

Asefosam

ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE FONTANERÍA, SANEAMIENTO, GAS, CALEFACCIÓN, CLIMATIZACIÓN, MANTENIMIENTO, ELECTRICIDAD Y AFINES DE MADRID

36 FIESTA PATRONAL DE ASEFOSAM



TALLER TAC



GUIA GTM 2.0



Asefosam es miembro de:



diversos
del metal
de Madrid



Asefosam es patrono de:



Fundación de la Energía
de la Comunidad de Madrid

CALDERAS | CLIMATIZADORES | VENTILACIÓN | PANELES SOLARES | QUEMADORES

WOLF
Sistemas para el ahorro de energía

Aerotermia Wolf

Bomba de calor aire/agua dividida BWL-1S(B)

Calefacción, refrigeración y agua caliente

Potencias de 7, 10 y 14 kW

COP hasta 3,8

Regulación Wolf WRS-2

Unidad exterior
BWL-1S(B)-10/14



Unidad interior
BWL-1S(B)



Unidad exterior
BWL-1S(B)-07



www.wolfiberica.es



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

Oferta exclusiva para socios de ASEFOSAM.

Hipoteca

Euribor

+1,45%

TAEVariable 2,79% ⁽¹⁾,
TIN primer año 2%.

- Sin comisiones.
- Sin cláusula suelo.
- Sin más garantía que su propia casa.

Para que consiga la
casa que usted quiere ■



Cuenta Nómina⁽²⁾



Lo importante no es cómo se lo digamos,
sino que nuestra Cuenta Nómina hace
crecer su dinero ■

- Sin comisiones.
- Tarjeta de crédito gratis.
- Asesor personal.

Si desea más información sobre estos u otros productos, puede venir a vernos a:
Oficina Bankinter Madrid Ag. 41, Calle Arroyofresno 17, 28035 Madrid.

Miguel Villa.

Director Banca Personal

91 376 81 58 / 661 24 49 41

lmvillab@bankinter.es

Carlos Olivares.

Director Banca Particulares

91 376 81 59

colivaresba@bankinter.es

bankinter.

(1) TAEVariable del 2,79% calculada para una operación de 100.000€ a 25 años. Incluyendo la contratación de un seguro de vida de amortización de préstamo por la totalidad del importe del préstamo con una prima anual de 237,93 € durante 20 años para un varón de 30 años con Bankinter Seguros de Vida S.A. de Seguros y Reaseguros, la contratación de un seguro multirriesgo de hogar con la cobertura de un capital de continente de 100.000€ y de un contenido de 10.000 € con Línea Directa Aseguradora S.A. y bajo la mediación de Bankinter S.A., Operador de Banca-Seguros y con una prima anual de 224,39€. En el cálculo de esta TAEVariable se incluye además, el importe del impuesto de Actos Jurídicos Documentados (AJD) por valor de 995,55€, los gastos de registro por importe de 296€ para una operación en la Comunidad de Madrid, el coste de la escritura de hipoteca de la gestoría 508,20 € IVA incluido y el coste de la tasación, 332,75 € IVA incluido para una vivienda de valor de tasación de hasta 300.000 €. Cuotas mensuales. Revisión anual. Euribor a un año calculado con la media mensual del Euribor del mes de septiembre publicado en el BOE el 2 de octubre de 2014, 0,362%. Esta TAEVariable se ha calculado bajo la hipótesis de que los índices de referencia no varían; por tanto, esta TAEVariable variará con las revisiones del tipo de interés.

Nota: la concesión de la hipoteca está sujeta a la aprobación de la operación por parte de la Entidad. El diferencial 1,45% del resto de años está condicionado a la contratación de una Cuenta Nómina o Profesional, un seguro de vida por el 100% del importe de la hipoteca, con Bankinter Seguros de Vida S.A. de Seguros y Reaseguros, un seguro multirriesgo del hogar por un contenido mínimo de 10.000€ y un continente equivalente al valor de tasación a efectos de seguro, con Línea Directa Aseguradora S.A. y bajo la mediación de Bankinter S.A., Operador de Banca-Seguros.

Esta oferta de hipoteca está condicionada a unos ingresos totales de los titulares superiores a 2.000€ mensuales. Para adquisición de vivienda. Préstamo no superior al 80% del valor de la vivienda en vivienda habitual. Duración máxima de la hipoteca 30 años. Oferta válida hasta el 30 de junio de 2015 o hasta alcanzar el importe ofertado (750 Millones de euros).

(2) Promoción válida hasta 31 de marzo de 2015 o hasta un máximo de 40.000 nuevas cuentas. Exclusiva para nuevos clientes con nómina/ingresos desde 1.000 €. Saldo máximo a remunerar 5.000 €. Primer año: tipo de interés nominal anual 4,94% (5%TAE). Segundo año: tipo de interés nominal anual 1,99% (2% TAE). Liquidación semestral. Ejemplo para saldo en cuenta nómina diario de 3.000 €, calculado para un periodo de liquidación de 180 días, remuneración bruta: 1er. semestre 73,08€, 2º semestre 73,08€, 3er. semestre 29,44 €, 4º semestre 29,44 €. Para acceder y conservar las ventajas de nuestra Cuenta Nómina/Profesional además de mantener el nivel de ingresos declarado, será necesario el cargo mensual de recibos, así como que la tarjeta asociada a la nómina del titular esté activa.

Editorial 5**Noticias ASEFOSAM**

- Ligero incremento de actividad en el sector 6
- El portavoz de la comisión de industria y energía del grupo parlamentario popular en el congreso de los diputados visita el centro de formación de ASEFOSAM 9
- Cómo afecta a los instaladores y a las calderas 10
- 36 Fiesta Patronal de ASEFOSAM 14

Noticias Centro de Formación

- Los profesionales respondieron a la transmisión de conocimiento 16
- Cambia el sistema de formación para el empleo 18
- ASEFOSAM apuesta por la figura del aprendiz 20

De interés

- Responsabilidad social corporativa y fomento de las buenas prácticas 22
- Guía técnica de mantenimiento integral de las infraestructuras comunes de los edificios de viviendas 2.0 24
- Nuevos socios en ASEFOSAM 27

Socio colaborador

- Finder 28
- La Plataforma de la Construcción 29
- UNEX 30

Presentaciones

- Techem 31
- Wilo 32

Notas de prensa 33**Cuadro de honor** 34**Revista ASEFOSAM****Revista Informativa de ASEFOSAM**

Asociación de Empresarios de fontanería, saneamiento, gas, calefacción, climatización, mantenimiento, electricidad y afines de Madrid

Edita

ASEFOSAM.

C/ Antracita, 7 - 2ª Plta • Tel.: 91 468 72 51
asefosam@asefosam.com • 28045 Madrid

Redacción y Publicidad

Departamento de Marketing de ASEFOSAM

Colaboradores

José María de la Fuente, Inmaculada Peiró,
Victor Pernía, Sonia Parra, Alberto Duro
y Charo Pinilla

Diseño Gráfico y Maquetación

iPuntoTres

Imprime

Gráficas Elisa, S.L.

Depósito Legal

M-34197-1998

Esta publicación no puede ser reproducida ni en todo ni en parte sin autorización previa de la empresa editorial

www.asefosam.com • prensa@asefosam.com

Aseguro

Te ofrecemos una amplia variedad de seguros



profesional
(R.C. colectivo)



accidentes



salud



vehículos



autónomos



otros

- Póliza de Responsabilidad Civil obligatoria para ejercer tu actividad**
- Somos el mayor colectivo instalador: mejores condiciones y precios!**
- Actividades:** GAS - ELECTRICIDAD - FONTANERÍA - RITE - PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS - ETC.
- Nuestros precios:**

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL GENERAL (PÓLIZA COLECTIVA)		
SUMA ASEGURADA (Por siniestro y anualidad)	PRIMA TOTAL POR OPERARIO (Franquicia General 150€*)	PRIMA TOTAL POR OPERARIO (Franquicia General 300€*)
500.000€	130,06€	112,85€
900.000€	164,58€	147,61€
1.300.000€	213,96€	186,77€

* Se aplicarán Franquicias Especiales para los daños a las conducciones subterráneas y/o aéreas y los daños a colindantes.

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL ESPECIAL ELECTRICIDAD ** (PÓLIZA COLECTIVA)		
	OPCIÓN A	OPCIÓN B
SUMA ASEGURADA (Por siniestro)	1.500.000€	3.000.000€
SUMA ASEGURADA (Por anualidad)	3.000.000€	6.000.000€
PRIMA TOTAL POR OPERARIO	68€	78€

** En cualquiera de las modalidades, la P.C.I. está incluida sin ningún coste añadido.
Franquicia: 300€

**¿Tienes dudas?
Aquí estamos!**



Iván García

En horario de oficina a
tiempo completo



**91 468 72 51
ext.111**



seguro@asefosam.com

Seguros contratados a través de CSM, Correduría de Seguros,
inscrita en la D.G.S. nº J-148, con seguros de R.C. y
Caución según el art. 27 de la ley 26/2006.

🔒 más información en: www.asefosam.com

PROPUESTAS PARA UNA NUEVA ETAPA



Una de las funciones que caracteriza la labor de las asociaciones empresariales, es la de representar los intereses de su empresas asociadas ante los distintos estamentos, organismos e instituciones.

En este sentido, lejos de toda adscripción política, las asociaciones deben buscar la comunicación continua y directa con los diferentes partidos políticos, a fin de hacer llegar a los responsables públicos, o a aquellos que aspiran a serlo, las necesidades y demandas del colectivo al que representan.

Un claro ejemplo de ello, lo tenemos en la reciente visita que han realizado a nuestro Centro de Formación los portavoces de la Comisión de Industria y Energía del grupo parlamentario popular en el Congreso de los Diputados, de la que informamos en páginas interiores.

Otro ejemplo, es la labor que venimos desarrollando en estos últimos meses de cara al proceso electoral (Autonómico y Municipal) que se celebrará en los próximos días. Durante este tiempo, hemos tenido ocasión de asistir a diferentes actos en los que se ha contado con la presencia de la mayor parte de los candidatos a la presidencia de la Comunidad de Madrid y a la alcaldía de la capital, a fin de escuchar sus propuestas y de hacerles llegar nuestras reivindicaciones en beneficio de las empresas instaladoras.

De manera resumida, podemos decir que, sea cual sea el partido que finalmente llegue a gobernar, ASEFOSAM considera que los ejes que deben regir la labor de los gobernantes, deben contemplar las siguientes medidas relacionadas con **la movilidad, la mejora de la eficiencia energética y el medio ambiente, la garantía de la seguridad y la calidad industrial o el fomento de la actividad empresarial:**

En todas las grandes ciudades y, con carácter especial en la capital, las medidas que se adopten **para garantizar la mejora de la movilidad, no pueden seguir penalizando a empresas y profesionales, debiendo facilitar el acceso de los vehículos de servicios** a las áreas de circulación restringida, y establecer unas condiciones, en las zonas de estacionamiento regulado, plenamente compatibles con la adecuada prestación del servicio.

La mejora de la eficiencia energética y el medio ambiente, debe pasar por medidas como **el mantenimiento y ampliación de los planes dotados con fondos públicos**, destinados a la sustitución de combustibles más contaminantes, **tanto en el ámbito de la edificación como en el del transporte**. Así los llamados planes renove en el sector de la edificación o los incentivos a la renovación y sustitución de flotas, serán básicos para el cumplimiento de este objetivo.

Al mismo tiempo, corresponde a la Administración velar de manera eficaz por **el cumplimiento de normativa vigente en materia de seguridad y calidad industrial**, impulsando las medidas que garanticen el adecuado estado de conservación de las instalaciones y facilitando a los titulares a través de incentivos o deducciones fiscales, en aquellos casos en que las instalaciones no cumplan los mínimos exigidos por la norma, la posibilidad de acometer las reformas que aquellas exijan.

Al mismo tiempo, **la persecución de la economía sumergida y del intrusismo profesional**, deben garantizar los derechos de los consumidores y de las empresas y profesionales que cumplen respetuosamente la legislación vigente, y se encuentran ante una competencia desleal que acaba provocando el cierre de empresas y comercios.

La supervivencia y el desarrollo de las empresas, pasa igualmente por una **reducción de la presión fiscal, la simplificación de los trámites ante la Administración, la implantación efectiva de la "administración electrónica"** o garantizar la seguridad jurídica en el tráfico mercantil, lo que incluye una **protección adecuada ante la falta de pago o la morosidad excesiva** (no hace falta recordar que el ranking de morosidad en el pago lo encabezan las administraciones públicas).

Por último, pero no por ello menos importante, es esencial el desarrollo de políticas efectivas que favorezcan la apuesta por **la flexibilidad en el empleo y la adecuada formación de los trabajadores**.

Son puntos básicos, pero esenciales, que, como defensores de los intereses de las empresas instaladoras, entendemos irrenunciables, sea cual sea el partido que forme gobierno y que reivindicaremos con la misma convicción que venimos mantenido desde hace casi 40 años.

LIGERO INCREMENTO DE ACTIVIDAD EN EL SECTOR

En los últimos años, hemos asistido a un constante vaivén de cifras, gráficos, estadísticas y estudios a cerca de la evolución de nuestra economía.

En muchos casos, han sido el fiel reflejo gráfico de una crisis económica que ha marcado la vida social, política y económica española en los últimos siete años, y cuyas consecuencias todavía marcan la actualidad informativa en la mayor parte de los medios de comunicación.

Sin embargo, la mayor parte de dicha información ha estado dirigida a las grandes cifras macroeconómicas o a sectores que poco o nada tenían que ver con el de las empresas instaladoras, salvo, en cierto modo, respecto de aquellas ligadas al sector de la nueva construcción.

Por ello, **desde ASEFOSAM, hemos acometido una nueva iniciativa, consistente en analizar y exponer la evolución del sector de las instalaciones en la Comunidad de Madrid**, de modo que dispongamos de un “termómetro” de actividad que nos permita, con datos reales y no meras “impresiones” o “intuiciones” más o menos ajustadas a la realidad, conocer de primera mano la marcha de nuestro sector.

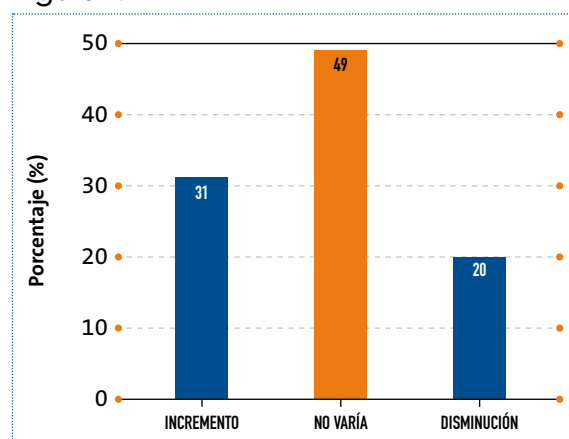
Exponemos aquí los **primeros resultados de este “informe de coyuntura”** realizado entre algunas de nuestras empresas asociadas durante el **primer trimestre de 2015**, y que se basa en el análisis de la evolución trimestral de seis parámetros claves para medir la marcha del sector, como son: Volumen de facturación, número de pedidos, variación del margen de comercial, incremento o disminución del beneficio, evolución del nivel de empleo y, por último, del grado de morosidad.

Sin perjuicio de exponer a continuación los datos en detalle de cada uno de esos seis parámetros, vaya por delante que, a la vista de los mismos, parece observarse **un ligero incremento de la actividad que tendría su reflejo también en el ámbito del empleo, pero que aún no se traduce en un incremento de los beneficios de las empresas.**

INCREMENTO DE LA FACTURACIÓN, VOLUMEN DE PEDIDOS Y NIVEL DE EMPLEO

En primer lugar, podemos destacar que un 31 % de las empresas consultadas, manifiesta que ha habido un incremento de la facturación respecto del trimestre inmediatamente anterior, frente a un 20 % que manifiesta que dicho parámetro ha disminuido, mientras que un 49 % indica que no ha habido variación en este punto (Figura 1).

Figura 1. **FACTURACIÓN**



SOLUCIONES FERROLI DE ALTO RENDIMIENTO PARA INSTALACIONES CENTRALIZADAS



ENERGY TOP W
Caldera de condensación mural de alta potencia.



QUADRIFOGLIO
Caldera de condensación de acero inoxidable con gran contenido de agua.



ENERGY TOP B
Caldera de condensación de pie de alta potencia.



ROOF TOP ENERGY TOP
Equipo autónomo de calor de condensación para instalaciones en intemperie.

**Máxima
eficiencia
energética**

- Equipos con posibilidad de trabajar en cascada hasta los 1.000 kW, con sistema de autogestión.
- Equipos de condensación con altos rendimientos y mínimas emisiones: ahorros de hasta un 80% en emisiones de NO_x y un 30% en combustible.
- Máximo aprovechamiento del espacio (tanto en salas de calderas como en intemperie): ahorros de hasta el 80% del espacio.

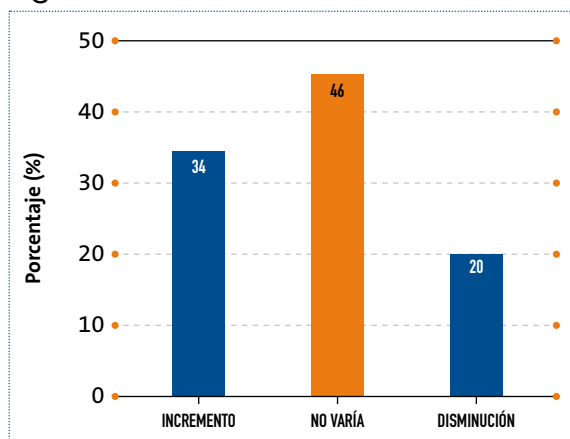
**La gama más amplia
de soluciones de calefacción**

Ferrolí
www.ferrolí.es



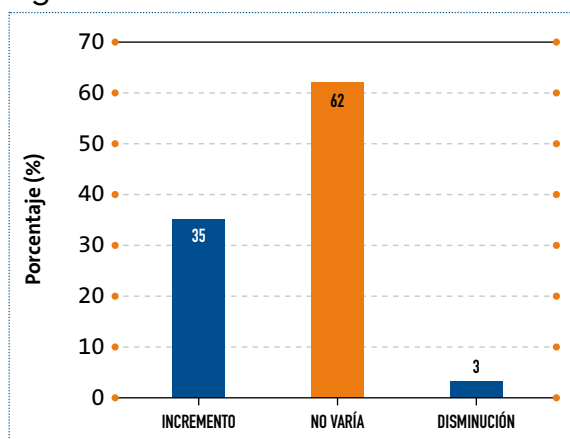
En términos muy similares respecto del parámetro anterior, se manifiestan las empresas en relación al volumen de pedidos, de modos que un 14 % manifiestan que este valor se ha incrementado, frente a un 20 % que indican que ha disminuido, mientras que un 46 %, indican que no ha habido alteración alguna (Figura 2).

Figura 2. **PEDIDOS**



Este incremento de actividad, ha tenido su reflejo, si bien de manera muy tenue, en el nivel de empleo del sector. Así, un 35 % de las empresas manifiestan haber incrementado plantilla, frente a apenas un 3% que indican que ha disminuido, habiéndose mantenido sin variación alguna para el 62 % de las empresas que han participado en el estudio (Figura 3).

Figura 3. **ACTIVIDAD**



DISMINUCIÓN DEL MÁRGEN COMERCIAL Y DEL BENEFICIO

La cruz de las anteriores estadísticas, se refleja en que, el incremento de actividad, parece ha-

berse conseguido a costa del margen comercial y de sacrificar el beneficio de las empresas.

Así, respecto del primero, apenas un 12 % de las empresas manifiestan haber incrementado su margen y el mismo porcentaje indican que han incrementado sus beneficios, mientras que el 34 % de las empresas indican que ha disminuido aquel y el 31 % indican que se ha reducido el nivel de beneficios (Figuras 4 y 5).

Figura 4. **MARGEN**

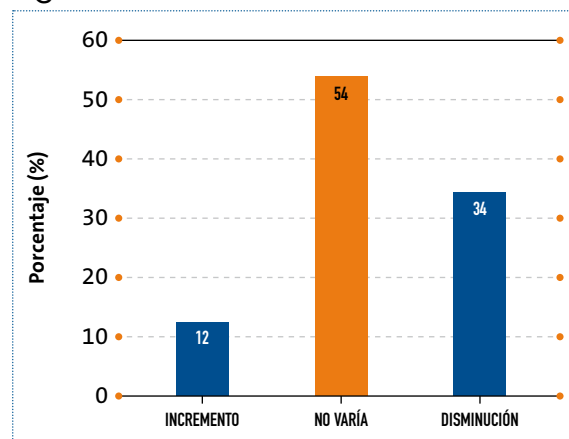
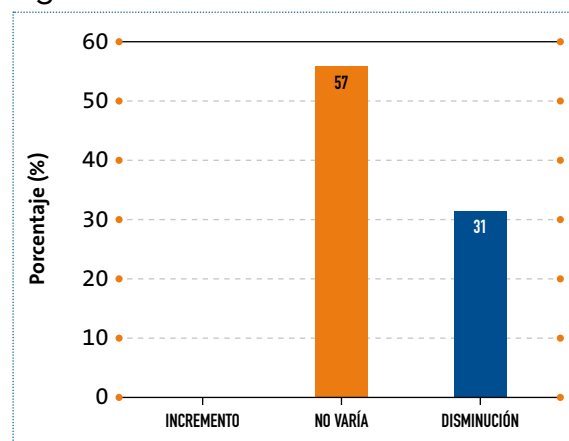


Figura 5. **BENEFICIOS**

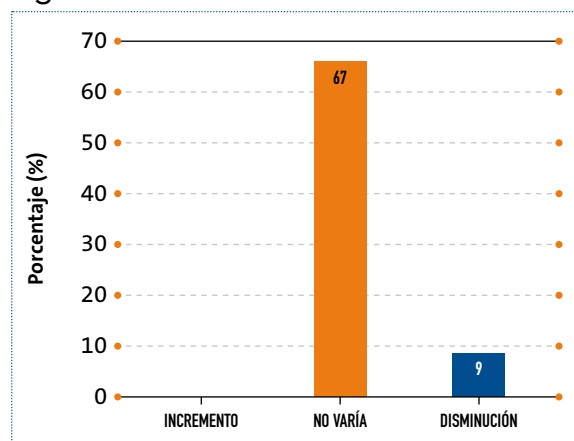


LIGERO INCREMENTO DE LA MOROSIDAD

Por último, como dato significativo, continúa manifestándose un ligero incremento de la morosidad en el sector. Así el 24 de las empresas consultadas, indican que ha crecido el índice de morosidad respecto del trimestre inmediatamente anterior, frente a sólo un 9 % que manifiesta que la morosidad ha disminuido, mientras que un 67 % de las empresas indican que no ha habido variación en el

comportamiento de sus clientes respecto de al cumplimiento de sus obligaciones de pago (Figura 6).

Figura 6. MOROSIDAD



A la vista de los datos anteriores, podemos concluir que no podemos hablar aún de una evolución favorable del sector en todos sus términos, y que **el ligero incremento de actividad, se está produciendo a costa de sacrificar márgenes y beneficios, lo que nos impide hablar de una recuperación con bases sólidas para nuestras empresas.**

Veremos cómo evoluciona esta tendencia en los sucesivos trimestres y si empezamos a vislumbrar una salida de la crisis sobre bases realmente sólidas, basadas en cambios estructurales de la situación económica y no sobre alteraciones coyunturales que supongan caer en el tan manido, pero muchas veces real, pan para hoy y hambre para mañana.

EL PORTAVOZ DE LA COMISIÓN DE INDUSTRIA Y ENERGÍA DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR EN EL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS VISITA EL CENTRO DE FORMACIÓN DE ASEFOSAM

El pasado miércoles 22 de abril, **el portavoz de la Comisión de Industria y Energía del Grupo Parlamentario Popular en el Congreso de los Diputados, D. Guillermo Mariscal Anaya, y la Portavoz Adjunta, D^a Encarnación Jiménez Mínguez, visitaron las instalaciones del Centro de Formación de ASEFOSAM**, con el fin de conocer de primera mano la formación que reciben los profesionales del sector. Esta visita se enmarca dentro del trámite legislativo que se está siguiendo para modificar **la Ley de Hidrocarburos que, en palabras del Sr. Mariscal y si todo sigue el curso previsto, será previsiblemente aprobada de manera definitiva a finales del próximo mes de mayo. La citada reforma, entre otros cambios, incluirá la posibilidad de que la inspección periódica obligatoria de las instalaciones receptoras de gas alimentadas por gas natural, que actualmente sólo puede ser realizada por las**

compañías distribuidoras, pueda ser realizada, a petición del usuario, por cualquier empresa instaladora de gas habilitada.

El Presidente de ASEFOSAM, D. José M^a de la Fuente, así como los miembros de la Junta Directiva y representantes de la Confederación Nacional de Asociaciones de Empresas Instaladoras (CONAIF) que asistieron a la visita, pudieron trasladar al Sr. Mariscal y a la Sra. Jiménez, las principales inquietudes de las empresas instaladoras sobre diversas cuestiones relacionadas con el sector.

De izquierda a derecha: D. José M^a de la Fuente, D. Guillermo Mariscal, D^a Encarnación Jiménez, D^a Inmaculada Peiró y D. Javier Esteban



CÓMO AFECTA A LOS INSTALADORES Y A LAS CALDERAS

La directiva ERP sobre ecodiseño

Informe realizado por **WOLF**



Sistemas para el ahorro de energía

Frigoríficos, lavavajillas, lavadoras, hornos todo comenzó con los productos de línea blanca en la década de los 90. Hoy en día, hay otros aparatos que consumen energía y que ya cuentan con etiqueta de eficiencia energética europea ErP, tales como televisores, iluminación y —desde septiembre 2014— incluso aspiradoras. “ErP” es sinónimo de productos relacionados con la energía (Energy related Products).

Ahora, también se especifican los requisitos mínimos de eficiencia energética para soluciones energéticamente eficientes (la Directiva sobre ecodiseño) para los fabricantes de sistemas de calefacción, calderas mixtas, calentadores de ACS y acumuladores de ACS.

Esta directiva, válida en toda la Unión Europea, y la etiqueta asociada, pretenden apoyar a los consumidores en la toma de decisiones a la hora de comprar y ayudar a reducir la demanda de energía doméstica, así como la lucha contra el cambio climático.

¿QUÉ PRODUCTOS ESTÁN AFECTADOS POR LA DIRECTIVA ERP?

La Comisión Europea ha decidido que desde el 26 de septiembre de 2015, los fabricantes sólo pueden vender los aparatos que cumplan con los nuevos requisitos mínimos de consumo de energía y protección del medio ambiente. Los fabri-

cantes deben confirmar el cumplimiento de las directivas por medio del marcado CE. Las siguientes categorías de productos se ven afectados:

- Calderas solo calefacción hasta 400 kW.
- Calderas mixtas (calefacción y ACS).
- Acumuladores de ACS hasta 2.000 litros.
- Bombas de calor.
- Cogeneración hasta 50 kW eléctricos.
- Sistemas integrales que incluyan calderas solo calefacción o calderas mixtas, reguladores de temperatura e instalaciones solares.
- Calderas mixtas (tipo B1) <30 kW como reposición en un edificio de viviendas (sin aplicación en España en base al RITE).
- Productos hasta 70 kW y acumuladores de ACS de hasta 500 l deberán estar provistos de una ficha técnica y una etiqueta de eficiencia energética.

No se ven afectados los siguientes:

- Equipos alimentados por biomasa.
- Los sistemas de calefacción que utilicen como fluido caloportador gas, vapor o aire.
- Unidades de cogeneración con una capacidad eléctrica de 50 kW o superior.
- Calderas solo calefacción de más de 400 kW, acumuladores de ACS superiores a 2000 litros.

A partir del 26/09/2015, la mayoría de las calderas que no sean de condensación hasta 400 kW no podrán ser vendidas por los fabricantes. Excepción: Pueden seguir siendo vendidas e instaladas sin límite de tiempo las calderas que los distribuidores y los instaladores aún tengan en stock después del 26/09/2015.



Las calderas que no cuenten con bombas de alta eficiencia no podrán ser vendidas a partir del 01 de agosto 2015. Del mismo modo, las bombas que no sean de alta eficiencia no pueden ser vendidas después del 08/01/2015.

LOS NUEVOS PRODUCTOS DEBEN ESTAR ETIQUETADOS

A partir del 26 de septiembre de 2015, todos los documentos dirigidos a los clientes finales (por ejemplo, folletos, documentación técnica, etc.) deben incluir una referencia a la clase de eficiencia.

Los expositores publicitarios, deberán mostrar la etiqueta de eficiencia energética en un lugar visible en la parte frontal de los mismos. **Cuando se venda a través de distribuidor o instalador, la ficha técnica y la etiqueta de eficiencia energética deben estar incluidas en el presupuesto entregado al cliente final.**

Y la venta de todo un sistema, por ejemplo, una combinación de una caldera de condensación

con un sistema solar térmico, no sólo requiere el etiquetado de los componentes individuales, sino también una etiqueta específica para el sistema como conjunto.

¿QUÉ SE MUESTRA EN LA ETIQUETA ERP?

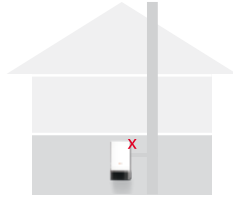
La etiqueta ErP para calderas muestra la clase de eficiencia en una escala de la A++ a la G (a D para bombas de calor, de la A a la G para depósitos de agua caliente). En agosto de 2019, se introducirá una escala más exigente de A+++ a D, y de A+ a G para depósitos de agua caliente. La etiqueta para bombas de calor de baja temperatura, también muestra información sobre la zona climática.

Además se muestran valores como el nivel sonoro y la potencia nominal.

Si la etiqueta es para una caldera mixta, para calefacción y producción de ACS, se mostrará la clase de eficiencia de ambas funciones.

El etiquetado oficial de los equipos no podrá comenzar hasta el 26/09/2015. Se concederá un período transitorio de tres meses.

SOLUCIONES A PARTIR DEL 26 DE SEPTIEMBRE Y ALTERNATIVAS

REPOSICIÓN DE UNA CALDERA
NO CONDENSACIÓN:

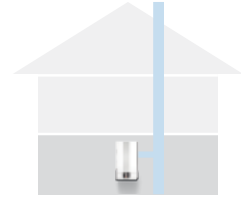
en una salida de humos con una sola caldera, en una vivienda unifamiliar o bifamiliar

REQUERIDO POR LA DIRECTIVA
SOBRE ECODISEÑO

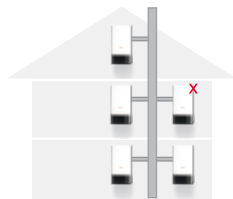
Sustituir por

- Tecnología de condensación
- Bomba de calor
- Biomasa

EJEMPLO A DE REPOSICIÓN



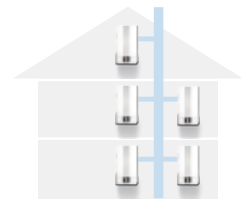
caldera de condensación a gas con salida de gases adaptada.



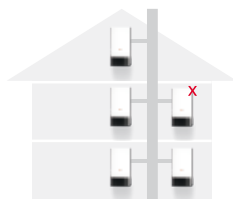
tiro forzado con varios equipos a una salida de gases común, por ejemplo, en un piso en un edificio de apartamentos

Sustituir por

- Tecnología de condensación
- Bomba de calor
- Biomasa



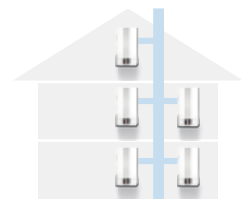
Todas las calderas murales de condensación con salida de gases adaptada.



tiro forzado en una salida de humos con varias instalaciones, por ejemplo, en un piso en un edificio de apartamentos

Sustituir por

- Tecnología de condensación

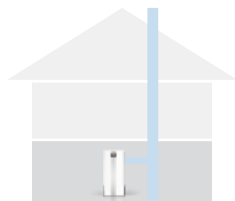


Todas las calderas murales de condensación con salida de gases adaptada.

— = Salida de humos gris no necesita reforma
— = Salida de humos azul necesita reforma

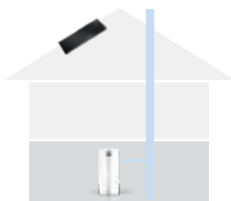
SOLUCIONES A PARTIR DEL 26 DE SEPTIEMBRE Y ALTERNATIVAS

EJEMPLO B DE REPOSICIÓN



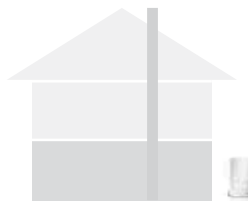
Caldera de condensación a gasóleo con salida de gases adaptada.

EJEMPLO C DE REPOSICIÓN

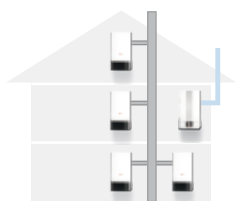


Sistema solar térmico: caldera a gas o gasóleo de condensación en combinación con paneles solares.

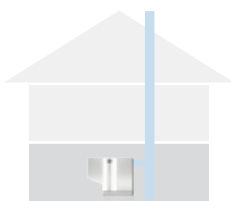
EJEMPLO D DE REPOSICIÓN



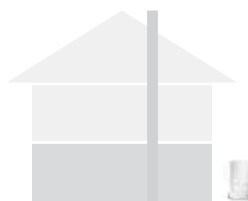
Bomba de calor o caldera de biomasa.



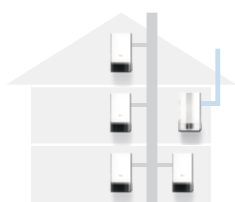
aplicación individual: caldera de condensación a gas con su propia salida de gases.



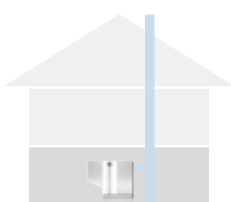
Caldera centralizada de condensación con su propia salida de gases.



Bomba de calor o caldera de biomasa.



aplicación individual: caldera de condensación a gas con su propia salida de gases.



Caldera centralizada de condensación con su propia salida de gases.



Calderas de bajo NOx (tipo B1) se pueden instalar en este caso (salvo en España). aplicación individual: salida de humos común, chimenea con ventilación, caldera no condensación, y tiro forzado.

— = Salida de humos gris no necesita reforma
— = Salida de humos azul necesita reforma



Ana Hermosilla
RESPONSABLE DPTO. MARKETING ASEFOSAM
marketing@asefosam.com

36 FIESTA PATRONAL DE ASEFOSAM

El próximo 12 de Junio en el Hipódromo de la Zarzuela

Como cada año, el mes de Junio es mes de celebración para Asefosam, nos ponemos nuestras mejores galas para reunir a las empresas asociadas, junto con el resto de agentes del sector y festejar nuestra tradicional Fiesta Patronal.

En esta ocasión tendrá lugar el viernes 12 de Junio, en las instalaciones del Hipódromo de La Zarzuela. Un espacio singular de Madrid desde donde se puede encontrar una de las mejores vistas del "skyline" de la capital.

Se iniciará la velada recibiendo a todos los asistentes con un obsequio de bienvenida, ofrecido por nuestros colaboradores Saunier Duval y Tuvain, al tiempo que se servirá un magnífico coctel.

Después pasaremos a un estupendo salón recién remodelado y decorado con un estilo vanguardista, donde disfrutaremos de la Cena de Gala.

Este año, de la mano de BAXI, contaremos con el humor de MAGO MORE, quien, una vez finalizada la cena, nos deleitará con su habilidad, su humor y su ingenio. Finalizada la actuación, se realizará, por cortesía de los patrocinadores, el ya tradicional sorteo de fantásticos viajes entre los asistentes. Pero este año la cosa no termina ahí. Para todos los que se sientan con energía y ganas de bailar, terminaremos la velada con música y barra libre.

Desde Asefosam os animamos a compartir la noche más especial y mágica del sector, una noche para departir con compañeros, clientes, proveedores, y sobre todo con amigos. Dado que el aforo es limitado, apresúrate a hacer tu reserva contactando con:

Sonia Parra
Tel.: 91.468.72.51 (ext. 112)
sonia.parra@asefosam.com

36 FIESTA PATRONAL Asefosam ¡Prepárate para un viaje al FUTURO! Será una noche llena de sorpresas en un lugar espectacular! Acompáñanos en la cita anual imprescindible del Sector Energético y Empresarial de Madrid! Cena de Gala Espectáculo Barra libre Regalos Música Photocall ★ Contaremos con la actuación del cómico y presentador: MAGO MORE ★ Habrá sorteo de regalos 2015 actuación patrocinada por BAXI 		Asefosam Cena de Gala 20:30 h. recepción Cóctel de bienvenida para empezar... Ojala sobre alcachofas confitadas y tallarines de sepia. a continuación... Fourné de ternera blanca albardado con salsa de boletus y cecilia de mini vegetales. de postre Crujiente de chocolate blanco, bizcocho calado con anís, mousse de limón-romero y terciopelo de chocolate blanco. bebidas Vino blanco Verdejo Finca Real (D.O. Rueda) Vino tinto Finca Real (D.O. Ribera de Duero) Café e infusiones Tras el espectáculo, barra libre y música. Aforo limitado PRECIOS Socios: 39,50€ IVA incluido (2 entradas por empresa) No socios: 60€ IVA incluido	
--	--	--	--

RESISTENCIAS,
¿BLINDADAS O ENVAINADAS?

Blue Forever

ES LA RESPUESTA

RESISTENCIA ANTICALCÁREA

Gracias al **recubrimiento especial anticalcáreo Blue Forever**, de patente propia, que incorporan las resistencias de las gamas de termos TDG, TND y TB de Cointra, hoy en día es posible evitar completamente la fijación de la cal aunque la resistencia esté en contacto con el agua.

VENTAJAS FRENTE A OTRAS RESISTENCIAS

Blue Forever es la solución a los inconvenientes de las resistencias envainadas y blindadas tradicionales en aguas duras que, a medida que se acumula la cal sobre ellas (o sobre su vaina en caso de las resistencias envainadas), van perdiendo eficacia en la transmisión del calor, por lo que aumenta el consumo eléctrico y sufren sobrecalentamiento, acortando de esta manera la duración del termo.



PERFECTO FUNCIONAMIENTO DURANTE TODA LA VIDA DEL TERMO

La ausencia permanente de cal en su superficie y el contacto directo con el agua permiten a las resistencias **Blue Forever** de Cointra realizar en todo momento una perfecta y rápida transmisión del calor al agua, por lo que nos aseguran un **funcionamiento estable y con el máximo rendimiento durante toda la vida del termo**, sin necesidad de tener que cambiar la resistencia en ningún momento.

TDG



TND



TB



2 GARANTÍA
años **TOTAL**
EN TODAS LAS GAMAS

VIDEO



COINTRA
Avanzamos juntos



Inmaculada Peiró Gómez
DIRECTORA GENERAL DE ASEFOSAM
inma.peiro@asefosam.com

LOS PROFESIONALES RESPONDIERON A LA TRANSMISIÓN DE CONOCIMIENTO

Un año más, y ya son tres las ediciones en las que Feria Climatización organizó con Asefosam el Taller de Técnicas aplicadas a la Climatización (TALLER TAC), destinado fundamentalmente a la difusión de las buenas prácticas en la instalación.



Sistemas de climatización mediante aerotermia.

Durante las 4 jornadas que duró la Feria de Climatización, más de 2.000 personas atendieron las explicaciones prácticas de los profesores del Centro de Formación de ASEFOSAM.

Taller TAC significa para Asefosam un espacio donde poder transmitir conocimiento, donde intercambiar experiencias prácticas, un espacio pensando para dialogar y debatir con los profesionales que asisten, es en definitiva un Foro de encuentro de profesionales, cuya única finalidad acudiendo a este espacio es la de aprender. Y este es el objetivo perseguido por

Asefosam al organizar este Taller Práctico, en el marco de la Feria de Climatización.

La asistencia de muchos profesionales a la Feria de Climatización fue un éxito colectivo del propio sector de la climatización, que poco a poco se va alejando de la imagen de las Ferias de otras épocas, donde las barras de comida y bebida de los stands eran más grandes que los espacios destinados a los productos que se exponían. En esta edición 2015 pudimos observar como mayoritariamente los stands de la empresas expositoras eran más técnicos, más orientados a la formación e información técnica, en definitiva pensados para un público profesional que sigue demandando novedades e innovaciones en los productos y servicios.

Orientar las Ferias a la transmisión de conocimiento destinando espacios a la formación y aprendizaje técnico es una apuesta ganadora. Taller TAC así se concibió en su origen y después de tres ediciones podemos afirmar que sigue creando interés en el colectivo de las instalaciones. Muchas empresas asociadas a Asefosam visitaron su stand a lo largo de los 4 días que duró la Feria.

En esta edición de Climatización 2015, la temática del Taller Tac se centró en seis áreas:



Explicación sobre los sistemas de calefacción centralizada telegestionada.

- Manipulación de gases fluorados.
- Ventilación Extracción con recuperadores de calor.
- Bombas de Calor Aerotérmicas.
- Instalación de Microgeneración.
- Sistemas de repartición de costes.
- Sistema de calefacción centralizada telegestionada.

Dichas materias fueron tratadas en jornadas de mañana y tarde a lo largo de los cuatro días de Feria. **Esperemos que para la edición del año 2017, Taller Tac vuelva a estar presente en la Feria Climatización y aporte novedades y buenas prácticas al sector de las instalaciones.**

Y para terminar, resaltar la acción que realizó entre todos los asociados Chint Electric, Socio Colaborador y tercer fabricante internacional líder en material eléctrico de baja tensión, y uno de los referentes en media y alta tensión.

Propuso sortear una Tablet Samsung Galaxy Tab3 entre todos los asociados de Asefosam que visitaran nuestro stand durante la Feria Climatización 2015.

El encargado de realizar el sorteo fue Paco Florido, Director de Marketing de Chint quien extrajo de la urna la papeleta correspondiente a la empresa TERMALIA CLIMATIZACIÓN, S.L. cuya gerente, Elena Peraita, recogió el premio.



Explicación sobre los sistemas de calefacción centralizada telegestionada.



Paco Florido hace entrega de la Tablet.



Victor Pernía
COORDINADOR CENTRO FORMACIÓN ASEFOSAM
victor.p@asefosam.com

CAMBIA EL SISTEMA DE FORMACION PARA EL EMPLEO

La empresa y sus trabajadores principales protagonistas

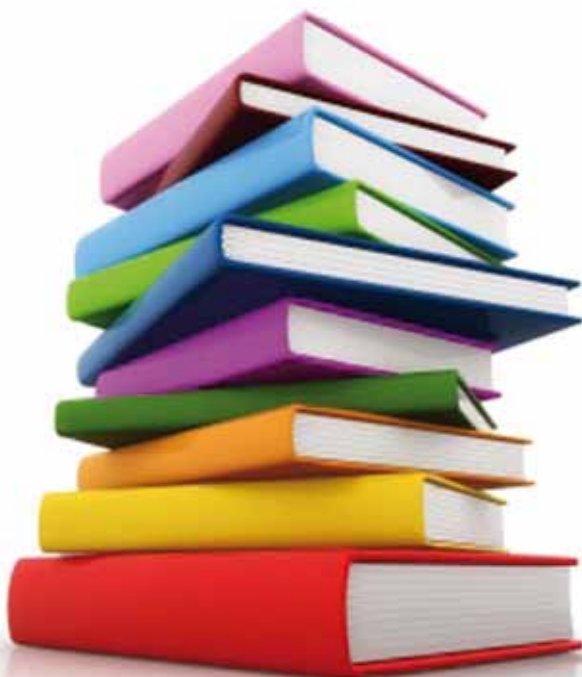
A finales del mes de marzo ha cambiado el marco de acción en el que las empresas se tendrán que mover a partir de ahora para formar a sus trabajadores, utilizando fondos públicos, la empresa adquiere con esta reforma un papel protagonista ya que se articula como el eje vertebrador de la misma en detrimento de las Organizaciones Sindicales y Empresariales, que pasan a tener un papel meramente consultivo o auxiliar.

Los medios que las empresas tendrán a partir de ahora para gestionar y organizar su formación mediante fondos públicos serán, fundamentalmente, tres:

- **Los CRÉDITOS DE FORMACIÓN**, tal y como los conocemos hasta ahora seguirán funcionando y estando a disposición de todas las empresas que tengan trabajadores en plantilla, con ellos y dentro del ámbito competencial del sector podrán formar a sus plantillas en aquellas materias o disciplinas más importantes o necesarias para el correcto desarrollo de la empresa. Estos créditos son de concesión directa o automática, es decir todas las empresas los tienen para consumirlos en formación en el año natural, finalizado este sin ser utilizados se pierden irremisiblemente.
- **Los PERMISOS INDIVIDUALES DE FORMACIÓN (PIF)**, son los grandes desconocidos del sistema entre nuestras empresas, en este caso los trabajadores en consenso con la empresa pueden solicitar un mínimo de 200 horas de formación al año para formarse, mínimo que crecerá geométricamente

en las empresas que tengan más de 9 trabajadores. En ese periodo de horas el Estado abona a las empresas todos los costes salariales del trabajador (salario + seguridad social). Se trata de un procedimiento que de manera consensuada entre la empresa y los trabajadores o sus representantes legales, se puede utilizar para mejorar la cualificación de las plantillas en aquellos periodos en que la actividad productiva de la empresa baja a lo largo del año.

- **Los CONTRATOS DE FORMACIÓN**, si los anteriores procedimientos están pensados para todo tipo de trabajadores por cuenta ajena de la empresa; los contratos de formación están pensados para los trabajadores de nueva incorporación sin formación





específica para desarrollar las actividades inherentes a un puesto de trabajo cualificado, concretamente puede ser utilizado para menores de 30 años sin titulaciones o acreditaciones profesionales. La característica más importante de ellos es que tienen que dedicar obligatoriamente parte de su jornada laboral a formarse, concretamente durante el primer año es un 25 % de la misma, es decir de cada jornada de 8 horas deben dedicar 2 a formarse. Esta formación la deben realizar a lo largo de la duración del contrato, puede realizarse al principio, durante o al final del mismo, pero siempre antes de finalizar.

Todos **estos sistemas formativos deben ser utilizados en Centros de Formación previamente acreditados por la Administración**, nuestro centro de la Avenida de Córdoba lo está desde hace años y como todos sabéis especializado en todas las actividades propias de nuestro sector, por lo que podéis hacer uso de él en la planificación anual de la formación de vuestros trabajadores.

Además, desde hace años también, se realizan en él todos los trámites burocráticos necesarios para poder utilizar estos beneficios y de

manera totalmente gratuita. La empresa interesada solamente tiene que ponerse en contacto con el servicio de Formación Continua para que le informen, por ejemplo: de la cuantía exacta de su crédito formativo, las horas de PIF que tiene a su disposición, los pasos a seguir en la contratación de aprendices, etc, así como la tramitación telemática de todos los procesos administrativos hasta culminar con el informe de bonificación de cuotas con la cuantía concreta y el periodo de bonificación en sus cuotas sociales (es la vía que se utiliza en todos los casos para que la empresa reciba de manera directa y rápida el importe de la ayuda oficial).

Desde la Asociación queremos impulsar lo más posible estos sistemas y otros que puedan surgir en beneficio de todas las empresas del sector, por lo que ponemos a su disposición nuestro sistema de información para difundirlo lo más posible, sólo es necesario llamar a nuestro Centro de Formación y especialistas en la materia atenderán cualquier consulta al respecto.

SERVICIO FORMACIÓN CONTINUA
91/792.35.58



Victor Pernía
COORDINADOR CENTRO FORMACIÓN ASEFOSAM
victor.p@asefosam.com

ASEFOSAM APUESTA POR LA FIGURA DEL APRENDIZ

Facilita los trámites administrativos y la formación necesaria



Como todos sabéis estos contratos se pueden realizar, actualmente, con jóvenes menores de 30 años que no tengan estudios o acreditaciones oficiales que les permitan ejercer directamente nuestras actividades (títulos universitarios o de formación para profesional/certificados de profesionalidad o carnés de Industria). **El periodo de contratación va desde los 9 a los 24 meses y es obligatorio dedicar parte de la jornada laboral a la formación oficial del alumno**, en nuestro caso consideramos que los Certificados de Profesionalidad y cursos acreditados oficialmente de nuestro Centro de formación son la mejor opción para formar a estos alumnos/trabajadores.

En sectores como el nuestro en donde la práctica juega un papel principal y la experiencia diaria es la simiente de los buenos profesionales la figura del aprendiz, dejada de lado o denostada durante años, es para nosotros la base del relevo generacional en nuestro sector y la puerta de entrada a él de muchos jóvenes que necesitan desarrollarse personal y profesionalmente. No olvidemos que en nuestro país el 52 % de los jóvenes carecen de trabajo y, aproximadamente, la mitad de ellos tampoco se preparan para afrontar un futuro, que en muchos casos se les antoja desolador.

Por ello, ASEFOSAM da un paso adelante y apuesta por esta figura, al igual que el Nuevo Sistema de Formación para el Empleo, prestando a todas las empresas su ayuda en la gestión administrativa y en la formación del aprendiz con el único interés de mejorar la situación de nuestras empresas.

Además estos contratos ofrecen innumerables ventajas a las empresas, como: salarios ajustados a las características del trabajador, seguridad social cero para PYMES, ayudas, bonificaciones y subvenciones diversas (actualmente existe una en la Comunidad de Madrid que abona el salario del trabajador los 8 primeros meses), la formación obligatoria gratuita, etc.

Por ello, todas las empresas interesadas pueden ponerse en contacto con nuestros técnicos especialistas, que en colaboración con los departamentos laborales o gestorías de las empresas, ayudarán y asesorarán en todos los trámites administrativos, así como en la formación más idónea para cada caso.

SERVICIO FORMACIÓN CONTINUA
91/792.35.58



SERVICIO DE GESTORÍA PARA AUTÓNOMOS

¡Confía en tu Asociación!



ÁREA FISCAL Y CONTABLE

AUTÓNOMO ONLINE A TRAVÉS DE FICHERO EXCEL

- Contabilización de facturas de ventas, compras y gastos
- Libros oficiales
- Pagos fraccionados de IRPF, IVA y retenciones alquileres
- Resúmenes anuales

60 €/ mes

AUTÓNOMO PRESENCIAL (hasta 450 asientos)

- Contabilización de facturas de ventas, compras y gastos
- Libros oficiales
- Pagos fraccionados de IRPF, IVA y retenciones alquileres
- Resúmenes anuales y declaración de la renta

95 €/mes

CONSULTAR TODOS LOS SERVICIOS QUE OFRECEMOS EN ESTE ÁREA EN contabilidad@asefosam.com



ÁREA LABORAL

- Elaboración mensual de nóminas y seguros sociales
- Elaboración de contratos, sistema Contrat@
- Gestoría laboral de partes de alta, baja, variación de datos sistema RED
- Liquidaciones trimestrales de IRPF y resumen anual
- Confección de certificados de renta
- Cartas de despido/sanción, finiquitos, certificados de desempleo
- Bajas Incapacidad Temporal - Transmisión sistema RED

10 €/mes por autónomo + 10 €/mes por nómina

MÁS INFO EN laboral@asefosam.com



ÁREA JURÍDICA

• Gestión de los siguientes procedimientos:

- ADMINISTRATIVOS
- JUDICIALES
- CIVILES
- LABORALES
- CONTENCIOSOS ADMINISTRATIVO
- PENALES

CONSULTAR TARIFAS EN juridico@asefosam.com



Inmaculada Peiró Gómez
DIRECTORA GENERAL DE ASEFOSAM
inma.peiro@asefosam.com

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Y FOMENTO DE LAS BUENAS PRÁCTICAS

ASEFOSAM, consciente de su responsabilidad como asociación patronal más representativa en el sector de las instalaciones en la Comunidad de Madrid ha adoptado (desde el año 2014) un sistema de gestión basado en los principios de la responsabilidad social y la sostenibilidad.

En este sentido se han desarrollado diversas actuaciones dirigidas a los distintos grupos de interés que son reflejo de dicha decisión.

Durante 2014 se ha desarrollado una intensa labor formativa dirigida al personal de la Asociación, a fin de ampliar y mejorar la cualificación profesional de todos y cada uno de los empleados. En concreto, casi el 50% de los empleados de ASEFOSAM han participado en acciones formativas a lo largo de 2014. En 2015 la tendencia formativa de los empleados de Asefosam es similar y esperamos superar el 50% del año 2014.

De cara a los asociados de Asefosam se sigue promoviendo de manera activa la suscripción del Código Ético de Asefosam, que inspirado desde la Asociación, pretende comprometer a las empresas instaladoras con la gestión ética y responsable. A fecha de hoy son casi 300 las empresas asociadas que han suscrito de manera voluntaria el Código Ético de Asefosam. Ese mismo Código Ético impone especiales obligaciones a los miembros de la Junta Directiva de ASEFOSAM, quienes deberán actuar con especial transparencia en el ejercicio de sus funciones.

Destacar que la Junta Directiva de Asefosam aprobó en el año 2014 la donación del 0,7

% de los beneficios anuales de la Asociación a una organización de carácter social en pro de los más desfavorecidos.

Para seguir fomentando las buenas prácticas en el sector de las instalaciones, aportar valor a los clientes de nuestros asociados y concienciar a la sociedad en general, **presentamos un Decálogo, que presenta a modo de recomendación, las buenas prácticas que debe cumplir toda empresa instaladora.** Este Decálogo está inspirado en el Código Ético de Asefosam.

El texto adjunto recoge de manera clara, concisa y concreta diez principios básicos que deben regir la actividad de cualquier empresa instaladora, pautas de comportamiento profesional y empresarial desde una perspectiva ética, con el objeto de elevar el prestigio de la actividad ante la sociedad en general, antes las distintas administraciones y ante cualquier interlocutor que mantenga relación individual o colectiva con el sector.

Actuamos
en positivo!
Planes Asefosam de Responsabilidad Social Corporativa

Decálogo Asefosam

para empresas instaladoras

**1.**

Actualiza todos los años los datos del **seguro de Responsabilidad Civil** (actividades, coberturas, operarios, etc) sólo así tendrás la seguridad de estar bien cubierto.

**2.**

Por tu tranquilidad y la de tu cliente, **documenta todas tus obras y/o trabajos**: que no falte un presupuesto o contrato aceptado, emite factura y legaliza aquellas instalaciones que hayas ejecutado.

**3.**

Utiliza siempre **materiales homologados y/o certificados**. No te la juegues.

**4.**

El desconocimiento de la **ley** no exime de su cumplimiento. Si no lo tienes claro, **asesórate**, acude a Asefosam, somos los expertos en la normativa sectorial.

**5.**

Si subcontratas una instalación a un autónomo o empresa, asegúrate de que sea **empresa instaladora**, y recuerda que **solo ésta puede firmar los certificados de instalación**, en caso contrario estarías incumpliendo la normativa y exponiéndote a sanciones.

**6.**

La **seguridad** está por encima de todo, utiliza siempre los equipos de protección individual (**EPIS**) y cumple y haz cumplir las normas de seguridad y salud en el trabajo.

**7.**

Tu actividad genera **residuos**, algunos de ellos pueden ser peligrosos (refrigerantes usados, aceites, etc...), recuerda que tienes la obligación de gestionarlos correctamente. Contacta con un gestor autorizado o con Asefosam ante cualquier duda.

**8.**

Si tienes un portal de venta en internet, recuerda que debes cumplir toda la **normativa relativa a comercio electrónico**. Consulta con Asefosam cualquier detalle y no te expongas a sanciones.

**9.**

Adhiérete al **Sistema de Arbitraje de Consumo**. Es gratuito, generarás confianza y valor añadido a tus clientes y te diferenciarás de tu competencia.

**10.**

Mantén debidamente actualizados tus **conocimientos y acreditaciones oficiales**, así como los de tus trabajadores en relación con el trabajo que realizan para la empresa, impulsando el progreso y promoción profesional de los mismos.

Actuamos
en positivo!
Madrid, Asociación de Especialistas de Instalación y Mantenimiento

GUÍA TÉCNICA DE MANTENIMIENTO INTEGRAL DE LAS INFRAESTRUCTURAS COMUNES DE LOS EDIFICIOS DE VIVIENDAS 2.0

La publicación supone un compendio legislativo a nivel nacional en materia de Mantenimiento realizada por ASEFOSAM y AMITEL y cuenta con el apoyo institucional de la Comunidad de Madrid.



LA GUÍA TÉCNICA DE MANTENIMIENTO YA ES UNA REALIDAD

Fruto del convenio marco por el que Asefosam y Amiitel acordaban establecer las bases de colaboración para canalizar la cooperación mutua, surgió esta iniciativa como manifestación de la existencia de un espacio tecnológico en el que los intereses de las empresas asociadas a ambas asociaciones conflúan especialmente: el de las infraestructuras comunes en los edificios de uso residencial, terciario o industrial.

En este sentido, consideramos que había un vacío que entendíamos debíamos cubrir. Y ese vacío era precisamente, el que abarca el Mantenimiento de estas infraestructuras.

La Guía supone un **compendio de once subguías, completo y unificado en materia de Mantenimiento a nivel nacional, de, prácticamente, todas las infraestructuras comunes de los edificios**, y de aquéllas, precisamente, que no están reguladas normativamente. Define las condiciones que deben cumplir las empresas que presten el servicio de mantenimiento, establece las operaciones periódicas que deben realizarse sobre

cada elemento, los protocolos de pruebas que los contrasten técnicamente y dónde y cómo se registra esa documentación.

Mantener las infraestructuras comunes es una obligación de la Comunidad de propietarios. Parece lógico que también sea una obligación contratar el mantenimiento, exigir que se contraten la realización de las operaciones exigibles de conservación y las infraestructuras y funcionamiento de los sistemas.

Todas las instalaciones comunes de un edificio están contempladas en la Guía: instalaciones térmicas, de electricidad de baja tensión, de suministro y evacuación de aguas, receptora de combustibles gaseosos, almacenamiento de productos petrolíferos líquidos, protección contra incendios, sistemas de control de accesos, portería y video portería electrónica, sistemas de video vigilancia, sistemas de captación, amplificación y distribución de señales de radiodifusión sonora y televisión, sistemas de telefonía y banda ancha.

Han sido varios los actos en que institucionalmente hemos dado a conocer esta, que promete ser, una interesante publicación, contando siempre con el apoyo de la Comunidad de Madrid, en la persona del Director General de Industria, Energía y Minas, D. Carlos L. Jimeno, junto con la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones dependiente del Ministerio de Industria.

El 30 de octubre de 2014, en el marco del X Congreso de Amiitel- Fenitel y durante la celebración del Salón Internacional de Material Eléctrico y Electrónico en Madrid, MATELEC, se produjo la primera puesta de largo. En aquella ocasión nos acompañó el presidente del Colegio de Administradores de Fincas de Madrid, D. Miguel Ángel Muñoz Flores, quien manifestó que *sin duda alguna, la unión o colaboración entre el instalador y el administrador resulta decisiva a la hora de tener un protocolo único y unificado de las diferentes actuaciones a realizar en las diferentes infraestructuras comunes de los edificios. Esta publicación es de un enorme valor para los administradores de fincas pues supone tener ordenada y controlada la vida técnica de los edificios que administran.*

Una vez realizada esta presentación institucional, el siguiente paso en nuestro cuaderno de bitácora era presentar nuestro ilusionante proyecto a nuestros respectivos colectivos.

Así pues, el 26 del pasado marzo, en la Sala José María Cuevas de CEIM, durante la Asamblea General de AMIITEL, la GTM 2.0. fue presentada a los integradores madrileños. Nuestros invitados en esta ocasión fueron el Presidente de AECIM (Patronal del Metal de Madrid), D. José Miguel Guerrero y el Vicepresidente del CAF, D. Evelio G^a Hervás. Junto con la inestimable presencia del Director General de la DGIEM, D. Carlos L. Jimeno.

Unas semanas después de la publicación de esta revista que tienes en tus manos, tendrá lugar la presentación oficial a nuestro colectivo, los asociados de ASEFOSAM. La cita será el 12 de mayo a las 19:00h en nuestro salón de actos.

Una vez desgranado el contenido y la difusión de la GTM, nos detendremos en el continente, en el soporte en que está disponible esta útil herramienta y para ello hemos elegido un **formato fácilmente actualizable, USB.**

Sin duda alguna, el proyecto de la GTM 2.0 ha sido una larga pero apasionante travesía capitaneada al alimón por Asefosam y Amiitel, tenien-



X Congreso de Amiitel-Fenitel. Mesa 4. Ponencia sobre el Mantenimiento y presentación de la GTM 2.0. De izda a dcha: Tesorero de Fenitel, D. Juan Carlos Torralba, Presidente de Asefosam, D. José M^a de la Fuente, Presidente de Amiitel, D. Juan José García, Director Gral. DGIEM, D. Carlos L. Jimeno y Presidente de CAF, D. Miguel Ángel Muñoz Flores.

Programa Presentación GTM 2.0. (12 mayo 2015)

HORA	PROGRAMA
19:00-19:10 h.	Bienvenida e inauguración. Presidente de ASEFOSAM, D. José María de la Fuente
19:10-19:20 h.	Presentación de la GTM 2.0. Presidente de AMIITEL, D. Juan José García
19:20-19:30 h.	El papel de los Administradores de Fincas en el Mantenimiento de las instalaciones. Presidenta del Colegio de Administradores de Fincas de Madrid, Dña. Manuela Julia Martínez
19:30-19:45 h.	La importancia del Mantenimiento en las instalaciones. Planes Renove de la Comunidad de Madrid. Director General de Industria, Energía y Minas de la Comunidad de Madrid, Ilmo. D. Carlos López Jimeno
19:45-19:55 h.	Palabras del Patrocinador de la GTM 2.0. CHINT ELECTRICS. Director de Marketing, D. Francisco Florido
19:55 h.	Turno de preguntas y clausura



Formato USB
11 Guías
(Precio Socio: 12€ + IVA)

Presentación GTM 2.0.
Asamblea General
Amiitel : de izda a dcha:
Presidente de AECIM, D.
José Miguel Guerrero;
Dtor.Gral. DGIEM,
D. Carlos L. Jimeno;
Presidente AMIITEL,
D. Juan José García;
Presidente de ASEFOSAM,
D. José M^a de la Fuente y el
Vicepresidente del CAF de
Madrid, D. Evelio García
Hervás.



do al timón a los responsables técnicos, Tomás Gómez (Asefosam) y Miguel Ángel García-Cispondo (Amiitel) y Miguel Ángel López (Amiitel) cuyo esfuerzo ha merecido bien la pena.

No podemos dar por finalizado este artículo sin antes tener unas palabras de agradecimiento hacia nuestro colaborador, **CHINT ELECTRICS**, quien desde el primer momento apoyó esta iniciativa precisamente por lo novedosa e interesante para todo el Sector. Nuestro viaje aún no ha llegado a su fin. Os esperamos el día 12 de mayo para contaros de viva voz esta aventura 2.0, nuestra GTM.

- Inst. Térmicas.
- Inst. Suministro agua.
- Inst. Evacuación aguas.
- Inst. Gas.
- Inst. Productos petrolíferos liq.
- Inst. P.c. incendios.
- Sistemas control acceso.
- Sistemas videovigilancia.
- Sistemas tv.
- Sistemas telefonía.
- Inst. Eléctricas baja tensión.

CONTENIDOS DE LA PUBLICACIÓN

- **Sobre el mantenimiento:**
 - Introducción.
 - Instalaciones técnicas.
 - Condiciones generales del servicio del mantenimiento.
 - Contrato.
 - Plan.
- **Evaluación riesgos laborales:**
 - Descripción de riesgos.
 - Medidas preventivas.
 - Recomendaciones.
- **Desarrollo 11 guías técnicas:**

CARACTERÍSTICAS DE LA PUBLICACIÓN

- **Única publicación en el mercado que contempla la normativa del mantenimiento de las instalaciones en infraestructuras comunes de los edificios de viviendas.**
- **Herramienta imprescindible para instaladores,** asociaciones, administradores de fincas, administración, fabricantes y distribución.
- **Publicación válida para toda España al contemplar normativa a nivel nacional.**
- **Publicación de prestigio con el marchamo del apoyo institucional de la comunidad de Madrid y Ministerio de Industria/s.e.t.s.i (Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y Sociedad de la Información).**

NUEVOS SOCIOS EN ASEFOSAM

Damos la bienvenida a las nuevas empresas que se han asociado a Asefosam en los meses de Febrero, Marzo y Abril

- LIJARCIO HITOS, MIGUEL ANGEL
- GESTEL TELEGESTION Y CONTROL, S.L.
- RCG ENERGIA INTEGRAL, S.L.
- MANTENIMIENTO Y ACTUACIONES DE CLIMA, S.L (MAC)
- CLIMAROLA CLIMATIZACION, S.L.
- INTRA ENERGY SOLUTIONS, S.L (MERIDIONAL)
- CYMELC INSTALACIONES, S.L.U.
- GONZALEZ REDONDO, JUAN MIGUEL
- GARCIA ROJAS, BIENVENIDO
- GARCIA-CUENCA FERNANDEZ, JESUS
- PEREZ MARTOS, JOSE ENRIQUE
- INSTALACIONES Y REFORMAS CALLEJA, S.L.
- ALVAREZ ALENDE, TOMAS
- GARCIA ROLDAN, EMILIO
- RUIZ SOBRINO, JUAN DE DIOS
- SERVICIOS CLIMA CALEFACCION, S.L.
- INSTALACIONES SANTOS SIMON, S.L.
- REFRIGERACION INDUSTRIAL SILPER, S.L.
- GRUPO JERFON, S.L.
- GABALMUR SERVICIOS INTEGRALES, S.L.
- GOMEZ AGUDO, ANGEL
- A.M.V., S.L.
- CONDUCCIONES Y DESARROLLOS HIDRAULICOS, S.L.
- INSTALACIONES GAITAN MERINERO, S.COOP.
- TESLA PLUS, S.L.
- EFICIENCIA ENERG. Y SOST. INST., S.L (EESI, S.L.)
- ALQUIMIA TRATAMIENTOS AMBIENTALES, S.L.
- GYSEN PLUS, S.A.
- ARTICLIMA INST. Y MANT. EN CLIMATIZACION, S.L.
- COLLADO LOZANO, TOMAS
- GIL GIL, LUIS FELIPE
- ALTENAR, C.B.
- SIMON GARCIA, ALVARO (IBERICA CLIMA Y GAS)
- JR CLIMATIZACIONES, C.B.
- BEST, CARLOS ADRIAN
- INSTALACIONES ELECTRICAS LUIS MUÑOZ, S.L.
- AIRCASOL IBERICA, S.L.
- GUERRA VELO, DIMAS
- GESTINCLIMA INSTALACIONES Y MANTENIMIENTO, S.L.
- MENAS YERO, JANDRO ARTURO
- INTECNOR MANAGEMENT, S.L.
- MORENO CORONA, JESUS MANUEL
- SOLUCIONES APLICADAS INGENIERIA VAS, S.L.
- CELADA REYNOSO, EDISON
- GARCIA ROMERO, ALFONSO
- SANCHEZ IZQUIERDO, JOSE
- ARD TECNICOS, S.L.U.
- RODRIGUEZ RODRIGO, ENRIQUE
- BUENCLIMA, S.C.
- RODRIGUEZ CARBALLO, JOSE MARIA
- CORNEJO GUIDO, OSCAR ISRAEL
- SANCHEZ SANCHEZ, ANGEL
- GARCIA GONZALEZ, MARIANO
- SANTOS CADENAS, BERNARDO (HSC CLIMA)
- GAITAN GARCIA, FERNANDO
- FERNANDEZ VALIENTE, MIGUEL ANGEL (DAMENA)
- ALONSO ARROYO, VICTOR DANIEL
- INGENIERIA GOSTARESH, S.L.
- RODRIGUEZ BUENO, VICTORIANO
- MARTINEZ ROJAS INSTALACIONES, S.L.
- NORMAGAS, S.A.
- CLIMATIZACION Y SERVICIOS 2000,S.L.(CLIMASER 2000)
- TOMA, CIPRIAN VASILE
- MONTOYA GALLEGO, YEISON DARWIN
- URBIETA MATEOS, JUAN CARLOS
- INSTALACIONES DOINGAS, S.L.U.
- CLIMATIZACION MANUEL CORRALES, S.L.
- GRUPO CLIMAGAS, C.B.
- INGEDAGMA, S.L.
- REFORMAS E INSTALACIONES F.E.F.F., S.L.
- PAMOS MARTINEZ, JOSE LUIS
- AYUSO MARUGAL, JOSE LUIS
- I.N. MONTAJES, S.L.
- SERVICIOS MANTENIMIENTOS Y SISTEMAS QUALITY, S.L.
- DELASGAS, S.L.
- AVANZA MADRID, S.L.
- CEA MARTINEZ, IVAN
- CONTRERAS PULGAR, ANTONIO RAFAEL
- INST. Y MANT. SOLARES HORUS, S.L.
- GRUPO ALACO FRIQ, S.L.
- INSTALACIONES Y REFORMAS INCAPI, S.L.
- GRUPO LAUSAND SOLUCIONES ENERGETICAS, S.L.
- SERVITIM TEC, S.L.
- GEIST IMPLEMENTACION DE PROYECTOS TECNICOS, S.L.
- CLIMAFONT SERVICE, C.B.
- GASCONFORT MADRID, S.L.U.

De las nuevas altas, el **58%** son empresas (Sociedades limitadas, Sociedades anónimas etc) y el **42%** autónomos. Asimismo el **18%** de las nuevas altas, son empresas de electricidad

FINDER, NUEVO SOCIO COLABORADOR DE ASEFOSAM



Desde 1954, año de su fundación, hasta hoy, **Finder**, empresa familiar internacional con sede en Italia, ha concentrado todos sus esfuerzos en la producción de relés, temporizadores y componentes específicos para instalación civil.

Hoy, Finder es una empresa internacional y fabrica más de **12.000 productos**.

Con 1.200 empleados en 25 delegaciones y más de 80 representantes en todo el mundo, Finder demuestra su proximidad a los clientes garantizando la facilidad de suministro en todo el mundo y competencia de servicio. Desde hace algunos años, Finder desarrolla productos para proveedores de sistemas en mercados específicos: energías renovables, e-mobile y energía fotovoltaica. En el ámbito de la instalación civil, se amplía constantemente la gama de productos.

De acuerdo con éste espíritu productivo y de calidad de marca, Finder cuenta con 4 plantas propias de producción en Europa, una de ellas en España situada en Valencia, desde 2001.

Con la creación de la filial española, en 2001, Finder Eléctrica estructura su equipo comercial en cinco delegaciones de ventas, garantizando así una amplia cobertura en todo el territorio nacional.

FINDER ELECTRICA S.L.U.

C/ Severo Ochoa, 6
P.I. Cap de l'Horta
46185 La Pobla de Vallbona (Valencia)
Apartado de correos 234
Tel +34 96.272.52.62
Fax +34 96.275.02.50
Finder.es@findernet.com
www.findernet.com



LA PLATAFORMA DE LA CONSTRUCCIÓN, NUEVO SOCIO COLABORADOR DE ASEFOSAM

LA PLATAFORMA DE LA CONSTRUCCIÓN

La Plataforma de la Construcción, empresa de distribución de materiales de construcción, cuenta con una red de **17 almacenes de acceso exclusivo a profesionales de la obra y la reforma**, para todos los oficios: construcción, carpintería, pintura, electricidad, fontanería, cerámica, ferretería y herramientas.

En La Plataforma de la Construcción encontrará el más amplio surtido de productos de **primeras marcas en stock con la mejor relación calidad-precio**, así como la mayor selección de servicios y **soluciones constructivas** orientadas a garantizar los últimos requerimientos en materia de eficiencia energética, confort, cumplimiento del CTE, seguridad y medio ambiente.

Todo esto, ofreciendo un **amplio autoservicio** donde ahorrará tiempo al encontrar rápidamente todos los materiales para sus proyectos de construcción y reforma; con el valor añadido de un **asesoramiento técnico** exclusivo para profesionales y unos **servicios** totalmente orientados a los profesionales: transporte a pie de obra (incluso en sábad o y con camiones grúa), depósito de es-

combros (o gestión de su recogida), cursos de formación, etc. La Plataforma de la Construcción cuenta también con **5 exposiciones de La Plataforma Baño y Cerámica**, donde tanto profesionales como particulares podrán encontrar **todas las soluciones para la reforma del baño**. Unos espacios abiertos al público que ofrecen una variada selección de tendencias con el personalizado asesoramiento técnico y de decoración que ofrecen los profesionales de La Plataforma.

En 2015, La Plataforma de la Construcción, reforzando su compromiso de ofrecer el más amplio surtido de productos y soluciones con la mejor relación calidad precio, **ha bajado el precio a más de 1.000 productos** indispensables. Esta bajada generalizada de precios tiene como objetivo ayudar a los profesionales de la obra y reforma a optimizar la rentabilidad de sus trabajos, así como impulsar la actividad del sector, apoyando la labor del profesional en un entorno cada vez más competitivo y global.

LA PLATAFORMA DE LA CONSTRUCCIÓN

9 almacenes en Madrid

6 almacenes en Barcelona

1 almacén en Valencia

1 almacén en Zaragoza

PRÓXIMA APERTURA en Madrid-Barajas

www.laplataforma.es



UNEX, NUEVO SOCIO COLABORADOR DE ASEFOSAM



UNEX, proyecto industrial de una empresa familiar, ha cumplido 50 años.

Fue en el inicio de los años 60 cuando José Vilanova, de formación técnica, con motivo de sus viajes profesionales a Francia se dio cuenta de que existía un hueco sin cubrir en España en los sistemas de cableados eléctricos.

Los cuadros se cableaban con hilo rígido (existía el oficio de cableador) y los mazos de cables se ataban con cuerda, cinta aislante, alambre o similares. Para instalar sólo se utilizaban los tubos. Mientras, en Francia existían ya unos sistemas que reducían los tiempos de montaje, daban mayor seguridad y mejoraban los acabados. Así fue como, en 1964, se constituyó la empresa UNEX, para intentar cubrir ese hueco. Era una época de pocas complicaciones legales, fiscales y normativas que facilitaban la apertura de nuevas empresas.

Inicialmente se lanzaron al mercado las canales para cuadros, las bridas, los señalizadores y, posteriormente, las bandejas en PVC y las canales para instalaciones. Se fabricaban con maquinaria española que, si bien no era un prodigio de tecnología, junto con el ingenio de las personas, nos permitía sacar unos productos con niveles de calidad muy correctos.

Con el tiempo y la voluntad de mejora se fueron perfeccionando los procesos y, por ende, los productos.

Hoy, después de 50 años, hemos conseguido situar a UNEX como uno de los referentes en

su especialidad en el mercado internacional, donde nuestros productos compiten por calidad y prestaciones. No por precio.

Cuando miramos hacia atrás nos invaden cuatro sentimientos: añoranza, nostalgia, satisfacción y esperanza.

Añoranza de unos tiempos con una gran ilusión colectiva por construir un país sin el actual exceso de burocracia que sólo frena las iniciativas. **Nostalgia** por el proceso de desindustrialización sufrida por España durante estos 50 años. Han desaparecido la mayor parte de aquellos fabricantes de maquinaria, de utillajes, transformadores, de materias primas, así como gran parte de la industria auxiliar. Todo ello culpable de buena parte del actual nivel de paro existente. **Satisfacción** por los 50 años, por nuestro excelente equipo humano y por haber contribuido a la mejora de los sistemas de cableado e instalación con nuestros sistemas aislantes. **Esperanza** porque nuestra actual posición y voluntad de mejora nos permiten ver el futuro con optimismo y ofrecer un proyecto ilusionante a partir de todo el conocimiento adquirido a través de estos años.

Queremos dar las gracias a todos los clientes que con su ayuda, sus consejos y sus críticas nos han ayudado a mejorar. A las personas que con su apoyo han hecho posible el proyecto. En fin, a todos los que nos han dado su confianza y nos han permitido alcanzar estos 50 años. Esperamos seguir mereciéndola en el futuro.



TECHEM PRESENTÓ SOLUCIONES INTELIGENTES PARA INDIVIDUALIZAR EL CONSUMO DE CALEFACCIÓN Y ACS

Dpto. Comercial Techem

techem

La instalación de repartidores de costes, válvulas termostáticas y contadores de calor y agua y de la multinacional Techem permite ahorrar en torno a un 30% en la factura energética

Los sistemas de calefacción central son una de las mayores fuentes de conflicto que existen en las comunidades de propietarios. El insuficiente reparto de calor entre los pisos bajos y altos, por la incapacidad del sistema de suministrar un flujo equilibrado de agua caliente, penaliza el confort de muchas familias, dispara el consumo energético y enciende los ánimos en las reuniones de vecinos. La colaboración de Techem con los profesionales del mantenimiento hace que se unan la tecnología y la experiencia, dando como resultado la resolución a estos desequilibrios, proporcionando ahorros y un alto grado de confort.

Según se indica en el R.D. Transposición Directiva 2012/27 E.U. relativa a la eficiencia energética, aunque el 1 de enero de 2017 sea la fecha límite en la que deberían estar instalados los dispositivos que permitan individualizar el gasto en calor, frío y agua caliente sanitaria, las comunidades pueden empezar ya a beneficiarse de las innumerables ventajas que aportan estos dispositivos.

En el caso de las comunidades con calefacción central de distribución en columna, con los radiadores de los distintos pisos unidos entre sí de arriba a abajo, requieren la instalación de un repartidor de costes en cada radiador. Los con-

tadores de calor se utilizan en comunidades cuya instalación está dispuesta en forma de anillo. Normalmente, se coloca uno por vivienda y reparten el gasto entre los propietarios de forma individual y justa.

Los repartidores de costes de calefacción (o distribuidores de costes) son pequeños aparatos destinados a la medición del consumo de calefacción. Aunque en Europa se vienen utilizando desde hace años, aquí en España

es ahora cuando empezamos a conocer todas sus ventajas. Son el mejor aliado para los vecinos de comunidades de propietarios con calefacción central, interesados por pagar solo por su consumo y que quieren conseguir un ahorro energético, dejando así de pagar solidariamente el derroche de otros usuarios y controlando su propio gasto en calefacción.

Los repartidores de costes Techem se construyen con el sistema de dos sensores, donde el primer sensor mide la temperatura del radiador y el segundo la de la habitación. De este modo, el consumo se calcula teniendo en cuenta la diferencia entre estas dos temperaturas. La programación de los dispositivos se realiza además individualmente, es decir, radiador por radiador y en el propio domicilio. La fiabilidad y robustez del repartidor de costes Techem, viene avalada por los 10 años de garantía del fabricante.





WILO PRESENTÓ ASEFOSAM SU GAMA DE BOMBAS EFICIENTES PARA CLIMATIZACIÓN Y CALEFACCIÓN

Dpto. Técnico WILO



El pasado mes de abril Wilo desarrolló una jornada técnica sobre la selección eficiente de bombas tanto para clima-calefacción como recirculación de agua caliente sanitaria. En dicha ponencia se explicaron las características de una instalación convencional de calefacción y la idoneidad de la incorporación de bombas de caudal variable que pueden adaptar su funcionamiento al de la instalación mejorando sensiblemente los costes eléctricos y pérdidas térmicas. Se destacó el funcionamiento de bombas en paralelo para satisfacer la carga punta, que en el caso de las bombas Wilo es factible incluso para dP variable.

En relación con la nueva normativa sobre repartidores de costes, y pensando en la sustitución de equipos de bombeo de velocidad fija, se explicó la importancia de seleccionar la bomba adecuada que se adapte a la instalación, la nueva serie **Yonos –Maxo** pasa por ser la mejor decisión, dado que es la única de su categoría capaz de adaptarse al punto de consigna, lo que redundará en menores costes energéticos, y en muchos casos mayor confort, librando de molestos ruidos por sobrepresión a la instalación. Relativo a la recirculación de ACS, y teniendo en cuenta la normativa vigente, se desarrolló el criterio de

cálculo para la correcta selección de las bombas de recirculación, que normalmente están muy sobredimensionados, lo que es negativo para la instalación y para el propio material. También en este apartado se hizo referencia a la selección de bombas eficientes que por su mejor rendimiento y/o cualidades pueden mejorar significativamente el consumo eléctrico y evitar pérdidas térmicas.

Finalmente se hizo especial mención al nuevo modelo **Aquareturn**, la solución ideal para resolver la recirculación en una vivienda terminada. El sistema consiste en un equipo que incluye una bomba que aprovecha la red de agua fría para realizar la recirculación. Mediante una electroválvula, el sistema impide el uso del grifo de agua caliente hasta que esta no se encuentra a 35º, y avisa mediante una señal acústica cuando lo está. En definitiva un equipo que permite ahorrar agua y energía procurando confort, con una amortización calculada de dos a tres años.



FERROLI

Ferrolí celebra su 50 aniversario en España revisando su historia, estrategia y objetivos

En 1965 Dante Ferrolí, Presidente y propietario del Grupo, decidió construir un centro productivo en Burgos. Nació entonces Ferrolí Hispania y, 50 años después, constituye una de las filiales de mayor relevancia, tanto por el nivel de facturación como por el peso de Ferrolí España en la toma de decisiones estratégicas.

En este tiempo, la evolución del sector ha sido constante y la aportación de Ferrolí clave en su desarrollo, siendo pionera en la compleja tecnología de la inyección del radiador de aluminio, en la automatización de procesos y en aportar tecnología punta al sector. Por ello, hablar de Ferrolí es hoy hablar de innovación tecnológica y de calidad, tanto en producto como en servicio.

A día de hoy, los retos que enfrenta Ferrolí son, que su apuesta de valor sea percibida tanto por clientes como por los profesionales del sector; estar presente en todos los canales de comercialización y en contacto directo con sus públicos a través de los medios sociales; continuar invirtiendo en programas formativos e informativos; fortalecer el servicio de posventa para potenciar la fidelización y, por último pero no menos importante, ofrecer a todos los trabajadores de Ferrolí un proyecto de empresa motivador con el que identificarse y seguir creciendo juntos muchos años más.

ARASA



Fabricante de cuadros eléctricos introduce la norma ATEX en sus productos. La empresa ARASA S.L. como fabricante de cuadros eléctricos da un paso más en la fabricación, creando una línea adaptada con certificación ATEX.

Bajo la marca ARASA, ha empezado en el año 2.015 a comercializar cuadros eléctricos con certificación ATEX según la norma UNE EN 60079. Esta certificación es imprescindible para emplazar cuadros eléctricos en lugares categorizados como atmósferas explosivas, espacios confinados, etc. y poder legalizar las instalaciones en las que estén ubicados.

La exigente normativa de hoy en día ha hecho que la empresa apueste dando un paso más en esta línea, para facilitar el trabajo tanto a ingenierías (en la realización de sus proyectos) como a instaladores.

SANIGRIF

Presenta el nuevo catálogo DISPO 2015/2016



SANIGRIF empresa perteneciente al grupo Saint-Gobain especializada en la distribución de productos de **Fontanería, Sanitario, Calefacción y Climatización** y que cuenta con 10 almacenes y 4 Exposiciones en Madrid y Levante, lanza el catálogo DISPO 2015/2016 a partir del 1 de abril.

El objetivo principal de este catálogo es dar a conocer a nuestros clientes nuestra gama: 18.000 referencias de las mejores marcas del mercado y su disponibilidad (en almacén, al día siguiente y en 7 días).

Con un total de 776 páginas, el catálogo DISPO 2015/2016 está diseñado a través de una clasificación por familias: sanitario, calefacción, climatización, piscinas-riego y fontanería. Además de contar con un índice de productos para una mayor rapidez en la búsqueda al detalle, también contiene fotos a color, una breve descripción de cada producto, referencias de proveedor y precios P.V.P. /sin IVA) actualizados.

Con todo este conjunto de características, el equipo SANIGRIF con su lema "De Profesional a Profesional" quiere prestar el mejor apoyo y servicio a todos sus clientes facilitándole toda la información posible en el catálogo DISPO.

Podrás encontrarlo en todos sus con dos ediciones: una para Madrid y otra para la zona de Levante.

¡Solicítalo en tu punto de venta Sanigrif!

www.sanigrif.es



SOCIOS COLABORADORES



EMPRESA ADHERIDA

Nueva figura de colaboración con ASEFOSAM. Para más información contactar con el Dpto de Marketing 91.468.72.51 ext 103 o marketing@asefosam.com



VENTAJAS SOCIO COLABORADOR

La primera y principal formar parte de una Entidad con representatividad en cerca del 85% del sector de las instalaciones en la Comunidad de Madrid. Pero además, una serie de ventajas concretas y tangibles como:

- 1 El logotipo de la Empresa colaboradora se sitúa en lugar preferente en la recepción de nuestra Sede Social, por la que pasan alrededor de 15.000 profesionales al año.
- 2 Una jornada de presentación de productos/servicios de la Empresa colaboradora a realizar en nuestras instalaciones, o un encarte en la revista de ASEFOSAM.
- 3 Inserciones de noticias propias en la revista de ASEFOSAM (notas de prensa) y reproducción del logotipo o marca de la empresa tanto en revista como en www.asefosam.com
- 4 Descuentos especiales en las inserciones de publicidad en la revista, página web de ASEFOSAM o cualquier otro medio de difusión.
- 5 Las mismas ventajas económicas que nuestros socios numerarios en cuanto a cursos de formación impartidos por nuestro Centro de Formación
- 6 Descuentos en la adquisición de libros y publicaciones de CONAIF.
- 7 Recepción de todas las circulares informativas que emite ASEFOSAM para sus socios numerarios (correo ordinario, mail, sms, etc)
- 8 Recepción de la Revista NOTICIAS ASEFOSAM
- 9 Presencia de marca gratuita en los Congresos, Ferias, Eventos, etc en los que participe ASEFOSAM.

Para suscribirse como Socio Colaborador de Asefosam, contacte con Departamento de Marketing en los teléfonos:

91 468 72 51

o en: marketing@asefosam.com



luz · gas · personas



REPSOL





Para más
información

Calentadores
termostáticos Junkers.
Ahorro, confort y control de
temperatura grado a grado.

Nuevo modelo estanco
Hydrocompact.

Ahorro y confort en
todas sus dimensiones
12, 15 y 18 litros.

Hydropower-Plus, Hydrobattery-Plus e Hydrocompact.
Control termostático entre 35° y 60°.
Fáciles de instalar.

Junkers experto en a.c.s., ofrece sus gamas de calentadores termostáticos HydroPower-Plus, HydroBattery-Plus y el nuevo modelo Hydrocompact, que ajustan grado a grado la temperatura de salida de agua caliente. Modelos estancos, tiro natural y tiro forzado, compatibles con solar y con display LCD. Máximo confort y ahorro energético en a.c.s. Consulta la calculadora del ahorro en la web de Junkers, y comprueba cuánto puede ahorrar un usuario con un Hydrocompact frente a un calentador convencional.

www.junkers.es

 **JUNKERS**
Grupo Bosch

Confort para la vida

Síguenos en:

