDENS F30 el termostato modulante inalámbrico será el EXACONTROL E7R. En los modelos THEMA NOx F25 y THEMAFAST NOx F25 el termostato será el EXACONTROL 7V2 (si este modelo se agota se entregará otro de similares o superiores características). Excluidas operaciones de obra y descuentos especiales. Para más información: 902 27 99 72 - promociones@saunierduval.es

LAS NÚMERO UNO

Los Retos de las viviendas en el World SB Barcelona 2014

Una reducción del 24% en la demanda de energía en vivienda, un 27% en edificios de servicios y una disminución de la demanda de emisiones, que se reduciría hasta el 23%. Todo ello, mejorando la eficiencia energética de los edificios. Es un reto a tener en cuenta del que se hablará largo y tendido en el Congreso Mundial de la Edificación Sostenible, World SB 2014 Barcelona.

La mejora de la eficiencia energética permitiría reducir hasta el 24% la demanda de energía en viviendas y el 27% en edificios de servicios, y como consecuencia de ello, disminuiría la demanda de emisiones, quedando en un 23%, lo que permitiría afrontar el cambio climático en 2050. Son datos del informe 'Una Visión Global' ofrecidos el pasado 23 de septiembre en Madrid, con motivo de la presentación del Congreso Mundial de la Edificación Sostenible, World Sustainable Building 2014 Barcelona.

El documento, donde se analiza el impacto de la edificación en el cambio climático y sus consecuencias en la población, sienta las bases del debate de este gran Congreso Mundial que se celebra en Barcelona del 28 al 30 de octubre. El trabajo revela datos clave para entender no sólo el presente, sino el futuro del sector de la edificación.

World SB 2014, que se desarrolla bajo el lema 'Are we moving as quickly as we should? It's up to us!' presenta dos destacadas novedades, según se explicó durante el acto de presentación. Una de ellas, la colaboración directa de WGBC (World Green Building Council), y la otra, la proyección de futuro que tendrá este importante encuentro internacional, al que acudirán más de 2.000 expertos en edificación sostenible de todo el mundo, según las estimaciones de los organizadores.

"Hasta ahora", explicó Antonio Lucio, responsable del Área del Congreso Una Visión Global, "el Congreso se centraba en la recopilación de los avances que han ido surgiendo en el ámbito de la edificación sostenible", pero va a ser Barcelona la que dé un nuevo enfoque a ese planteamiento inicial porque, además de realizar ese ejercicio de recapitulación, el encuentro tendrá una clara proyección hacia el futuro, "identificando los grandes retos que existen en estos momentos" y

tratando el impulso necesario que el sector tiene que adoptar para "dar respuesta a esas necesidades".

FRENAR LAS EMISIONES

Sobre este aspecto incidió también Albert Cuchí, presidente del World SB14 Barcelona, al añadir que el reto del sector de la edificación para la primera mitad del siglo es proveer de una vivienda adecuada a una población mundial que superará los 9.500 millones de habitantes en 2050. Los expertos consideran que con la tendencia actual, el consumo de energía en la edificación aumentará un 50% entre 2010 y 2050 para satisfacer la demanda de habitabilidad, lo que conllevaría un aumento del 40% de las emisiones de gases de efecto invernadero. Como consecuencia, sólo el sector de la edificación generaría en 2050 todas las emisiones admisibles para limitar a 2°C el aumento de la temperatura global.

Ante este pronóstico, los planes de acción para reducir las emisiones se basan en dos estrategias: la eficiencia energética y el cambio de fuentes de energía. Para ello, "es necesario tener una visión global de la situación mundial para establecer planes a nivel local o regional", ha concluido Albert Cuchí.

Durante el acto de presentación, que tuvo lugar en la sede del Ayuntamiento de Madrid, Juan Van-Halen, director general de Arquitectura, Vivienda y Suelo del Ministerio de Fomento, hizo especial hincapié en el apoyo del Gobierno a la cita internacional y en el compromiso del Ministerio de Fomento con el cambio de modelo del sector de la vivienda en España. "Nos encontramos ante una oportunidad magnífica para la rehabilitación. Contamos con un parque de cinco millones de viviendas que no cumplen con los requisitos mínimos de eficiencia energética y que son susceptibles de ser rehabilitados", afirmó.

COMPROMISO FRENTE AL CAMBIO CLIMÁTICO

Por su parte, Eduardo González, S.G. Coordinación de Acciones frente al Cambio Climático del Ministerio de la Oficina de Cambio Climático de Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente recordó, justo el día que se celebraba la Cumbre sobre el Cambio Climático en Nueva York, que "estamos en un momento en el que los países deben catalizar nuevas actitudes para comprometerse frente al cambio climático y crear un ambiente favorable para la Conferencia de París".

Este Ministerio explicará pormenorizadamente durante el congreso las acciones que se van a abordar en España para la reducción de emisiones como el proyecto Clima o la iniciativa Pimasol. "No hay que olvidar", declaró el coordinador de Acciones frente al Cambio Climático "que en 2020, España tendrá que haber reducido sus emisiones contaminantes un 10% respecto a 2005".

Juan Van Halen mostró el compromiso del Ministerio de Fomento con el cambio de modelo del sector de la vivienda en España.

144 SESIONES EN TRES DÍAS

Para finalizar el acto de presentación, Dolores Huerta, secretario técnico de Green Building Council España, entidad organizadora de esta cita mundial, explicó la dinámica de este "ambicioso Congreso", en el que a lo largo de tres días, "y de forma simultánea", se llevarán a cabo 144 Sesiones englobadas en tres Áreas: Una Visión Global, Transformando la Realidad y Creando Nuevos Recursos. En cada uno de estos encuentros se planteará una pregunta, que deberá despertar el debate y el intercambio, además de poner de manifiesto los principales retos del sector.

Según explicó Huerta, el objetivo de este encuentro es "definir la hoja de ruta del sector de la edificación a nivel mundial desde el punto de vista de la sostenibilidad", para lo que cuenta "con la implicación de las instituciones más influyentes en la materia", que son copromotoras y colaboradoras en la Conferencia mundial.

Encuentro mundial

World SB14 Barcelona es el mayor encuentro mundial sobre edificación sostenible, que se celebra cada tres años con el fin de debatir sobre diferentes aspectos de la edificación sostenible. Está organizado por GBCe y promovido por CIB (Conceil International de Batîment), iiSBE (Intertational Initiative for a Sustainable Built Environment), UNEP-SBCI (United Nations Environment Programme - Sustainable Buildings and Climate Initiative) y FIDIC (International Federation of Consulting Engi¬neers).

En vigor hasta el 31 de diciembre

En marcha el primer Plan Renove de torres de refrigeración de la Comunidad de Madrid

La Comunidad de Madrid ha puesto en marcha la primera edición del Plan Renove de torres de refrigeración, con el que se pretende incrementar la eficiencia energética y la seguridad de estas instalaciones a través de incentivos -de hasta 2.000 euros- que faciliten la sustitución de los equipos antiguos. La iniciativa se desarrolla tras el acuerdo firmado, el pasado 9 de septiembre, por el consejero de Economía y Hacienda, Enrique Ossorio y el presidente de la Asociación de Empresas de Frío y sus Tecnologías (Aefyt), Roberto Solsona.

Según datos de la Consejería de Economía y Hacienda, en la Comunidad de Madrid existen actualmente más de 3.450 torres de refrigeración, de las que más del 60% tienen como mínimo 10 años de antigüedad. A pesar de que son sistemas de generación de frío que disminuyen el consumo de energía en más del 40%, algunos casos de proliferación de la bacteria legionella en estos equipos de refrigeración, debido fundamentalmente a deficiencias en su mantenimiento -según las mismas fuentes- han provocado que se sustituyan estos sistemas por otras soluciones técnicas menos eficientes.

En este contexto, el nuevo plan, que tiene una dotación económica de 500.000 euros, pretende promover la renovación de equipos tanto en los edificios residenciales como en los destinados a otros usos, para reducir el consumo energético y las emisiones contaminantes y mejorar la seguridad medioambiental, en particular en cuanto al posible riesgo de proliferación de la legionella. Asimismo, la iniciativa favorecerá la mejora de la competitividad del sector industrial.

El Plan, que estará en vigor hasta el 31 de diciembre o hasta agotar fondos, será gestionado por la Asociación de Empresas de Frío y sus Tecnologías (Aefyt). Podrán acogerse a él las torres de refrigeración que tengan al menos 10 años de antigüedad, siempre y cuando los nuevos equipos supongan un ahorro mínimo de energía de un 10% respecto a los sustituidos.

www.madrid.org
www.aefyt.org

En su Academia Tres Diamantes

Mitsubishi Electric continúa su formación a técnicos profesionales

Tras el éxito de la primera y segunda convocatoria a los cursos técnicos de la Academia Tres Diamantes, Mitsubishi Electric anuncia que continúa con los cursos de formación para el curso 2014/2015.

Con más de 2.000 profesionales inscritos y formados en la anterior edición, la compañía continúa con el reto de lanzar nuevos cursos que se desarrollarán desde octubre de 2014 hasta marzo de 2015. Las clases abarcan todas las gamas de producto. Desde cursos básicos de instalación y puesta en marcha, o mantenimiento para la gama doméstica o de Ecodan, hasta cursos de los sistemas City Multi o de control de instalaciones de aire acondicionado.

Miquel Castro, director de marketing de Mitsubishi Electric, confirma que esta nueva edición se compone de cursos "adaptados y mejorados basándose en la edición anterior". Por ello, "las Academias Tres Diamantes están ubicadas estratégicamente abarcando así gran parte de la geografía española". Según Castro, "El valor principal de estos cursos es que están impartidos por profesionales internos del departamento técnico de Mitsubishi Electric, añadiendo valor a la formación".

www.mitsubishielectric.es

El fabricante de aire acondicionado comercial

Systemair adquiere la empresa Airwell, en Francia

La firma Systemair AB ha firmado un acuerdo para adquirir los activos de Airwell en Francia, el fabricante de productos de aire acondicionado para el mercado comercial. El acuerdo para desarrollar la operación se cerró en el mes de julio, según comunica la compañía.

La adquisición incluye las marcas registradas, derechos de productos, organización de ventas y la planta de producción situada en Tillières, localidad situada a unos 100 km al oeste de París, de 36.000 m2, que cuenta con 150 trabajadores. El número total de empleados, incluyendo la organización de ventas, es de 207 personas y la facturación anual estimada, de 35 millones de Euros.

"Estamos muy satisfechos con la adquisición", ha declarado Gerald Engström, CEO de Systemair, ya que ello permite disponer a la compañía de "una gama completa de productos de aire acondicionado para el mercado comercial".

Según explica el responsable de Systemair, la firma adquirió la producción italiana de enfriadoras de Airwell hace tres años, "y las actividades se complementan entre sí". Además, "gracias a nuestras compañías de ventas en 45 países, podremos aumentar nuestras ventas en el área de productos de manera significativa", concluye Engström.

www.systemair.com

ista

El cambio de modelo energético empieza en el salón

Sólo quien conoce su consumo energético puede reducirlo

La medición individual de calefacción mediante repartidores de costes o contadores térmicos, será obligatoria desde el 1 de enero de 2017 (Nueva Directiva Europea de Eficiencia Energética 2012/27/UE)

ista es miembro de: E.V.V.E. The Association for Energy Cost Allocators AERCCA

Tel.: 91 701 24 83
www.ista.es

FLECK

Catálogo 2014

En el nuevo catálogo tarifa 2014 -vigente desde el 1 de septiembre- la marca Fleck, perteneciente al grupo Ariston Thermo, presenta su amplia gama de productos para la producción de agua caliente sanitaria.

Entre las soluciones propuestas encontramos los termos multiposición, que trabajan tanto en posición vertical como horizontal, y los termos super-estrechos, que encajan fácilmente en cualquier espacio. También incorpora los termos con resistencia cerámica envainada y los modelos de doble acumulador DUO.

En el capítulo de acumuladores, destacan los modelos vitrificados, especialmente diseñados para complementar instalaciones con calderas de calefacción o instalaciones de energía solar térmica.

Asimismo, el catálogo incluye el soporte universal Uni-Fleck, adecuado para sustituir cualquier termo, que permite al profesional ahorrar tiempo en la instalación.

www.fleck.es

Destinadas a los instaladores

Doble campaña promocional de Junkers

Junkers estrena el otoño con la puesta en marcha de dos interesantes campañas promocionales de ventas dirigidas a los profesionales de la instalación, que han comenzado el 1 de octubre, y tendrá una duración de entre uno y dos meses, respectivamente.

La campaña promocional de otoño, que estará vigente hasta el 31 de octubre, ha sido diseñada bajo el eslogan 'Mejor que ver caer hojas es ver caer premios' e incentiva a los instaladores que monten antes de esa fecha cualquiera de los modelos de calentadores a gas Junkers del catálogo 2014. En ella, se les ofrece la posibilidad de recibir interesantes regalos de ocio, herramientas eléctricas o dinero en su tarjeta Junkers plus, en función del número de calentadores instalados.

Por otra parte, la campaña de Navidad, en vigor hasta el 30 de noviembre, incentivará con grandes regalos a los profesionales por la instalación de calderas murales a gas, de condensación, de bajo NOx y convencionales. Entre otros, el catálogo de premios ofrece a los instaladores, desde herramientas Bosch hasta un Smart TV, un iPad mini-2 o un iPhone 6 de Apple. Los regalos dependerán del número de calderas instaladas durante el periodo promocional.

www.junkers.es

Recomendaciones de La Casa que Ahorra

Diez cuestiones a tener en cuenta sobre el certificado de eficiencia energética

A pesar de que hace más de un año -desde junio de 2013- que el certificado de eficiencia energética (CEE) se exige a todos los edificios o partes de éstos que sean objeto de venta o alquiler, todavía son muchos los ciudadanos que se enfrentan por primera vez a esta obligación, por lo que necesitan estar bien informados. Con ese planteamiento, la fundación La Casa que Ahorra recuerda alguna de las cuestiones más importantes a tener en cuenta en relación con el certificado, resumidas en diez premisas básicas.

Además de recordar dónde está regulada la cuestión y dónde se puede consultar más información, la organización explica en su decálogo qué es el Certificado de Eficiencia Energética, qué es la calificación de eficiencia energética y qué debe tenerse en cuenta a la hora de buscar un técnico competente para la emisión del documento.

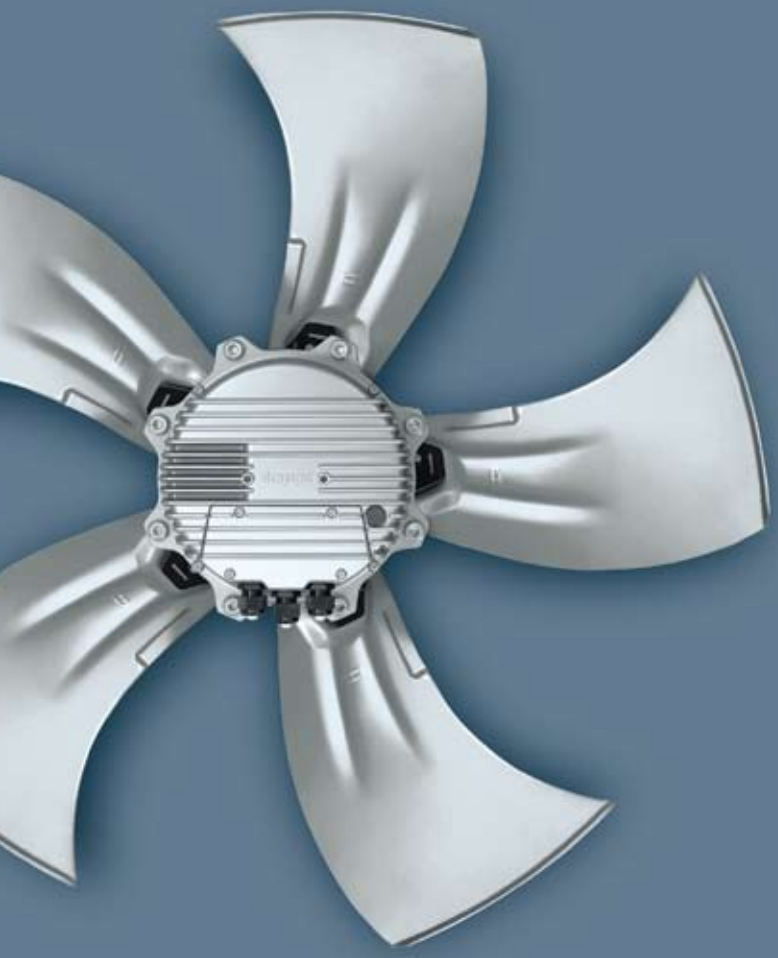
El decálogo también incluye información sobre la validez del certificado y de la etiqueta de eficiencia energética y sobre lo que debe hacer el propietario o arrendador de una vivienda al formalizar la compraventa o el contrato de arrendamiento.

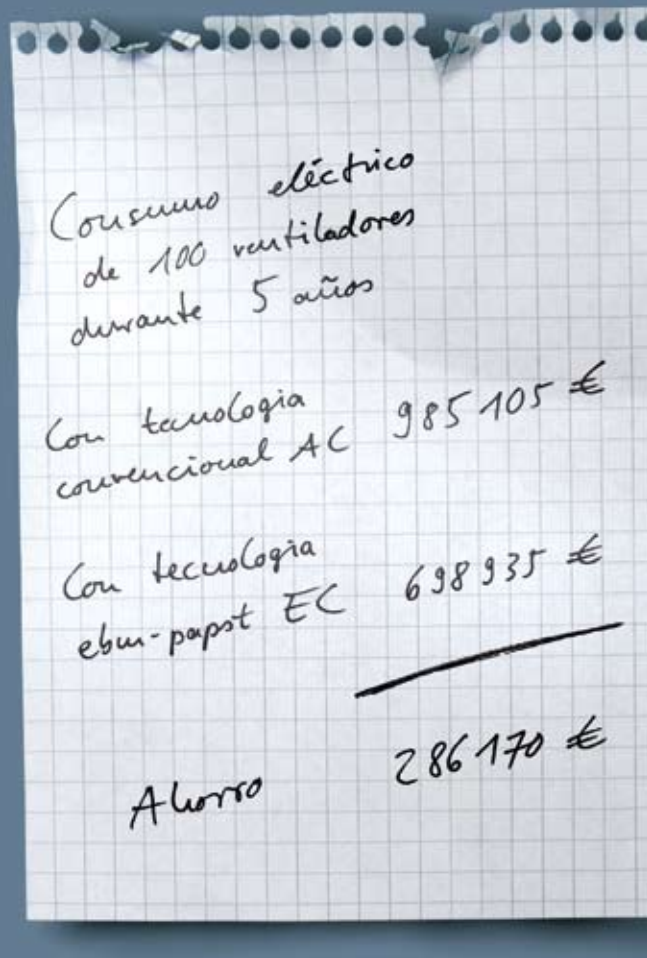
Por último, la información que recoge La Casa que Ahorra explica las consecuencias que se pueden derivar de no disponer del certificado o del incumplimiento del proceso, y de las ventajas de la obtención del mismo.

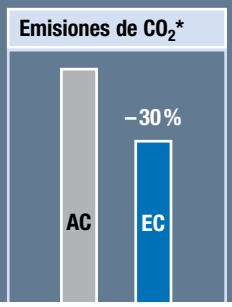
"Existen razones económicas para decidir adoptar medidas de mejora de la eficiencia energética en el edificio, pero además del beneficio económico también se obtienen beneficios ambientales para el país y para el planeta, así como beneficios sociales, a veces intangibles", concluye el documento.

www.lacasaqueahorra.org

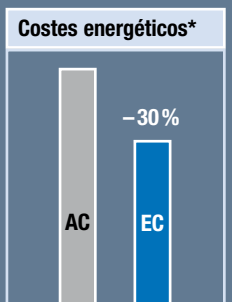
Ecología. Economía.







* Cálculos detallados en nuestra página Web
Tecnología convencional AC
Tecnología ebm-papst EC



Un calculo fácil de entender. Pida usted a sus financieros que le presenten las facturas de todos los aparatos de aire, frío y calefacción. Reduzca el 30 %. Entonces sabrá lo que va a ahorrar desde el primer día, si coloca ventiladores ebm-papst EC. Ventiladores de última generación, libres de mantenimiento y que cumplen las más rigurosas normas europeas EFF-1. Pero eso no es todo, hay algo más. Porque lo que no aparece en la factura es también una reducción considerable de emisiones de partículas de CO_2, con lo que además usted colabora a la protección ambiental. Para más información, **www.eco.ebmpapst.com** y podrá contar con nosotros de inmediato.

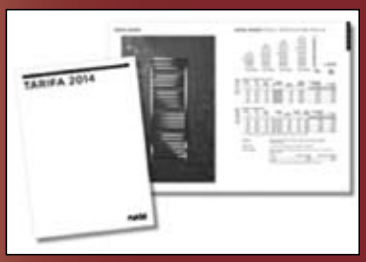
ebm-papst Ibérica, S.L. · Avda. del Sistema Solar, 29
28830 San Fernando de Henares (Madrid) · ventas@ebmpapst.es
Phone +34 / 91 / 678 08 94 · Fax +34 / 91 / 678 15 30

The engineer's choice

ebmpapst

RUNTAL

Tarifa de precios



Editada por la multinacional suiza Zehnder, la tarifa incluye todos los radiadores, toalleros y válvulas de la marca Runtal. El documento, que puede consultarse de forma fácil, contiene amplia información técnica de los productos.

De 223 páginas, el nuevo catálogo es muy intuitivo para consultar de forma fácil. Contiene un índice alfabético en el que se indica mediante iconos el tipo de producto, la energía, los acabados y la página en que se encuentra la descripción técnica y de precios.

Las tarifas se estructuran en seis apartados: toalleros agua caliente y mixtos, toalleros eléctricos, radiadores estándar de agua caliente, radiadores estándar eléctricos, radiadores a medida y válvulas y accesorios.

Cada apartado se inicia con una foto de producto, le siguen las especificaciones técnicas, los precios, los accesorios y los acabados.

www.runtal.com

Con regalo de un termostato modulante

La reducción del consumo en climatización y el aumento del confort centran la nueva promoción de Vaillant

Hasta el 30 de noviembre, los clientes de Vaillant pueden beneficiarse de la nueva promoción que acaba de lanzar la marca. Bajo el eslogan 'Disfruta de las mejores sensaciones', la iniciativa pretende reducir el consumo y aumentar el confort de las instalaciones de climatización.

Mediante la campaña, al comprar una caldera de condensación Vaillant, el instalador recibirá en su distribuidor habitual, y sin coste alguno, un termostato modulante inalámbrico calorMATIC 350f para sus clientes. Si la caldera que adquiera el profesional es un modelo ecoCOMPACT ó ecoTEC exclusiv, el termostato modulante inalámbrico de regalo será el calorMATIC 370f, siempre y cuando se requiera recirculación de ACS gestionada por termostato Vaillant.

Esta campaña responde al compromiso de la firma por apostar por la eficiencia energética y por concienciar a usuarios y profesionales de las ventajas que tiene la instalación de calderas de condensación y sistemas de regulación modulantes.

La instalación de una caldera de condensación Vaillant junto con el termostato modulante calorMATIC 350f/370f es la solución "perfecta" para todos aquellos usuarios que busquen la máxima eficiencia y el máximo ahorro en su vivienda, explican desde la empresa. El ahorro energético que se obtiene con la caldera de condensación de la marca alcanza hasta un 30%, que se incrementa un 10% más si junto a la caldera se coloca un termostato modulante inalámbrico calorMATIC 350f/370f, un aparato que incluye programación semanal, no necesita conexión con cables, ni hacer conexiones eléctricas y es muy fácil de utilizar. Además, puede colocarse en la pared o apoyarlo donde el usuario desee.

www.vaillant.es

Se estrena en Twitter y LinkedIn

Ciat España consolida su estrategia de comunicación con su presencia en las redes sociales

Ciat España ya está presente en las redes sociales. Con el objetivo de acercarse aún más a sus clientes, empleados, colaboradores y proveedores, la compañía ha puesto en marcha su perfil en dos de las más destacadas redes sociales: Twitter y LinkedIn.

Según ha informado en una nota de prensa, gracias a estas vías de comunicación, Ciat reforzará su estrategia de comunicación online, difundiendo contenidos sobre la actualidad de la empresa y las últimas novedades de sus equipos, compartiendo noticias sobre el sector de la climatización y reforzando el servicio de atención al cliente mediante un contacto directo e inmediato en las redes sociales, pudiendo consultar y solucionar preguntas o dudas a través de estos canales.

Para Ciat, el contacto directo con los clientes, proveedores y medios de comunicación "forma parte de nuestra cultura y, por ello, estar presentes en las redes sociales, nos facilitará mantener un diálogo fluido con nuestros seguidores, aprovechando la inmediatez de las nuevas tecnologías de la comunicación y convirtiendo las redes sociales en un punto de encuentro", ha explicado Ana María García, directora Comercial de Ciat España.

Así, los perfiles de la compañía en las redes sociales permitirán establecer nuevas relaciones profesionales y afianzar las ya existentes, para llegar con más facilidad a todos sus seguidores de forma más dinámica y de manera más eficaz.

Para conocer todas las novedades y actividades de CIAT, así como estar informado de las noticias se puede acceder a @GrupoCIAT_es (Twitter) y Grupo CIAT España (LinkedIn).

www.grupociat.es

Con Vaillant, tus clientes disfrutarán de las mejores sensaciones.

Reduce el consumo

Aumenta el confort

Calderas de condensación Vaillant.

No es lo que hacemos, es lo que te hacemos sentir.

- Ahorran hasta un 30% en la factura de gas y hasta un 10% adicional con el termostato modulante.
- Ahorran en la factura de luz.
- Las únicas preparadas para la futura normativa europea ErP (obligatoria a partir de septiembre de 2015).

Promoción válida del 1 de Septiembre al 30 de Noviembre de 2014.

Disfruta de las mejores sensaciones

sensaciones.vaillant.es • 91 769 67 49

TERMOSTATO MODULANTE INALÁMBRICO DE REGALO

Calefacción · Agua caliente · Aire acondicionado · Energías renovables

Porque Vaillant piensa en futuro

Se celebran del 24 al 27 de febrero

Climatización y Genera preparan su edición de 2015

Un año más vuelve a coincidir la celebración de Climatización, Salón Internacional de Aire Acondicionado, Calefacción, Ventilación y Refrigeración, y Genera, Feria Internacional de Energía y Medio Ambiente. Será en Madrid, del 24 al 27 de febrero, en un evento en el que se pretende reunir las propuestas y novedades tecnológicas de ambos sectores, en un contexto marcado por el avance tecnológico y en el que la eficiencia energética y la sostenibilidad siguen siendo cuestiones protagonistas indiscutibles.

