

## DIÉSEL Y GAS

1. Ante las dificultades que atraviesa el sector de la cogeneración, la generación con diésel y gas se ha enfocado en la venta de grupos electrógenos. ¿Cuáles han sido las claves para la evolución de este mercado en España en 2014?
2. Las plantas híbridas sin conexión a red de energías renovables con respaldo de grupos electrógenos y baterías están en expansión. ¿Cuáles son los beneficios que aportan este tipo de instalaciones?
3. ¿Qué mercados exteriores considera más propicios en la actualidad para la actividad de su empresa? ¿Por qué?
4. ¿Cómo cree que evolucionará el sector de la generación de energía mediante diésel o gas en 2015 en su área de actividad? ¿Qué perspectivas de negocio prevé su empresa?

**Enrique J. Moraga**

Sales Manager para España, Portugal y Turquía CUMMINS ESB IBERIA

1.- El mercado de la cogeneración en 2014 ha sido muy complicado. No ha habido proyectos con la excepción de algún proyecto residual en el sector público o en el mercado de biogás. Las empresas dedicadas a la cogeneración han estado enfocadas en la búsqueda de mercados exteriores.

3.- Desde nuestro punto de vista, en Europa todavía hay mercados atractivos para la cogeneración como es el alemán o el italiano, donde se dan las condiciones tanto de precios energéticos como a nivel

de legislación suficientes para que sigan desarrollándose. Fuera de Europa nos encontramos con mercados como Turquía o México donde se espera un crecimiento de la cogeneración en los próximos años.

4.- En el mercado de cogeneración, la situación en 2015 va a seguir siendo complicada. El sector espera que se relajen las medidas de la nueva Ley permitiendo que las instalaciones actuales puedan seguir operativas, y además se aprueben algunas nuevas como el llamado Plan Renove que podrían dar cierto alivio al sector.

**Andrés Salgado**

Director general DSF TECNOLOGÍAS

1.- Principalmente dos. Por un lado las necesidades energéticas en zonas en las que no hay infraestructuras de red. Por otro la internacionalización de las empresas españolas, que les ha llevado a estar presentes en países de África, Sudamérica y Oriente Medio, zonas con grandes necesidades energéticas.

2.- Principalmente la reducción en el consumo de combustible diésel. A esto hay que añadir otras ventajas como la reducción en las emisiones contaminantes a la

atmósfera, el menor tamaño de los grupos electrógenos, que se traduce en un menor coste de la energía, así como el aprovechamiento de un recurso ilimitado: el sol.

3.- En cuanto a mercados geográficos, DSF Tecnologías estará ahí donde haya una planta de grupos electrógenos o donde esté cualquiera de nuestros clientes. En cuanto a tipos de mercados, estaremos junto a nuestros clientes en los proyectos en donde requieran un alto nivel de control, protección y automatización de sus plantas de grupos electrógenos, sin olvi-

darnos del mercado de la hibridación, en donde DSF Tecnologías ofrece soluciones efectivas y de calidad.

4.- La tendencia alcista será la misma que en el año 2014, si cabe con una mayor tecnificación de las soluciones energéticas con grupos electrógenos: generación en MT, sistemas de automatización y SCADA, control remoto, etc. DSF Tecnologías realiza una apuesta total por el desarrollo de sistemas de control para plantas híbridas y una expansión en este sector mediante acuerdos con fabricantes de primera línea.

**Manuel Mendiola**

Sales Manager Spain ENERGYST CAT RENTAL POWER

1.- Para nosotros, que nos dedicamos cien por cien al alquiler, esta evolución es debida a que los clientes ajustan sus proyectos de compra de nuevos equipos y a nosotros se nos abre una oportunidad para proyectos de corto y medio plazo.

2.- El principal beneficio es el suministro continuo, con un importante ahorro de combustible combinando de forma adecuada ambas soluciones. Energyst CAT

Rental Power ha firmado un acuerdo de colaboración con una importante compañía del sector fotovoltaico para el desarrollo de estos proyectos híbridos.

3.- Desde Energyst CAT Rental Power consideramos que los mercados de América latina, África y el Medio Este son los más interesantes para nosotros, por supuesto sin olvidar el mercado Europeo que es donde desarrollamos una importantísima parte de nuestra actividad. ¿Por qué? Por las interesantes oportunidades

de negocio que estamos encontrando en estos mercados en lo referente al sector Energético

4.- Debido a la amplia gama de soluciones para alquiler de los que nuestra empresa dispone, Diésel, Gas y Generadores Duales prevemos una evolución muy importante para 2015 al incorporar estas nuevas soluciones. ¿Qué perspectivas de negocio prevé su empresa? Las perspectivas para el negocio de Energyst CAT Rental Power en 2015 son realmente positivas.

## DIÉSEL Y GAS

**Guillermo Elum**

Director de Sales &amp; Marketing HIMOINSA

1.- El mercado de los grupos electrógenos en España se dirige principalmente a empresas nacionales que operan en importantes proyectos internacionales, principalmente en Oriente Medio y Latinoamérica. En el panorama puramente nacional, los proyectos con los que trabajamos han sido reconducidos a una nueva máxima: aportar valor al producto en términos de soporte de ingeniería, información técnica, asistencia pre y post venta. En estos momentos, el mercado no demanda generadores en cantidad, requiere la calidad que HIMOINSA ha ofrecido al mercado desde el principio.

2.- El beneficio de un grupo híbrido reside en la reducción del OPEX. HIMOINSA está desarrollando un grupo electrógeno híbrido con velocidad variable que reduce las horas de funcionamiento del generador hasta un tercio de un grupo normal. Esto se traduce en un ahorro de combustible, en prolongar los periodos de mante-

nimiento y en un aumento de su vida útil. Además, junto con el motor de velocidad variable es capaz de adaptar las rpm para alcanzar el punto óptimo de consumo, reduciendo hasta en un 20% el consumo respecto a un grupo híbrido estándar.

3.- El principal mercado de grupos electrógenos diésel a nivel mundial es APAC. En 2013, el 31% de las ventas globales corresponden a Asia Pacífico, seguidas por Norteamérica, con un 23%, Europa, con un 18% y Latinoamérica con un 10%. En el área de la generación de energía a gas, el 50% de la demanda mundial procede del mercado de Asia Pacífico. Países como Rusia, China, Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos, Irak, Indonesia, Angola, Canadá... están en nuestro top 10 de áreas en pleno desarrollo.

4.- El 70% de la producción de HIMOINSA está actualmente destinada a grupos electrógenos de emergencia



–standby power–, siendo el 30% generadores que ofrecen un suministro continuo –prime power–. Estas cifras se mantendrán en 2015, principalmente en mercados como España, donde los sectores de construcción y alquiler han sufrido un freno importante, y la generación de energía se centra principalmente en ofrecer energía de emergencia a proyectos ya existentes. La creación de centros de datos supone un importante nicho de mercado. Sin duda alguna, tanto en la generación de energía diésel como gas, el principal sector en desarrollo es el industrial, seguido del comercial y residencial.

**Hakan Ericsson**

Project Engineer INMESOL

1.- Tras la crisis de la construcción que provocó la drástica caída de venta de grupos electrógenos, es cierto que se ve cierto repunte en este último año para distintos sectores tales como la agricultura, hospitales y obras públicas. Las claves son el hecho de la fiabilidad en cuanto al suministro eléctrico que aporta el grupo electrógeno.

2.- Se trata de una combinación óptima y complementaria cuando no existe la red. Esta combinación permite el ahorro de hasta el 70% en las horas de funcionamiento del grupo y hasta el 60% del combustible, así mismo puede evitarse la utilización del grupo durante



la noche, sin prescindir de suministro eléctrico.

3.- El sector de las Telecomunicaciones sin duda. Hay una oleada de renovación de instalaciones antiguas, así como una gran expansión de este tipo

de instalaciones. Los grupos electrógenos ocupan un papel fundamental, preparados para un largo mantenimiento y un control vía remoto, son una solución ideal.

4.- En general, la tendencia del sector energético irá encaminada al uso de energías renovables. El aumento de este tipo de instalaciones provocará la necesidad de un aumento del uso de los grupos electrógenos de emergencia y de apoyo a la red. Esta aplicación de grupos electrógenos cobrará una importancia relevante y las perspectivas de negocio para mi empresa son muy alentadoras.

## DIÉSEL Y GAS

**Pablo Vivancos**

Sales &amp; Aftersales General Manager MTU IBÉRICA

1.- Sin duda, la apertura al exterior. Ha sido gracias a la apertura de los fabricantes españoles a proyectos en el exterior como el sector ha conseguido sobrevivir a un año 2014 muy duro, en el que la demanda interna sólo ha comenzado a dar tímidos signos de recuperación en el último trimestre.

2.- Evidentemente, la autonomía, pero muy notablemente también la eficiencia. Se consigue asegurar el suministro potenciando al máximo la eficiencia de la instalación, sin perder la fiabilidad necesaria.

3.- Como he mencionado anteriormente, nuestros clientes españoles -ya sean fabricantes de grupos electrógenos, EPCs o ingenierías- desarrollan proyectos por todo el mundo, por lo que nuestros productos adquieren una difusión global. Si hubiera que destacar los mercados exteriores más activos, podríamos mencionar África, Sudamérica y Oriente Medio como las zonas en las que estamos apreciando mayor profusión de nuevos proyectos. No obstante, los motores y grupos electrógenos de MTU Onsite Energy se están expandiendo a gran escala por los cinco continentes.

4.- Es un hecho la creciente dimensión que el gas está adquiriendo en el mercado global de la energía, y creemos que esta tendencia se acrecentará en 2015. Por otra parte, apreciamos también un incremento en los proyectos de mayor valor añadido, en los que aspectos como la seguridad del suministro, aceptación de carga, contención de emisiones y densidad de potencia cobran mayor importancia. Siendo todos estos aspectos en los que los productos de MTU Onsite Energy ofrecen resultados sobresalientes, estamos convencidos de poder afrontar el año 2015 con optimismo.

## EFICIENCIA ENERGÉTICA

1. La falta de transposición de la Directiva Europea de Eficiencia Energética (2012/27/UE) está lastrando la evolución del sector en España. ¿Qué medidas establecidas en la Directiva cree que es necesario implantar de forma inmediata para impulsar el sector?

2. ¿Qué opina de los objetivos en eficiencia energética y reducción de emisiones de CO2 establecidos por la UE en su nuevo paquete de medidas de cara a 2030?

3. ¿Qué sectores y áreas de actividad (residencial, industrial, servicios, sector turístico, etc.) considera más propicios en la actualidad para la actividad de su empresa? ¿Por qué?

4. ¿Cómo cree que evolucionará el sector de la eficiencia energética en 2015 en su área de actividad? ¿Qué perspectivas de negocio prevé su empresa?

**Iñigo Aldecoa-Otalora**

Director de producto VAILLANT

1.- Aunque esta Directiva está transpuesta en parte, la crisis que se está viviendo en Europa hace que la transposición total, que siempre obliga a esfuerzos por parte de las empresas y ciudadanos, se esté retrasando. Asimismo, las certificaciones energéticas ya obligatorias no están dando los frutos deseados, ya que la forma en que se están realizando, con poco rigor, hace que los resultados sean muy pobres. Uno de los puntos a transponer que consideramos de máxima urgencia es el concerniente a los sistemas de cogeneración que, debido en parte al fracaso del plan promovido por el Gobierno para la instalación de paneles fotovoltaicos y a las presiones, por ejemplo de las compañías eléctricas, no se ha legislado de forma conveniente para el florecimiento real del sector que conllevaría a una óptima utilización de la energía en algunos campos.

2.- Los objetivos son ambiciosos y a la vez que intentan reducir los gases de efecto invernadero existe un objetivo indirecto de

autonomía energética europea que propiciaría un desarrollo más homogéneo dentro de la UE.

3.- Nuestra empresa se mueve directa o indirectamente en varios sectores de actividad y, aunque el más directo es el residencial, también el sector servicios tiene amplia importancia por el peso que tiene en él la generación térmica, a la cual nosotros contribuimos con diferentes tecnologías tanto tradicionales como de sistemas de utilización de energías renovables.

4.- En tanto en cuanto la crisis permita ir poco a poco adaptándose a los requerimientos de mayor eficiencia energética y la utilización de generadores que utilicen energías renovables, el año 2015 debe ser un año de implantación de nuevas tecnologías más eficientes que reduzcan la emisión de gases de efecto invernadero y, muy importante, disminuyan la factura de combustibles necesarios para la generación tanto de calor como de frío en climatización de los usuarios.