La celebración conjunta de ambos certámenes viene de lejos. En la última edición, celebrada en febrero de 2013, reunieron la oferta de 900 empresas, según datos de Ifema, organizadora de las ferias, y recibieron la visita de 60.000 profesionales.

Como en cada edición, tanto Genera como Climatización desarrollarán en su edición de 2015 un interesante y variado programa de Jornadas Técnicas, de la mano de las principales asociaciones del sector, y de las empresas y expertos del sector. Los expositores de ambas ferias podrán participar también en sendas Galerías de la Innovación, en la que se seleccionan las mejores propuestas tecnológicas, y en de los Foros temáticos, con un amplio programa de ponencias y conferencias sobre los temas de más actualidad.

Genera, por su parte, ha celebrado también edición en este 2014, en la que reunió a 297 empresas participantes, y contó con un total de 15.051 visitantes profesionales procedentes de 46 países. El certamen acogió la celebración de más de 20 programas de jornadas técnicas sobre temas de máxima actualidad con referencia a las distintas energías renovables y la eficiencia energética, además de diversos encuentros sectoriales y de negocio.

www.genera.ifema.es
www.climatizacion.ifema.es

Hasta final de año

Panasonic premiará la instalación de sistemas Aquarea

Panasonic empieza la campaña de calefacción con un programa dedicado a los instaladores. Con la nueva promoción "Fidelidad Aquarea", que la firma internacional acaba de poner en marcha -el 15 de septiembre- premiará cada instalación de sistemas Aquarea que se instalen hasta el 31 de diciembre de 2014.

Así, por la primera instalación se abonarán 100 euros, por la segunda, 200 euros, por la tercera, 300 euros, por la cuarta, 400 euros, y por la quinta y sucesivas, 500 euros.

La promoción incluye todos los modelos de la gama de bombas de calor aire-agua, salvo unidades ofertadas en proyectos especiales, aclara Panasonic. Sólo es necesario registrarse en la web de ProClub (www.panasonicproclub.com) e introducir los datos profesionales y los de los equipos instalados en el periodo de vigencia de la promoción. El período de registro de las solicitudes finaliza el día 15 de enero de 2015.

www.aircon.panasonic.es

Con su programa de aeropuntos

Thermor regala dispositivos a los profesionales por la instalación de sus productos

Thermor, marca de la firma francesa Groupe Atlantic, presenta su programa de aeropuntos 2014, con el que los profesionales que instalen bombas de calor Alféa pueden acumular puntos y optar con ellos diferentes dispositivos electrónicos de regalo, como: iPhone 5C, iPhone 5S o Samsung S5.

La bomba de calor Alféa emplea energía aerotérmica, una energía limpia, no contaminante e inagotable, que consiste en la extracción de la energía contenida en el aire para convertirla en energía aerotérmica, es decir, en calor. Por esta razón, el número de hogares que apuestan por ahorrar y reducir la contaminación con la aerotermia de Alféa es cada vez mayor, ya que se trata de una energía renovable y, por lo tanto, gratuita, explican desde Thermor.

Entre las ventajas de estos equipos destaca, asimismo, su sencilla instalación, ya que son aparatos que se adaptan a cualquier espacio, sin necesidad de instalar chimeneas ni depósitos de combustible. Además, este tipo de energía puede utilizarse en cualquier proyecto, tanto en obras nuevas como en la renovación de calderas existentes.

Thermor informa que los aeropuntos son acumulables con los pedidos tramitados desde el 1 de octubre al 30 de noviembre.

www.thermor.es

Celebrado en Málaga a primeros de octubre

Más de 200 congresistas han participado en el Congreso de Conaif

El Congreso de Conaif acaba de cerrar sus puertas en el Palacio de Ferias de Málaga, donde se ha celebrado los días 2 y 3 de octubre "con éxito de participación", según los organizadores. En total han sido 209 los congresistas que han participado de un evento "que ha puesto las claves de las empresas en la recuperación de valores y la adaptación al cambio". Según su procedencia, destacaron por número los asistentes de las dos provincias canarias, Lleida, Zaragoza, Valladolid y Madrid.

Clausurado por el secretario general de Innovación, Industria y Energía de la Junta de Andalucía, Vicente Fernández Guerrero y el presidente de la Confederación de Empresarios de Andalucía, Javier González de Lara; el congreso se ha desarrollado en dos jornadas que congregaron a instaladores; representantes de compañías energéticas, firmas comerciales; empresas distribuidoras y diferentes organizaciones empresariales afines.

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

PREMO MANUEL LAGUNA

Entre las actividades del congreso, cabe destacar el premio Manuel Laguna, que en esta edición recayó en José María Gil Aizpuru, director del Negocio de Distribución de gas en España de Gas Natural Fenosa. El galardón, que recogió de manos de Esteban Blanco, presidente de Conaif, reconoce el apoyo prestado a esta organización de ámbito nacional de empresas instaladoras, que cuenta con 18.500 empresas integradas.

www.conaif.com

JUNG

JUNG Smart-Control

Nunca fue tan fácil controlar su vivienda

Este controlador KNX con pantalla táctil realizado en diseño para caja de empotrar, combina la visualización y manejo de diferentes funciones, con la facilidad de uso de los Smart Phones.

JUNG ELECTRO IBÉRICA, S.A. | C-155, km. 14,2
08185 LLIÇÀ DE VALL | BARCELONA
Tel. 902 35 35 60 | Fax. 93 844 58 31
e-mail: comercial@jungiberica.es | www.jungiberica.es

ALMAGRUPO

Catálogo-tarifa de calefacción

Este catálogo aúna, bajo una amplia oferta recogida a lo largo de 400 páginas, cuatro segmentos de mercado como son el ACS, calefacción, gas y energía solar, destacando estos dos últimos como principal e innovadora incorporación.

Estructurada en 20 capítulos, el profesional dispone de toda la información sobre los productos que comercializa la central de compras a través de sus principales divisiones: calderas, salida de humos, depósitos de gasóleo, aislamiento elastomérico, acumuladores e interacumuladores, captadores y sistemas solares completos, disipadores de calor, intercambiadores de calor, termos eléctricos, calentadores a gas, radiadores, valvulería de calefacción, accesorios para instalaciones de gas, grupos de impulsión, bombas de calefacción y A.C.S., vasos de expansión, contadores, regulación y suelo radiante.

Está disponible para su descarga en formato on-line, e incluye la gama de productos de la marca propia Cabel, exclusiva en la red de distribución Almagrupo.

www.almagrupo.com

ista se adhiere al convenio sectorial para la calidad de los sistemas de reparto de costes de calefacción

ista ha firmado su adhesión al primer convenio del sector en España para la garantía de la calidad de las instalaciones de reparto de costes de calefacción, presentado este martes entre la Asociación Española de Repartidores de Costes de Calefacción (AERCCA) y el Centro de Ensayos, Innovación y Servicios (CEIS).

Con la firma de este convenio, que exige unos mínimos de calidad en los equipos de medición, proveedores y procedimientos, la compañía internacional del sector de la facturación de consumos de calefacción y agua y costes relacionados, se compromete a garantizar a los usuarios el correcto funcionamiento de sus repartidores de costes de calefacción y válvulas con cabezal termostático en viviendas situadas en edificios con sistemas de climatización comunitarios.

El acuerdo marco establece, además, un protocolo de actuación para garantizar el correcto censo de los radiadores y la calidad del montaje de los dispositivos de medición.

A partir de la auditoría externa del agente independiente CEIS, ista promueve un alto nivel de confianza de los usuarios en este sistema de reparto de costes de calefacción que, a partir del 31 de diciembre de 2016, deberán utilizar todos los hogares situados en edificios con calefacción centralizada.

Desde ista recuerdan que la Directiva Europea de Eficiencia Energética (2012/27/UE) obliga a todos los países europeos a dotar a todos los edificios con climatización central a instalar dispositivos e medición individuales, calorímetros en los radiadores o repartidores de costes o de calor o contadores individuales de calefacción. En la actualidad, 1.700.000 hogares en España cuentan con un sistema de calefacción centralizada.

www.ista.es

Para aportar soluciones técnicas

Schneider Electric lanza su nuevo servicio de Soporte Técnico Avanzado On-line

Schneider Electric ha anunciado el lanzamiento del Soporte Técnico On-line de nivel Avanzado para aportar soluciones técnicas de manera rápida y eficiente para sus productos y soluciones. El nuevo servicio incluye acceso directo al equipo de técnicos avanzados del Centro de Competencia Técnica (CCT), compuesto por diez profesionales altamente especializados en las diferentes áreas de productos y soluciones de la compañía, acceso a la Base de Datos de documentación avanzada, sesiones técnicas de formación especializada y diagnóstico remoto de incidencias.

El acceso directo al equipo de Técnicos Avanzados puede hacerse desde el portal de gestión de consultas Cassini o por teléfono, con acceso directo al técnico especialista. Del mismo modo, el servicio permite el acceso directo a más de 10.000 casos registrados y permite una mayor rapidez en la resolución de las consultas, con diagnósticos fácilmente accesibles.

En cuanto al diagnóstico remoto de incidencias, establece una conexión remota con la instalación del cliente para hacer un análisis del problema, capturar la información, asesorar y programar la infraestructura para resolver el problema con la mayor brevedad posible.

Además, las sesiones técnicas de formación, que se realizan de forma periódica según el calendario establecido o bajo demanda, permiten estar al día, mediante conexión remota Webex, en temas técnicos complejos, ahorrar tiempo a la hora de poner en marcha equipos, así como preguntar al especialista.

El nuevo servicio funciona a través de un contrato anual que incluye puntos de servicio ampliables según necesidad. Para acceder al servicio por primera vez, el cliente puede realizar su pedido de la forma habitual, como con cualquier referencia de Schneider Electric. A partir de ese momento, se formaliza el contrato y se abre la cuenta de puntos que el cliente podrá recargar siempre que lo desee en su zona Web personalizada.

www.schneider-electric.com/es

Especialistas en
sistemas eficientes e integrados

Líder mundial en calefacción, Buderus, marca perteneciente al grupo Bosch, ofrece soluciones para la utilización rentable y eficiente de las energías.

Las calderas de condensación y baja temperatura de mediana y gran potencia garantizan bajos consumos y emisiones de CO_2 con máximo confort. Con los captadores solares térmicos y tubos de vacío Logasol, más del 70% del agua caliente proviene de la energía solar. Los equipos autónomos de generación de calor Logablok, son la nueva solución flexible y compacta de equipos prefabricados y completos, que incluyen todos los elementos necesarios para proporcionar el máximo confort en calefacción y a.c.s. Las bombas de calor Logatherm, climatizan y producen a.c.s. con alta eficiencia, aprovechando la energía inagotable de la tierra y del aire.

Elija el sistema que mejor se adapte a sus necesidades, elija eficiencia energética Buderus y obtendrá un gran ahorro.

Para más información consulte nuestra página web www.buderus.es o contáctenos en el 902 996 725.

El calor es nuestro

Buderus
Grupo Bosch

HONEYWELL

Catálogo de productos 2014

Este nuevo catálogo de la empresa especializada en diseño e implementación de soluciones para regulación y control en el mercado residencial y comercial, ha sido diseñado para ofrecer al mercado, y en particular a los proyectistas, toda la información técnica en tiempo real y los detalles que necesitan acerca de las soluciones que incluye.

Según informa la empresa, la nueva versión del catálogo tiene importantes funciones adicionales que simplifican el trabajo de los operadores, aumentando su independencia, ya que no necesitan contactar con el servicio técnico para recibir soporte.

Entre las principales novedades que se incluyen en la publicación destacan: repartidores de costes de calefacción E43205; controladores electrónicos de radiador TheraPro HR90 y HR92; centrales para la recepción almacenamiento de datos del sistema RNN4; Primus Center DWC7000; y contadores de agua EW100, EW170.

Asimismo, el catálogo recoge las herramientas de cálculo de válvulas de control, de válvulas para agua y equivalencias de referencias obsoletas; y los selectores de producto de: equilibrado-contadores, filtros-reductoras y actuadores de compuerta.

El Catálogo 2014 de Honeywell está disponible en versión para PC y Smartphone.
www.honeywell.es/home

En un total de nueve semanas

Ferroli desarrollará 60 exposiciones de producto itinerante

El pasado 15 de septiembre dio comienzo la campaña de exposiciones de producto itinerantes que Ferroli desarrollará durante nueve semanas, hasta el 14 de noviembre, en las instalaciones de los principales distribuidores de la marca.

Cada semana tendrán lugar siete exposiciones de manera simultánea, en cada una de las siete áreas comerciales de Ferroli, completando de esta manera más de 60 exposiciones a nivel nacional.

Las exposiciones comienzan los lunes con una presentación de las últimas novedades de la firma, en la que se muestran las distintas posibilidades y soluciones que la marca ofrece en integración de distintas soluciones de climatización (biomasa, gasoil, aerotérmia, gas y solar).

Durante las exposiciones, que permanecerán montadas de lunes a viernes, el personal de Ferroli mostrará físicamente las últimas novedades de las gamas de gasoil y biomasa, resolviendo cualquier duda que el instalador pueda plantear.

Además, se mostrará a los instaladores que las visiten dos promociones relacionadas con las gamas de productos expuestas. Con la primera de ellas, se premiará la primera compra por parte de cada instalador de cualquier producto de las gamas de biomasa y gasoil con una Tablet de 16 GB marca Hacer. Mediante la otra promoción, el instalador podrá conseguir una tarjeta de combustible por valor de 25 euros por cada producto de las gamas de biomasa y gasoil (excepto estufa Lira y Caldera Silent 28 plus) o bien una aspiradora de cenizas por cada estufa o termoestufa.

A través de este road show, Ferroli quiere dar a conocer al instalador de forma directa todas las posibilidades que sus gamas de producto son capaces de ofrecer, resaltándose la integración de cualquier tipo de tecnología de climatización.
www.ferroli.es

Celebrado el primer Torneo de Padel de Systemair

El 20 de septiembre ha tenido lugar el I Torneo de Padel de Systemair , en las instalaciones de "La Ciudad de la Raqueta" de Madrid, en el que participaron 35 parejas.

El torneo, que estuvo marcado "por la deportividad y buen entendimiento entre todos los participantes", según la empresa organizadora, se desarrolló en dos fases: una primera de clasificación y una segunda en la que las 35 parejas, divididas en cuatro grupos (A, B, C y D), compitieron por proclamarse campeones de dichos grupos.

Al final de la jornada, resultaron finalistas las parejas formadas por Rubén Rodriguez Manso y Alberto Barral Rojo, de Atilcobra, y las parejas Fernando Collado Serradilla y Luis Gomar Bustamante, de Auvensa, proclamándose campeones estos últimos.

A la conclusión de la jornada, se hizo la entrega de trofeos y regalos a los campeones y subcampeones de cada grupo. La entrega de premios fue realizada por Iván Campos Postigo y Juan Madrid Rojo, directores de systemair. Después todos disfrutaron de un cóctel de confraternización.
www.systemair.com

Con un crecimiento del 27%

El crecimiento en aire acondicionado industrial favorece los buenos resultados de la División B2B de LG España

La división profesional B2B de LG Electronic en España ha duplicado su rentabilidad ocho meses después de poner en marcha su nueva estrategia en nuestro país, según ha informado Francisco Ramírez, director de la División Profesional de LG en España, en un encuentro con la prensa recientemente en Madrid. Los resultados obtenidos en el segmento industrial de aire acondicionado, unidad de negocio que se incorporó a la división a principios de año, con un crecimiento del 27%, ha sido uno de los factores que ha influido en el buen comportamiento de la división.

La estrategia profesional puesta en marcha a principios de año consistió en la integración en la División de varias áreas de negocio: soluciones de movilidad (telefonía móvil), soluciones de imagen (cartelería digital) y soluciones de eficiencia energética (aire acondicionado e iluminación), con el objetivo de "crear sinergias" y "ofrecer un valor añadido a las empresas a través de la tecnología".

Según la valoración de Francisco Ramírez, "el mercado profesional es un segmento que está creciendo y LG está en condiciones de liderar esta expansión". Para ello cuenta con el pulmón financiero de LG como grupo y la alta inversión en I+D (10%) que va a permitir "que nos anticipemos a los cambios del mercado con un enfoque global que va más allá de la oferta de productos". Ramírez es también optimista en relación a la economía "que está mejorando y las empresas están invirtiendo".

Entre los sectores que destacan especialmente en el crecimiento del negocio profesional, el responsable de la división profesional ha señalado el "retail", en el que se concentra el 35 % de los proyectos de la compañía, y la hostelería, que representa el 30% del volumen de negocio, sector donde se desarrolla el Plan Renove de Hoteles con buenos resultados.

También ha tenido una buena evolución el área de la eficiencia energética, que incluye aire acondicionado e iluminación, en la que la compañía ha crecido por encima del doble en cuota de mercado. Destaca el comportamiento del aire acondicionado industrial, donde el crecimiento alcanzado (27%) se debe a productos estratégicos como el Multi V.

www.lg.com/es

URSA

Catálogo de Declaración Ambiental de Producto

Ursa ha renovado su catálogo de Declaraciones Ambientales de Productos (DAP) en el que recoge la información del análisis del ciclo de vida de sus productos aislantes. Se trata de un documento práctico que permite a los agentes del sector de la edificación, seleccionar materiales comprometidos y respetuosos con el medio ambiente.

Este año el catálogo incluye importantes novedades informativas sobre todos los materiales de Ursa y su aporte sostenible a los edificios en los que se instalan. Por primera vez, la división de aislantes de Uralita, recoge la adaptación de los datos recogido por las DAP a las herramientas de certificación de edificios más utilizadas en nuestro país: LEED, BREEAM y VERDE.

Pero además de todos los datos prácticos, la publicación refleja el compromiso por la sostenibilidad de Ursa, dando a conocer los diferentes certificados de gestión de calidad y medioambientales.

www.uralita.com

Para centrarse en los negocios de mayor potencial

Siemens se reorganiza y crea nuevas divisiones

Siemens vuelve a demostrar que la innovación forma parte de su esencia y se reinventa para afrontar con éxito los retos que se avecinan en un mundo cada vez más competitivo, según acaba de informar. Así, la compañía afronta su nuevo ejercicio fiscal, que h comenzado el 1 de octubre, con una nueva estructura "más ágil, moderna y eficiente", organizada en torno a 3 vectores: automatización, digitalización y electrificación.

Según explica la compañía, el cambio se produce tras realizar un análisis profundo y exhaustivo en el que Siemens ha identificado las áreas en las que sus productos y su know how técnico único pueden aportar en el futuro un crecimiento a largo plazo y una elevada rentabilidad.

En esta nueva organización, con estructuras más planas y orientada al cliente, desaparece el nivel de los sectores y el negocio se agrupa en 9 divisiones en España, en lugar de 16 como hasta ahora, entre las que se encuentran: 'Power & Gas', 'Wind Power' and 'Renewables y Building Technologies'.

El negocio de Siemens en España, donde la compañía contribuye desde hace casi 120 años a su fortalecimiento industrial, continuará liderado por Rosa García, como presidenta y consejera delegada, que cuenta con un experimentado equipo.

La nueva estructura organizativa forma parte de la estrategia de negocio de Siemens, Vision 2020, y su apuesta por convertirse en una compañía Business to Society (B2S), no B2B o B2C, comprometida con el desarrollo de soluciones altamente tecnológicas para dar respuesta a las megatendencias a las que se enfrenta la sociedad.

Según ha explicado Rosa García, con la puesta en marcha de la estrategia Vision 2020 y la nueva estructura organizativa, "iniciamos una nueva etapa cargados de ilusión con un nuevo mapa estratégico a largo plazo que garantiza nuestro futuro sostenible, nos permitirá servir mejor a nuestros clientes y ser menos complejos y más eficientes en la toma de decisiones". Asimismo, la empresa pretende aumentar en un 50% como mínimo el número de empleados-accionistas, hasta una cifra que supere los 200.000.

www.siemens.es

En una residencia de lujo en el Limonar, en Málaga

Ygnis optimiza la eficiencia de la sala de calderas de una comunidad de vecinos

La firma Ygnis presenta la optimización de la sala de calderas de la Comunidad de Propietarios Interpare, una exclusiva residencia de lujo en la zona de El Limonar, en Málaga.

El proyecto, con el que se pretendía la reducción del gasto energético, ha consistido en la mejora de la instalación, que contaba con dos calderas FBG 230 a base de gas, con la incorporación de una caldera mural de condensación Varfree y un recuperador de condensación Totaleco a una de las calderas ya existentes. La segunda se dejó como reserva porque ya no era necesario su uso continuado.

El resultado, apunta Ygnis, ha sido "mucho mejor del esperado". El ahorro de energía en los dos últimos años (35%) se traduce en unos 14.976,65 euros, "un auténtico éxito", asegura la compañía.

En la eficacia del proyecto, además de la profesionalidad de los instaladores que llevaron a cabo la reforma de la mano de Vedeyma, influyeron también la calidad e innovación de la nueva caldera mural Varfree así como los elevados niveles de eficiencia que garantiza Totaleco.

www.ygnis.es

Máxima
eficiencia energética
Clase A+++

Tecnología
All DC Inverter

Silencioso
21dBA

Palabra de instalador.

General es la marca más recomendada por el instalador profesional.

Nadie mejor que el instalador para conocer la fiabilidad de un producto, sus prestaciones, su rendimiento, en definitiva, su calidad. Por eso General es la marca más recomendada por el instalador profesional. Confort, eficiencia y alta tecnología unidas al mejor servicio y experiencia. Confíe en General, palabra de instalador.

GENERAL

AIRE ACONDICIONADO

EUROFRED, S.A. _ Marqués de Sentmenat 97 _ 08029 Barcelona _ Tel. 902 557849 _ www.eurofred.com

Importante fabricante de calefacción holandés

Ariston Thermo Group adquiere la empresa holandesa Atag Heating

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

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

La sociedad, presente en la mayor parte de los mercados europeos, es un actor de primaria importancia en el sector de la calefacción en Benelux, con un posicionamiento diferenciado gracias a una marca muy reconocida y a su eficiente línea de productos especializada en el segmento de gama alta, explican desde Ariston Thermor Group.

Además, Atag está muy orientada a la innovación con un equipo altamente especializado en Investigación y Desarrollo y una gama de productos caracterizada por altos estándares de eficiencia y por una elevada tecnología.

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

Ariston Thermo Group es una empresa destacada en el sector calefacción y agua caliente. En 2013, el Grupo alcanzó una facturación total de 1.335 millones de euros y vendió 7,2 millones de productos en más de 150 países, cuenta con 6.600 empleados y 45 sociedades en 31 países.

www.aristonthermo.com

Recogidas en su nueva guía

Las tecnologías de medición y KNX de Jung, claves para la eficiencia y el ahorro en edificios

Jung acaba de lanzar una guía en la que reúne su metodología y estrategia básicas para la implantación de sistemas de eficiencia energética KNX en edificios de todo tipo. El documento lleva por título: "Medición de consumos y automatización. La solución Jung-KNX para el ahorro energético en edificios" y puede bajarse en PDF desde la web del fabricante alemán.

Esta iniciativa editorial supone la renovación del compromiso de Jung con lo que ya es una de sus señas de identidad más emblemáticas: la eficiencia energética y el buen uso de los recursos naturales. El alto coste de iluminación y climatización, así como la cada vez mayor intransigencia de los legisladores frente al derroche y la ineficiencia energética —con su punto de mira centrado precisamente en los sectores residencial y terciario—, configuran un escenario donde la compañía demuestra el vigor de su tecnología basada en el estándar de automatización domótica KNX, así como su conocimiento, que se plasma en estrategias de implantación que son válidas para una amplia mayoría de necesidades y posibilidades de financiación, según fuentes de la empresa.

En las páginas del documento y para el caso de rehabilitaciones, Jung propone la implantación progresiva del sistema KNX, de manera que las inversiones se acompasen al ritmo de los beneficios obtenidos vía ahorro energético

www.jung.de/es

Hitecsa equipará el Centro Cívico de Alpendurada

Hitecsa ha sido la compañía en la que se ha confiado la fabricación de los equipos para la climatización del nuevo Centro Cívico de la localidad de Alpendurada (Portugal).

La unidad centralizada que se instalará en el Centro Cívico de Alpendurada es una bomba de calor Krono EWXBA 5001, que lleva incorporado en su chasis el kit hidrónico. Además, se empleará una red de fancoils FCCW de moderno y vanguardista diseño. Las bondades del R410A, refrigerante ecológico, así como el rediseño del control de las instalaciones de climatización conseguirán, sin duda, una gran ganancia en la eficiencia de las instalaciones, garantizando unos consumos reducidos a lo largo de la vida útil de los equipos.

Hitecsa, fabricante español desde 1982, dispone de una gran gama de enfriadoras y bombas de calor, desde 8kw hasta 1600kw, en todas sus versiones de ventiladores, compresores y refrigerantes. La empresa es referente en el mercado ibérico en equipos autónomos y uno de los principales fabricantes europeos de unidades Roof Top.

www.hitecsa.es

Calidad de aire • Bienestar • Soluciones sostenibles

PLANTA ENFRIADORA

POWERCIAT2

PLANTAS ENFRIADORAS DE 610 A 1350 KW - CLASE A

LA ALTA POTENCIA MÁS ECOLÓGICA

CIAT

www.grupociat.es

José Antonio Sedano, director Comercial de Heatcraft España

Jose Antonio Sedano Palomero, director Comercial de Lennox, ha sido nombrado en julio pasado director Comercial de Heatcraft España.

Sedano compaginará ambas posiciones dentro la multinacional Lennox International, siendo el máximo responsable a nivel nacional de ambas compañías: Lennox proveedor de sistemas HVAC y Heatcraft proveedor de unidades para Frío Industrial y Refrigeración.

Ingeniero Industrial por la Universidad Europea de Madrid, ingeniero Técnico Industrial y Técnico Agrícola y postgrado en Aire Acondicionado por la Universidad Politécnica de Madrid, y PDG por IESE Business School, el nuevo responsable de Heatcraft España desempeña adicionalmente en la actualidad sus cargos como vicepresidente de EUROVENT, como vocal de AFEC y como profesor en la UEM.

www.lennoxemeia.com

Jorge Tórtola, responsable europeo de la división EcoBuildings de Schneider Electric

Jorge Tórtola Fernández ha sido nombrado vicepresidente de la unidad de negocio EcoBuildings de Schneider Electric. El nuevo EcoBuildings Continental Europe VP será el responsable de dirigir esta división en los países de la Unión Europea, -excepto Inglaterra e Irlanda-, así como en los países nórdicos, Rusia y los países de la Comunidad de Estados Independientes.

En sus seis años en la compañía, Tórtola ha sido responsable de Desarrollo de Negocio de la unidad de Proyectos y Servicios y director de Servicios de Parque Instalado. Ingeniero en Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Cataluña (UPC), MBA por Esade y PDG por IESE, en sus últimos años había dirigido el negocio de Buildings y Ecobusiness en España. Antes de su incorporación a Schneider Electric, el nuevo responsable europeo había ocupado diversos puestos de responsabilidad en ONO.

El negocio de EcoBuildings de Schneider Electric diseña e implementa soluciones para maximizar la eficiencia energética y la gestión inteligente de edificios como hoteles y hospitales. Se trata de un negocio con gran proyección de crecimiento a corto y medio plazo por la presión creciente de los costes de la energía y la necesidad de ser más competitivos, según la compañía.

www.schneider-electric.com

Adolfo Sanz, Presidente Ashrae Spain Chapter

Adolfo Sanz es el nuevo presidente del Ashrae Sapain Chapter, Delegate, Administrador del Chapter, Public Relations y Grassroots Governors Chair, en sustitución de Enrique Yotti, General Chair del CRC, que pasa a ocupar también la vicepresidencia del ASC, asumiendo las responsabilidades de Electronic communications, Web master y Publicity.

Los nombramientos se realizaron en la última Asamblea Anual de la asociación que incluía, entre los puntos día, la elección de la junta directiva de Ashrae Spain Chapter. Entre los nuevos cargos se encuentran también Antonio Tabasco, como presidente electo y Alternate; y Andrés Sepúlveda, que asume las responsabilidades de Tesorero y Research Promotion.

www.spain-ashrae.org

Noemí Sobrino, responsable de la división EcoBuildings de Schneider Electric en España

Noemí Sobrino asume la vicepresidenta de la unidad de negocio EcoBuildings de Schneider Electric en España, en sustitución de Jorge Tórtola, que asume la responsabilidad de esta área a nivel europeo, como recogemos en esta misma página. La nueva Spain EcoBuildings VP formará parte del Comité de Dirección de Schneider Electric Zona Ibérica y reportará directamente a su Country President, Patrick Gaonach.

Ingeniera técnica industrial por la Universidad Politécnica de Madrid (UPM), Sobrino se incorporó a Schneider Electric hace una década, ocupando diferentes cargos, entre ellos, la dirección del canal EcoXpert, la coordinación del negocio de Eficiencia Energética en la Zona Centro o la delegación regional del área de Buildings. Anteriormente a esta etapa Noemí Sobrino trabajó en Siemens, donde desarrolló diversas funciones en el área comercial.

www.schneider-electric.com

Imagine una solución integral
que garantice el confort térmico
de todo su edificio.

Nosotros ya lo hemos hecho.

GRANDES SOLUCIONES EN ACS Y CALEFACCIÓN

- Calderas de Agua Caliente
- Calderas Industriales
- Equipos Autónomos de Cubierta
- Quemadores
- Energía Solar
- Agua Caliente Sanitaria

www.ygnis.es

ygnis

Éxito de participación en la jornada de A3e sobre sistemas de monitorización y telecontrol

Herramientas básicas del gestor energético

La monitorización y el telecontrol son herramientas idóneas para conseguir reducir los consumos energéticos y mejorar los niveles de eficiencia energética en las instalaciones. Este fue uno de los mensajes que se escucharon en la jornada organizada por A3e el pasado 24 de septiembre en Madrid, en la que se presentó una guía elaborada por la asociación.

Carlos López Jimeno y Miguel Sayagúes, durante la inauguración.

Más de un centenar de asistentes participaron en la jornada celebrada por A3e en Madrid en un evento, calificado por su presidente, Manuel Sayagués de "abierto, práctico, dinámico y participativo" y en sintonía con la actividad de A3e, que se repetirá por distintas ciudades con el fin de englobar a todo el sector en torno a la eficiencia energética. Asimismo, durante el encuentro se presentó la guía "La Monitorización y Telecontrol como herramientas para la mejora del ahorro y la eficiencia energética", elaborada por la Asociación.

MOMENTO DE OPORTUNIDADES

Pero antes de explicar los objetivos que han movido a la realización de este útil manual de divulgación, Enrique Egea explicó cómo se estructuran y cuál es la labor que realizan las delegaciones en sus áreas de influencia, mientras que Carlos López Jimeno, director general de Industria, Energía y Minas de la Comunidad de Madrid, mencionó los pasos que está dando esta Administración para alcanzar mayores cuotas de eficiencia, ejemplarizados en los distintos Planes Renove, acciones que están generando mayor actividad en los sectores implicados.

Aunque la situación es complicada, por el propio contexto en que nos encontramos, "es también momento de oportunidades", y todo lo que vaya asociado al concepto de eficiencia energética "tiene el futuro asegurado", reconoció López Jimeno. Por eso, los grandes consumos energéticos, que en la CAM han supuesto 10 millones de toneladas equivalentes de petróleo, de los que una cuarta parte corresponden al sector de la edificación, deben ir reduciéndose gracias, en parte, a la incorporación de herramientas que aporten eficiencia, como es el caso de los sistemas de monitorización y telecontrol. Pero en esa línea,

López Jimeno citó también algunas otras soluciones, "pequeñas en muchos casos", que resultan "claves para alcanzar esos niveles de ahorro tan significativos".

INSTRUMENTOS DE MEJORA

María Cubillo, del Grupo de Trabajo de A3e encargado de elaborar la Guía, explicó el contenido y pasos dados en la redacción de este "instrumentos de mejora", que busca poner de manifiesto la importancia de implantar sistemas de monitorización y telecontrol de cara a una correcta gestión energética. De hecho, la implementación de estos sistemas conlleva ahorros medios de entre el 5% y el 20%, proporcionando información sobre parámetros energéticos de una instalación, edificio, industria,… para optimizar la gestión de los consumos energéticos. El telecontrol, a su vez, permite actuar de forma remota sobre la instalación monitorizada.

No en vano, la Directiva 2012/27/UE pone de manifiesto la importancia de conocer cuánto, cómo y dónde consumimos de cara a poder optimizar nuestro gasto energético, de ahí la relevancia que los sistemas de monitorización y telecontrol están alcanzando en los últimos tiempos. Se han convertido, por méritos propios, en herramientas básicas del gestor energético para la realización de estudios e informes de eficiencia energética y, por supuesto, para la toma de decisiones que permitan esa optimización de los consumos.

Tras esta introducción, representantes de cinco empresas y organizaciones de reconocido prestigio expusieron sus casos de éxito mostraron a través de casos prácticos de éxito cómo la monitorización y telecontrol les ha ayudado a mejorar la eficiencia de las instalaciones en las que actuaron.

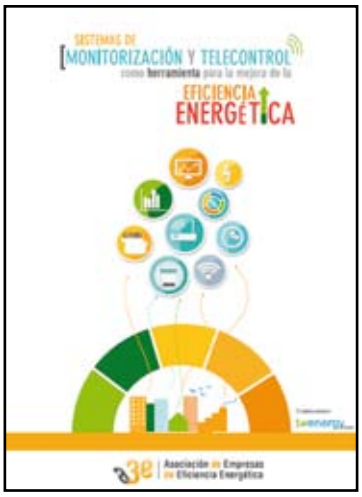
Los participantes mostraron las ventajas de la monitorización y el telecontrol.

Más de 100 asistentes siguieron la jornada

Correcta gestión energética

En los ejemplares de esta Guía, que se entregó a los asistentes, figura como parte destacada las ventajas que implica la implementación de estos sistemas y, de forma también detalla, la manera en que estos sistemas permiten efectuar una correcta gestión a través de:

- La medición de parámetros clave de una instalación, como potencia activa y reactiva, energía activa y reactiva, etc.
- El control de la calidad del suministro -siempre que se usen equipos con clase de precisión tipo fiscal al menos 0'2 S(IEC 62053)-, a través de parámetros como el voltaje fase a fase.
- La imputación de costes, la mejora de la productividad a través de la obtención de indicadores energéticos y económicos, así como la adquisición de medidas de contadores de diferentes fuentes.
- La sectorización de consumos y las comparativas dentro de una misma sede o entre distintas sedes.
- La adquisición de lecturas de múltiples sensores medioambientales.
- La programación y recepción de alarmas que alerten de incidencias en el consumo cuando éstas se produzcan.
- La activación y desactivación de cargas de forma remota (telecontrol).
- El análisis y optimización de la contratación de energía para el cliente.
- La emisión de informes de eficiencia energética con diagnóstico y propuestas de actuaciones para el ahorro.



LENNOX acerca 'energy' a los profesionales de toda España

Madrid, Valencia, A Coruña y Barcelona. Este ha sido el orden seguido del recorrido realizado por Lennox durante los meses de junio y julio para presentar al sector de climatización su nuevo rooftop 'energy', una generación de unidades condensadas por aire con la que la firma apuesta por la eficiencia energética.

La buena acogida de los profesionales ha sido la nota dominante en este recorrido que ha permitido a Lennox presentar en sociedad su nuevo desarrollo tecnológico. Numerosos clientes y profesionales del sector, entre los que se encontraban propiedades, ingenierías, prescriptores e instaladores, así como representantes de asociaciones y organismos que operan en el mismo, se han dado cita en cada uno de los encuentros organizados por la firma internacional para conocer detalles de 'Energy', la nueva generación de rooftop condensada por aire destinada a acondicionar grandes espacios como hoteles, oficinas, centros comerciales o de ocio.

El recorrido se inició en Madrid el pasado 9 de junio, en un acto celebrado en el moderno Espacio The Craft Madrid, en el que intervinieron Jose Antonio Sedano, director Comercial de Lennox España, y Juan Andrés Garcés, responsable de Marketing de la compañía. A continuación, fueron los profesionales de Valencia los que tuvieron la oportunidad de dar la bienvenida a la nueva propuesta de Lennox, en un acto celebrado el 17 de junio en el Hotel Silken Puerta de Valencia, en el que Ramón Baeza, delegado de Lennox Levante,

y Pedro Navarro, ingeniero Prescriptor de Lennox Levante, se ocuparon de describir las características de esta unidad compacta condensada por aire, de clasificación energética A, que destaca, además de por su eficiencia, por su modularidad -tipo climatizador- y por su versatilidad.

Con un acto similar, estructurado en una presentación de la novedad seguida de un cóctel, el periplo aterrizó en A Coruña el 1 de julio, concretamente en el Hotel Hesperia Finisterre, donde estuvo presente David Calvo, Key Account Manager de la compañía.

El itinerario finalizó el 3 de julio en Barcelona, en el Hotel Silken Avenida Diagonal, y contó con la participación de Jose Antonio Sedano, quien explicó a los profesionales catalanes las ventajas de ese nuevo producto que confirma a Lennox como uno de los grandes proveedores de sistemas de climatización a nivel nacional.

Los actos de presentación reunieron a numerosos clientes de la compañía.

CON EL MEDIO AMBIENTE

"Energy representa el compromiso con el medio ambiente, la eficiencia energética y la versatilidad de funcionamiento". Así se presentó en los diferentes encuentros en los que los profesionales pudieron contemplar la máquina a través de una reproducción en maqueta con los más mínimos detalles.

Con una clasificación EER 'A' y un rendimiento estacional SEER por encima de 4,6, la nueva generación de rooftoop condensada por aire destaca por la incorporación de elementos que mejoran su eficiencia, como el compresor multiscroll e inverter. El eDrive caudal variable que incorpora; la alta calidad aire interior que proporciona, gracias a los filtros F5 +F7 hasta G4+F7+F9; las soluciones de recuperación energética que integra; y la agrupación frigorífica activa, rotativa hi; son otras de las prestaciones de la máquia, que cumple con las exigencias de la nueva normativa de Eco-Design, responde a requerimientos de edificación energética de la comisión europea marco ENER LOT 21(181%), y está preparada para trabajar con los nuevos refrigerantes HFO.

Maqueta del nuevo rooftop Energy.

José Antonio Sedano, en el acto de presentación en Barcelona.

David Calvo, en un momento de su intervención en A Coruña

Matelec, compromiso con la eficiencia y la innovación

En apenas una semana arranca en Madrid Matelec, un certamen que acogerá la muestra tecnológica de un sector comprometido con la eficiencia y la innovación, y que desarrolla, bajo el lema 'Elige Calidad y Confianza', la segunda edición de la Semana de la Eficiencia Energética.

El Salón Internacional de Soluciones para la Industria Eléctrica y Electrónica, Matelec, que tendrá abiertas sus puertas en Madrid, del 28 al 31 de octubre, aglutinará, según la organización, a más de 550 empresas y alrededor de 40.000 participantes profesionales de 60 países. Concretamente, la oferta tecnológica, que incluye desde soluciones de iluminación y alumbrado para edificios y ciudades inteligentes, hasta automatización, control industrial y electrónica, ocupará los pabellos 2, 4, 6 y 8 del recinto ferial de Ifema.

Con el objetivo de "convertirse en el epicentro comercial del sector", el salón posibilitará encuentros entre profesionales y ayudará a la demanda y a la oferta a encontrarse comercialmente. El visitante profesional no sólo va a poder acceder a novedades de producto, soluciones y sistemas que ofrece el sector, sino que también, aprovechará para tomarle el pulso al sector, para detectar cuáles son los movimientos del mercado y, lo más importante, comprobar que existen nuevos nichos de negocio que hay que explorar para seguir estando en la brecha. Todo ello a través de un completo programa temático que desarrollarán reconocidos expertos del sector.

SEMANA DE LA EFICIENCIA

Entre las actividades paralelas, destaca el desarrollo, durante toda la semana (26 octubre-2 de noviembre) de la Semana de la Eficiencia Energética, una acción encaminada a promocionar y sensibilizar sobre la importancia que tiene la eficiencia energética en la actividad cotidiana, y sobre los beneficios que aportan los avances en este terreno, traducidos en ahorro, confort y respeto medioambiental. La iniciativa servirá también de plataforma de promoción de un salón comprometido con el ahorro, la eficiencia y las nuevas propuestas y soluciones encaminadas al confort y la mejor habitabilidad de los hogares.

We measure it. testo

REGALO
funda protectora
TopSafe*

La eficiencia energética puede medirse.

Soluciones de medición para instalaciones térmicas.

www.testo.es

* Funda TopSafe para testo 320 o testo 330-1 LL o testo 33-2 LL de regalo para pedidos de los productos antes mencionados. Limitado a 1 fundad por producto.

La calefacción que

Foto: VAILLANT

El sector de calefacción se prepara para recibir con los brazos abiertos la directiva europea ErP, que entrará en vigor en septiembre del próximo 2015, con la certeza de que será un revulsivo para el cambio de tendencia de un mercado que acumula ya demasiadas caídas. Las opiniones de diversas empresas del sector nos han permitido elaborar este informe, en el que hablamos de la situación del mercado, de las normativas que vienen y de las propuestas tecnológicas que permitirán hacer frente a las exigencias en materia de eficiencia energética y confort.

En breve, las chimeneas empezarán a humear en las ciudades y municipios de nuestro territorio, muestra inequívoca de la llegada del invierno y de que los diferentes sistemas de calefacción habrán echado a andar para hacer frente a caída de las temperaturas. No es éste un sector como el aire acondicionado, donde son los propios usuarios los que deciden si incorporan o no los sistemas a sus viviendas, para lo que tendrán que mirarse los bolsillos. La calefacción viene en el paquete, incorporada en cada nueva casa que se construye. El problema es que hace ya demasiado tiempo que en nuestro país se construye poco o casi nada. Es lo que ha obligado a las empresas, en general, a mirar a otros segmentos, como el de la renovación, que a pesar de que también ha experimentado importantes descensos, concentra en la actualidad cerca del 80% del mercado de calefacción, según datos de Fegeca, asociación que agrupa a los fabricantes de generadores y emisores de calor por agua caliente.

TOCANDO FONDO

No cabe duda que el mercado de calefacción ha sido uno de los grandes perjudicados por la crisis económica, y en especial por la caída de la vivienda nueva, como

corrobora Koldo Uria, director de Marketing y Posventa de Domusa Calefacción, fabricante de calderas de gas, gasóleo y biomasa que forma parte de la corporación Mondragón.

No obstante, tras siete años de caídas ininterrumpidas, que ha reducido el mercado casi a la mitad, algunas empresas empiezan a percibir síntomas de que está tocando suelo. Es el caso de Vaillant, quien espera que este año la cifra de mercado sea similar a la de 2013, "lo que significaría abandonar el decrecimiento", aunque no, -precisa- que vaya a iniciarse una etapa de subidas, "que se resistirán", sino que la tendencia será "más bien plana en los próximos años", opina esta empresa referente en el sector de calefacción, perteneciente al internacional Vaillant Group.

También para Adisa la apreciación es que el mercado ha tocado fondo, y "parece haber una mejoría puntual por la situación política de cara al año que viene", pero puntualiza que a nivel de obra nueva "sigue el estancamiento". La reconversión y el mantenimiento son, según esta tradicional firma del sector terciario, que acaba de ser adquirida por Hitecsa, los segmentos que mejor se están comportando.

Ygnis va más allá en su percepción, señalando una cierta recuperación con respecto a 2012 y 2013, especialmente en las familias de condensación a gas, como menciona Aina Servent, Product Manager de la marca bajo la que Groupe Atlantic comercializa soluciones para calefacción y ACS en el sector colectivo y terciario.

En esta misma línea se expresa Thibaud Forest, responsable de Marketing de la sección de calefacción de Ariston Thermo Group, quien señala al sector de calderas murales como el que "tiende a estabilizarse", con respecto al año anterior. Y dentro de este mercado, el segmento de calderas de condensación y de bajo NOx, que suma casi el 80% de las ventas, es el que "más ha crecido en 2014, con un 25%". Este grupo italiano opera en España con las marcas Ariston, Chaffoteaux y Fleck.

En cuanto al mercado de radiadores, "ha dejado de caer y empieza una lenta recuperación" afirma José Ramón Ferrer, director general de Zehnder Group Ibérica Indoor Climate, especialista en radiadores de diseño y diferentes soluciones de calefacción, que opera en España con sus marcas Runtal y Zehnder. Ferrer precisa que la obra nueva, tras su desplome, "también parece que empieza a recuperarse muy lentamente", mientras que la renovación "cayó mucho, pero no tanto, especialmente para radiadores de diseño".

ADAPTARSE A LA SITUACIÓN

Amoldarse a esta situación adversa del mercado durante los últimos años no ha resultado fácil para las empresas que operan en este sector, con algunas de las cuales CLIMAEFICIENCIA ha contactado para elaborar este informe. En general, las compañías han apostado por la diversificación de la actividad y la flexibilidad, para reducir los riesgos inherentes a la caída de su principal actividad, como confirma Vicente Gallardo, presidente de Fegeca.

Así ha sido, por ejemplo, en el caso de Domusa, que ha diversificado su catálogo, "innovando en productos con una gran eficiencia y a un precio razonable", señala Uria; mientras que Ariston Thermo Group explica haber centrado su estrategia en potenciar las tecnología de condensación "que representa el segmento de futuro, al ser más eficiente que las otras tecnologías", al tiempo que se

"Aunque parece que está tocando fondo, lo más probable es que el mercado tenga una tendencia plana en los próximos años y las subidas se van a resistir"
(Vaillant)

"El gas seguirá siendo la energía más demandada, con un fuerte crecimiento de la biomasa y de la aerotermia
(Koldo Uria, Domusa Calefacción)

"Las calderas de condensación que trabajan con energía solar, permiten ahorrar más de la mitad de la energía respecto de las calderas convencionales"
(Junkers)

"El impulso del mercado debería venir desde el sector privado y desde una mayor sensibilidad frente a la eficiencia energética" (ADISA)

"En 2016 el mercado será, casi en su totalidad, de calderas de condensación, como ocurre hoy en día en casi todos los países europeos" (Saunier Duval)

"Con motivo de la entrada en vigor de la ErP, dentro de un año desaparecerá el segmento de calderas de bajo Nox y estancas convencionales" (Thibaud Forest, Ariston Thermo Group)

Foto: ARISTON

Ante la adversa situación del mercado, las compañías han apostado por la diversificación de la actividad y la flexibilidad.

prepara para cumplir con los nuevos requisitos de eficiencia energética de la normativa ErP, que entrará en vigor en septiembre de 2015. También dirige sus propuestas al sector de la reforma y rehabilitación, que representa "la mayor oportunidad de negocio". Adisa, por su parte, indica haber tratado de paliar los efectos de la crisis "incorporando medios y recursos propios para incrementar su presencia en las diferentes zonas y ofreciendo un producto de calidad contrastada"; y Zehnder Group Ibérica señala la "adaptación de su estructura", a la que se ha visto obligado por la contracción de ventas; aunque "ahora empezamos a respirar", afirma Ferrer.

MEDIDAS DE IMPULSO

¿Qué medidas podrían tomarse –a su entender- para impulsar el mercado? ¡Ojalá lo supiéramos! Es la espontánea respuesta de Adisa a la pregunta que planteamos. La empresa apela, no obstante, a la toma de consciencia, para que el impulso pueda venir "desde el sector privado", y como respuesta "a una mayor sensibilidad frente a la eficiencia energética".

Efectivamente, las recetas concretas y específicas no son fáciles, ni en éste ni en cualquier otro mercado que sufre con virulencia la situación económica actual. Por eso, algunas compañías, como Zehnder o Domusa, coinciden en reclamar la puesta en marcha de propuestas globales, que impulsen la economía, permitan a los usuarios percibir esta mejora y logren activar el consumo en los hogares.

Al margen de las estrategias de cada marca –"la responsable final de su grado de éxito"- desde Vaillant también se exige una "apuesta clara de la administración pública", que se podría concretar en iniciativas "para apoyar la sustitución de equipos por tecnologías más eficientes y a los mantenimientos obligatorios, que reportarán al usuario una mayor eficiencia del sistema y un menor gasto". No obstante, para esta firma ubicada en el país vasco, las medidas más importantes vienen de mano de los propios fabricantes, "que debemos apostar por un modelo con productos de alta calidad y eficiencia energética".

Iniciativas como la puesta en marcha de planes Renove, que incentiven la compra de equipos más eficientes, son también muy útiles, en opinión de Thibaud Forest, ya que permitirán, "dinamizar la venta de calderas de condensación, que son las más eficientes del mercado".

ENTRE LA EFICIENCIA Y EL CONFORT

Hablar de tendencias en un sector como el de la calefacción, que según las estimaciones supone más del 40% del consumo doméstico en energía, porcentaje que se incrementa si hablamos del sectores como industrial o terciario, pasa necesariamente por hablar de soluciones de eficiencia energética, pero

Foto: DOMUSA

Algunas empresas optan por la internacionalización, ante las bajas cifras del mercado.

sin olvidar el confort de los ciudadanos, que es, en definitiva, el objetivo principal de la utilización de estos sistemas. Es otro punto en el que coinciden, también por unanimidad, todas las empresas.

Entre las propuestas, Junkers, marca de la división Bosch Termotecnia del Grupo Robert Bosch, resalta la propensión hacia las calderas murales a gas de condensación, de alta eficiencia energética y avanzada tecnología, y en especial, hacia las que son capaces de trabajar directamente con sistemas de energía solar, que permiten "ahorrar más de la mitad de la energía respecto de las calderas convencionales".

Foto: JUNKERS

Ante la entrada en vigor de los nuevos textos normativos, las empresas están proyectando acciones para informar sobre las nuevas exigencias.

La condensación es también una solución por la que Vaillant lleva años apostando, "como los equipos más eficientes, que más ahorran y al tiempo respetan el medio ambiente". Una apuesta que se refuerza con la vista puesta en la directiva europea ErP, a la que deberán ajustarse en menos de un año todos los equipos de calefacción y ACS. También Saunier Duval alaba las ventajas de la condensación, ya que, "es una tecnología conocida y probada, son calderas menos contaminantes y mejoran mucho en rendimiento, con lo que el usuario lo notará en la disminución de su factura de gas", indican fuentes de esta firma pionera en el desarrollo de numerosas innovaciones del sector de calefacción y ACS.

Para Koldo Uria, será cada vez mayor la oferta de productos más eficientes y con menos emisiones contaminantes. El responsable de Marketing de Domusa señala, asimismo, que seguirá siendo el gas la energía más demandada, aunque con un fuerte incremento de la biomasa y la aerotermia. "Los sistemas orientados hacía el autoconsumo (solar, cogeneración, eólico) no parece que tengan un cambio de tendencia en la legislación vigente", concluye.

Zehnder, por su parte, confirma como factor prioritario, tanto en el sector doméstico como en el industrial en los que opera, la eficiencia energética, "por ello el I+D de nuestra empresa va destinado a ella".

En cuanto a Ariston Thermo Group, diferencia la tendencia en reposición, que pasa por combinar la tecnología de condensación con la termorregulación "para sacar más provecho de los beneficios de la condensación", y en obra nueva, que añade a la anterior combinación la integración solar, "para optimizar la eficiencia energética de la instalación", apunta el responsable de Marketing de la compañía.

Por último, la propuesta de Adisa tiene que ver con equipos "de muy alta eficiencia" con importantes avances tecnológicos, de regulación y modularidad, con mínimas emisiones de NOx y CO2, que permiten mejorar la eficiencia de las instalaciones.

INSTALACIONES BIEN DIMENSIONADAS

Con ser un aspecto muy importante, contar con equipos eficientes, ello no es por sí sola una garantía para el buen funcionamiento de las instalaciones. El diseño es fundamental, así como "buscar la configuración que consiga mayor rendimiento en la condensación", como señala desde Ygnis Aina Servent, quien recomienda el uso de calderas con 3 y 4 tomas, que ofrecen mejoras en rendimientos, o soluciones como recuperadores de humos que permiten aprovechar el vapor de agua de los productos de la combustión para convertir calderas existentes de baja temperatura en calderas de condensación.

También hay que tener en cuenta, como señalan desde Vaillant, que el diseño de una instalación depende mucho de la vivienda que se quiera climatizar, así como del uso habitual y de las costumbres del

"El mercado de radiadores ha dejado de caer y empieza una lenta recuperación" (Ramón Ferrer, Zehnder Group Ibérica Indoor Climate)

"Buscar la configuración que consiga mayor rendimiento en la condensación es la mejor opción para las instalaciones eficientes" (Aina Servent, Ygnis)

Foto: SAUNIER DUVAL

El diseño de una instalación depende mucho de la vivienda que se quiera climatizar, así como del uso habitual y de las costumbres del usuario.

usuario, "lo que nos permitirá optar por emisores de baja temperatura, como el suelo radiante, o de media-alta, como los tradicionales radiadores". Y una vez seleccionado el sistema emisor, es fundamental un buen dimensionado del mismo y posteriormente la elección del generador, que debe realizarse también con criterios de eficiencia energética y adaptado a las condiciones y necesidades de potencia de la vivienda. Si a ello se une como complemento la regulación, "haremos de la instalación de climatización una instalación eficiente, que ayude a los usuarios a disfrutar del máximo confort y ahorro posible".

El buen dimensionamiento es una idea en la que también incide Thibaud Forest, quien señala cuatro elementos en los que debe basarse la calidad de una instalación de calefacción: la energía utilizada, la distribución del calor en la vivienda, el modo de evacuación de las emisiones y la termorregulación, "que en combinación con calderas de condensación, contribuye a reducir el consumo energético y mejorar la sensación de confort".

Adecuar las instalaciones a las necesidades reales y cumplir con los requisitos de eficiencia energética son cuestiones que para Adisa tienen gran importancia. "No por sobredimensionar una instalación dejaremos el cliente más satisfecho, y no por recortar recursos ahorraríamos más". Teniendo esto en cuenta: "es importante sectorizar los circuitos, climatizar sólo lo que necesitamos y cuando lo necesitamos"

Para Koldo Uria, además de seleccionar un generador eficiente, se deberían de tener en cuenta la regulación y control de la temperatura ambiente con sistemas modulantes en función de la temperatura exterior, "y por supuesto, tener un especial cuidado con el aislamiento térmico".

NUEVAS OPORTUNIDADES Y DESAFIOS

Al margen de todas las medidas de estímulo que se puedan llevar a cabo, desde instituciones públicas o desde las propias empresas, lo que va a condicionar, sin duda, el desarrollo del sector, es la entrada en vigor en todos los países de la Unión Europea, en septiembre de 2015, de la normativa de Ecodiseño (ErP) y de etiquetado energético (Eco-labeling o ELD) para el sector de la calefacción y la producción de ACS, que promoverán cambios que van a provocar "una auténtica transformación del sector", asegura de forma categórica el nuevo presidente de Fegeca, Vicente Gallardo.

Estas normativas europeas, que junto con el Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios (RITE) y el Código Técnico de la Edificación, conforman los principales textos que regularán el sector en los próximos años, marcarán "nuevos desafíos y oportunidades", en opinión de Junkers, ya que potencian las tecnologías más eficientes. Además, son normas que afectarán directamente a nuestro mercado, con restricciones y exigencias que tienen como propósito hacer cumplir los objetivos medioambientales fijados en 1997 en la Conferencia de Kioto".

En concreto, la directiva de Ecodiseño, detalla los rendimientos mínimos que deben tener las calderas, unos rendimientos que son equivalentes a los de las calderas de condensación (103%), y unos requisitos que sólo pueden cumplir este tipo de aparatos, coinciden en señalar las diferentes firmas, por lo que "el mercado en 2016 será, casi en su totalidad, de calderas de condensación, como ocurre hoy en día en casi todos los países europeos", concluye Saunier Duval, y lo que implica que dentro de un año,

Foto: YGNIS

El buen dimensionamiento de las instalaciones y la búsqueda de una buena configuración son fundamentales para su buen funcionamiento.

Foto: ZEHNDER GROUP IBÉRICA

Las empresas reclaman la puesta en marcha de propuestas globales, que impulsen la economía en su conjunto. para la reactivación del sector.

"desaparecerá el segmento de calderas de bajo Nox y estancas convencionales", añaden desde Ariston.

La importancia de estos textos normativos está movilizando ya a las empresas, que proyectan acciones formativas para informar a los profesionales de los nuevos requisitos que contienen la normativa, como Vaillant, que desde hace meses planifica una campaña de comunicación dirigida a los profesionales, con el objetivo de informarles "al detalle" sobre esta nueva normativa "que nos afecta a todos". O como Junkers, que estará al frente "para divulgar los nuevos procedimientos, aclarar las dudas y dar apoyo total a sus clientes, en la fase de transición".

En cuanto al futuro, mientras Ygnis pronostiva una basculación en las familias de calderas de baja temperatura a condensación, así como el incremento de equipos autónomos de cubierta, Ariston señala una estabilización del mercado de calderas murales, y una tendencia clara hacía las calderas de condensación.

Adisa apuesta por la consolidación de Hitecsa, el grupo internacional industrial en el que acaba de incorporarse, y que "ha incrementado su presencia en el mercado de la climatización, de la calefacción y el ACS en el sector terciario, con las adquisición y la de la firma Wespes".

La apuesta fuerte de Domusa es por la internacionalización, ya que "no se prevén grandes crecimientos en el mercado nacional"; y Vaillant se decanta por "ofrecer al usuario final un producto de calidad y soluciones de eficiencia energética que produzcan a largo plazo, ahorros considerables".

La ErP y el etiquetado energético, claves para el sector

La entrada en vigor, el próximo 26 de septiembre de 2015, de la Directiva de Ecodiseño ErP (Directiva 2009/125/CE) y de etiquetado energético, marcará el desarrollo del sector de la calefacción y la producción de ACS.

La ErP ha supuesto la instauración en la Unión Europea de un marco para el establecimiento de requisitos de ecodiseño que aplican a los Productos relacionados con la Energía o ErP (Energy-related Products), entre los que se encuentran aquellos que utilizan energía directamente, como calderas, motores o electrodomésticos. Define los niveles mínimos de eficiencia de los equipos, así como las emisiones máximas de NOx, el nivel de ruido (en bombas de calor) y el nivel de aislamiento necesario en acumuladores de ACS.

El objetivo final es lograr alcanzar los protocolos internacionales de reducción de emisiones de CO_2, dar un paso más para el año 2020.

En cuanto a la norma de Etiquetado Energético (ELD), que entra también en vigor en septiembre del próximo año, obligará a la colocación de una etiqueta energética a varias familias de productos, de hasta 70 kW, entre los que se encuentran: calderas, bombas de calor, calentadores, termos eléctricos, acumuladores de agua caliente o equipos de cogeneración. El objetivo es que el usuario conozca el nivel de eficiencia de los equipos, como ya ocurre con otro tipo de electrodomésticos. Además, este tipo de etiquetado será también obligatorio para conjuntos o sistemas que lleven en la misma instalación otros elementos ya sean generadores, controles, etcétera.

Foto: ADISA

La sensibilidad del usuario hacia los productos eficientes es fundamental para la reactivación del sector.

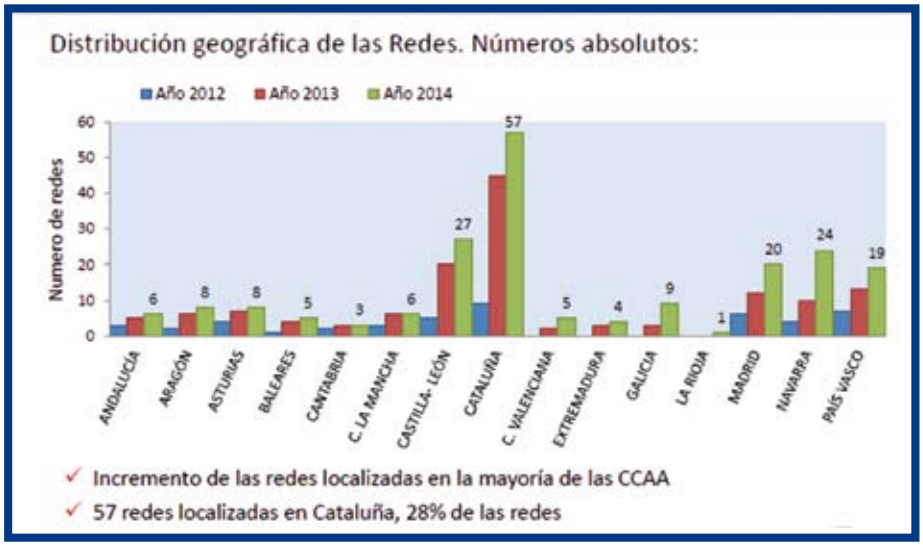
Las redes de calor y frío se introducen en las viviendas e incrementan el consumo de renovables

Mayor incremento en la utilización de energías renovables e introducción en el sector de la vivienda. Estos son algunos de los datos interesantes que ha arrojado el censo de redes de calor y frío 2014, un estudio realizado por ADHAC, que recoge un total de 202 redes censadas en España en este año, 63 más que en 2013.

Un total de 202 redes de calor y frío se encuentran censadas en España en 2014, 63 más que en 2013, según los resultados del censo de Redes de Calor y Frío elaborado por la Asociación de empresas de Redes de Calor y Frío (ADHAC) que fue difundido el pasado 23 de septiembre en la sede del Idae, en Madrid, y que arrojó datos interesantes como la introducción que se está produciendo de estos sistemas de distribución en el sector de la vivienda o el incremento en la utilización de energías renovables como combustible.

Según este estudio, que se está convirtiendo en un "clásico", y cuyos resultados fueron presentados por Francisco Javier Sigüenza, secretario general de ADHAC, las redes, a las que se encuentran conectadas 87.000 viviendas, equivalen a 6,5 millones de metros cuadrados. Además, los más de 300 km de redes ahorran unas 150.000 toneladas de CO_2 al año, un ahorro medio del 50% en

consumo de combustibles fósiles. En cuanto a la titularidad, el 46,4% es pública, el 43,9%, privada y el restantes 9,5 % se encuentran en manos privadas y públicas de forma conjunta.



CATALUÑA, A LA CABEZA

Por comunidades, con un total de 57 redes (el 28%) Cataluña se sitúa a la cabeza, seguida de Castilla y León, con 27 (13,36%), y Navarra, con 24 (11,88%), más del doble que el año anterior. En cuanto a potencia instalada, Cataluña sigue destacando con un total de 416,28 MW, seguida de Madrid, con 264,79 MW y Navarra, con 117,54 MW.

Otros datos que arroja el censo, que incluye redes y microrredes, es el tipo de redes: 175 sólo calor, 9 sólo frío y 18, calor y frío. Si nos ceñimos al tipo de potencia, los resultados sitúan a la cabeza a las redes de calor y frío, con un total de 688,89 Mw instalados, seguidas de las de calor, con 410,75 MW. Y en términos absolutos, la potencia instalada tiene como fin mayoritario suministrar calor (71,31%).

CATALUÑA
CONTINÚA **A LA CABEZA**
EN EL **DESARROLLO**
DE **REDES**

EN VIVIENDA Y RENOVABLES

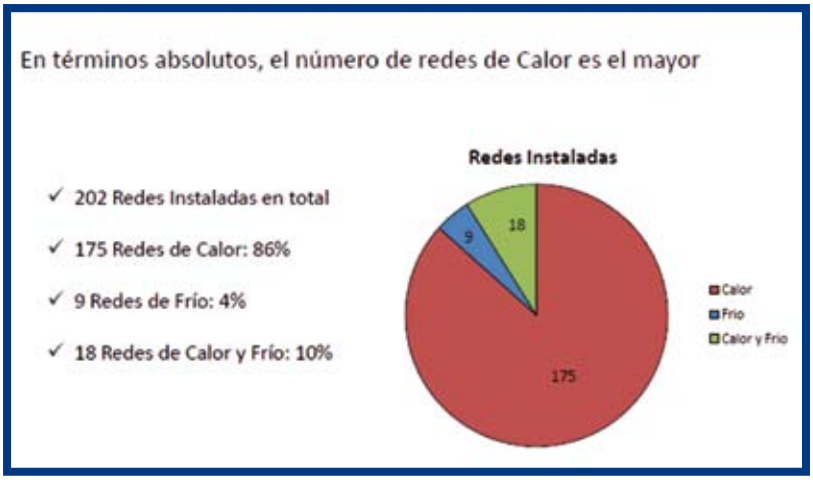
En cuanto a los clientes, el terciario sobresale con 124 redes, seguido de la vivienda, con 47 sistemas de distribución, "un dato interesante", apunta el secretario general de ADHAC, ya que indica que poco a poco se van introduciendo en este sector. Por último, las redes registradas en la industria son 9, aunque en términos absolutos, sobresale la utilización en el sector terciario, con un 66,09%, seguido de la vivienda, con 27,47%, y de la industria, con un 6,43%. También en término de potencia, el terciario se pone a la cabeza, con 320,3Mw, el 28,87% del total.

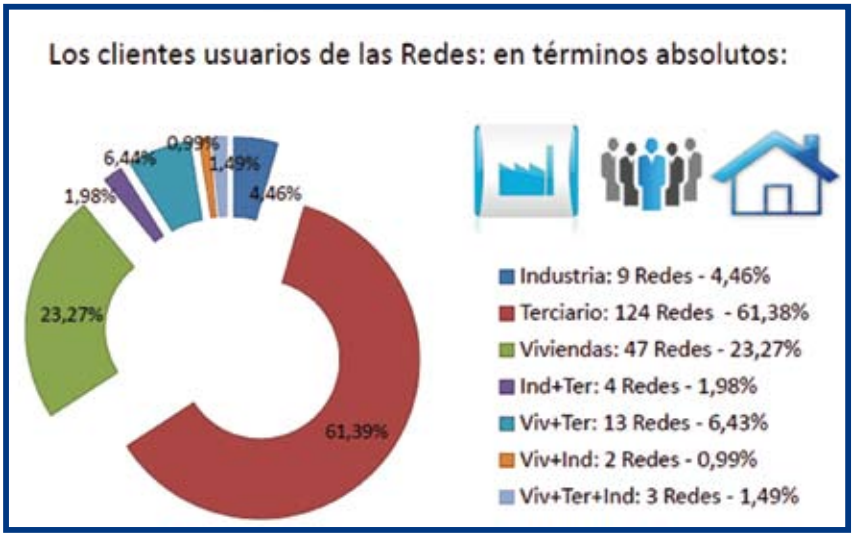
Uno de los datos más interesantes del estudio es el incremento en la utilización de energías renovables de un total de 136 redes, "una energía que va ganando terreno", frente al 33 que utilizan gas natural, 5 gasoil, 3 electricidad y 25 combinación de varias. Aunque si el análisis se hace en términos de potencia, las redes que utilizan gas natural se sitúan a la cabeza (48,71%) frente al 29,68% de redes que utilizan renovables.

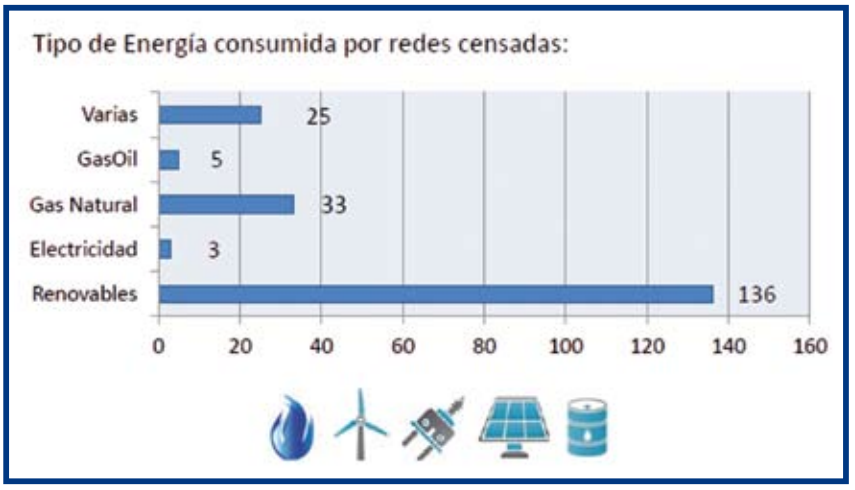
El estudio del censo indica un incremento en datos e información, en comparación con los de 2013, lo que quiere decir que "vamos bien" en el análisis de este mercado, aún muy pequeño en España, que la Asociación de Redes de Calor y Frio (ADHAC) realiza de forma anual. El incremento en el número de respuestas y en la información manejada para su elaboración "hace que nos sintamos optimistas de cara al futuro", resaltó Francisco Javier Sigüenza al finalizar su exposición.

HERRAMIENTAS DE AHORRO

Las redes de distribución de calor y frío o District Heating and Cooling (DH&C), como se las conoce internacionalmente, "son una herramienta importante de ahorro energético en Europa", y en especial "para lograr los objetivos de eficiencia de 2020", como indicó Michel María, presidente de ADHAC, durante el encuentro de presentación, que fue inaugurado por Pedro







Prieto, director de Ahorro y Eficiencia Energética del IDAE, quien mostró el apoyo del instituto en este tipo de actuaciones, "tanto desde dentro como desde fuera", señalando la participación en proyectos interesantes, como el de Cuellar, en Zaragoza.

Aunque la presencia de España en el mercado de redes "es todavía muy pequeña", como señaló Michel María, lo que le lleva a exigir que "deberíamos estar en una situación mucho más alta", lo cierto es que se trata de un mercado muy desarrollado en algunos países europeos, especialmente en los de Europa del Este, entre ellos, Polonia, Eslovaquia, Lituania, Islandia o Rep. Checa, donde la cuota de mercado alcanza el 40%; o como en Alemania, Austria, Croacia, Hungría o Rumanía, donde representa entre un 10 y un 40%.

María, quien incidió en la relevancia del estudio realizado por la asociación, ya que permite "la divulgación de este sector que hasta hace cuatro años era bastante desconocido", hizo hincapié, asimismo, en el estudio realizado por la Comisión Europea que concluye que si se implantara una mayor cantidad de redes en los 32 países miembros, podrían reducirse más de 400 millones de toneladas al año (9,3%) de CO_2. Además, es "una de las maneras más eficientes de reducción de la dependencia energética", concluyó.

> El **CENSO** de **2014** arroja un total de **202 REDES** de **DISTRIBUCIÓN** censadas en **ESPAÑA**

IMPULSO EN LA NORMATIVA

En cuanto al marco normativo actual de estos sistemas, que podrá permitir un mayor desarrollo del mismo, la mayor referencia es la Directiva 27/2012/CE de Eficiencia Energética, en cuya trasposición al ordenamiento jurídico español colabora ADHAC, en los capítulos relacionados con las redes de calor.

En este punto, Francisco Javier Sigüenza destacó la definición que incluye la directiva sobre sistema de calor "eficiente" al referirse a los sistemas urbanos de calefacción y refrigeración, que no es otro que el que utiliza "al menos un 50% de energía renovable, un 50% de calor residual, un 75% de calor cogenerado o un 50% de una combinación de estos tipos de energía y calor"

También hizo hincapié en el capítulo 14, en el que se establece la fecha del 31 de diciembre de 2015, para que los Estados miembros notifiquen a la Comisión una evaluación completa del potencial de uso de la cogeneración de alta eficiencia y de los sistemas urbanos de calefacción y refrigeración eficientes. En este mismo capítulo se indica que se deberán adoptar políticas que fomenten a escala local y regional el potencial de uso de sistemas de calefacción y refrigeración eficientes.

En el borrador del real decreto por el que se traspone la directiva destacó el artículo 7, en el que se habla de la "Mejora de la eficiencia energética a través de redes de calefacción y frío" que se incluye en la tabla preeliminar de actuaciones a ejecutar dentro del sistema de obligaciones de eficiencia energética; y el 4, en el que se indica esta mejora como una de las actuaciones dentro del Plan Estratégico para la Rehabilitación Energética de edificios.

1ª Edición
PREMIOS 3 DIAMANTES
Fomentando el ahorro
y la eficiencia energética

Inscribe tus proyectos en cualquiera de las 3 categorías:

PREMIO 3 DIAMANTES:

Se valoran aspectos de diseño, rentabilidad y eficiencia en proyectos de climatización de obra nueva o rehabilitación.

Premio: 12.000€

PREMIO Innovación:

Se valora el uso de productos de climatización innovadores, como Ecodan o unidades PWFY.

Premio: 2.000€

PREMIO Rehabilitación:

Se valoran aspectos de superación de dificultades en el proyecto de climatización.

Premio: 2.000€

Tienes hasta el 30 de Noviembre

para enviar tus proyectos a **registro@concurso3diamantes.es**

Patrocinado por
MITSUBISHI ELECTRIC
AIRE ACONDICIONADO

Consulte las bases
y el formulario de inscripción en:
www.premios3diamantes.es

Organizado por
grupo habitat futura

Repartidores de costes de calefacción: una oportunidad que no podemos dejar escapar

Ignacio Abati.
Presidente de **AERCCA** (Asociación Española de Repartidores de Costes de Calefacción)

El reto está servido. Más de 8 millones de radiadores deberán disponer de dispositivos de medición individual del consumo en calefacción antes de 2017. Es una de las exigencias de la directiva europea de Eficiencia Energética. La medida podrá suponer ahorros diarios de 600.000 euros en los hogares españoles, según los datos que maneja AERCCA y que recoge su presidente en estas páginas.

La trasposición de la Directiva de Eficiencia Energética (2012/27/UE) a la legislación española, en lo que se refiere a la contabilización individual de consumos, va a suponer que las familias españolas ahorren cada día 600.000 euros en calefacción, cantidad que hoy dejan escapar por las ventanas de sus viviendas.

El camino no será fácil. Habrá que instalar repartidores de costes de calefacción y válvulas con cabezal termostático en más de 8 millones de radiadores antes de 2017, un reto que requiere el compromiso de instituciones, instaladores, administradores de fincas y, desde luego, mucha información al público.

Los artículos 9 a 11 de la Directiva, parcialmente reflejados en el borrador de trasposición publicado por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo (MINETUR), están dedicados de forma específica a la contabilización de los consumos de energía en edificios de viviendas, suponen una enorme oportunidad histórica, y posiblemente

única, que nuestro país de ningún modo puede dejar escapar. Dichos artículos dan un mensaje muy simple y muy claro: desde el 1 de enero de 2017, todos los consumidores deberán pagar la energía que usan en base a consumos reales y medidos. Además, el usuario debe tener herramientas suficientes para ser capaz de regular su propio consumo energético y, por tanto, ahorrar.

EL CAMBIO DE MODELO EMPIEZA EN EL SALÓN DE CADA VIVIENDA

En España, la aplicación de la nueva norma va a ser toda una revolución cuando hablemos de calefacción central. La inmensa mayoría de los edificios construidos en nuestro país antes de 1998, que tienen sistemas centralizados de calefacción (aproximadamente 1,1 millones de viviendas), reparten los gastos entre los vecinos a partir de criterios escasamente rigurosos, como coeficientes de participación, metros cuadrados de vivienda, número de radiadores, etc. Cuando las familias que viven en estos edificios pasan calor en casa, abren las ventanas y, cuando pasan frío, van a quejarse al presidente de la comunidad de propietarios, que poco puede hacer en este caso por el bienestar de sus vecinos.

Tampoco es un capricho de los legisladores europeos que se obligue a los edificios de viviendas a disponer de dispositivos de medición individual del consumo en calefacción. Según la experiencia de muchos países europeos como Alemania, Bélgica o algunas zonas de Italia o Francia, sólo por el hecho de medir y dejar al usuario que regule sus consumos se ahorra hasta un 30% de la energía consumida en calefacción dentro del inmueble.

Así lo confirma la misma Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) en su informe sobre el borrador de RD de transposición, o diversos estudios realizados por instituciones independientes. El último de ellos –el primero en España– elaborado por la Universidad de Alcalá, muestra que la contabilización individual de la calefacción exigida por la Directiva de Eficiencia Energética supone ahorros para los vecinos con calefacción central de un 24,9%.

Así, el motor del ahorro energético no será un complicado dispositivo de medición, ni un contador, ni la válvula con cabezal termostático, necesarios para poder regular el nivel de confort de las viviendas. Eso son sólo las herramientas. Lo que verdaderamente va a hacer que en España ahorremos cada año 1,8 millones de toneladas de CO_2 es tan simple y tan barato como el cambio en el comportamiento de las familias, que serán las que desde sus hogares podrán decidir cómo y cuánto quieren gastar en energía.

Los dispositivos permiten a los usuarios regular su propio consumo energético y, por tanto, ahorrar.

La conclusión es clara: la medición individual de consumos es posiblemente la iniciativa de ahorro energético más eficiente, con plazos de amortización en muchos casos de menos de un año, si además la comparamos con otras medidas muy populares (y muy subvencionadas en España) como las ventanas aislantes o las lámparas de bajo consumo.

HACER LAS COSAS BIEN

La obligación de instalar dispositivos de medición de calefacción (repartidores de costes) y válvulas con cabezal termostático antes de 2017 afecta a un total de 1,1 millones de viviendas en España. Según estimaciones de AERCCA (Asociación Española de Repartidores de Costes de Calefacción) esta actividad generará, además de los ahorros previstos, un total de 3.000 puestos de trabajo estables.

El verdadero reto, sin embargo, no es que las cosas se hagan a tiempo, sino que se hagan bien desde el principio. Para ello, AERCCA está trabajando en dos líneas de actuación. En primer lugar, estamos desarrollando, junto con AENOR, un reglamento

DESDE EL 1 DE ENERO DE 2017, TODOS LOS **CONSUMIDORES** DEBERÁN **PAGAR** LA **ENERGÍA** QUE **USAN** EN BASE A **CONSUMOS REALES** Y **MEDIDOS**

La contabilización individual de la calefacción supondrá ahorros para los vecinos con calefacción central de un 24,9%.

que supondrá un marco de calidad para garantizar al consumidor que tanto el producto que se esté instalando, como el instalador que lo haga y la empresa que se encargue de medir y repartir los costes de calefacción entre los vecinos, cumplen unas normas básicas de calidad. Así, el consumidor podrá saber que no le están engañando. Alguien, con experiencia y conocimientos, debe instalar, mantener, tomar lecturas y, sobre todo, elaborar la liquidación del gasto en calefacción de cada vecino. Se trata de que cada inquilino pague según su consumo, no de instalar simplemente un dispositivo en la vivienda.

En segundo lugar, desde AERCCA estamos expresando a las instituciones, comunidades autónomas y ministerios, asociaciones de instaladores y administradores de fincas la necesidad de que el consumidor final esté muy bien informado de todo esto. Al final, el consumidor es quien con una inversión mínima y amortizable en muchos casos en menos de un año, será el mayor beneficiado de todo esto.

REPARTIDORES DE COSTES: ELEGIR BIEN

La tecnología que hay detrás de los repartidores de costes no es compleja. La norma UNE EN 834 que determina exactamente cuáles son los principios de funcionamiento de estos dispositivos. Lo más importante, desde el punto de vista de AERCCA, es que los repartidores que se instalen en España cumplan esa norma, para lo cual deben estar homologados por laboratorios independientes. La mejor forma de conocer si un modelo o marca de repartidor de costes es adecuado a la norma, es preguntar al distribuidor o instalador español si ese modelo en concreto se está instalando en los países que tienen mayor experiencia o exigencias de calidad en la materia (Alemania, Dinamarca, etc.). De este modo, evitaremos problemas en nuestra comunidad de vecinos con productos que sí están homologados para algunos países pero para otros no. Si un repartidor no se puede instalar en Alemania, Dinamarca o Bélgica porque sus legislaciones nacionales -basadas en una experiencia de decenas de años- no lo permiten, tampoco deberían instalarse en España.

Todos los repartidores de costes de calefacción disponen de tecnología de radiofrecuencia para la lectura de sus consumos. En este sentido, existen dos tipos de soluciones: la de las lecturas in-situ en la que un operario lee los consumos desde un dispositivo móvil en el edificio, sin necesidad de entrar en las viviendas; o bien las lecturas en red fija, es decir, un concentrador de lecturas instalado de forma permanente en el edificio que va adquiriendo las lecturas y enviándolas al servidor de la empresa encargada de realizarlas. En ambos casos, aunque las prestaciones de ambos sistemas son diferentes, el vecino no es molestado en absoluto.

EMPRESAS ESPECIALIZADAS

Es esencial, para que todo el reto de la implantación de la contabilización individual de consumos de calefacción se haga bien desde el principio, que se acuda a empresas especializadas, con experiencia, con un ´call center´ formado para atender a sus clientes, con capacidad tecnológica suficiente, para que sean esas empresas las encargadas de realizar el reparto de los costes de calefacción entre los vecinos.

Las familias, por ejemplo, deben disponer de toda la información necesaria, como el histórico de consumo o precios transparentes, y acceder a dicha información de la forma más sencilla en cada caso, vía papel o a través de Internet.

Desde AERCCA también estamos trabajando para garantizar la calidad en este servicio. Tendremos tolerancia cero con las empresas que no vengan con vocación de permanencia y de calidad en el servicio a los usuarios.

En síntesis, nos enfrentamos a una oportunidad única de alcanzar, por fin, una legislación nacional ambiciosa y alineada con las necesidades cada vez más exigentes del mercado, cuyos resultados –que están cuantificados con importantes ahorros energéticos– están muy contrastados en otros países de nuestro entorno. En cualquier caso, el reto es hacerlo bien con la necesaria garantía de calidad. Ese es el objetivo para las empresas que estamos trabajando desde AERCCA.

LA **OBLIGACIÓN** DE **INSTALAR DISPOSITIVOS** DE **MEDICIÓN** Y VÁLVULAS CON CABEZAL TERMOSTÁTICO **AFECTA** A UN TOTAL DE **1,1 MILLONES** DE **VIVIENDAS** EN ESPAÑA

POTENCIA PARA PROFESIONALES

HITACHI
Inspire the Next
www.hitachi-powertools.es

ENTRA EN EL MUNDO HITACHI

... EL MUNDO DE LOS PROFESIONALES DE LA **INNOVACIÓN**, EL **DISEÑO**, LA **TECNOLOGÍA** Y LA **EXPERIENCIA TÉCNICA**.
... EL MUNDO DONDE EL **PODER**, LA **PERFECCIÓN** Y LA **FACILIDAD DE USO** ESTÁN PRESENTES.

Vicente GALLARDO

Presidente Fegeca

El sector de calefacción se prepara para la entrada en vigor de la directiva europea ErP y de etiquetado energético de productos de calefacción y ACS. Fegeca liderará el proceso de comunicación para dar a conocer esta importante normativa que transformará el sector, en opinión de Vicente Gallardo, quien acaba de estrenar su cargo como presidente de la Asociación.

"En los próximos años el sector sufrirá una auténtica transformación"

ce. ¿Qué supone para usted su elección como presidente de Fegeca, teniendo en cuenta que sustituye a una personalidad como Miguel Cervera, quien ha ocupado la presidencia durante más de 30 años?
V. G.: El apoyo unánime que los socios de Fegeca dieron a mi candidatura supone una gran satisfacción a nivel personal y, al mismo tiempo, un importante reto a nivel profesional. Sustituir a Miguel Cervera es otro desafío, ya que durante las décadas que estuvo al mando de la Asociación siempre mostró un gran carácter y determinación para conseguir que Fegeca ocupara el lugar que le corresponde en el mercado de la calefacción y el agua caliente sanitaria.

ce. ¿Cuáles son los desafíos más relevantes a los que tendrá que enfrentarse al frente de la asociación y qué líneas van a definir su mandato en los próximos cuatro años?
V. G.: En la segunda mitad del año próximo entrará en vigor una nueva directiva europea sobre etiquetado energético de los productos de calefacción y agua caliente, conocida como ErP. Esta directiva supondrá la incorporación masiva a nuestro mercado de productos más eficientes y ecológicos, como las calderas de condensación. Asistiremos a la trasformación más importante del mercado en las últimas décadas y, sin duda, Fegeca afrontará este desafío ofreciendo los equipos más avanzados y liderando el proceso de comunicación a la sociedad y a los distintos agentes del mercado. Es una buena noticia la incorporación de estos sistemas, por eficiencia energética, ahorro y bajo nivel de emisiones.

Al mismo tiempo, Fegeca trabajará intensamente para incorporar dentro de la asociación a otros sectores del mercado de la calefacción y el agua caliente que a día de hoy no están suficientemente representados en nuestra Asociación.

ce. El sector de la calefacción ha sido uno de los más perjudicados por el parón de la construcción. ¿Cuál es su situación actual? ¿Cómo están viviendo las empresas que operan en el sector esta coyuntura?
V. G.: Se perciben síntomas de mejoría en la actividad de construcción de nuevas viviendas, pero aún no podemos afirmar categóricamente que el crecimiento sea sostenido y definitivo. Durante los últimos años las empresas dedicadas a la construcción diversificaron su actividad, y ésto les permitió ser más flexibles y reducir los riesgos inherentes a la caída de su principal actividad.

ce. Y en el sector de calefacción, ¿se perciben síntomas de recuperación?
V. G.: En los últimos meses se atisban señales de una cierta recuperación, principalmente en la renovación de aparatos, que esperamos pueda continuar en el próximo año. Confiamos en que lo peor ya haya pasado y, a partir de este momento, podamos encontrar la senda del crecimiento, como ya ocurre en muchos mercados europeos.

ce. La reposición y renovación de equipos parece ser aún la única actividad que permitirá impulsar el mercado ¿Qué representa este segmento en la actualidad?
V. G.: La reposición de equipos está viviendo cierta recuperación, al hilo del incremento en el consumo de las familias que percibimos en los últimos meses. Es el pilar básico del mercado de calefacción y agua caliente, una vez que la nueva construcción ha perdido la importancia que tenía en los últimos años. La renovación de equipos supone aproximadamente el 80% del mercado.

ce. ¿Cree que se están tomando las medidas adecuadas para potenciar el sector de rehabilitación y el cambio de instalaciones y equipos obsoletos por otros más eficientes? ¿Cuáles son las propuestas de Fegeca?
V. G.: En algunas comunidades autónomas se están llevando a cabo planes Renove que están ayudando a la sustitución de equipos antiguos por otros más modernos y eficientes. Hablamos, principalmente, de calderas de condensación y de calentadores a gas termostáticos. Desde Fegeca pensamos que es un buen incentivo a la recuperación del sector hasta que se aplique la nueva normativa europea.

ce. Uno de los retos del sector es el desarrollo de soluciones eficientes y respetuosas con el medio ambiente para cumplir con las normativas actuales. ¿Cuáles son las propuestas de los fabricantes que permiten cumplir con estos objetivos?
V. G.: Los fabricantes ya están preparados para asumir ese reto y ofrecer a la sociedad los mejores equipos. Por ejemplo,

> “Con la nueva directiva ErP se dará paso a tecnologías más eficientes, como la condensación, en calderas, o los calentadores termostáticos”

las calderas de condensación están incorporadas en el catálogo de productos de los fabricantes desde hace décadas. En consecuencia, hablamos de una tecnología madura. Pero lo mismo sucede con otras tecnologías eficientes y de futuro, como la energía solar térmica, los aparatos termostáticos para producción de ACS o las bombas de calor.

ce. Así es, la condensación es una tecnología que va en aumento en nuestro país, pero está lejos aún de la representación que tiene en otros países europeos.
V. G.: Es cierto que en España aún se instalan calderas de calefacción que no son de condensación, pero estamos asistiendo a un fuerte crecimiento de

esta tecnología, motivado por el impulso de los planes Renove existentes en algunas comunidades autónomas, y por la inminente incorporación de la ErP.

ce. Otro factor importante para el desarrollo de tecnologías eficientes es la concienciación del consumidor. ¿Hemos avanzado en este terreno?

V. G.: Sí. En los últimos años se han hecho esfuerzos por comunicar a la sociedad los beneficios de trabajar con sistemas de calefacción y agua caliente sanitaria eficientes. En este sentido, cabe destacar la incorporación de los sistemas de energía solar térmica en las viviendas de nueva construcción, así como los distintos planes de ayuda tanto a los sistemas solares como a la sustitución de calderas convencionales por otras de condensación. Cuando se implemente el próximo año el etiquetado energético en los productos de calefacción y agua caliente el usuario estará aún más concienciado con la eficiencia y el ahorro, del mismo modo que acontece a día de hoy con los electrodomésticos.

> "La renovación de equipos supone aproximadamente el 80% del mercado de calefacción"

ce. ¿Cómo cree se va a comportar el sector en los próximos años?

V. G.: Tenemos la convicción que en los próximos años el sector crecerá moderadamente y sufrirá una auténtica transformación, una vez que las calderas y aparatos para la producción de agua caliente sanitaria más eficientes se incorporen en nuestros hogares.

Al mismo tiempo, la incorporación de nuevas tecnologías supondrá un mayor conocimiento técnico y especialización en los diferentes agentes del mercado.

Toda la información que necesita sobre el sector

www.fevymar.com

Visite nuestra web y descárguese nuestras revistas gratuítamente

electro eficiencia
Revista profesional de eficiencia energética y nuevas tecnologías

Fevymar
www.fevymar.com

Atención al cliente
913 714 940

clima eficiencia
Revista profesional de eficiencia energética y nuevas tecnologías

CLIMATIZACIÓN

16º SALÓN INTERNACIONAL DE AIRE ACONDICIONADO, CALEFACCIÓN, VENTILACIÓN Y REFRIGERACIÓN

16TH INTERNATIONAL AIR-CONDITIONING, HEATING, VENTILATION AND REFRIGERATION EXHIBITION

24-27 Feb. 2015 MADRID

ORGANIZA
ORGANISED BY:
IFEMA Feria de Madrid

REFRIGERACIÓN

foro clima Jornadas Técnicas Technical Meetings

www.climatizacion.ifema.es

LINEA IFEMA / *IFEMA CALL CENTRE*

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

LLAMADAS INTERNACIONALES (34) 91 722 30 00
INTERNATIONAL CALLS

climatizacion@ifema.es

UN 'CAMPUS ATECYR ONLINE' PARA LA FORMACIÓN DE TÉCNICOS Y PROFESIONALES

Campus online' es el nombre de la nueva plataforma de formación online desarrollada por Atecyr (campusonline.atecyr.org) con la que pretende "acercar a todo el mundo de habla hispana nuestros contenidos y conocimientos para poder colaborar en la formación de los técnicos y profesionales en materia de climatización y eficiencia energética".

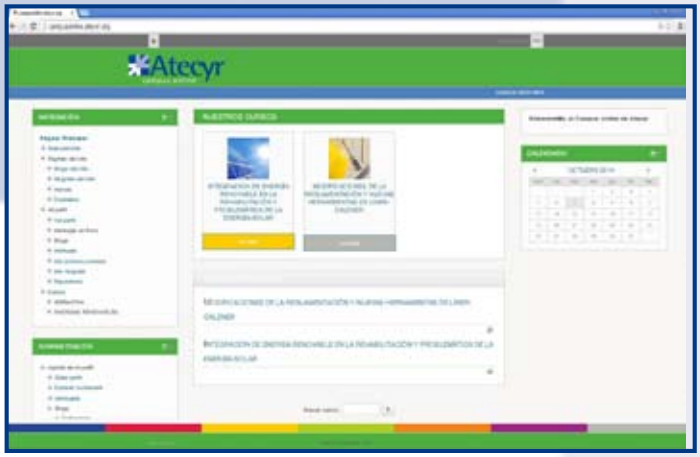
Con respecto a la formación online clásica, los nuevos cursos de Atecyr presentan algunas diferencias, como la metodología, utilizar vídeos de formación en los que se pueden encontrar explicaciones exhaustivas del profesor, o la atención personalizada a los alumnos, ya que los cursos tendrán un aforo limitado.

Al finalizar el curso, los alumnos podrán adquirir el certificado de realización tras superar los controles parciales y el examen final.

En definitiva, los cursos online de Atecyr se basan en la integración de vídeos explicativos, evaluaciones parciales a distancia, foros de preguntas y respuestas moderados por el profesor.

Las categorías en las que la plataforma de Atecyr se va a estructurar son:

- Climatización.
- Auditorias Energéticas.



- Evaluación de la Eficiencia Energética.
- Refrigeración.
- Normativa. y Legislación

Los dos primeros cursos que se impartirán desde la nueva plataforma son:

- Curso de Integración de Energía Renovable en la Rehabilitación y Problemática de la Energia Solar.
- Modificaciones de la Legislación y Nueva Herramienta Unificada de Lider – Calener.

CIAR 2015 YA TIENE FECHAS

El 13 Congreso Iberoamericano de Aire Acondicionado y Refrigeración se celebrará en el palacete de los Duques de Pastrana, en Madrid, del 28 al 30 de abril de 2015, bajo el eslogan: 'En busca de una climatización eficiente'.

CIAR 2015
MADRID
Del 28 al 30 de Abril
En busca de una climatización eficiente

Con el objetivo de intercambiar conocimientos y experiencias sobre la climatización -un importante sector para las políticas energéticas, que junto con el agua caliente supone el 60% del consumo de los edificios-, así como la refrigeración y ventilación, el congreso brinda a los profesionales un foro de debate y discusión para conocer la legislación vigente, la adaptación de las nuevas tecnologías a las nuevas instalaciones y las tendencias en el sector de la rehabilitación.

Organizado por Atecyr, junto con la Fundación de la Energía de la Comunidad de Madrid, CIAR está promovido por FAIAR, - Federación de Asociaciones Iberoamericanas de Aire Acondicionado y Refrigeración - una organización sin ánimo de lucro que reúne, junto con la española Atecyr, las asociaciones de: República Argentina (AAF), Brasil (Abrava), Colombia (Acaire), Cuba (IRC), Ecuador (ATEAAR), México (Americ), Perú (APVARC), Uruguay (Asurvac), Estados Unidos (Ashrae), Panamá (Apayre), Chile (Ditar) y Portugal (Efriarc).

LA ENERGÍA SOLAR, PROTAGONISTA DEL NUEVO DOCUMENTO TÉCNICO DE ATECYR

'Fundamentos de energía solar para ACS y climatización' este es el título del nuevo Documento Técnico con el que Atecyr quiere contribuir a la sensibilización de los técnicos con el objetivo de lograr un aprovechamiento de la energía solar racional.

Para su elaboración, Atecyr ha reunido a los principales expertos que intervienen en el diseño, ejecución, planificación, desarrollo, puesta en marcha y mantenimiento de este tipo de instalaciones solares, con el fin de asegurar un "funcionamiento correcto, adecuado y óptimo" de las mismas.

España, por su privilegiada situación y climatología, se ve particularmente favorecida por esta fuente energética, con respecto al resto de los países de Europa, ya que sobre cada metro cuadrado de su suelo inciden al año unos 1.500 kilovatios-hora de energía. Además, "contamos con una dilatada experiencia en tecnología solar que se ha visto condicionada y viciada por los sistemas de fomento y ayudas que han incentivado su uso, sin que se hayan rentabilizado", opina Atecyr.

Por otro lado, España se encuentra entre los países con mayor dependencia en importación de recursos energéticos (78,3%), por lo que "debemos intentar aprovechar esta fuente energética gratuita, limpia e inagotable, que puede liberarnos definitivamente de la dependencia del petróleo o de otras alternativas a futuro".

El temario del libro, desarrollado en 10 capítulos, abarca desde el análisis de la fuente de energía: el sol, hasta la exposición del funcionamiento de instalaciones solares. Cada capítulo ha sido patrocinado por alguna de las empresas más prestigiosas del sector de la climatización, la refrigeración y ACS.

CALOR QUE ARDE pero de forma lenta

Cada año son más las instalaciones de biomasa en marcha en cientos de municipios españoles, tanto en colegios como en residencias, centros de salud o instalaciones de ocio. Es una muestra de que el sector avanza en nuestro país, donde ya se han instalado unos 5.000 megavatios, que se traducen en 10.000 empleos estables. Son cifras "importantes", pero alejadas aún de las que arrojan nuestros vecinos más avanzados.

El consumo de pellet en España ha crecido de manera "importante". Desde 2010, se ha multiplicado casi por cuatro, llegando en 2013 a superar las 380.000 toneladas (gráfico 1), de las que más del 350.000 se fabricaron en España, según datos de la Asociación Española de Valorización Energética de la Biomasa (Avebiom), con quien nos hemos puesto en contacto para elaborar este informe.

Sin embargo, son los países del centro y el norte de Europa los que llevan la delantera en desarrollo tecnológico. Concretamente, Austria, Dinamarca, Alemania, Suecia, Finlandia, República Checa e Italia, son los países que hasta ahora han aportado más avances e innovaciones en el sector.

En cuanto al tipo de biocombustible más empleado, destaca el pellet para el sector doméstico y la astilla para los grandes consumidores. El hueso de aceituna tiene un mercado muy importante en el sur de España,

sin embargo, las cosechas marcan la oferta de este biocombustible "que se está empezando a certificar para ofrecer a los consumidores un biocombustible de calidad controlada y homogénea, lo que facilita y mejora el rendimiento de las estufas y calderas", puntualizan desde Avebiom.

VENTAJAS ECONÓMICAS, SOCIALES Y MEDIOAMBIENTALES

A estas alturas, las ventajas que tiene el empleo de la biomasa como combustible están fuera de toda duda, destacando como uno de sus principales valores el ahorro que supone para los consumidores. "Es habitual oír que con biomasa te puedes ahorrar hasta el 50% de lo que te gastabas con gasoil, y esto es un hecho", confirman fuentes de Avebiom, desde donde se reconoce que el coste de los equipos suele ser mayor que equipos de gas o gasoil, "pero también es mayor el ahorro que se alcanza". La asociación pone el ejemplo de una instalación realizada en una comunidad de 237 vecinos en Valladolid, donde se han realizado el cambio con inversión cero gracias a una ESE, y que ha dado como resultado un ahorro para cada vecino de entre 175 y 500 euros al año. Otro ejemplo sería el de una oficina que utiliza una estufa de 9kw de pellets, en cuyo caso el ahorro estimado estará por encima de 400 euros anuales.

Fuente: AVEBIOM. Datos del European Pellet Council.

También medioambientalmente el aprovechamiento de biomasa es clave. Según explican desde Avebiom, "En España está garantizada una Gestión Forestal Sostenible gracias a certificaciones como PEFC, y actualmente tenemos una de las tasas de aprovechamiento más bajas de Europa: 41% frente a un 69% de media en Europa, lo que es síntoma del estado de abandono de nuestros bosques, que son mucho más proclives a sufrir los habituales incendios forestales".

Desde el punto de vista social, el uso de biomasa es "una gran ventaja para la sociedad", una afirmación que viene corroborada por el informe que aporta la Asociación Austriaca de la Bioenergía, en el que el ratio de generación de empleo con biomasa frente a combustibles fósiles es 15 a 1 en países como los nuestros. "Y además de generar empleo en nuestras regiones, evitamos la salida de divisas a terceros países productores de gas y petróleo", precisa Avebiom.

Uno de los beneficios del desarrollo del sector es la creación de puestos de trabajo.

Además, según análisis internos de la asociación española, en España, por cada MW térmico instalado se están generando 3 puestos de trabajo nuevos, de los cuales, algo más de 2 son sostenibles. Actualmente ya se han instalado en España unos 5.000 MW, que se traducen en 10.000 empleos sostenibles, y se están instalando del orden de 1.000 MW al año, lo que se interpreta como que se crean cada año 3.000 nuevos puestos de trabajo para el sector, de los que 2.000 empleos se mantienen de forma permanente.

PROGRAMAS E INCENTIVOS

A pesar de todas las ventajas que supone su desarrollo, "Políticamente no ha habido una apuesta clara hacia el sector a nivel nacional", señala Avebiom, quien precisa que "Con la situación de las administraciones y el gasto social, no ha habido que fomentar de una forma

DE LAS **380.000** TONELADAS DE **PELLET** QUE SE **CONSUMIERON** EN **2013**, **350.000** SE FABRICARON EN ESPAÑA

consistente al sector". Además, "con el peso político que tiene el sector del petróleo y el gas en España, ha sido impensable", añade.

Con este marco político adverso, es el ahorro que se consigue en las partidas de gasto lo que está impulsando al sector. Los ahorros que, por ejemplo, muchos municipios y administraciones tienen en sus partidas de gasto energético ha logrado que haya funcionando en cientos de municipios instalaciones en edificios públicos como colegios, centros de salud, piscinas, residencias… muchos de ellos gracias a planes de inversión públicos o a proyectos de inversión privada con Empresas de Servicios Energéticos (ESEs).

Desde Avebiom se destaca también los programas específicos de financiación puestos en marcha por el IDAE para grandes instalaciones "muy exitosos pero cortos de presupuesto", y los incentivos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (Magrama) a la reducción de emisiones, gracias a la integración de muchas instalaciones en los proyectos Clima, así como los planes que desarrollan diversas comunidades autónomas.

También la asociación mantiene una política activa en este terreno. "Llevamos años trabajando con entidades financieras apoyando a nuestros asociados a conseguir financiación, teniendo un sector transparente, con buenos números y la credibilidad que nos ganamos cada día".

Lo cierto es que el potencial de desarrollo en España de la biomasa térmica es "muy interesante", si tenemos en cuenta que hemos pasado de un consumo per cápita en 2010 de 2,2 kg de pellets a 8,4 kg el año pasado. Las previsiones apuntan que en el próximo año estaremos por encima de los 10kg per cápita y que en seis años, en 2020, tendremos un consumo de más de 25kg de pellets per cápita. Son cifras crecientes pero que se encuentran, no obstante, aún lejos de los 50kg de pellets que ya consume cada italiano de media al año, o de los más de 160 kg anuales que ya se consumen de media en Austria por persona, concluyen desde Avebiom.

Apuesta de las comunidades

Son muchas las comunidades autónomas que apuestan de una manera u otra por el sector de la biomasa, con el desarrollo de programas o incentivos específicos. Como ejemplo podemos citar los incentivos para la 'Construcción sostenible' en Andalucía; la inversión para equipos de biomasa en Galicia; o la activación de la gestión forestal sostenible 2014-2020 en Cataluña. Otras comunidades como Castilla y León, Navarra, País Vasco, Aragón o Extremadura, han desarrollado iniciativas que han potenciado tanto la instalación, como la producción y el consumo de diferentes formas.

NUEVAS BlueHelix WI-FI

Calderas murales de condensación con CRONOTERMOSTATO INTELIGENTE.

La primera caldera del mercado que puedes controlar desde cualquier lugar del mundo.

Ahora TÚ tienes el CONTROL

Control a través de internet con smartphone, tablet o PC

Available on the App Store

ANDROID APP ON Google play

Tu marca *premium*

a la vanguardia de las últimas innovaciones.

Ferroli

ww.ferroli.es

Expobiomasa 2014 reúne en Valladolid la oferta de 417 empresas

la BIOMASA TÉRMICA ha llegado para quedarse

Expobiomasa celebra su primera edición con las expectativas cubiertas. La feria de los profesionales, que centra su exposición y actividades en la biomasa térmica, reúne en el recinto ferial de Valladolid a un total de 417 expositores en su primera edición, en la que el mensaje es claro: promocionar su consumo responsable y demostrar que se trata de una energía que ha llegado para quedarse.

Expobiomasa 2014 afronta "con muy buenas perspectivas" su primera edición, arropada por el entusiasmo de las empresas por la "buena acogida" que tiene la biomasa en el mercado y en la sociedad española. En su primera valoración, Jorge Herrero, director del certamen, que se celebra en Valladolid del 21 al 23 de octubre, resalta el apoyo -"mucho mayor, ahora que la feria está organizada por los profesionales del sector"- que está recibiendo Expobiomasa, tanto por parte de suministradores como de maderistas, instaladores, industrias, consumidores o medios de comunicación, tanto a nivel nacional como internacional.

El responsable del certamen resalta el trabajo desarrollado en los últimos diez años, en los que "llevamos promocionando en España una energía más barata, más sostenible, nuestra y mejor que las convencionales para uso térmico en nuestras calefacciones, estufas, incluso procesos industriales o de gran consumo térmico como son hoteles, residencias, hospitales o comunidades de vecinos".

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

26.000 metros cuadrados de superficie expositiva –un 30% más que la última feria de bioenergía en Valladolid-, 417 expositores, entre ellos, muchas empresas y marcas nuevas que se han sumado con nueva tecnología y equipos, tanto de fabricación nacional como internacional, 16.000 visitantes profesionales de toda España y de cerca de 24 países

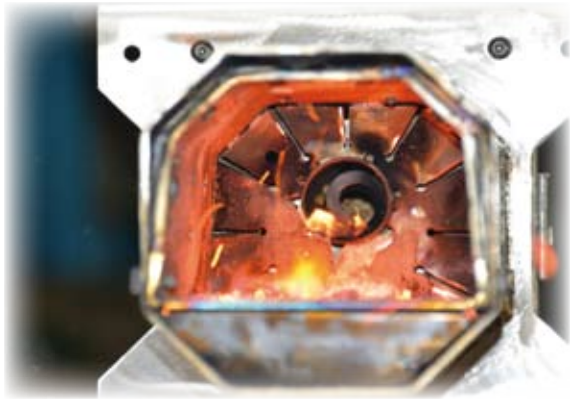
previstos… Son datos que permiten a Jorge Herrero asegurar que "hemos superado las expectativas que nos fijamos hace unos meses". Además, los profesionales que se darán cita en la feria vallisoletana, podrán aprovechar las oportunidades de negocio que la biomasa genera, teniendo en cuenta que cada año se instalan en España más de 1.000 MW térmicos, que producen millones de euros en ahorro de combustible a los consumidores y miles de nuevos empleos fijos.

Entre los visitantes y participantes, el colectivo más numeroso será el de los instaladores, que generan ahorros a sus clientes con nuevas instalaciones. Además, los grandes consumidores de energía, que amortizan los equipos rápidamente y ahorran desde el primer día que ponen en marcha la caldera de biomasa, serán los más interesados en las propuestas tecnológicas: industrias agroalimentarias, hoteles, residencias, gestores de comunidades de vecinos, bloques de oficinas, entre otros.

TODO EN TORNO A LA BIOMASA TÉRMICA

Expobiomasa es una iniciativa organizada por la Asociación Española de Valorización Energética de la Biomasa (Avebiom), entidad que anteriormente co-organizaba junto con Cesefor el certamen Expobioenergía. Para el director del certamen, las ferias profesionales abiertas a toda la bioenergía, como era Expobioenergía, "ya no tienen razón de ser, ya que el sector del biogás y el sector eléctrico han dependido de los subsidios públicos, tarifas eléctricas, y el marco regulatorio en España lo ha parado". Y por si fuera poco, actualmente la mayor parte de estas empresas españolas están trabajando fuera de nuestras fronteras y no hay nuevos proyectos en España.

Por ello, la clave en Expobiomasa es la biomasa para uso térmico, y la apuesta de la asociación se concreta en "un consumo responsable, con un crecimiento constante, poco a poco, sin sustos, demostrando año tras año que la biomasa para uso térmico ha llegado para quedarse", asegura Herrero, quien precisa que "Debemos tener en cuenta que más del 80% del pellet que se consume está certificado EnPLUS, que los precios se mantienen estables y que es una energía infinitamente más respetuosa con el medio ambiente que el 'mal llamado' gas natural".



Los visitantes encontrarán en la feria las tecnologías más innovadoras del sector.

Los principales productores de pellets y astilla energética en España estarán representados en el certamen.

EXPOSICIÓN Y PROGRAMA TEMÁTICO

Por todo ello, tanto la exposición como las actividades del certamen se centran en la producción térmica de la biomasa. Así, estarán presenten los principales productores de pellets y astilla energética en España. Asimismo, por primera vez se celebrará en nuestro país la Asamblea Anual del European Pellet Council (EPC), muchos de cuyos miembros serán ponentes en el 9º Congreso Internacional de Bioenergía, que se celebrará durante la feria. Por otro lado, los visitantes podrán encontrar en el certamen otras tecnologías complementarias y energéticamente eficientes, como son algunos generadores eólicos, tecnología solar-térmica o geotermia, que complementan las instalaciones de biomasa. La oferta expositiva del certamen se verá enriquecida por nuevas marcas y tecnologías que llegan de otros países europeos.

A todo ello se suma, como incide el responsable de la feria, "que Avebiom es una de las asociaciones de biomasa más activas en Europa, representando los intereses de las empresas españolas, y que estamos en un momento en el que se están tomando muchas decisiones sobre ecodiseño, emisiones, certificación, y que el programa temático se hará eco de todas estas cuestiones, para lo que contará con expertos a nivel internacional y nacional tanto en talleres como en seminarios".

También participará un amplio panel de empresarios y grandes consumidores que enseñarán sus casos de éxitos y darán las claves para ahorrar, para invertir y para aprovechar las oportunidades de negocio con biomasa.

Para los organizadores, consolidar la feria en Valladolid cada otoño, como el mayor evento especializado para profesionales en biomasa para España y Portugal, haciendo que la inversión de las empresas sea rentable y logrando que sea el sitio en el que los profesionales desarrollen en tres días más contactos que en todo un año, es el reto a perseguir en este primer certamen monográfico, concluye el director de Expobiomasa, Jorge Herrero.

22 propuestas a la innovación

Desde calderas de biomasa, hasta termos estufa, pasando por silos, estabilizadores de tiro, sistemas de descarga, planta de producción o condensadores. Un total de 22 propuestas se han presentado al Premio a la Innovación convocado por Expobiomasa 2014, certamen que concederá un premio y varios accésitque se entregarán el día 21 de octubre en el marco de la feria.

Esta batería de soluciones demuestra que el sector de la biomasa innova cada año, como afirma Jorge Herrero, "debido al aumento de la demanda, a la adaptación de equipos a normativas más respetuosas con el medio ambiente y a la oferta de miles de soluciones a medida".

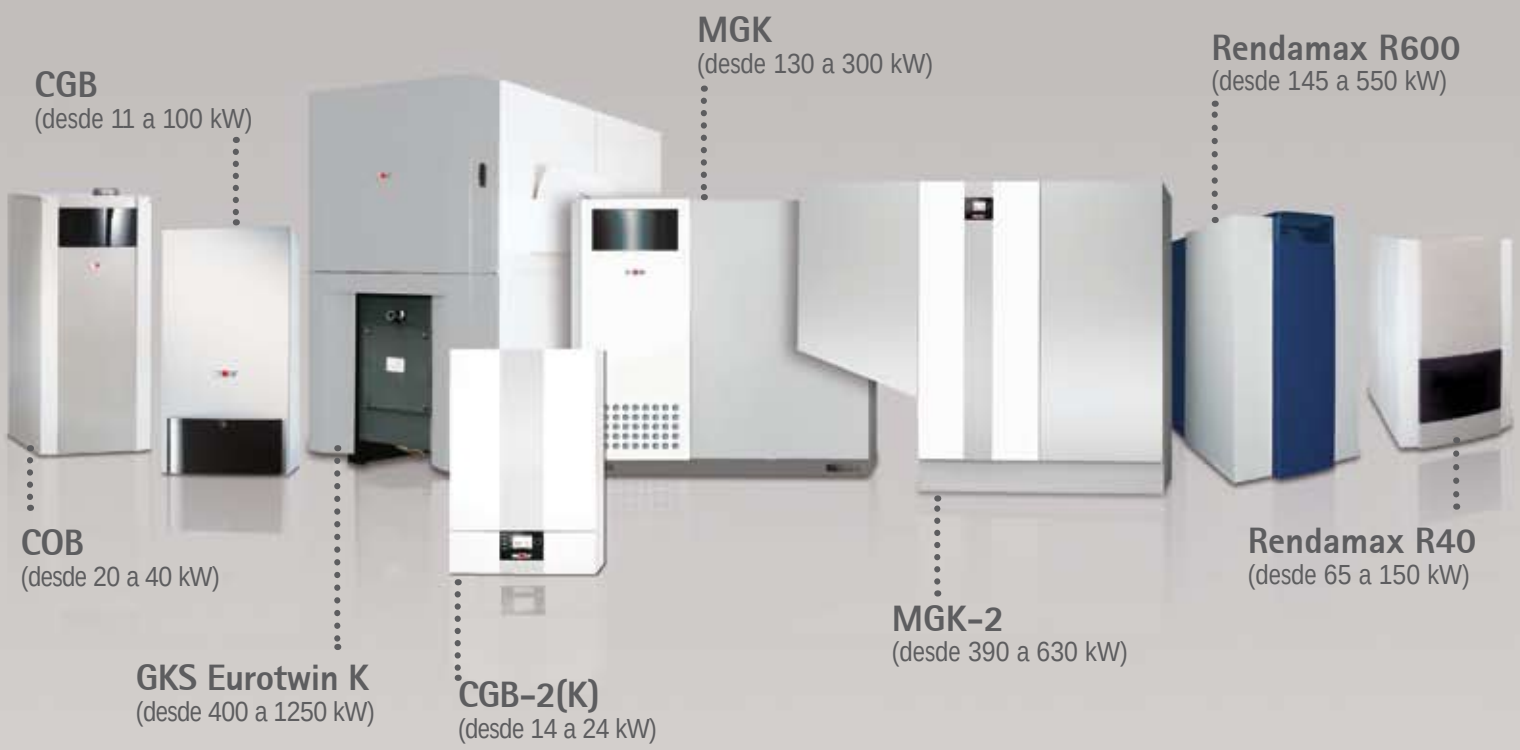
Las innovaciones que optan a los premios Expobiomasa 2014 son las siguientes:

- *Estabilizadores de tiro para chimeneas y calderas de biomasa (Kutzner+Weber).*
- *Caldera de biomasa de condensación (BioCurve).*
- *Elevador de astilla (Satis Energías Renovables).*
- *Máquina expendedora de sacos de biomasa Biomassvending (Cimm Energies).*
- *Transportador neumático de biomasa (Drac).*
- *Deshollinador químico para estufas biomasa Biodraconet (Drac).*
- *Termo Estufa Vario Aqua de SHT (Biosua).*
- *Silo textil rectangular (Supersilo Spain).*
- *Sistema de monitorización tuCIDER+ (Cidaut).*
- *Sistema de descarga por vibración (Vibrafloor).*
- *Distribución de biomasa en furgoneta o pequeño camión (Drac).*
- *Sistema CPU2013 con internet (Ecoforest).*
- *Cocina y horno Termorosa XXL Ready DSA (La Nordica).*
- *Zero Energy Building . Hibridación de distintas energías renovables (Ecoforest).*
- *Planta de producción de biomasa en base a la poda del sarmiento de la vid (Pelets, Combustible de la Mancha).*
- *Mejora de la eficiencia en estufas de pellets mediante el uso de superficies aleteadas de aluminio (Ecoforest).*
- *Silo para pellet Volummax (allg. Silotec).*
- *Condensador Saveenergy (Prodesa).*
- *Caldera de pellet Caldaia HP 30 (Extraflame).*
- *Sistema de acumulación y suministro de pellet (Global Plastic).*
- *Deflector de inyección helicoidal y cámara de triple combustión (Biocom Tecnologia en calefaccion de biomasa).*
- *Central térmica con Sistema de gestión de energía (Satis Energías Renovables).*

Caldera de biomasa de condensación de BioCurve

Sistema CPU con internet de Ecoforest

HASTA 5 AÑOS* DE GARANTÍA



La mayor gama en sistemas de condensación eficientes

Elige siempre calidad y ahorro con la tecnología alemana de última generación de Wolf. Descúbrela en **www.wolfiberica.es** y solicita más información al 91 661 18 53 o escribiendo a wisa@wolfiberica.es.

*2 años de garantía total en calderas murales y hasta 5 años de garantía en cuerpo de caldera para modelos de pie. 3 años de garantía total en la nueva serie de calderas CGB-2(K), CGS-2 y CGW-2.

WOLF
Sistemas para el ahorro de energía

Wolf Ibérica, S.A. Apartado de Correos, 1013 (Madrid) | Tel. 916 611 853 | Fax 916 610 398 | Email: wisa@wolfiberica.es | Página web: www.wolfiberica.es

EN CONTACTO CON

Antonio MORENO

Director técnico de Jung

Descentralización, amplia red de colaboradores, formación. Son aspectos clave que permiten dar la respuesta adecuada 'in situ', llegar a todas partes con una gran economía de recursos y prestar un servicio rápido y personalizado. Así define Antonio Moreno el servicio técnico que ofrece Jung a proyectistas, distribuidores, instaladores, integradores o usuarios finales, y que va en línea con el ahorro de tiempo y de dinero.

ce. ¿Podría definir en qué consiste el Servicio Técnico de Jung?

A. M.: El Servicio Técnico de Jung Electro Ibérica es un soporte gratuito para proyectistas, distribuidores, instaladores, integradores y también para el usuario final, que abarca desde el propio asesoramiento del proyecto, con soluciones de automatización en viviendas y edificios, hasta la valoración de las partidas de obra y su seguimiento, certificaciones, propuestas de acabados e, incluso, la provisión de muestras de producto.

Tal amplitud de servicios, junto a la calidad y rapidez de su respuesta, ha convertido al Servicio Técnico de la filial española del especialista alemán en mecanismos eléctricos y sistemas de control para edificios, en uno de los pilares sobre los que se asienta el éxito de penetración de la compañía en el sector residencial y en edificios del sector terciario, especialmente en hoteles.

ce. Son conocidas las soluciones a medida para hoteles y edificios terciarios de Jung. ¿Significa esto que el Servicio Técnico se centra en esas industrias o que tiene una orientación sectorial?

A. M.: Si bien es cierto que los proyectos terciarios son los que tienen más resonancia, también es verdad que el residencial es nuestro principal nicho de mercado. Afortunadamente, estamos entrando bien en edificios terciarios, especialmente hoteles, lo que nos da prestigio y volumen de negocio. Pero no olvidamos ese mercado residencial que siempre nos ha dado una continuidad.

Eso, en cuanto al aspecto comercial, pero desde un punto de vista técnico suele ser más complicada la puesta en marcha de la automatización de una vivienda que la de un hotel, porque aunque por lo general sean instalaciones más pequeñas, las exigencias suelen ser más altas y cada caso es distinto de los demás.

La principal actividad de nuestro Servicio Técnico es dar soporte al cliente–usuario de nuestros productos, ya sea el proyectista, distribuidor, instalador,

"Una respuesta rápida y adecuada tiempo y problemas al profesional,

integrador o incluso el usuario final. Trabajamos con material tecnológico de gama media y alta, y debemos garantizar la satisfacción de todo aquel que lo instala, programa o utiliza. Somos conscientes de que una adecuada y rápida respuesta en el momento necesario puede ahorrar mucho tiempo y problemas al profesional, y eso al final es dinero. Bajo estas premisas, cuidamos especialmente la documentación técnica asociada al producto y potenciamos la formación a través de cursos, tanto sobre la propia tecnología como sobre los productos en particular.

ce. ¿El cliente llama y ustedes se limitan a contestar o proponen proactivamente otras soluciones y alternativas? Podría explicarnos cuál es el procedimiento de trabajo más habitual de su Servicio Técnico.

A. **M.**: En efecto, es el cliente quien toma la iniciativa de contactar con nosotros cuando tiene una duda o dificultad. Con frecuencia nos hacen preguntas muy concretas sobre lo que quieren. En algunos casos nos limitamos a dar esa respuesta concreta, pero muchas veces detectamos que posiblemente no sea lo que el cliente necesita. Es decir, con frecuencia vamos un poco más allá y le preguntamos cuál es su objetivo final. Desde luego, con una visión de conjunto nos es más fácil resolver el problema e, incluso, proponer métodos alternativos más eficaces.

Quizá el teléfono sea el medio más utilizado, especialmente cuando se espera una respuesta inmediata, pero el correo electrónico nos permite de entrada recibir más información sobre el tema de la consulta. Además de una explicación más detallada del problema, por ese medio recibimos capturas de pantalla, archivos de configuración, etc., que nos ayudan bastante a resolver la cuestión. Otros medios como la asistencia remota de ordenadores también están resultando muy interesantes.

ce. ¿Qué tipo de asesoramiento es el más demandado y cuál el perfil objetivo del demandante de estos servicios?

A. **M.**: Nuestros interlocutores naturales son tanto instaladores como integradores de sistemas. De ellos recibimos a diario la mayor parte de las consultas, que van desde las cuestiones más sencillas hasta temas que nos ponen realmente a prueba. Esa gran variedad temática hace que tengamos que estar actualizándonos constantemente, aunque no todos los segmentos tecnológicos generen la misma carga de trabajo. Los sistemas vía radio y los videoporteros son los que más tiempo nos requieren en proporción al movimiento de materiales que producen, mientras que curiosamente el sistema KNX da relativamente pocas preocupaciones en relación al volumen que movemos.

> “Estamos entrando bien en edificios terciarios, especialmente hoteles, lo que nos da prestigio y volumen de negocio”

Esto se debe sin duda a la gran fiabilidad de los productos KNX, pero también a que tenemos una formación muy bien estructurada y abundante documentación técnica en castellano. Pretendemos tener siempre toda la documentación técnica accesible, además de estar ahí para resolver las cuestiones que salgan, de modo que al final el profesional no tenga que emplear más tiempo del necesario para hacer funcionar correctamente nuestros productos. Como siempre digo, es importante apreciar que el tiempo de cualquier profesional vale dinero.

ce. ¿Cuál es la clave para atender con eficacia una zona geográfica tan amplia como es el ámbito de actuación de Jung Electro Ibérica?

A. **M.**: Efectivamente, trabajamos en España, Portugal y Latinoamérica, pero nuestra estrategia ha ido desde siempre la de descentralizar el Servicio Técnico. La gente se sorprende al saber que somos muy pocos en la central. En cambio, tenemos una amplia red de colaboradores muy profesionales, tanto en plantilla como externos, capaces de dar la respuesta adecuada in situ, pero cada uno en su zona geográfica. Además, no hay que olvidar que el Servicio Técnico está totalmente ligado al de formación, y esto lo tiene bien interiorizado nuestra red comercial. Así, podemos llegar a todas partes con una gran economía de recursos y prestar un servicio rápido y personalizado. No hay más secretos.

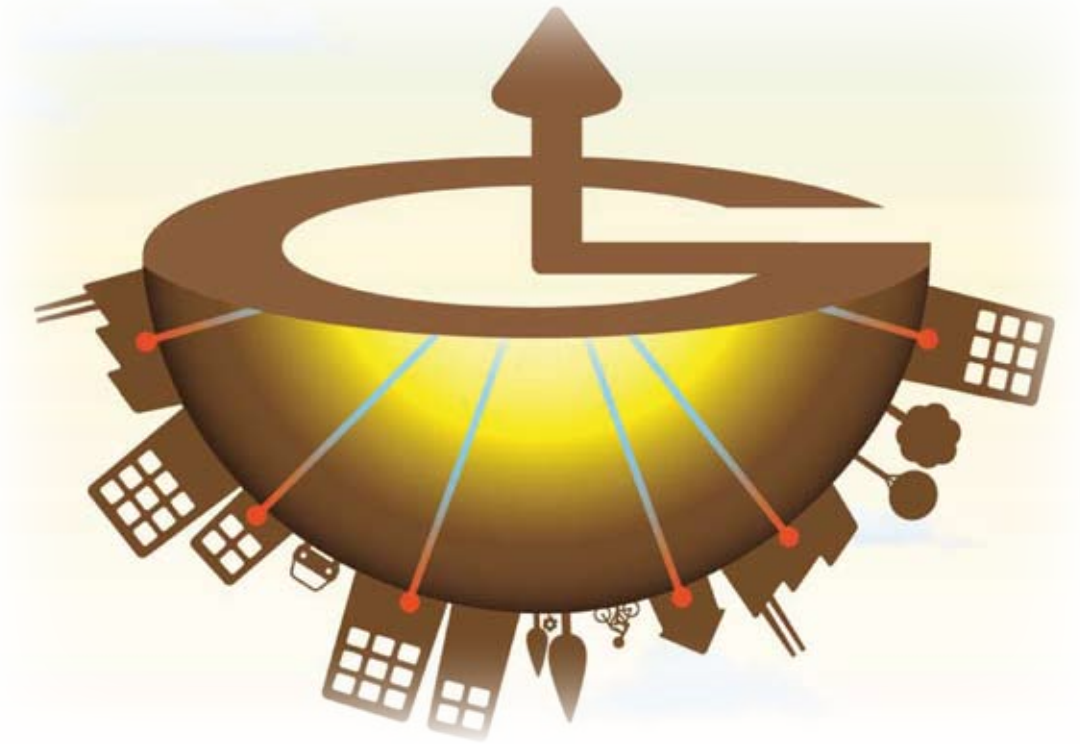
Llevamos muchos años en esto y nos hemos mantenido fieles a nuestros principios y a una estrategia que nos ha funcionado bastante bien.

ce. Para finalizar ¿cuál es el coste del asesoramiento del Servicio Técnico de Jung Electro Ibérica?

A. **M.**: Nosotros no cobramos absolutamente nada por el asesoramiento. Entendemos que vendemos un producto básicamente tecnológico, donde la formación y el soporte son dos pilares básicos sin los cuales no podemos funcionar. Por ejemplo, acabamos de publicar un nuevo catálogo sobre ‘Medición energética y eficiencia’ donde hemos plasmado una parte de nuestra experiencia y conocimientos en este interesante campo. Esto contribuirá sin duda a la divulgación de muchas ideas que pueden ser muy útiles en el mercado.

puede ahorrar mucho y eso al final es dinero”

UN CHEQUEO A LA ENERGÍA GEOTÉRMICA



Geoener 2014 analizará en noviembre en Madrid la situación actual del sector

La Cita es el 24 y 25 de noviembre en Madrid. La cuarta edición de Geoener 2014 reunirá a un elenco de profesionales y expertos para chequear el sector de la energía geotérmica y difundir los últimos avances.

Organizado por la Consejería de Economía y Hacienda de la Comunidad de Madrid, en colaboración con la Fundación de la Energía de la Comunidad de Madrid (Fenercom), la cuarta edición del Congreso de Energía Geotérmica en la Edificación, Geoener 2014, va a analizar, en dos jornadas técnicas, que se celebran el 24 y 25 de noviembre, la situación actual del sector, las posibilidades que ofrece y el potencial de futuro.

Como en las anteriores ocasiones, el objetivo del congreso será promocionar las ventajas de la energía geotérmica, para lo que reunirá en la capital a empresas, técnicos, personal universitario, representantes de las administraciones y, en general, a profesionales interesados por conocer la situación actual de esta fuente energética limpia y renovable. Además, en este foro de debate, se hablará de los últimos avances tecnológicos y de las características y peculiaridades de las aplicaciones prácticas

más recientes. También se intercambiarán opiniones con expertos en el campo de la geotermia tanto a nivel regional como nacional e internacional.

CINCO ÁREAS TEMÁTICAS

El congreso, que será inaugurado por Enrique Ossorio, Consejero de Economía y Hacienda de la Comunidad de Madrid, se estructurará en torno a cinco áreas temáticas:

- Técnicas de reconocimiento y caracterización geotérmica de los terrenos.
- Equipos y tecnologías para los aprovechamientos geotérmicos.
- Aplicaciones en el sector terciario e industrial.
- Aprovechamiento geotérmico de infraestructuras subterráneas.
- Normativa y programas de fomento de la energía geotérmica.

Entre las conferencias, cabe destacar la sesión plenaria que se celebra el día 25, en la que Miguel Zamora, de la Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización (Afec), presentará la 'Norma UNE 100715. Diseño ejecución y seguimiento de una instalación Geotérmica somera. Parte 1ª: Sistema de circuito cerrado vertical, un documento de consenso del sector'.

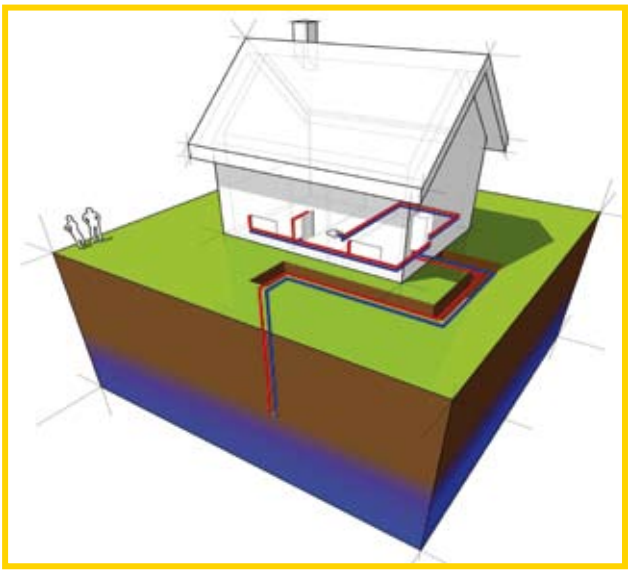
Energía alternativa

La geotérmica es una energía limpia, alternativa a los combustibles fósiles. Ofrece un flujo constante de energía procedente de la tierra sin emisión de gases contaminantes ni de efecto invernadero y proporciona importantes ahorros en la factura energética.

El programa de ponencias, que incluirá un total de 13 comunicaciones, abordará también cuestiones relacionadas con la tecnología y los sistemas que se utilizan con esta fuente de energía, como los planteados en las comunicaciones: 'Desarrollo y construcción de una bomba de calor geotérmica con refrigerantes naturales' (Grupo CIAT); 'Sistemas geotérmicos de caudal de refrigerante variable' (Daikin); 'Desarrollo de sistema geotérmico híbrido autónomo de alta eficiencia energética' (Geoter); 'Combinación de bomba de calor geotérmica con chimeneas domésticas para la producción de calefacción, refrigeración pasiva y AC' (Girod); o 'Sistema de calorifugación de tableros de viaductos basado en energía geotérmica – Geoducto' (Universidad de Valencia)

PROYECTOR DE REFERENCIA

Los congresistas que se reúnan durante estos dos días en la capital, podrán también conocer diversos proyectos de



referencia, que tienen como protagonista a esta energía limpia y barata, disponible las 24 horas del día, los 365 días del año. Entre ellos, los que presenta la Universidad de Múnich: 'Proyecto GEPO (POtencial GEotérmico de la llanura glaciofluvial de Múnich' en el que se ofrecerá una estimación del potencial geotérmico en las capas someras del subsuelo correspondientes al acuífero cuaternario del área metropolitana de Múnich. O los que expondrán las firmas Iftec: 'Sistema geotérmico para la climatización de una urbanización de 220 viviendas en Madrid'; Telur: 'Sistema de intercambio geotérmico para la climatización de la nueva biblioteca de los Hermanos Maristas en Alcalá de Henares'; Acluxega: 'Marine Instruments, una experiencia de éxito de construcción y funcionamiento de una instalación hibrida de climatización con bomba de calor geotérmica y energía solar'; o Pilosur Geotermia: 'Proyecto Humidex - Innterconecta. Climatización geotérmica de un invernadero en Viator (Almería)'.

Asimismo, se expondrá el proyecto desarrollado por medio del programa de financiación Geotcasa, del IDAE: 'Sistemas geotérmicos para climatización en la rehabilitación del recinto modernista del Hospital de la Santa Creu i Sant Pau. (Barcelona)'; y se desarrollará la conferencia sobre "Factores de influencia en el rendimiento de una instalación de geotermia con apoyo de gas en un edificio" (Bilbao Energy Solution Trends). Por su parte, el Instituto tecnológico de la Construcción (Aidico), presentará el proyecto 'Regeocities, una iniciativa europea para la superación de las barreras regulatorias de los sistemas geotérmicos someros'

El programa recoge también la celebración de dos mesas redondas. En la primera de ellas, que se desarrollará el día 24, se ofrecerá la 'visión autonómica de la energía geotérmica', en la que se reunirá a los directores generales de diferentes autonomías. En cuanto a la segunda mesa, el día 25, debatirá en torno al tema: 'Sello de calidad y código de buenas prácticas en instalaciones geotérmicas'.

Por último, en el marco de Geoener se hará entrega de los premios a las mejores instalaciones geotérmicas en la Comunidad de Madrid, el día 25 de octubre a las 11:30.

Renovación de un sistema de calefacción en el District Heating de Canillas, en Madrid

La firma Ygnis, perteneciente a Groupe Atlantic, ha participado en la renovación del sistema de calefacción del District Heating Virgen de la Esperanza, en el barrio madrileño de Canillas. Los ahorros obtenidos tras la incorporación de los nuevos equipos han sido sustanciales. Entre septiembre de 2013 y abril de 2014 se ha reducido el consumo de gas en más de 6, 4 millones de kWh.

El proyecto de renovación del sistema de calefacción existente en el 'District Heating' Virgen de la Esperanza, en el barrio de Canillas, situado al noreste de Madrid, se inició en octubre de 2013, coincidiendo con la temporada de invierno. Un mes más tarde, en noviembre, la instalación ya contaba con la puesta en marcha de cinco calderas Ygnis modelos LRR (6.300 kW x 2 y 5.400 kW x 3) y cinco recuperadores de humos Totaleco en la sala de calderas del complejo. Se trata de un una instalación de "gran envergadura", como la califica el fabricante de los equipos instalados, debido al tamaño de la comunidad residencial y a la magnitud del sistema de calefacción. La empresa de Servicios Energéticos encargada en dar luz al proyecto ha sido Remica.

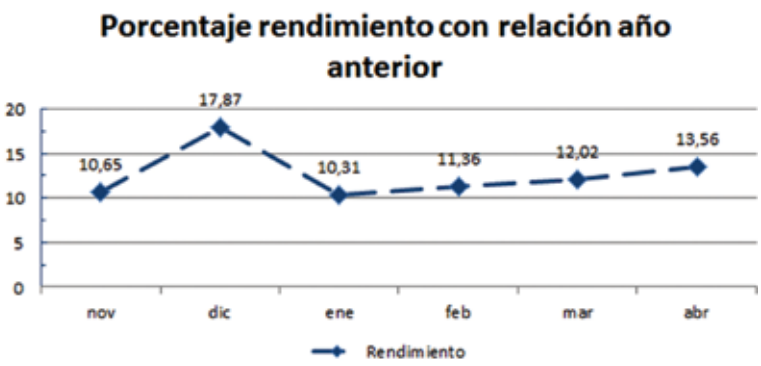
Emilio Pijoán, director Técnico de la sala de calderas, nos detalla las características de la renovación de esta central térmica o 'District Heating', que da servicio de calefacción a 3.300 viviendas, con 46 subestaciones distribuidas en cinco sectores.

Fueron varias las razones que llevaron a abordar la reforma, explica el responsable de la sala. La primera de ellas, la avanzada edad de las calderas, "que con un total de 24 años de funcionamiento habían llegado al final de su vida útil". La segunda –"y no menos importante"-, la subida de precios "brutal" producida en 2012, año en que se sumó la subida en los peajes de transporte de gas; el incremento del IVA del 18 al 21 por ciento, y las subidas de los índices de referencia del precio del gas (barril de petróleo y cambio dollar/euro). "Con una subida de precios tal grande, la supra-comunidad se enfrentaba a una tesitura ineludible: o se reducía el consumo o se disminuía el número de horas de servicio, con la consiguiente pérdida de confort", explica Pijoán.

Otra de las razones que pesaron a la hora de desarrollar el proyecto fue encontrar una empresa –Remica- dispuesta a garantizar por contrato unos ahorros mínimos del 11 %, "lo que permitirá que la instalación se pague con los ahorros en un tiempo razonable".

Emilio Pijoán muestra su satisfacción con los resultados de la instalación.

Gráfico 1



Nota: En diciembre del pasado año hubo un rendimiento anómalo debido a las condiciones favorables climatológicas.

Tabla 1 - kWh consumidos

(según facturas de Gas Natural Fenosa)

Mes	Anterior (2012/13)	Actual (2013/14)	Diferencia
Noviembre	5.265.161	4.627.808	- 637.353
Diciembre	6.691.285	6.346.055	- 345.230
Enero	6.706.851	5.815.931	- 890.920
Febrero	6.070.976	5.425.650	- 645.326
Marzo	5.888.827	4.021.543	-1.867.284
Abril	3.589.732	1.554.731	-2.035.001

Tabla 1

kWh consumidos (según facturas de Gas Natural Fenosa).

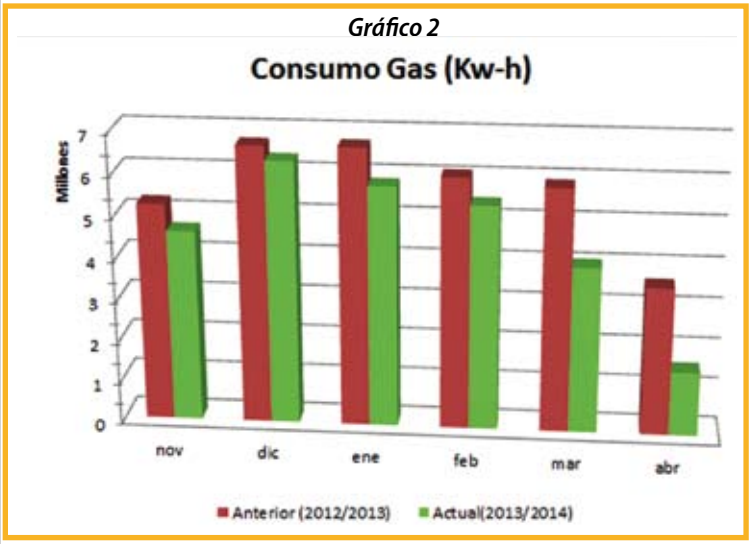
En cuanto a los objetivos cualitativos que se fijaron, el director Técnico de la sala de calderas señala, "la mejora de rendimiento con la consiguiente reducción del consumo y la disminución de los desequilibrios entre viviendas dentro de la colonia".

MEJORA SUSTANCIAL EN EFICIENCIA

El análisis de resultados, una vez terminada la temporada de calefacción, permite hablar de una sustancial mejora de la eficiencia energética, que ha permitido conseguir los ahorros esperados. "Los nuevos conjuntos caldera, recuperador y quemador permiten obtener unos rendimientos instantáneos en torno al 104 % y unos rendimientos estacionales mucho más altos que las calderas anteriores", precisa Emilio Pijoán, quien basa su argumentación en los datos que se recogen el gráfico 1, donde se aprecia el porcentaje de rendimiento con relación al año anterior, y que se sitúa en torno al +10 y +14%, según el mes.

En cuanto al ahorro económico durante la pasada temporada de calefacción, sin contar la inversión inicial, "ha sido impresionante, porque se han sumado los ahorros motivados por la reforma de la sala de calderas y

Gráfico 2



los ahorros debidos a las mejores temperaturas exteriores". En concreto, el ahorro global en consumo dentro del periodo de noviembre 2013 hasta abril 2014 ha sido de 6.421.114 kWh, como se refleja detallado en la tabla 1 y en el gráfico 2. Además, en la página web de la supra-comunidad se publican mensualmente los datos de consumos y rendimientos (http://www.supracomunidad.es).

Para el responsable de la sala de calderas, el resultado alcanzado tras la renovación ha sido "muy satisfactorio, porque se han conjugado la mejora de las prestaciones y la fiabilidad de servicio con unos consumos sustancialmente inferiores". Además, se ha aumentado

Los recuperadores de humos han mejorado el rendimiento de la caldera.

DESDE NOVIEMBRE DE 2013 HASTA ABRILDE 2014 EL **AHORRO GLOBAL** DE **CONSUMO** HA SUPERADO YA LOS **6, 400.000 KW"**

en confort, "porque la puesta a régimen de la instalación es más rápida que antes, debido al aumento del caudal de las bombas de circulación de los sectores, que funcionan con caudal variable", concluye.

LOS EQUIPOS

En total han sido cinco los recuperadores de humos Totaleco instalados en el District Heating de Canillas. Estos equipos –explican desde Ygnis- se utilizan en edificios con gran demanda de energía, en los que se requieren potencias superiores a los 1.200 kW. Acoplados a una caldera de baja temperatura -nueva o existente-, permiten mejorar el rendimiento energético y reducir gastos, convirtiendo el resultado en un "ejemplo de eficiencia energética". Además de una reducción de la factura de combustible en un 20%, esta solución permite un fácil mantenimiento, tiene un rendimiento útil de hasta el 108% sobre el PCI y una temperatura de humos inferior a 70ºC.

En cuanto a las calderas de tres pasos de humos LRR instaladas, se caracterizan por su facilidad de instalación, "ya que se realiza sin necesidad de botella de desacoplamiento hidráulico ni bomba de primario", explican desde Ygnis. Son equipos que tienen un cuerpo de acero con gran volumen de agua y una modulación de entre 20% y 100% en función del quemador. Además, tienen la posibilidad de incorporar diversos cuadros de mando para controlar circuitos secundarios y gestionar el quemador.

La renovación ha permitido la instalación de cinco equipos de caldera y recuperador.

climaeficiencia

Revista profesional de eficiencia energética y nuevas tecnologías

CLIMAEFICIENCIA prioriza la información relacionada con el equipamiento, soluciones e instalaciones integrales que se fundamentan en el Ahorro y la Eficiencia Energética.

Energías alternativas ya consolidadas o que empiezan a despuntar, como la solar térmica, la biomasa, la geotérmica, la aerotérmica o el frío solar; de sistemas de automoción o domóticos, que parten de la integración para alcanzar mayor eficiencia; de las nuevas propuestas que llegan de la mano de las tecnologías convencionales, para mejorar su rendimiento y el aprovechamiento de la energía, como la condensación, la bomba de calor o la refrigeración evaporativa. Y, en definitiva, de todas aquellas técnicas que permiten la optimización de las instalaciones de confort (calefacción, aire acondicionado, acs, ventilación...) y que forman parte de esas nuevas oportunidades de negocio que vamos a abordar en nuestros contenidos.

En resumen, se trata de abarcar la realidad de un mercado muy maduro y en constante transformación, que se adapta a los cambios necesarios que demanda la sociedad.

Suscríbase y estará informado del entorno en que nos movemos.

Suscripción anual
60€ +IVA
110€ (Extranjero)

Enviar por fax al número
91 371 49 40

CUPÓN DE SUSCRIPCIÓN

Datos de envío: **SUSCRIPCIÓN ANUAL COMPRENDE 6 NÚMEROS**

Nombre solicitante _____

Nombre empresa _____

N.I.F.: _____ Cargo _____

@ _____ Web _____

Dirección _____

Población _____ Provincia _____

C.P. _____ Teléfono _____ Fax _____

Forma de Pago: ❑ Por cheque a Fevymar, S.L.

Por Transferencia: ❑ BBVA 0182 7608 18 0201525769

Firma

Feymar, S.L., con el domicilio arriba indicado, de conformidad con la normativa vigente en materia de protección de datos de carácter personal, le informa que los datos personales que nos ha facilitado serán incorporados a un fichero titularidad de la empresa con la finalidad del mantenimiento de la relación comercial y remitirle información de nuestros productos o servicios. En ningún caso serán cedidos a terceros y podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición al tratamiento de los mismos dirigiendo una comunicación escrita a la dirección anteriormente indicada o enviando un correo electrónico a: fevymar@fevymar.com

SERVICIO DE ATENCIÓN AL SUSCRIPTOR - 91 305 02 30
9:00 a 14:00 de lunes a viernes - suscripción@electroeficiencia.com - Fevymar, S.L. Mérida, 4 - 28030 Madrid

Chaffoteaux se convierte en empresa centenaria

Chaffoteaux cumple sus primeros cien años de vida. Nacida en 1914 como una empresa familiar, ocupa hoy un lugar destacado entre los fabricantes europeos de soluciones multienergía en calefacción y producción de agua caliente sanitaria. Entre sus innovaciones destaca la invención del primer calentador a gas, en 1925, y de la primera caldera mural a gas, en 1955.

La firma Chaffoteaux ha iniciado ya los actos conmemorativos de su centenario. El primer evento, celebrado en junio pasado, reunió a orillas del río Sena, en París, a más de 220 personas, entre los que se encontraban clientes y directivos, procedentes de cinco países, entre ellos España.

La historia de Chaffoteaux es una historia de éxito, aseguran fuentes de la empresa. Creada en 1914 por los hermanos Chaffoteaux, en Saint-Brieuc, en el puerto de Légué, en la región francesa de Bretaña, como una pequeña empresa familiar, en 1933 pasa a denominarse Chaffoteaux et Maury, tras la adquisición de la sociedad Maury. Hoy la firma se presenta como uno de los principales fabricantes europeos de soluciones multienergía en calefacción y producción de agua caliente sanitaria. Desde 2001, la marca francesa forma parte de Ariston Thermo Group, grupo italiano con un enfoque internacional, con el 98% de sus ventas fuera de Italia.

INNOVACIÓN CONSTANTE

A lo largo de su historia, Chaffoteaux ha apostado siempre por la innovación, "verdadero hilo conductor de estos 100 años, lo que le ha permitido presentar más de 200 patentes desde 1914", afirman fuentes de la compañía.

Entre los hitos más importantes de la marca destacan la invención, en 1925, del primer calentador a gas, el famoso 'Tank Gaz', y en 1955, de la primera caldera mural a gas (Celtic), que supuso una revolución en la industria del confort doméstico, ya que combinaba en un único aparato calefacción y producción de agua caliente. Otra hecho importante es el lanzamiento, en 1966, del primer quemador multigas, que se adapta a cualquier tipo de gas.

Siempre a la vanguardia de la innovación tecnológica, Chaffoteaux ha propuesto a lo largo de su trayectoria numerosas soluciones innovadoras que integran las últimas tecnologías en materia de protección del medio ambiente y de ahorro energético. Así, en 1978 lanza el primer sistema solar con colectores solares y acumulador para agua caliente, y en 1982, presenta Celtic Turbo, la primera gama completa de calderas de condensación, como respuesta a las nuevas exigencias en el campo de la eficiencia energética.

MARCA RENOVADA

Con motivo de la conmemoración, Davide Rampino, director Comercial de Ariston Thermo España, ha declarado que "hemos iniciado las celebraciones en tierra francesa para celebrar los orígenes de una marca que ha escrito la historia del confort doméstico y que mira al futuro con una cartera de productos cada vez más amplia y siempre a la vanguardia de la calidad y de la sencillez de instalación". Para el directivo, "son pocas las marcas que en nuestro sector pueden enorgullecerse de una tradición centenaria como la nuestra" por lo que "agradecemos a nuestros colaboradores más fieles su contribución a este éxito".

Por su parte, Pere Caus, director de Marketing de Ariston Thermo España, considera que este centenario, "es la mejor prueba de la capacidad de una marca para adaptarse a los retos del mercado, algo que sólo es posible con una vocación de innovación y un sólido know-how tecnológico", a lo que añade que "sobre este pasado de éxito, Chaffoteaux se proyecta hoy como una marca renovada con un amplísimo catálogo de soluciones integrales de calefacción y su nuevo protocolo único de comunicación Ebus2. Un camino de innovación y desarrollo sobre el que nuestro Grupo continúa invirtiendo año tras año para ofrecer a nuestros clientes la óptima combinación de confort, eficiencia energética y respeto por el medio ambiente".

Algunas de las invenciones de la firma.

La firma se encuentra entre los primeros fabricantes europeos de soluciones de calefacción y acs.

Fechas e hitos

Son muchas las fechas clave en los 100 años de actividad de la empresa relacionadas con su trayectoria de innovaciones. Estas son unas cuantas.

1925. Se presenta el primer calentador de agua de acumulación a gas.

1955. Aparece Celtic, primera caldera mural a gas.

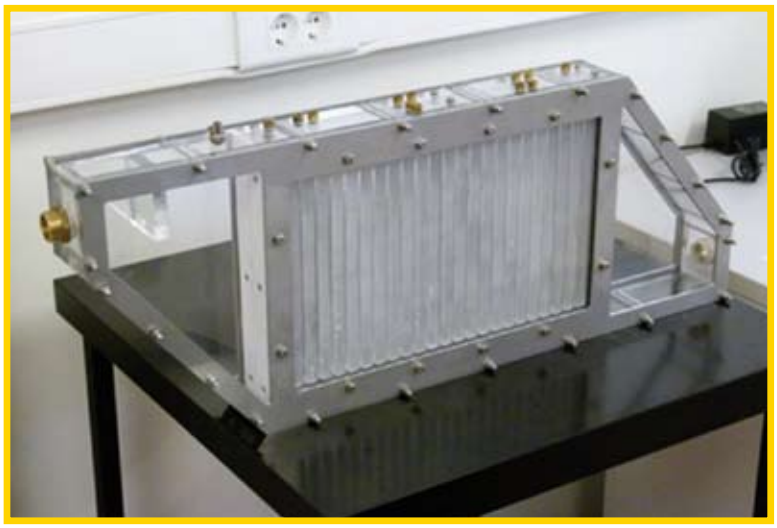
1966. Lanzamiento del primer quemador multigas.

1978. Se crea la primera gama solar (colectores y acumuladores)

1982. Primera gama completa de calderas de condensación (Celtic Turbo)

2013. Se lanza la primera caldera de pie de condensación con interacumulador y estación solar integrada.

Desarrollado por los investigadores de la UPV/EHU



Es modular, está basado en parafinas y permite el almacenamiento de energía térmica. Pero su principal característica es que se integra fácilmente en los edificios, debido a la reducción del volumen del sistema -50 por ciento menos- con respecto al almacenamiento con agua que se utiliza tradicionalmente en edificación.

Fuente: **Universidad del País Vasco**

El grupo de ENEDI (Energética en la Edificación), del departamento de Máquinas y Motores térmicos de la Universidad del País Vasco, ha desarrollado un dispositivo modular basado en parafinas que permite el almacenamiento de energía térmica reduciendo el volumen total del sistema en un 50% con respecto al almacenamiento con agua, tradicionalmente utilizado en edificación. Esta innovación supone un paso para avanzar en la integración de las energías renovables en los edificios, con la finalidad de reducir su elevado consumo energético, estimado en un 40% del consumo total de energía.

Como explican los expertos, el almacenamiento de energía térmica es una estrategia habitual de los sistemas de producción de energía en los que el periodo de producción y el de consumo de ésta no coinciden. Ocurre, por ejemplo, en la producción de agua caliente mediante paneles solares térmicos, donde el agua caliente se

Dispositivo modular, basa para almacenar energía

El dispositivo se integra fácilmente en los edificios.

produce durante las horas de sol, en las que su demanda es menor; y también en los casos de cogeneración residencial, donde el calor y la electricidad se generan simultáneamente, pero no así la demanda. En ambos casos, el almacenamiento del calor permite desvincular la producción de la demanda, flexibilizando la integración de dichas tecnologías en los edificios, donde es habitual que los periodos de producción de energía no coincidan con los de su consumo.

Para almacenar el calor, tradicionalmente se han empleado tanques de agua, ya que "funcionan bien", como explica Álvaro Campos, investigador del proyecto, y porque "el agua es muy barata". Pero el problema radica en que para conseguir un almacenamiento significativo de calor se requieren grandes volúmenes, "lo que limita su integración en las viviendas, donde la disponibilidad de espacio es muy reducida".

MENOS VOLUMEN, DISEÑO FLEXIBLE

El prototipo desarrollado por este grupo de investigadores de la Universidad del País Vasco, cuya patente se encuentra en tramitación, tiene un 50% menos de volumen y presenta un diseño más flexible, con forma prismática, que resulta fácil de integrar en edificios y permite un óptimo uso del espacio. Su naturaleza modular ofrece la posibilidad de variar el diseño con facilidad.

El sistema se basa en el empleo del calor latente del cambio de fase sólido-líquido de unos materiales conocidos como PCMs (Phase Change Materials), "que tienen la capacidad de que cuando los calentamos, llegados a su temperatura de cambio de fase, empiezan a cambiar de estado y posibilitan, manteniendo la temperatura prácticamente constante, almacenar una cantidad de energía muy elevada. Así, conseguimos mucha más densidad energética, con menores pérdidas de calor al ambiente", explica Campos.

El dispositivo utiliza una parafina comercial que se funde en torno a 60˚C, "muy estable y con una larga vida útil", precisa el experto. La parafina se encapsula en el interior de placas de aluminio, que se disponen formando canales entre ellas. El proceso de carga y descarga térmica se realiza haciendo circular agua a través de dichos canales, con lo que el agua caliente cede calor a las placas durante el proceso de carga, fundiendo el material encapsulado y, a la inversa, se hace circular agua fría por los canales, de manera que se recupera el calor almacenado y se solidifica la parafina.

La propuesta resuelve uno de los problemas que presentan los PCMs, que, debido a su baja conductividad térmica, suelen necesitar periodos muy largos para ceder el calor acumulado. "Nuestro diseño se basa en placas metálicas muy finas, que permiten extraer el calor con una velocidad similar a la de los tanques de agua", explica Álvaro Campos.

FORMAS COMPACTAS

Precisamente su naturaleza compacta y modular es uno de los mayores atractivos del sistema. Los tanques de agua deben ser cilíndricos y esbeltos (delgados y altos) para que su funcionamiento sea óptimo. "Nosotros podemos conseguir formas mucho más compactas, prismáticas, integrables en cualquier esquina, incluso dentro de un falso techo", comenta el profesor de la UPV/EHU. "Todo ello hace que nuestra propuesta sea más que una alternativa al tanque de agua, ya que ofrece la posibilidad de instalar un dispositivo de almacenamiento de energía térmica en lugares y en aplicaciones donde antes, por falta de espacio, no era viable la instalación de un tanque de agua", añade Campos.

Actualmente se está trabajando en la fabricación de un prototipo a escala real que se integrará en la instalación experimental del Laboratorio de Control de Calidad en la Edificación (LCCE) del Gobierno Vasco, "para estudiar cómo responde el equipo bajo condiciones de operación real".

Respecto a la competitividad del dispositivo, Campos se muestra optimista: "Tenemos algo que puede ofrecer las suficientes ventajas técnicas para que, independientemente del precio final, sea una propuesta atractiva". El grupo trabaja ya con otros posibles PCMs que permitan una mayor capacidad de almacenamiento y tengan un menor coste; entre otros, con ácidos grasos y otros materiales orgánicos.

do **en** parafinas, **térmica**

Expertos internacionales analizan en Madrid las claves en la renovación sostenible de edificios

Un total de 346 asistentes de 30 países, entre los que se encontraban profesionales y técnicos especializados del sector de climatización, ventilación y refrigeración (HVAC con sus siglas en inglés), así como representantes de diversas asociaciones empresariales y de la administración, han participado en la Convención Regional de Capítulos de Ashrae, CRC 2014, celebrada en Madrid del 19 al 21 de septiembre. Se trataba de la primera vez que se celebraba en nuestro país este foro técnico de alto nivel que ha permitido analizar profundamente, las claves en la renovación de edificios, un sector que en Europa consume el 40% de la energía total, con un gran potencial de ahorro.

El programa técnico de la conferencia, que ha estado organizada por Ashrae Spain Chapter, el capítulo español de la sociedad americana, se desarrolló a lo largo del viernes 19, bajo el título 'Renovación de edificios y sostenibilidad'.

Durante la sesión de apertura, tras manifestar Enrique Yotti, responsable del CRC, la satisfacción y el honor de ser los anfitriones de la Conferencia Regional, Javier Serra, del Ministerio de Fomento, indicó que la edificación y la rehabilitación sostenibles en España están en el primer lugar dentro de la agenda de la administración y que en estos momentos de crisis económica es preciso cambiar de un modelo expansivo de rehabilitación, a otro de rehabilitación sostenible, para cumplir las directrices de eficiencia energética. Por su parte, Rocío Güemes, de Invest en Madrid, animó a los asistentes a invertir en la región como destino óptimo y ventajoso frente a otro cualquiera en Europa.

Thomas Phoenix, presidente de ASHRAE, fue el encargado de cerrar la sesión e inaugurar el encuentro. Durante su intervención, en la que hizo referencia a la evolución de su organización en los últimos 20 años, destacó la labor llevada a cabo por la asociación para establecer parámetros de unas instalaciones de frío y climatización sostenibles en todo el mundo.

PONENTES INTERNACIONALES

A lo largo de la jornada, un total de 14 expertos internacionales se encargaron de desarrollar

un exhaustivo programa temático, en el que se discutió sobre el debido equilibrio entre la rehabilitación de edificios y la sostenibilidad energéticas. Durante las diferentes charlas se abordaron cuestiones como la nueva directiva de Eficiencia Energética o las estrategias y planes de los Estados miembros de la UE para la renovación del stock de edificios nacionales y residenciales, así como las medidas de mejora de eficiencia energética. El programa incluyó, asimismo, cuestiones relacionadas con la transformación de edificios antiguos en edificios de alto rendimiento. La renovación y el diseño de las fachadas, las buenas prácticas para el diseño de los edificios de consumo casi cero (NZEB con sus siglas en inglés) y aplicaciones especiales, como salas limpias, completaron los temas de

la jornada, que finalizó con una mesa redonda sobre la renovación de edificios en Europa.

Las mañanas del sábado 20 y el domingo 21 se destinaron a seis Work Shop relativos a promoción de miembros, promoción de la Investigación de Ashrae, actividades de los Comités Técnicos, y actividades y contactos con las Administraciones.

Abierto el plazo de inscripción para la conferencia de invierno 2015

La inscripción para la participar en la Conferencia de Invierno 2015 de ASHRAE ya está abierta. En este encuentro profesional, que se celebra del 24 al 28 de enero en el Palmer House Hilton de Chicago, los asistentes tendrá la oportunidad de discutir y analizar los temas más recientes en la industria de la construcción, conectarse en la red , participar en visitas técnicas, asistir a los cursos del Instituto de Aprendizaje de ASHRAE, obtener créditos profesionales u obtener las certificaciones de la asociación americana.

En paralelo, se desarrollará la AHR Expo, que estará patrocinada por Ashrae y tendrá lugar del 26 al 28 de enero de 2015 en el McCormick Place.

En sintonía con el objetivo de la asociación, de la educación continua, la conferencia ofrece más de 200 horas de desarrollo profesional, así como Unidades de Educación Continua, que se pueden aplicar a una licencia profesional de ingeniería en USA y otros países.

100 SESIONES, 300 OPONENTES

El Programa Técnico cuenta con más de 100 sesiones y 300 ponentes para ocho temas generales: sistemas y equipos; fundamentos y aplicaciones; instalaciones industriales; grandes edificios: misión instalaciones y aplicaciones críticas; eficiencia energética; seguridad de vida; diseño de energía y agua sistemas eficientes; y diseño y códigos de hospitales. Específicamente, el programa cuenta con sesiones sobre diseño para climas fríos, edificios altos, diseño de hospitales, salas limpias y centros de proceso de datos.

El Instituto de Aprendizaje de Ashrae (ALI) ofrece 20 seminarios de desarrollo profesional y cursos cortos para estar al día en HVAC & R y sus tendencias. Entre éstos se encuentra 'Un nuevo rumbo en la Norma 202' y 'Puesta en marcha y Mantenimiento Integral de Edificios y Sistemas', además de actualizaciones de la Norma 90.1, Norma Energética de Edificios Excepto los edificios residenciales bajos, y la norma 62.1, de Ventilación en Aceptable y calidad del aire interior.

Los temas de capacitación incluyen la puesta en marcha y el mantenimiento, la gestión de la energía, la Norma 55, las condiciones ambientales térmicas para la ocupación humana, los centros de datos energéticamente eficientes, centros de salud, las auditorías energéticas de los edificios, las redes inteligentes del futuro y las bombas de calor geotérmicas geotérmicas.

Además, ASHRAE ofrece una administración especial de las seis certificaciones el 28 de enero: Evaluación de Energía Profesional del Edificio (BEAP); Modelado Profesional de la Energía del Edificio (BEMP); Gestión Profesional del Proceso de puesta en Marcha y Mantenimiento (CPMP); Diseño Profesional de Edificios de Altas Prestaciones (HBDP); Diseño Profesional de Centros de Salud (HFDP); y Gestión Profesional de Operaciones y Rendimientos (OPMP).

Máxima certificación para la nueva caldera de biomasa de Domusa

www.domusa.com

Tras años de investigación, Domusa acaba de dar a conocer su nueva gama de calderas de biomasa: BioClass NG, de entre 10 y 43 kW. Muy avanzada tecnológicamente, la caldera ha obtenido, en el proceso de certificación, la más alta calificación europea, en cuanto a rendimiento, seguridad y bajas emisiones de gases y polvo en atmósfera: Clase 5 según la norma 303-5.

Una de las características del aparato es que puede utilizar pellet o hueso de aceituna, de forma indiferente, con lo que el usuario puede utilizar el combustible que mejor se adapte a sus necesidades.

Además, el producto se lanza al mercado con una política de precios muy ajustada, según el fabricante, compaginando las más altas prestaciones técnicas con un precio razonable. El ahorro anual obtenido en comparación con el uso de otros combustibles, compensa rápidamente la inversión de la compra inicial, aseguran desde la compañía.

Bioclass NG para pellet y hueso de aceituna dispone de un sistema automático de limpieza, en el que se pueden destacar:

- Un conjunto de turbuladores, que además de retener el paso de los humos y mejorar el rendimiento, realizan periódicamente la limpieza de restos de cenizas en los pasos de humos.
- El quemador cuenta con un sistema patentado de limpieza de cenizas, que periódicamente envía las cenizas generadas en la combustión al cenicero. El sistema Grinder realiza la limpieza incluso con el quemador funcionando, lo que permite no alterar el confort de la instalación por las necesidades de limpieza que se puedan dar y aprovecha al máximo todo el combustible aportado a la cámara de combustión.

La caldera cuenta, asimismo, con un control electrónico que permite disponer de unas buenas características de combustión incluso con potencias reducidas. Gracias a que la potencia de la caldera se ajusta a las necesidades de la instalación, se consiguen grandes ahorros en el consumo.

El lanzamiento de la caldera se hace en unas condiciones ventajosas de garantía. Así, las calderas que se pongan en marcha antes del 28 de febrero de 2015 podrán disfrutar de una garantía total de 3 años, sujeta al cumplimiento del mantenimiento según RITE.

De Dietrich renueva la gama Evolution de bombas de calor

www.dedietrich.com

El fabricante De Dietrich presenta la evolución de su gama de bombas de calor Alezio y HPI Evolution, que incorporan novedades para mejorar sus prestaciones.

Así, la nueva gama Alezio Evolution, integrada dentro del segmento básico Easylife, mejora su coeficiente de rendimiento COP para alcanzar niveles de hasta el 4,65; adicionalmente, la temperatura máxima de impulsión se incrementa hasta los 60˚C, aumentando las posibilidades de producción de ACS.

Además, el sistema de regulación incorpora de serie la posibilidad de gestionar una solución híbrida de bomba calor y caldera, optimizando el funcionamiento del conjunto para garantizar el mínimo consumo energético.

Las prestaciones de la gama se completan con la integración de serie de un circulador modulante de bajo consumo, que permite adaptar el caudal de agua a las necesidades térmicas de la instalación, en todo momento.

Por su parte, la gama HPI Evolution se integra en el exclusivo segmento Advance de De Dietrich, que ofrece el valor añadido de su polivalente regulación iSystem, con posibilidad de gestión de múltiples circuitos y de hasta 10 bombas de calor en cascada.

Los nuevos modelos de esta serie permiten también trabajar con temperaturas de impulsión de hasta 60˚C e incorporan de serie un circulador modulante de alta eficiencia, así como múltiples posibilidades de regulación, entre las que destaca la función híbrida y la contabilización de la energía consumida.

electroeficiencia

Revista profesional de eficiencia energética y nuevas tecnologías

ELECTROEFICIENCIA prioriza la información relacionada con el equipamiento, soluciones e instalaciones integrales que se fundamenten en el Ahorro y la Eficiencia Energética.

Energías alternativas ya consolidadas o que lo harán en breve, tecnologías domóticas e inmóticas que parten de la integración para alcanzar mayor eficiencia, las nuevas propuestas en iluminación, con los LEDs como protagonista destacados o la movilidad sostenible y las cada vez más cercanas Smart Grid son parte de esas nuevas oportunidades de negocio que vamos a abordar en nuestros contenidos.

En definitiva, se trata de abarcar la realidad de un mercado muy maduro y en constante transformación, que se adapta a los cambios necesarios que demanda la sociedad.

Suscríbase y estará informado del entorno en que nos movemos.

Suscripción anual
60€ +IVA
110€ (Extranjero)

Enviar por fax al número
91 371 49 40

CUPÓN DE SUSCRIPCIÓN

Datos de envío: **SUSCRIPCIÓN ANUAL COMPRENDE 6 NÚMEROS**

Nombre solicitante _____

Nombre empresa _____

N.I.F.: _____ Cargo _____

@ _____ Web _____

Dirección _____

Población _____ Provincia _____

C.P. _____ Teléfono _____ Fax _____

Forma de Pago: ❑ Por cheque a Fevymar, S.L.

Por Transferencia: ❑ BBVA 0182 7608 18 0201525769

Firma

Feymar, S.L., con el domicilio arriba indicado, de conformidad con la normativa vigente en materia de protección de datos de carácter personal, le informa que los datos personales que nos ha facilitado serán incorporados a un fichero titularidad de la empresa con la finalidad del mantenimiento de la relación comercial y remitirle información de nuestros productos o servicios. En ningún caso serán cedidos a terceros y podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición al tratamiento de los mismos dirigiendo una comunicación escrita a la dirección anteriormente indicada o enviando un correo electrónico a: fevymar@fevymar.com

SERVICIO DE ATENCIÓN AL SUSCRIPTOR - 91 305 02 30
9:00 a 14:00 de lunes a viernes - suscripción@electroeficiencia.com - Fevymar, S.L. Mérida, 4 - 28030 Madrid

Varmax de Ygnis, una caldera que permite aumentar el rendimiento

www.ygnis.es

La firma Ygnis presenta al mercado Varmax, una caldera de condensación a gas, con tecnología patentada Optimax, que ofrece un rendimiento del 109,1% gracias al retorno de alta y baja temperatura. Permite opcionalmente una configuración de 4 tomas (con condensador independiente) para favorecer la condensación.

Idónea para sustitución y reforma, la caldera presenta unas reducidas dimensiones que favorecen un fácil acceso a las salas de calderas y a su configuración. Asimismo, facilitan su instalación y un mantenimiento simplificado, gracias también al equipo Easy Extract que incorpora, con componentes accesibles desde la parte superior y frontal, y un sistema que facilita el desmontaje del quemador

Otra de las características de Varmax es su reducción de coste, ya que no necesita una bomba de primario dado que permite trabajar sin caudal mínimo de circulación y conectarse directamente a la instalación existente.

El equipo es respetuoso con el medio ambiente, cumple con las futuras exigencias de eficiencia energética y de emisiones marcadas por la Unión Europea (ErP 2015).

Radiador de aluminio de Tradesa, de alto rendimiento y cuidado diseño

www.tradesa.com

Tradesa distribuye en España el radiador de aluminio TRA, un emisor fabricado con altos estándares de calidad y que garantiza un buen rendimiento y fiabilidad, según la compañía, quien destaca también su moderno y cuidado diseño.

TRA está fabricado con elementos ensamblados mediante manguitos de acero y juntas especiales de estanqueidad. Presenta una línea compacta, funcional -por su capacidad de ser instalados a medida- y una estética agradable, que permite su integración en cualquier ambiente.

Fabricados en aluminio, los radiadores TRA consiguen una elevada emisión térmica, con bajo contenido de agua y una reducida inercia térmica, debido a su particular configuración técnica y por la calidad de las materias primas utilizadas, "que pasan exhaustivos controles de calidad en el proceso productivo", explican desde Tradesa.

Asimismo, su posterior barnizado de las superficies internas y externas, ofrece una resistencia óptima a las agresiones de la corrosión. Para su optimización de calidad, las baterías reciben un tratamiento de protección anticorrosivo por fluortitanación, una pintura anaforesis y otra con polvo epoxi-poliéster. Con ello se consigue que estos radiadores obtengan el mayor coeficiente de brillo (mayor número de glasses) y que se evite sobre-presiones y ruidos.

Se ofrece en 5 alturas: 350, 500, 600, 700 y 800 mm, lo que permite ajustarse a todas las necesidades, ya sean caloríficas o estéticas. Asimismo, el radiador TRA se fabrica conforme con la normativa española y europea vigente e incorpora el símbolo CE.

Grandform renueva su solución para cambiar de bañera a ducha en 24 horas

www.sfa.es

Ya está disponible la nueva versión de Easy ducha, el sistema que permite cambiar en un solo día la vieja bañera por una moderna zona de ducha de Grandform, la marca especializada en cuartos de baño del fabricante francés Group SFA.

El conjunto, que emplea ahora cristales de mayor grosor, incluye plato de ducha, mampara, grifería y paneles para recubrir el fondo en una gran variedad de combinaciones, que se adaptan a infinidad de decoraciones y virtualmente a cualquier medida y configuración de dos o tres paredes.

Además, Easy ducha ofrece en esta nueva versión una menor altura de acceso, rebajada a tan solo 3 cm, lo que junto al segundo asidero extra que se entrega en la versión de seguridad, facilita el acceso o el agarre de personas mayores o con dificultades de movilidad. Grandform ha mejorado también los acabados, aún más elegantes, que facilitan no solo su integración en cualquier cuarto de baño, sino también su limpieza y mantenimiento general.

Calderas de condensación de Ferroli con cronotermostato inteligente

www.ferroli.es

Las nuevas calderas de condensación Bluehelix Wifi, que Ferroli acaba de lanzar al mercado, representan una nueva forma de comunicación entre el usuario y su caldera mural. La gama, compuesta por modelos Bluehelix Pro y Tech, permite controlar la temperatura y los horarios de funcionamiento en cualquier momento y desde cualquier lugar, con dispositivos tipo Smartphone, Tablet o PC.

Para esta función, los nuevos equipos incorporan en el suministro un cronotermostato Wifi, con pantalla táctil capacitiva de 3,5" y hasta 6 diseños diferentes para mostrar la información en pantalla, al que se puede acceder para controlar el aparato de forma remota total a través de cualquier dispositivo con conexión a Internet, o a través de las APP disponibles para iOS (iPhone) o Android.

Su especial sensibilidad y control de la temperatura ambiente, unido a las funciones Smart, Presence y Ambient, permite un ahorro de entre un 5 y un 10% del gasto en calefacción, según el fabricante.

El equipo incorpora calendario personalizable 7 días a la semana, lo que permite controlar hasta 6 rangos de trabajo diferentes por día, marcando en cada uno de estos rangos la temperatura ambiente deseada. Asimismo, la caldera incluye sondas de temperatura, humedad, luminosidad y presencia.

Una serie de estadísticas ofrece información al usuario sobre cómo ha estado trabajando la caldera en función tanto de las condiciones de temperatura interior como exterior, mostrándonos los niveles de ahorro obtenidos.

Rigo de Irsap, un radiador que ofrece confort y belleza en el baño

www.irsap.com

Con Rigo, la firma italiana Irsap vuelve a cautivar con un radiador de diseño, que se caracteriza por su belleza y prestaciones. Se trata de una actualización de un diseño clásico que funciona en cualquier cuarto de baño.

Por su potencia y tecnología, el radiador toallero Rigo responde satisfactoriamente las necesidades de calor, comodidad y funcionalidad en el baño. Climatiza y se integra perfectamente en el ambiente, gracias a su estética.

Es un radiador pensado para colocarse de forma horizontal, dotando al baño de un estilo muy personal. Fabricado en tubos de acero, permite personalizar el color, para que pueda combinar con todos los estilos de decoración. En cuanto a medidas, también puede escogerse en diferentes versiones.

Siemens renueva su gama de contadores para una gestión óptima de los costes de calefacción, agua y energía

www.siemens.es

La firma Siemens acaba de presentar los repartidores de costes de calefacción WHE, para su instalación en los diferentes radiadores de la vivienda, que permiten medir la energía disipada.

La lectura vía radio que ofrecen estos aparatos permite realizar un reparto de los consumos de cada apartamento, sin que sea necesario acceder al interior de las viviendas para su lectura. Pueden utilizarse en aquellas instalaciones en las que la distribución de calor se realiza por columnas verticales, sin que exista una separación por viviendas.

Dentro del portfolio de Siemens se incluyen también la serie de contadores de agua sin comunicación, con un módulo de pulsos opcional o con un módulo de comunicación M-Bus opcional. Los nuevos contadores mecánicos de agua caliente sanitaria WFW40 y de agua fría WFK40, permiten totalizar consumos de hasta 2,5 m3/h.Otra solución es el modelo de comunicación M-Bus para la gama ya existente de contadores mecánicos de agua WFx30, que permite su sencilla integración. En cuanto a los nuevos contadores de energía térmica WFx5, proporcionan la solución para la medición de la energía consumida en un apartamento u oficina, hasta 2,5m3/h. Existen, dentro de la gama, contadores sin comunicación y con comunicación estándar M-bus para obtener una rápida integración de los consumos.

En cuanto a los contadores de energía térmica por ultrasonidos UH50 (desde 1,5 a 60m3/h) proporcionan un sistema de medición muy preciso y sin desgaste de las piezas mecánicas, por lo que la precisión se mantiene a lo largo de los años.

Viessmann incorpora bombas de alta eficiencia en sus calderas murales de condensación

www.viessmann.es

Desde este mes de septiembre, Viessmann incorpora bombas de alta eficiencia en toda su gama de calderas murales de condensación a gas, en la que se incluyen los modelos Vitodens 100-W, tanto en la potencia de 26 kW como en la de 35 kW.

La compañía adapta así integralmente su catálogo a los requisitos de eficiencia de la normativa europea de diseño ecológico ErP, que será de obligado cumplimiento a partir de septiembre de 2015.

Las nuevas bombas de alta eficiencia son elementos muy rentables y con un rendimiento superior a las tradicionales, que llegan a reducir el consumo eléctrico de la caldera en un 70%, lo que marca un hito en la evolución de la eficiencia energética.

Manaut renueva sus calderas de condensación Myto Condens INOX

www.manaut.com

La firma Manaut informa de la renovación de la gama Myto Condesn Inox de sus calderas de condensación. Con sistema de premezcla, estos equipos incorporan los sistemas de control gestionados por un microprocesador "vanguardista" y han sido diseñadas para garantizar una máxima eficiencia en el mínimo espacio. Además, estos equipos de alto rendimiento, ofrecen prestaciones de elevado nivel, que proporcionan confort tanto en instalaciones convencionales como en suelo radiante, con un reducido consumo energético y el máximo respeto por el medio ambiente, según el fabricante.

Su innovadora estética y reducidas dimensiones (700x400x290) permiten su instalación en cualquier espacio, y las convierten en equipos ideales para reposición: desde pequeños apartamentos a viviendas unifamiliares, regulando en cada caso la potencia máxima necesaria y adaptándose totalmente a cada necesidad de confort. Ofrecen un calor limpio y regulable, con una producción de agua caliente instantánea a la temperatura deseada.

Las Myto Condens INOX se comercializan con potencias de 25 y 35 kW. Gracias a su tecnología de condensación ofrecen rendimientos superiores en un 20% al de una caldera tradicional. Otras características a destacar son su elevada eficiencia, que permite un ahorro de gas de hasta un 30%, y su alto rendimiento: al 100% de potencia alcanza el 98,2%, mientras que, en funcionamiento a baja temperatura, alcanza un 107,1%. En agua sanitaria, la producción alcanza los 21,6 l/min (ΔT=25ºC) en los modelos de 35 kW.

El nuevo Zehnder Roda Air permite diferentes posiciones

www.zehnder.es

Zehnder Roda Air es el nuevo toallero de la multinacional suiza Zehnder, que se fabrica en dos versiones: para calefacción central y eléctrica.

Este radiador-toallero se caracteriza por su ejecución "twist", lo que significa que puede rotar sobre su eje y orientarse hasta 180° con respecto a la pared. Está fabricado con tubos extra planos dispuestos asimétricamente y distribuidos hacia un solo lado desde el colector para colocar fácilmente las toallas.

Zehnder Roda Air tiene un programador diario y semanal y una función de impulso para conseguir una rápida reacción.

LAS MEJORES OFERTAS PARA TÚ NEGOCIO

Llámenos sin compromiso 91 279 17 99
o contacte por e-mail: ono_pymes@ono.com

Podrá beneficiarse de la promoción especial
por ser lector de nuestra revista: climaeficiencia

Y recibir gratuitamente un obsequio

ono

AL FINAL

CON OTRO ENFOQUE...

Construmat, el Salón Internacional de la Construcción de Fira de Barcelona, se reinventa con una nueva marca: Beyond Building Barcelona. El objetivo es ofrecer a las empresas del sector de la construcción un nuevo certamen que se ajuste más a las necesidades y demandas actuales, e impulsar la dinamización de la construcción, tanto a nivel nacional como internacional, aseguran los organizadores. Con este nuevo enfoque, el salón abrirá sus puertas del 19 al 23 de mayo de 2015 en el recinto de Gran Vía.

CULTURAL

MITSUBISHI ELECTRIC VUELVE A PATROCINAR UN NUEVO CICLO DE CONCIERTOS

Mitsubishi Electric continúa apostando por los jóvenes talentos y brindándoles la oportunidad de darse a conocer en un escenario como el Palau de la Música Catalana. La firma ha patrocinado un año más la nueva edición del ciclo de conciertos El Primer Palau.

En esta ocasión, la iniciativa ha brindado la oportunidad de debutar en esta prestigiosa sala de conciertos a un total de 14 jóvenes intérpretes de música clásica españoles.

EL GALARDÓN

A BARCELONA, POR SU LUCHA CONTRA EL CAMBIO CLIMÁTICO

Los esfuerzos realizados en la reducción del impacto medioambiental de sus infraestructuras urbanas le ha valido a Barcelona el Premio a Ciudades Líderes por el Clima (City Climate Leadership Awards) de Nueva York.

El galardón reconoce el proyecto Plataforma Urbana, implantado en la ciudad para ahorrar energía y reducir la contaminación mediante el manejo de los recursos de manera eficiente.

INNOVACIÓN

MANDO A DISTANCIA PARA REDUCIR EL CONSUMO EN AIRE ACONDICIONADO

Este mando universal a distancia que presenta la holandesa Plugwise, 'CoolDing', para sistemas de aire acondicionado, dispone de función 'Record & play', que permite grabar todos los comandos del mando y ejecutarlos desde cualquier dispositivo smartphone o tableta (iOS o Android). De esta manera, se puede controlar el sistema de una forma fácil durante las 24 horas

al día y los 7 días a la semana, lo que permite reducir el consumo energético. El fabricante asegura también que el aparato permite resolver el problema del exceso de demanda de energía eléctrica, ya que al reducir los picos de consumo, garantiza una distribución más equilibrada del uso de la energía.

LA FRASE

"De la crisis va a surgir un nuevo consumidor que tendrá en cuenta los costes de la energía".

De ello está convencido el asesor de la oficina que lleva su nombre, Javier García Breva, quien ha asegurado también que "la eficiencia energética es la clave para la reindustrialización de España". Fueron algunas de las frases pronunciadas el pasado 1 de octubre, durante la presentación en Madrid del Informe IPM 'La eficiencia energética es rentable'.

DE MANUAL

ESTUDIO SOBRE EL CONFORT CLIMÁTICO DE LOS EDIFICIOS

Investigadores de la Universidad de Almería (UAL) han escrito recientemente un libro sobre su experiencia en el desarrollo y gestión de sistemas de control avanzados para optimizar el confort de los usuarios de edificios, y como éste se puede alcanzar minimizando el gasto de energía. El libro, titulado 'Comfort Control in Buildings' (Control de confort en edificios) y publicado por la editorial internacional Springer, recoge el trabajo y la experiencia que los componentes de este grupo han realizado dentro del proyecto Arfrisol.

DE JUEGOS EN LA RED

UN JUEGO ONLINE RETA A LOS ESTUDIANTES A BUSCAR EL SISTEMA ENERGÉTICO DEL FUTURO

Power Matrix Challenge es una competición online que reta a los participantes a construir la red energética de una ciudad utilizando las distintas fuentes de generación de energía. Lanzado por la empresa Siemens para estudiantes de ingeniería y escuelas técnicas, está basado en el juego online Power Matrix.

La propuesta permitirá a los equipos, compuestos de 3 alumnos como máximo, desarrollar durante varias semanas la red energética de una ciudad virtual dando respuesta a los 4 retos de la energía del siglo XXI: eficiencia de recursos, protección medioambiental, eficiencia económica y suministro seguro.

LA CIFRA

Más de **3.000** metros de conductos de aire acondicionado de Ursa Air se han utilizado en la rehabilitación del Hotel Hard Rock Ibiza. Obra del arquitecto Quico Flaquer, las instalaciones están integradas por dos complejos diferenciados: una torre de nueve plantas con más de 24.200 m^2 de superficie construida y un conjunto de 6 edificios de 2 plantas distribuidos en forma de U y con más de 13.500 m^2

SOLUCIÓN TECNOLÓGICA

EN EL HOTEL BLUE CORUÑA

Sometido a un proyecto de rehabilitación, el hotel Blue Coruña ha abierto sus puertas después de haber permanecido 7 años cerrado, con una certificación energética 'B'.

Entre las medidas de ahorro energético adoptadas en la rehabilitación, destaca el aislamiento de lana de roca. En la parte constructiva, el uso de paneles Rockpanel de Rockwool ha ayudado no sólo a conseguir un acabado estético para la fachada, sino también una envolvente térmica y acústicamente acondicionada para lograr el confort interno del edificio.

LEÍDO EN:

El valor añadido de las PYME españolas, por debajo de los niveles pre crisis

Las PYME de ocho Estados miembros sobrepasaron en 2013 los niveles de valor añadido que tenían en 2008. Sin embargo, España se encuentra entre los diez países de la UE que están más de un 10% por debajo de los números de antes de la crisis. Los resultados del estudio publicado el pasado 3 de octubre por la Comisión "sugieren que hay una recuperación económica, pero es desigual y no sigue una trayectoria robusta".

(Aquí Europa)

Estudian sistemas de calefacción y refrigeración para lograr ahorro y eficiencia energética

Investigadores del Grupo de Ingeniería Térmica y Sistemas Energéticos del Instituto de Investigación en Ingeniería de Aragón (I3A), de la Universidad de Zaragoza, estudian los sistemas solares térmicos centralizados con acumulación estacional, dentro de lo que se conoce como calefacción de distrito, con el objetivo de mejorar la eficiencia energética del sector residencial-comercial.

Los sistemas de poligeneración permiten, gracias a una integración térmica adecuada, la producción conjunta de dos o más servicios energéticos con un aumento de la eficiencia en la utilización de los recursos naturales. En este sentido, se ha comprobado que las oportunidades que ofrecen la poligeneración, la acumulación térmica y la energía solar, no están suficientemente explotadas en el sector residencial-comercial, lo que supone desperdiciar un enorme potencial de ahorro. Este proyecto de investigación del I3A pretende evitar que esto ocurra.

(El Economista)

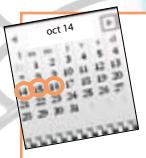
La casa inteligente: cafeteras que "tuitean" y puertas que se abren con el flash

El internet se apodera de la vida cotidiana de las personas. Ya no es estrictamente necesario abrir un explorador web para estar interactuando con la Red. Aplicaciones, sensores, móviles, neveras… todo empieza a estar conectado. De ahí que surja el fenómeno del «Internet de las cosas», donde desde la cafetera hasta el interruptor de la luz estará integrado a internet.

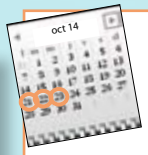
La Smart House (casa inteligente) es uno de esos sectores a los que fabricantes y desarrolladores están sacando provecho. The App Date, el evento de referencia sobre apps en España y Latinoamérica, se centró en ese sector en un evento en octubre en el Espacio Fundación Telefónica.

(abc.es)

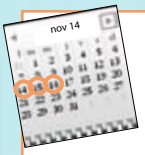
AGENDA



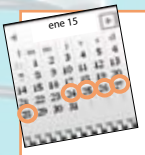
Chillventa 2014
Núremberg (Alemania)
14-16 octubre
www.chillventa.de/es/



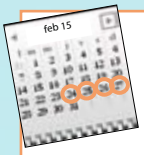
Expobiomasa 2014
Feria de los profesionales de la biomasa
Valladolid
21-23 octubre
www.expobiomasa.es



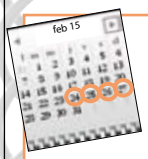
Geoener 2014
IV Congreso de Energía Geotérmica en la Edificación y la Industria
Madrid
19-20 noviembre
www.geoener.es



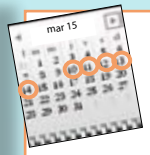
Winter Meating 2015
Chicago
24-28 enero
www.ashrae.org/chicago



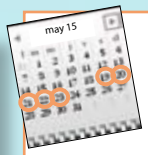
Genera 2015
Madrid
24-27 febrero
www.genera.ifema.es



Climatización 2015
Madrid
24-27 febrero
www.climatizacion.ifema.es



ISH 2015
Frankfurt
10-14 marzo
www.ish.messefrankfurt.com



Beyond Building Barcelona
Construmat-Salón Internacional de la Construcción
Barcelona
19-23 mayo
www.construmat.com

NO PUEDEN PERDERSE:

¿Qué? Congreso Mundial de Edificación sostenible-Worl SB Barcelona
¿Cuándo? 28-30 octubre
¿Dónde? Barcelona
Temática Bajo el lema 'Are we moving as quickly as we should? (¿Nos movemos tan rápido como podemos?), este congreso mundial acogerá en Bardelona a más de 2.000 expertos en edificación sostenible de todo el mundo. Además de recopilar avances que han ido surgiendo en el ámbito de la edificación sostenible, el foro avanzará identificando los grandes retos que existen en la actualidad y tratará de dar respuesta a las necesidades.
Organiza Green Building Council España (GBCe)
www.wsb14barcelona.org

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Atlantic Ibérica....33
Buderus....25
Grupo Ciat....31
Feria Climatización/Genera....57
Domusa Calefacción....Portada, interior portada
ebmpapst Ibérica....19
Eurofred....29
Ferroli....63
Hitachi Power Tools Ibérica....53
Ista Metering Services....17
Jung Electroibérica....23
Junkers....Contraportada
Kamstrup....9
Manaut....27
Mitsubishi Electric Europe....49
ONO....87
Saunier Duval....13
Sfa....85
Systemair Hvac Spain....Interior contraportada
Testo....39
Vaillant....21
Wolf Ibérica....67

Systemair, una opción segura

Generando confianza, siempre acreditados por Eurovent

EUROVENT CERTIFIED PERFORMANCE
AHU N°07.02.339
DANVENT DV10-240, TIME 10-40
www.eurovent-certification.com

Enfriadoras

Unidades de tratamiento de aire DV

systemair

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

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

Las calderas murales de condensación Cerapur de alta eficiencia energética son la mejor solución para calefacción y a.c.s., son compatibles con energía solar y cuentan con la más amplia gama de termostatos y controladores modulantes que aumentan el rendimiento de la instalación, hasta el 109% lo que permite ahorrar hasta el 30% en la factura del gas.
Junkers completa su gama con modelos convencionales y de bajo NOx con gran variedad de potencias, ahora con dimensiones más reducidas que facilitan la instalación y son respetuosas con el medio ambiente.
www.junkers.es

JUNKERS
Grupo Bosch

Confort para la vida

Síguenos en: