

Asefosam

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

ASEFOSAM SE INTEGRA EN FENIE



REPARTIDORES DE COSTES



ACUERDO COLABORACIÓN CON ENDESA



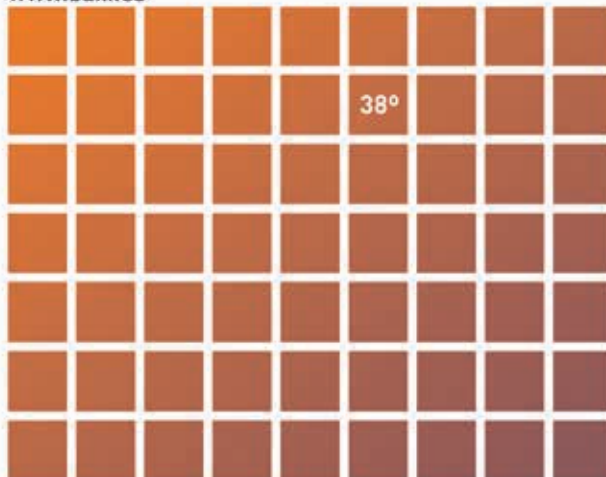
Asefosam es miembro de:



Asefosam es patrono de:



www.baxi.es



Calderas de condensación
PLATINUM PLUS

EL PROBLEMA NO SERÁ
QUE ENTRE EN LA BAÑERA,
SERÁ QUE SALGA.

Ellos disfrutarán del baño
y tú del mayor ahorro energético.



BAXI
LA NUEVA CLIMATIZACIÓN

Asefosam SAT-ON

Gestiona todas tus instalaciones, averías y mantenimientos de forma eficiente

**SÓLO 15€* AL MES
POR OPERARIO**

No pierdas ningún aviso, consulta todo el trabajo realizado, el material utilizado, mira las fotos de los trabajos, guarda todos los tickets de compra de material y **haz que te recuerde de forma automática todos los mantenimientos.**

Seguro

Todos tus datos siempre disponibles a través de una conexión segura de Internet.

No pierdas los datos nunca.

Funcionamiento del tablet OFF-LINE.

Flexible

Personaliza el tipo de ordenes de trabajo, gestiona tu cartera de clientes, marca tus políticas de precios, controla tu margen y crea tu propio formulario para los mantenimientos.

Profesional

Aumenta tu **calidad de atención al cliente**, impresión de ticket, histórico de ordenes del cliente in-situ, captura de imágenes del trabajo a realizar o realizado.



Editorial 5**Noticias ASEFOSAM**

Requisitos y obligaciones de las empresas que realizan operaciones en instalaciones de climatización 7

Competencias del instalador de gas de categoría "C" 13

¿Es obligatorio instalar repartidores de costes antes de 1 de enero de 2017? 14

Acuerdo colaboración con Endesa para nuevos contratos de gas 16

ASEFOSAM se integra en FENIE 19

Noticias Escuela Técnica

Servicio de orientación y formación a medida para empresas 20

2ª Edición del curso de automatización de instalaciones 21

De interés

Proceso de inspección periódica por parte de las empresas instaladoras. Resolvemos tus dudas 22

Ser diferente es la clave 25

Juan Pablo Lázaro elegido Presidente de CEIM 28

Nuevos socios de ASEFOSAM 29

Socio colaborador

Grohe 30

Encuentros profesionales

Baxi 31

Notas de prensa 32**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, Víctor Pernía, Charo Pinilla y Miguel A. Sagredo

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



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



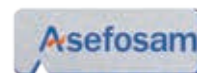
ÁREA JURÍDICA

• Gestión de los siguientes procedimientos:

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

CONSULTAR TARIFAS EN juridico@asefosam.com

UN NUEVO PRESIDENTE PARA UNA NUEVA PATRONAL



El pasado día 24 de febrero, tal y como explicamos en páginas interiores, Juan Pablo Lázaro fue elegido Presidente de CEIM por un 98,5% de los votos emitidos. Hay que recordar que Juan Pablo Lázaro asumió la Presidencia de la Confederación de Empresarios de Madrid hace un año y medio tras la dimisión de Arturo Fernández, su anterior Presidente, en unos momentos difíciles en los que la organización era noticia, un día sí y otro también, por los titulares que originaban las actividades de sus anteriores dirigentes, en lugar de por la propia labor de la Confederación.

Pese a ello, en este año y medio que Juan Pablo Lázaro ha ostentado la Presidencia de manera provisional hasta la celebración de elecciones, se han llevado a cabo importantes cambios en la patronal madrileña, y así, se ha reestructurado el staff de CEIM, se ha definido claramente quién puede pertenecer a la Confederación, qué grado de representatividad tiene y qué cuota debe pagar, se han reformado los Estatutos para dotar a CEIM de un instrumento y normas de comportamiento acordes al siglo XXI, se ha impulsado el funcionamiento de las comisiones de trabajo y, en definitiva, se han sentado las bases para que CEIM pueda representar a todos y cada uno de los empresarios madrileños de manera eficaz y transparente.

Una vez elegido por abrumadora mayoría, Juan Pablo Lázaro desgranó en su discurso como Presidente, las líneas estratégicas de su plan de acción, entre las que queremos destacar los tres pilares sobre los que se asenta-

rá la actuación de la patronal: **transparencia, sostenibilidad económica e independencia.** Pilares que, como no podría ser de otra manera, Asefosam comparte al cien por cien.

Asefosam, miembro fundador de CEIM, y actual miembro de Junta Directiva y Comité Ejecutivo, quiere manifestar su apoyo a la labor realizada durante estos meses por el nuevo Presidente y comparte la mayoría de los planteamientos y reformas que se propone llevar a cabo en estos próximos cuatro años. No hay que olvidar que CEIM debe ser espejo y modelo en el que podamos mirarnos las organizaciones que en ella estamos integradas, y muchas de las reformas que el nuevo Presidente ha iniciado o ha propuesto para CEIM, coinciden con los planteamientos de la actual Junta Directiva de Asefosam y serán desarrollados en los próximos años por nuestra asociación.

Estamos convencidos de que este alineamiento de políticas y estrategias redundará en el beneficio mutuo de ambas organizaciones y contribuirá a que el colectivo que acoge Asefosam esté mejor representado y defendido por la patronal madrileña.

Por ello, desde el mes de enero, estamos remitiendo junto con el boletín digital semanal de Asefosam, la revista digital de CEIM. Os animamos a leerla, para, de esa forma, estar informados de toda la actividad de la Confederación en defensa del conjunto de las empresas y profesionales de la Comunidad de Madrid, y así comprobar los cambios que se están llevando a cabo en ella.

Asefosam



PACK ropa laboral invierno

OFERTA EXCLUSIVA SOCIOS



POLO m/larga
100% algodón
varios colores



CHALECO
multibolsillos
acolchado.
(Gris)



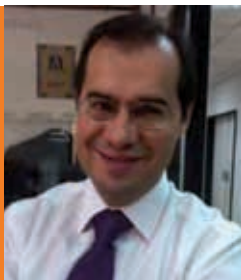
PANTALÓN
multibolsillos
varios colores



BOTA/ZAPATO
seguridad
Piel. Negro

PVP PACK: 38,50 € (IVA no incluido)

Más información: Dpto. Marketing ASEFOSAM 91 468 72 51 marketing@asefosam.com



Miguel A. Sagredo
RESPONSABLE DPTO. JURÍDICO ASEFOSAM
masagredo@asefosam.com

REQUISITOS Y OBLIGACIONES DE LAS EMPRESAS QUE REALIZAN OPERACIONES EN INSTALACIONES DE CLIMATIZACIÓN

De conformidad con la normativa vigente, las instalaciones de climatización se encuentran reguladas por el Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios (RITE), aprobado por el RD 1027/2007, de 20 de julio.

Establece su artículo primero, que es objeto de este Reglamento: *“establecer las exigencias de eficiencia energética y seguridad que deben cumplir las instalaciones térmicas de los edificios destinadas a atender la demanda de bienestar e higiene de las personas”*, añadiendo el artículo segundo que, a los efectos de este RITE *“se considerarán como instalaciones térmicas las instalaciones fijas de climatización (calefacción, refrigeración y ventilación) ... destinadas a atender la demanda de bienestar térmico e higiene de las personas”*

Así pues, cabe hacer una **primera precisión**, en sentido técnico-jurídico, instalaciones de climatización son tanto las que buscan calefactar, como las que tienen por objeto refrigerar, por más que, en sentido vulgar, muchas veces utilizemos aquel término para referirnos exclusivamente a estas últimas.

Una **segunda precisión**, es que quedan fuera del ámbito de aplicación del RITE todas aquellas instalaciones que pretenden calefactar o refrigerar para un fin distinto del confort humano, es decir, aquellas aplicaciones que se integran en procesos industriales o de producción.

Pues bien, así como parecen claros los requisitos que deben reunirse para ejecutar las instalaciones de climatización destinadas exclusivamente a generar calor para el confort humano (instalaciones de calefacción ya sean individuales o colectivas), **sigue existiendo cierta confusión respecto a los requisitos que deben reunir las empresas y profesionales que ejecutan instalaciones de climatización** diferentes a las anteriores, y es este aspecto el que pretendemos abordar en este artículo.

OBLIGACIONES QUE DEBEN CUMPLIR LAS EMPRESAS INSTALADORAS EN EL ÁMBITO DE LA LEGISLACIÓN DE SEGURIDAD Y CALIDAD INDUSTRIAL

Es el propio Reglamento el encargado de regular quienes pueden ejecutar las instalaciones térmicas, cualquiera que su clase o función, al decir en artículo 19 que: *“la ejecución de las instalaciones sujetas a este RITE se realizará por empresas instaladoras habilitadas”*.

Así pues, tenemos ya un primer dato relevante, las instalaciones térmicas, con independencia de que sean de calefacción o de climatización (utilizada esta expresión en sentido vulgar), **sólo pueden ser ejecutadas por empresas instaladoras térmicas habilitadas**. Por tanto, una primera conclusión es que aquellas empresas o profesionales que no tengan la condición de empresa instaladora térmica, NO están habilitadas para ejecutar instalaciones de climatización.



Y es en los artículos 34 y siguientes, donde se exponen los requisitos que debe reunir una empresa para adquirir la condición de empresa instaladora térmica habilitada

Comienza el Reglamento diciendo que la condición de empresa, se puede predicar tanto de una **persona física como de una persona jurídica**. Es decir, al igual que ocurre con el resto de reglamentos que regulan los distintos tipos de instalaciones sujetas a la normativa en materia de seguridad y calidad industrial, el sujeto habilitado desde el punto de vista administrativo para ejecutar las instalaciones, es denominado “empresa instaladora” con independencia de que, a nivel fiscal, se trate de una persona física (empresario persona física o autónomo), o de una persona jurídica.

Pero en uno u otro caso, no basta con que el profesional o la persona jurídica estén dados de alta en el censo tributario a efectos de poder ejercer una actividad económica, sino que **uno u otro, deberán haber solicitado su habilitación como empresa instaladora ante el organismo territorial competente en materia de Industria** (la Dirección General de Industria – o Dirección provincial en su caso – de su Comunidad Autónoma) y, por tanto, quedar inscrito en el Registro Integrado Industrial dependiente del Ministerio de industria, en el que constarán sus datos y las habilitaciones de las que dispone.

Corresponde pues analizar a continuación, qué **requisitos debe reunir quien aspire a ser habilitado como empresa instaladora térmica:**

- En primer término debe **presentar una Declaración responsable ante el órgano com-**

petente de su comunidad Autónoma, según queda dicho, obteniendo la habilitación para trabajar desde el mismo día de la presentación. No obstante, dicha habilitación queda condicionada a que el solicitante reúna además los siguientes requisitos,

- Estar dado de **alta en el censo tributario** en los epígrafes correspondientes al ejercicio de la actividad y, en caso de personas jurídicas, tener la actividad incluida dentro de su objeto social.
- Estar igualmente dado de **alta en el correspondiente régimen de la Seguridad Social** y al día en el cumplimiento de sus obligaciones.
- Disponer, como mínimo, de un operario en plantilla con el **“carné” de instalaciones térmicas en los edificios**. Se entiende que también se cumple el requisito cuando el poseedor del carné es el propio titular de la actividad, es decir el propio empresario persona física o un socio que tenga el control efectivo de la sociedad en el caso de las personas jurídicas.
- Tener suscrito una **póliza de seguro de Responsabilidad Civil** profesional.
- **En los casos en que proceda**, la empresa deberá disponer en función del tipo de instalaciones que se ejecuten, reparen o mantengan, de **personal certificado conforme al RD 795/2010** de 16 de junio por el que se regula la comercialización y manipulación de **gases fluorados** y de los equipos basados en los mismos, así como la cualificación de los profesionales que los manipulan.

Dos son las cuestiones que debemos destacar de la anterior relación, por un lado que se distingue entre la propia empresa y el personal (la persona física que ejecuta las instalaciones) y, de otro lado, que existen instalaciones en las que debe tenerse en consideración una normativa adicional, como es el RD 795/2010.

- Respecto a la primera de las cuestiones citadas, **el Reglamento exige que, al menos una persona en el seno de la empresa, disponga del “carné de Instalaciones Térmicas en los edificios”**. Es decir se exige una habilitación personal. Dice textualmente el artículo 41 que: “El carné profesional en instalacio-

nes térmicas de edificios es el documento mediante el cual la Administración reconoce a una persona física la capacidad técnica para desempeñar las actividades de instalación y mantenimiento de las instalaciones térmicas de edificios”, añadiendo a continuación que: “Este carné profesional, no capacita por sí sólo para la realización de la actividad, sino que la misma debe ser ejercida en el seno de una empresa instaladora o mantenedora habilitada”.

Por tanto debemos distinguir entre la habilitación para el ejercicio de la actividad, que siempre reside en la “empresa habilitada” —sea esta persona física o jurídica— y el documento que reconoce a una persona física que tiene los conocimientos teóricos prácticos necesarios para realizar las operaciones de instalación, mantenimiento o reparación en las instalaciones térmicas, que es el carné profesional, sin que la mera posesión de este habilite para ejercer la actividad de manera independiente.

- La segunda cuestión relevante, y es aquí donde se produce una distinción esencial entre las instalaciones de calefacción puras y las instalaciones de climatización (en sentido vulgar), es que debemos tener en cuenta que **tanto la empresa, como el personal a su servicio que ejecute instalaciones que incluyan equipos basados en gases fluorados, deberán cumplir, adicionalmente, los requisitos establecidos en el RD 795/2010.**

Así pues, la empresa deberá presentar ante el organismo territorial competente declaración responsable a fin de darse de alta como empresa habilitada en la manipulación de gases fluorados en alguna de las dos categorías que reconoce el citado Real Decreto —acreditando que reúne los requisitos necesarios para ello, entre los que se encuentra disponer del material y herramientas (p.ej, una máquina de recuperación de gases fluorados) necesarias para realizar las operaciones previstas en la norma— y los operarios que ejecuten las operaciones de instalación, montaje o reparación de los equipos basados en gases fluorados, deberán disponer de una certificación individual

como manipulador de gases fluorados en alguna de las dos categorías que reconoce la norma (hasta 3 kilos o para cualquier tipo de carga).

OBLIGACIONES EN MATERIA DE MEDIO AMBIENTE

Hasta aquí hemos expuesto los requisitos necesarios para la ejecución de las operaciones de instalación, reparación o mantenimiento de instalaciones térmicas con especial mención de los que, con carácter adicional, se exigen para realizar dichas operaciones en instalaciones de refrigeración o ventilación que incluyan equipos basados en gases fluorados; pero la realización de este último tipo de instalaciones, implica que, por su repercusión medioambiental, la empresa que se dedique a ello, deba tener en cuenta y cumplir adicionalmente, **otras normas en materia medioambiental** y, en particular, en materia de residuos peligrosos.



Con carácter preliminar, debemos señalar que los gases fluorados que se utilizan como refrigerantes en las instalaciones de climatización, una vez utilizados, tienen la consideración de residuos peligrosos según la legislación en materia de Medio Ambiente. Pero no sólo los refrigerantes, sino también los propios equipos, líneas frigoríficas, aceites y demás elementos y componentes de una instalación de climatización, una vez que la misma es desechada o queda fuera de uso.

Esta circunstancia implica que **la empresa instaladora o mantenedora térmica que realice operaciones de sustitución, mantenimiento o reparación de equipos e instalaciones de climatización basados en gases fluorados, tendrá la consideración de “productor de residuos”.**

Esta condición implica el cumplimiento de determinados requisitos administrativos. En primer término, la empresa **deberá darse de alta como productor de residuos ante el organismo competente en materia de Medio Ambiente de su Comunidad Autónoma**, presentando la co-

responsdiente declaración en modelo oficial y justificando, ente otros requisitos, que dispone de un contrato para la gestión de los residuos con un gestor autorizado, a fin de garantizar el adecuado tratamiento de aquellos.

De otra parte, del normal ejercicio de la actividad, resulta que, con carácter habitual, las empresas que realizan estas labores, suelen verse obligadas a trasladar los equipos, componentes y gases fluorados derivados de operaciones de sustitución reparación o mantenimiento de instalaciones de climatización, en sus propios vehículos, bien hasta sus propias instalaciones, hasta las de las empresa por cuya cuenta trabajan (tiendas o establecimientos de venta de electrodomésticos o almacenes de material) o bien hasta las del gestor encargado del tratamiento.

Pues bien, **el traslado de dichos residuos peligrosos, implica la obligación de cumplir, en determinados casos, un requisito adicional, como es que la empresa esté dada de alta como transportista de residuos peligrosos a título de mero intermediario.**

Ello implica la realización de un trámite administrativo nuevamente ante el organismo competente en Materia de Medio Ambiente de la Comunidad Autónoma, identificando los vehículos con los que cuenta la empresa para realizar dichas actividades, acreditando que dispone de un seguro de responsabilidad civil específico para desarrollar esta actividad y aportar las garantías que se exigen por cada vehículo dado de alta.

Adicionalmente habrá que tener en cuenta los requisitos exigidos por la legislación vigente para el almacenamiento de dichos residuos, si es que ello se produce en las instalaciones de la

propia empresa instaladora hasta el momento de su retirada con destino a la planta de tratamiento (dimensiones, separación, aislamiento, tiempo máximo por el que se pueden mantener almacenados, etc...).

Como precisión debemos aclarar que no se considera traslado de residuos el que se produce desde la ubicación de la instalación de climatización hasta el propio de la empresa instaladora, donde quedarán depositados hasta su recogida con destino a la planta de tratamiento, pero sí se considera traslado si se produce directamente desde la ubicación de la instalación hasta la propia planta de tratamiento o las instalaciones del gestor de residuos.

Con independencia de lo anterior, habrá que tener en cuenta que la mayor parte de los gases fluorados (aun antes de ser utilizados y, por tanto, pese a no tener aún la condición de residuos), son mercancías peligrosas, por lo que, en su caso, habrá que tener en cuenta la legislación específica en materia de transportes de mercancías peligrosas dimanante del Ministerio de Fomento (singularmente el llamado ADR), y que afectará tanto a las condiciones de los vehículos como de los conductores de los mismos.

La aplicación o no de las medidas concretas dependerá, en la mayor parte de los casos, del volumen de los gases que se transporten, que difiere en función del tipo de sustancia, por lo que habrá que estar a cada caso concreto para determinar qué condiciones se deben cumplir en ese porte. No obstante, con carácter general, los volúmenes que habitualmente son objeto de traslado por parte de las empresas instaladoras/mantenedoras para sus trabajos diarios, no suelen alcanzar los límites establecidos por la legislación vigente para aplicar los protocolos y condiciones exigidos por el ADR.



Tanta tecnología en tan poco espacio

Nueva caldera de condensación **CERAPUREXCELLENCE-COMPACT**

INTERCAMBIADOR ALUMINIO-SILICIO BOSCH

Hasta 3 veces más compacto
y 14 veces mejor conductividad térmica
que el acero inoxidable



ALTO RENDIMIENTO

Hasta 94% de eficiencia
en calefacción

CLASIFICACIÓN ENERGÉTICA A+

En combinación con
controladores Junkers



Adaptadas a las nuevas
Directivas ErP y ELD



ELECTRÓNICA HEATRONIC 4
Gestión automática de temperatura por sonda exterior.



**BOMBA
MODULANTE:**
Alta eficiencia,
menor consumo



COMPACTA Y FÁCIL INSTALACIÓN

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

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

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

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

www.junkers.es



Confort para la vida

 **JUNKERS**
Grupo Bosch

Síguenos en:



CONCLUSIONES

En resumen, y a la vista de lo expuesto, aquellas empresas que se dediquen o pretendan dedicarse a instalar, mantener o reparar equipos e instalaciones de climatización, deberán, de un lado estar habilitadas como empresa instaladora térmica y, adicionalmente, tener la habilitación como empresa manipuladora de gases fluorados, contando para ello con el personal competente debidamente acreditado, así como la herramienta y utillaje necesario para ejercer la actividad.

De otro lado, en función de la naturaleza de su actividad, (que sólo se dedique a la nueva instalación o que se dedique a la reposición, mantenimiento y/o reparación), deberá cumplir la normativa vigente en materia de residuos peligrosos, contando con la preceptiva habilitación administrativa y, si además traslada dichos residuos en vehículos propios hasta las instalaciones de un gestor de residuos, deberá estar habilitado como transportista de residuos.

Finalmente, en todo caso, habrá que atender a la normativa vigente en materia de transportes de mercancías peligrosas en el caso de que, en vehículos propios, traslade gases fluorados, aun nuevos y sin usar, cuando se superen determinados volúmenes según el tipo de producto.

La normativa de medio ambiente que puede resultar de aplicación para este tipo de instalaciones:

- Ley 22/2011, de Residuos.
- Ley 5/2003, de Residuos de la Comunidad de Madrid.
- Real Decreto 833/1988.Reglamento de aplicación de la Ley de Residuos Tóxicos y Peligrosos
- Real Decreto 952/1997.De Modificación del RD 833/1988
- Real Decreto 795/2010.Gases Fluorados
- Orden MAM/304/2002, por la que se publica la Lista Europea de Residuos.

 Actuamos en positivo Plan de Acción de Responsabilidad Social Corporativa			
OBLIGACIONES EN MATERIA DE	INDUSTRIA (RITE) (R.D. 795/ 210)	MEDIOAMBIENTE	TRANSPORTE
Si la empresa SÓLO ejecuta instalaciones nuevas	Alta como EMPRESA INSTALADORA TÉRMICA (Declaración Responsable) y como EMPRESA MANIPULADORA GASES FLUORADOS Al menos un carnet de instalaciones térmicas en los edificios CERTIFICADO PERSONAL como MANIPULADOR DE GASES FLUORADOS (personal que ejecute la instalación) Alta en Hacienda Alta en Seguridad Social SAC		En función del volumen del gas refrigerante transportado, posibilidad de tener que cumplir el ADR: (Requisitos de vehículos y conductores para el transporte de mercancías peligrosas).
Si además, sustituye, repara y/o mantiene		Alta como PRODUCTOR DE RESIDUOS PELIGROSOS Contrata con un Gestor de Residuos	
SI TRANSPORTA EQUIPOS O GAS USADO en sus vehículos hasta el Gestor de Residuos		Alta como TRANSPORTISTA de residuos a flota (de riesgo intermedio)	

COMPETENCIAS DEL INSTALADOR DE GAS DE CATEGORÍA "C"

Con respecto a las inspecciones periódicas de las instalaciones receptoras de gas canalizado

Hemos recibido información sobre la respuesta del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio a la consulta realizada por nuestra Confederación Nacional, CONAIF, en relación con las competencias del instalador de gas de categoría C en cuanto a las inspecciones periódicas de las instalaciones receptoras de gas canalizado.

En su respuesta, el Ministerio indica que *"la actuación de los instaladores de gas de categoría C en relación con las inspecciones periódicas de las instalaciones receptoras de gas, debe circunscribirse a las **instalaciones individuales que puedan realizar o sobre las que puedan operar**, teniendo en cuenta las limitaciones de dichos instaladores establecidas en el punto 2.2 de la ITC-ICG 09 "Instaladores y empresas instaladoras de gas" aprobada por el Real Decreto 919/2006, de 28 de julio"*.



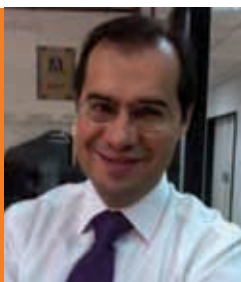
En relación con los tres supuestos que se contemplan en la consulta:

- Caso de acometida para un solo usuario.
- Caso con llave de usuario en cuarto de centralización de contadores o en armario de centralización de llaves.
- Caso con llave de usuario en ventana (instalación en árbol) con contador en ventana o en interior de la vivienda.

El Ministerio interpreta que *"los instaladores de categoría C, sólo son competentes para el último caso, esto es, la inspección de instalaciones con llave en ventana o en interior (o similar, como terraza o balcón del propio usuario), aunque dichos elementos estén situados a la intemperie"*.

Para duda o consulta relativa al contenido de la circular, o bien, cualquier otro aspecto relacionado con ella, puedes contactar con la Secretaría técnica de ASEFOSAM, en el teléfono **91.468.72.51 (Extensión 109)**.





Miguel A. Sagredo
RESPONSABLE DPTO. JURÍDICO ASEFOSAM
masagredo@asefosam.com

¿ES OBLIGATORIO INSTALAR REPARTIDORES DE COSTES ANTES DEL 1 DE ENERO DE 2017?

Desde la publicación de la Directiva 2012/27/UE de Eficiencia Energética, se ha venido debatiendo acerca de la obligatoriedad (o no) de tener instalados antes del 31 de diciembre de 2016, contadores individuales de consumo y, en su defecto, repartidores de costes, en las instalaciones térmicas edificios alimentadas desde una fuente comunitaria.

Se suponía que las dudas generadas deberían quedar resueltas mediante la elaboración por el Gobierno de las normas a través de las cuales debía llevarse a cabo la trasposición de la citada Directiva. El plazo máximo era junio de 2014.

A medida que transcurría el tiempo sin que el Estado español llevara a cabo esta labor de trasposición, la rumorología y la polémica fueron aumentando, hasta que el pasado sábado el Boletín Oficial del Estado publicó un Real Decreto por el que trasponía parcialmente la Directiva de Eficiencia Energética en lo que se

refiere a las Auditorías Energéticas, pero dejaba sin trasponer la parte de la Directiva que regula la contabilización de consumos.

Tras la sorpresa inicial y el fiasco general, inmediatamente ha surgido la pregunta. ¿En caso de que el Estado español no trasponga esta parte de la Directiva, la misma sería de aplicación Directa a partir del 1 de enero de 2017?

Pues bien, antes de nada hay que indicar que la pregunta está mal formulada, ya que la Directiva no impone una obligación a partir del 1 de enero de 2017, sino que establece la fecha límite para que contadores o repartidores de costes estuviesen ya instalados.

Hecha esta precisión, vamos a intentar aclarar la cuestión de la aplicación directa o no de la Directiva.

En principio, como se ha dicho, las Directivas no son de aplicación directa a los ciudadanos europeos, sino que imponen objetivos obliga-



torios a los estados dejando a estos libertad para determinar la forma en que deben alcanzarlos, lo que hacen a través de las Leyes o Reglamentos que ellos mismos dictan.

No obstante, a fin de evitar que la inacción de los estados deje desamparados a los ciudadanos y, por tanto, que lo dispuesto en una Directiva quede en “papel mojado”, de un lado el derecho europeo prevé la posibilidad de que la Comisión Europea sancione a los estados incumplidores (de hecho España tiene abierto un procedimiento de infracción por no haber traspuesto la Directiva a tiempo) y, de otro, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha dictaminado que, en determinados supuestos, una Directiva puede tener efectos directos aun no habiendo sido traspuesta por el Estado miembro.

En concreto, el Tribunal Europeo establece que la Directiva podrá tener ciertos efectos directos siempre que se den tres requisitos:

- Que la transposición a la legislación nacional no se haya producido o se haya producido incorrectamente
- Que las disposiciones de la Directiva sean incondicionales y suficientemente claras y precisas, y
- Que las disposiciones de la Directiva atribuyan derechos a los particulares.

En este caso concreto, es claro que el primer requisito se cumple, pero, por el contrario, no es tan claro que se cumplan los dos siguientes, en particular el segundo, aunque haciendo un ejercicio de interpretación podrían encontrarse argumentos que justificaran que también se dan.

Sin embargo, a nuestro juicio, la clave está en determinar ante quién se pueden ejercer los derechos. Según el TJUE, los derechos sólo se pueden ejercer frente al Estado y no en las relaciones entre particulares. Por tanto, en tanto en cuanto la Directiva no imponga obligaciones de cuyo cumplimiento sea responsable directamente el Estado, difícilmente podrán exigirse por la vía de aplicación directa (por ejemplo que el Estado establezca un sistema de



sanidad pública, o una cobertura por desempleo o garantice el acceso a la educación pública, etc...). En nuestro caso, está claro que no corresponde al Estado proporcionar o instalar sistemas de contaje individualizado o de repartición de costes, por lo que ningún particular podrá demandárselo.

Cuestión distinta es si la falta de trasposición ha causado algún perjuicio al ciudadano. En este caso, el TJUE sí prevé la posibilidad de reclamar una indemnización al Estado.

A título de ejemplo podría pensarse en la reclamación que podría presentar un particular frente al Estado español por el “sobrecoste” en el pago de su factura de calefacción al no haber podido instalar un sistema de reparto de consumos por haberse negado a ello su comunidad de propietarios ante la ausencia de disposición legal (nacional) que lo prevea. En cualquier caso, un poco rebuscado.

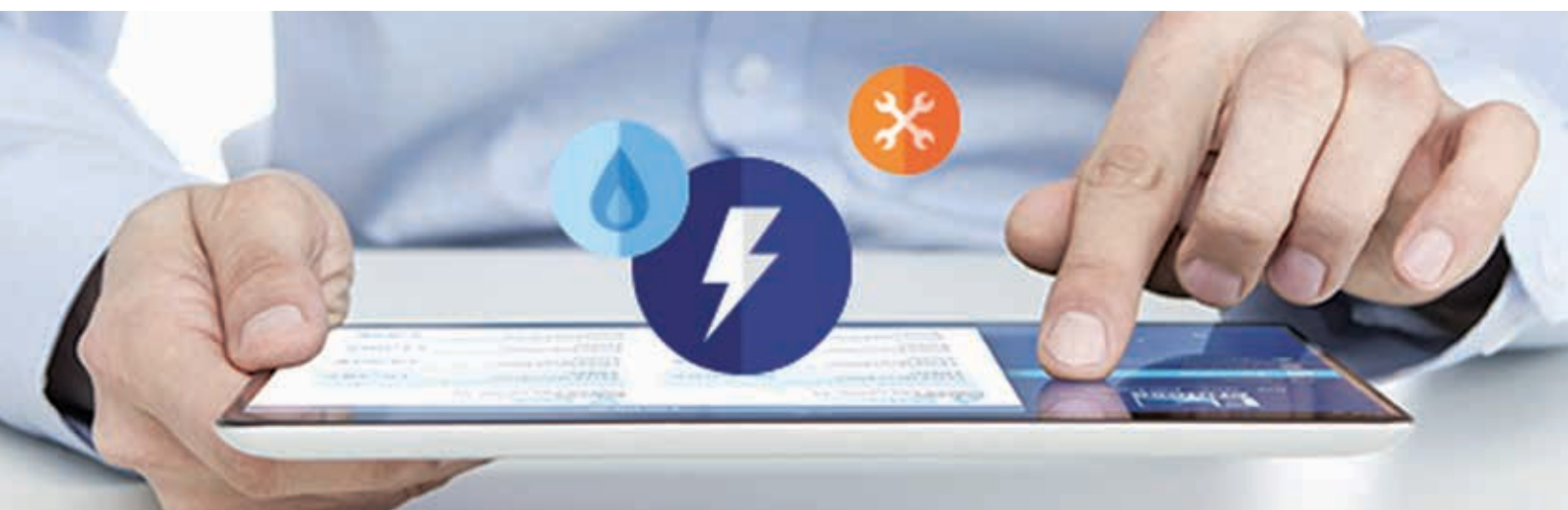
En conclusión, **desde la Asociación entendemos que, en este caso, no se puede hablar de aplicación directa de la Directiva y, por tanto, deberemos seguir esperando a que la Administración tenga a bien regular la cuestión.**

Cualquier duda al respecto puedes consultar con el Dpto Jurídico de Asefosam: Miguel Ángel Sagredo, Tlf 91.468.72.51 (ext 105), o en el mail juridico@asefosam.com



Sonia Parra
RESPONSABLE DPTO. ADMON. ASEFOSAM
sonia.parra@asefosam.com

ACUERDO COLABORACIÓN CON ENDESA PARA NUEVOS CONTRATOS DE GAS



Se ha firmado un nuevo Convenio de colaboración entre **ASEFOSAM** y **ENDESA ENERGÍA** para socios de asefosam con el fin de agilizar e incentivar el alta de nuevos suministros de gas y cambios de comercializadoras de electricidad en la Comunidad de Madrid.

OBJETIVO DEL CONVENIO

- Agilizar el alta de nuevos contratos de suministros de gas.
- Simplificar y agilizar los trámites necesarios para el alta de nuevos contratos de suministros a través de la asociación.
- Incentivar a las empresas instaladoras que se adhieran a este convenio y nos envíen los contratos de sus clientes.

Productos adscritos a la Promoción

Serán objeto de la Promoción los servicios y planes de suministro de Electricidad y Gas en mercado liberalizado, así como los Servicios de Mantenimiento y Asistencia comercializados por Endesa Energía para clientes residenciales y pequeños negocios en vigor y conforme a los términos y condiciones que se señalen en cada momento.

PRODUCTOS	INCENTIVOS ENDESA
Gas en ML	30 euros
Ok Gas	15 euros
Luz < 10 kW	10 euros
Luz > 10 kW	65 euros
Ok Luz	15 euros
Ok Negocio	25 euros

Estas comisiones son las vigentes actualmente y podrán ser modificadas por Endesa Energía con un previo aviso de 30 días.

Condiciones particulares de los productos y servicios

- Las Tarifas de Luz y Gas, así como los servicios de mantenimiento a aplicar serán las que estén en vigor y conforme a los términos y condiciones que se señalen en cada momento.
- Todos los contratos de luz deberán de ir acompañados de la contratación de un suministro de gas en mercado libre.
- Todos los servicios de mantenimiento deberán ir acompañados de la contratación de un suministro de luz o gas en mercado libre, según se corresponda. No se pueden vender Servicios de Mantenimiento solos.

Procedimiento

- Todas las empresas asociadas que se quieran acoger a este acuerdo, tan solo tendrán que firmar la adhesión al convenio disponible en nuestra página web, www.asefosam.com y enviarla por correo electrónico a administracion@asefosam.com.

- Una vez adheridos, la empresa recibirá una pequeña formación por parte de Endesa Energía y Asefosam. Desde ese momento podrán recoger en nuestras oficinas los talonarios de contratos y los obsequios que Endesa pondrá a vuestra disposición para vuestros clientes.
- Cuando se realice un contrato, el único trámite que deberá realizar la empresa es enviar el contrato de alta debidamente cumplimentado y firmado, la hoja de precios firmada, el DNI del cliente y el IRG3 por correo electrónico a la asociación administracion@asefosam.com, y a su vez deberá enviar el contrato original firmado por correo ordinario junto con toda la documentación a ASEFOSAM.
- Asefosam será la encargada de grabar y gestionar el alta del contrato directamente a través de la aplicación de Endesa y realizar el pago del incentivo directamente a las empresas colaboradoras.

INFORMACION DEL CONVENIO:
administracion@asefosam.com o
 91.468.72.51.

Sistemas de suelo radiante certificados Aenor



Sistema Certificado AENOR
Eurotherm-Tradesa



Sistema Certificado AENOR
Eurotherm-Tradesa Europlus



NOVEDAD
 Acoustic
 Mejor solución para combatir
 el ruido: -29 dB



Colector Elite
 componible de 1" 1/4



Tubo PE-Xa
 con barrera EVOH



Regulación climática
 verano/invierno

eurotherm®
 radiant comfort systems

TRADESA



Sor Ángela de la Cruz, 30 - 28020 Madrid
 Tel.: 91 571 06 54 - Fax: 91 571 37 54 - www.tradesa.com

¡ÚNETE AL SERVICIO!

Más info en: marketing@asefosam.com
Ana Hermosilla



La forma más directa
de **localizar un**
instalador de confianza!



repara hogar es tu **app gratuita**
para buscar profesionales
en tu dispositivo móvil



encuétranos en: www.necesitounfontanero.es

Todas las empresas que conforman el servicio, están adheridas al Sistema de Arbitraje de Consumo de la Comunidad de Madrid y han firmado el Código Ético de Asefosam.

ASEFOSAM SE INTEGRA EN FENIE

Un paso más para dar un servicio integral a 2.000 empresas instaladoras energéticas

El 1 de marzo **ASEFOSAM se ha integrado** en la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones de España (FENIE).

Ello está enmarcado dentro del **Plan Estratégico de la Junta Directiva** de Asefosam planteado ya en 2014 y que pasaba por reforzar nuestro posicionamiento en las diferentes patronales, cubriendo todo el espectro energético. Con esta incorporación facilitaremos que las 2.000 empresas que componen hoy en día Asefosam puedan mejorar la cobertura en materia de electricidad, que les viene prestando la Asociación y puedan avanzar hacia la multi-profesionalidad. Peculiaridad ésta que define y caracteriza a las empresas que componen Asefosam.

Fue en el año 1996 (hace 20 años!) cuando Asefosam incluyó la actividad de electricidad en su nombre y estatutos y con ello comenzamos una intensa actividad formativa en materia de electricidad, transmitiendo el conocimiento del sector eléctrico a muchas empresas acreditadas en otros campos que han ido incorporado esta habilitación a su actividad.

Hoy podemos afirmar que fruto de esa labor iniciada hace 20 años, muchas empresas de Asefosam ya son “multi tarea” y otras muchas están en el camino, siguiendo el ejemplo de lo que ocurre en otras Comunidades como Cataluña o Andalucía.



Reunión de la primera Junta Directiva del nuevo equipo de FENIE tras elecciones. 1 marzo 2016.

Nuestra contribución a la mejora social y económica de la sociedad, lleva consigo el objetivo de **mejorar la situación competitiva y el valor añadido de nuestras empresas asociadas**, convirtiéndolas en empresas **multidisciplinares, empresas multiprofesionales**. Nuestra visión es de futuro ya que la sociedad cada vez más, demanda empresas que den soluciones integrales, pudiendo ofrecer tanto soluciones en electricidad, como en climatización, calefacción, u otras actividades energéticas o de instalación.

Creemos en el asociacionismo y en la máxima de que **sumar y colaborar es algo positivo para todos** y por tanto animamos a cualquier asociación a integrarse en otras federaciones o confederaciones, para lo cual contará siempre con el apoyo de Asefosam.

Por último agradecer el apoyo que nos han prestado la práctica totalidad de las asociaciones miembro de FENIE en este proceso.

Se abre una etapa llena de oportunidades!





Victor Pernía
COORDINADOR ESCUELA TÉCNICA
victor.p@asefosam.com

SERVICIO DE ORIENTACIÓN Y FORMACION A MEDIDA PARA EMPRESAS

La mejor manera de cubrir las necesidades formativas de la empresa



Desde hace ya varios años, desde nuestra Escuela Técnica, venimos impulsando la mayor adaptación de nuestra oferta formativa a las necesidades reales y del día a día de las empresas, por ello ponemos a disposición de cualquier empresa del sector, de una manera totalmente gratuita nuestro servicio de orientación y planificación formativa y, en su caso, el de formación a medida.

La mejor manera que tenemos de cubrir las necesidades de las empresas es colaborar directamente con ellas, sentarnos con ellas y acordar con ellas la formación que verdaderamente necesitan sus trabajadores.

Se trata de un servicio dirigido a todo tipo de empresas (pequeñas, medianas o grandes) que tengan una necesidad formativa con respecto a sus trabajadores, a nuestro entender todas en un momento u otro, aunque es posible que en este momento no sean conscientes de ella y necesiten la información o visión externa para identificarla.

En este punto, ofrecemos nuestra total disposición a asesorar y orientar con técnicos conocedores de todo nuestro panorama sectorial y formativo sobre los mejores procesos a seguir en cada caso concreto, tengamos en cuenta que en los últimos 5 años el panorama formativo en nuestro sector se ha diversificado y enriquecido de tal manera que ahora mismo se pueden escoger entre diferentes caminos o vías para llegar a un mismo fin **(por ejemplo existen 6 procesos formativos diferentes para obtener el carné de instalaciones térmicas en los edificios, cuando hasta hace pocos años sólo eran 3 y era imposible obtenerlo sin acreditar experiencia laboral previa, cuestión que actualmente está superada y existen varios procesos para obtenerlo sin experiencia previa)**, por ello nuestra Escuela Técnica trata de ofrecer todas las posibilidades viables en cada caso y adaptar cada una de ellas a las características particulares de los alumnos.

Incluso, desde hace bastante tiempo llevamos a práctica, con muy buena aceptación, la formación totalmente a medida de las necesidades de las empresas, es decir cuando no podemos ofrecer una salida programada previamente a esas necesidades, nos sentamos con los responsables de las empresas y exploramos una solución a medida sin ningún tipo de limitación previa (temáticas, horarios, número de alumnos, etc).

En este servicio se incluye la gestión y tramitación desde el principio de los posibles créditos formativos de las empresas (bonificaciones de cuotas por formación), que como venimos ha-

ciendo desde hace más de 12 años se articula como un servicio complementario y gratuito a la propia formación que impartimos, de tal manera que la empresa pueda hacer uso de esos fondos públicos anuales para la formación de sus trabajadores por cuenta ajena, fondos que previamente tanto empresas como trabajadores han ingresado en sus cotizaciones sociales precisamente para este fin y que si no son utilizados por ellos serán aplicados por el Estado a otros fines sociales.

Creemos que el momento idóneo para realizar una adecuada planificación anual de la formación de los trabajadores es, precisamente, ahora al inicio de año, por lo que nuestros técnicos están a vuestra disposición desde nuestras

instalaciones de la Escuela o desplazándose a vuestras empresas para detectar conjuntamente vuestras necesidades formativas, asesoraros sobre los caminos más idóneos para cubrirlas y sobre los fondos económicos exactos que tenéis a vuestra disposición para llevar a cabo esa formación.

Todos los interesados se pueden poner en contacto con nuestra Escuela Técnica y solicitar este Servicio de Orientación, sin ningún tipo de compromiso:

PARA MÁS INFORMACIÓN**Tel.: 91.792.35.58****cursos@asefosam.com****Victor Pernía**

COORDINADOR ESCUELA TÉCNICA

victor.p@asefosam.com

2ª EDICIÓN DEL CURSO DE AUTOMATIZACIÓN DE INSTALACIONES

Ante la buena acogida del primer curso de Automatización de Instalaciones que impartimos a finales del año 2015, se ha programado una nueva edición del mismo.

Se trata de un curso básico de 40 horas de duración que pretende acercar a los instaladores el mundo de la regulación y el control de las instalaciones térmicas, cada vez más necesario en nuestro sector. El curso se imparte para grupos reducidos de 10 a 12 participantes en las instalaciones de nuestra Escuela Técnica, en donde además de contar con un taller específico de automatización unido a nuestro nuevo taller eléctrico disponemos en la zona de instalaciones térmicas de una instalación térmica completamente automatizada y preparada para ser controlada mediante telegestión (Pcs, móviles, etc).

Otro extremo a tener en cuenta en este curso es el docente que lo imparte, D. Adolfo Molina, con una experiencia de más de 20 años en esta actividad, reconocido en la materia a nivel nacional y colaborador del Centro de Referencia Nacional en Frío y Climatización de Moratalaz en todo lo relacionado con la automatización de sus instalaciones y desde hace varios años con nuestra Escuela Técnica.

Creemos que se trata de una buena oportunidad de adentrarse desde la base en este mundo de la automatización, control y regulación de instalaciones, perdiendo al final del curso el miedo innato a lo desconocido y particularmente a esta materia. Si estás interesado en esta temática puedes ponerte en contacto con nuestra Escuela, donde te informaremos de próximas ediciones.

PROCESO DE INSPECCIÓN PERIÓDICA POR PARTE DE LAS EMPRESAS INSTALADORAS. RESOLVEMOS TUS DUDAS

1. ¿CÓMO FUNCIONA EL NUEVO PROCESO DE INSPECCIÓN PERIÓDICA DE GAS?

La empresa distribuidora de gas enviará una carta a los clientes comunicándoles la obligación de realizar la Inspección cada 5 años y en la carta se les informará de:

- Que corresponde realizar la inspección periódica quinquenal fijada por la normativa vigente.
- La posibilidad de elegir que la Inspección sea realizada por la distribuidora o por una empresa Instaladora.
- La fecha máxima en la que la empresa instaladora deberá haber comunicado el resultado de la inspección, o, en su defecto la fecha aproximada en la que inspección será ejecutada por la distribuidora.
- Si no se recibe el certificado de Inspección realizado por una Empresa Instaladora dentro del plazo señalado (no inferior a 45 días), la Inspección la realizará la empresa distribuidora.
- El precio de la Inspección en el caso de que el cliente opte porque sea la empresa distribuidora quien ejecute la inspección.
- Información sobre dónde localizar los datos de contacto de las empresas instaladoras habilitadas.



2. ¿LAS EMPRESAS INSTALADORAS PUEDEN CONOCER LAS FECHAS EN LAS QUE LOS CLIENTES DEBEN PASAR LA INSPECCIÓN?

Esa información solo la conocen las Empresas Distribuidoras.

3. EN EL CASO DE QUE UN CLIENTE DEMANDE A UNA EMPRESA INSTALADORA LA REALIZACIÓN DE LA INSPECCIÓN ¿HAY UN PRECIO FIJADO POR CADA INSPECCIÓN?

El precio está fijado únicamente para las empresas distribuidoras. En el caso de la Comunidad de Madrid el precio de las distribuidoras es de aproximadamente 30 € + IVA.

Por el contrario no se regula el precio para el caso de que la inspección sea ejecutada por una empresa instaladora. Si la empresa decide realizar estos servicios, es recomendable que fije su importe dentro de su hoja de precios a los efectos de cumplir la normativa vigente en materia de consumo. Asimismo, en todo caso, el cliente pagará 12.80 + IVA adicionalmente en concepto de gastos de gestión de la empresa distribuidora, con independencia de quién realice la Inspección.

4. ¿CÓMO ABONA EL CLIENTE EL COSTE DE LA INSPECCIÓN A LA EMPRESA INSTALADORA?

En ningún caso el cliente debe pagar en el momento de la Inspección. El Importe de la Inspección, lo realice la empresa distribuidora de gas o la realice una empresa instaladora, siempre se abonará a través de la comercializadora en el siguiente recibo del gas.

5. ¿A QUIÉN DEBE EMITIR LA FACTURA LA EMPRESA INSTALADORA POR LA REALIZACIÓN DE LA INSPECCIÓN?

La empresa instaladora que ejecute la Inspección emitirá factura siempre al cliente final,

con el importe de la Inspección más el IVA correspondiente.

6. ¿QUÉ DEBE HACER LA EMPRESA INSTALADORA CON LOS CERTIFICADOS DE INSPECCIÓN O LOS INFORMES DE ANOMALÍAS UNA VEZ REALIZADA LA INSPECCIÓN?

La empresa instaladora dejará un ejemplar del certificado de Inspección o Informe de anomalías en su caso, al cliente al que haya realizado la Inspección, conservando otro ejemplar firmado por el cliente en su poder.

Posteriormente –y dentro del plazo máximo fijado por la distribuidora en la comunicación al cliente– remitirá a través de los portales informáticos de las distribuidoras de gas, copia de la factura y el certificado o informe de anomalías emitido, así como los datos relativos al punto de suministro.

7. ¿CÓMO COBRA LA EMPRESA INSTALADORA EL IMPORTE DE LA INSPECCIÓN?

La empresa distribuidora de gas, una vez que reciba la información de la empresa instaladora, remitirá los datos de la Inspección (precio y datos del punto de suministro) a la empresa comercializadora de gas, la cual facturará al cliente final en el siguiente recibo del gas.

Posteriormente, la empresa distribuidora ingresará mediante transferencia el importe de la Inspección a la empresa instaladora.

8. ¿CUALQUIER TÉCNICO U OPERARIO DE UNA EMPRESA INSTALADORA PUEDE REALIZAR LA INSPECCIÓN PERIÓDICA?

No, solamente los técnicos de las empresas instaladoras que posean la habilitación como Instalador de gas (tipo A, B o C).

9. ¿SI EN EL TRANSCURSO DE LA INSPECCIÓN EL TÉCNICO DE LA EMPRESA INSTALADORA DETECTA UNA ANOMALÍA, PUEDE PROCEDER A REPARARLA?

No, se prohíbe que la empresa que realiza la actividad de Inspección, pueda reparar o subsanar las anomalías que haya detectado en el proceso de inspección.

No obstante, en el caso de que se detecte una anomalía principal, que no pueda ser corregida en el mismo momento, se deberá interrumpir el suministro de gas y se precintará la parte de la instalación pertinente o el aparato afectado, según proceda.

10. ¿PUEDE UNA EMPRESA INSTALADORA ANUNCIAR O REALIZAR ACCIONES PUBLICITARIAS OFERTANDO LA REALIZACIÓN DE INSPECCIONES PERIÓDICAS ENTRE LOS SERVICIOS QUE PRESTA?

Si, los servicios de Inspección pueden publicitarse al igual y con las mismas condicio-

nes que el resto de los servicios para los que pueda estar habilitada una empresa instaladora.

11. ¿QUIÉN PUEDE SUBSANAR LAS ANOMALÍAS DETECTADAS EN LA INSPECCIÓN PERIÓDICA Y RECOGIDAS EN EL INFORME DE ANOMALÍAS? ¿CÓMO SE COBRA ESTE SERVICIO?

La corrección de las anomalías será realizada por una empresa instaladora de gas distinta a la que hizo la inspección, siempre a cargo del titular de la instalación.

12. ¿DÓNDE PUEDO CONSEGUIR LOS MODELOS DE CERTIFICADO DE INSPECCIÓN, INFORME DE ANOMALÍAS Y CORRECCIÓN DE DEFECTOS?

Asefosam ha elaborado unos modelos de Certificados para que las empresas asociadas puedan utilizarlos.

Puedes descargarlos en www.asefosam.com, para lo que necesitarás usuario y contraseña.

Si no dispones de contraseña y eres socio de Asefosam, manda un mail a informatica@asefosam.com y solicita tus datos.

13. ¿DÓNDE PUEDO ENCONTRAR EMPRESAS INSTALADORAS DE GAS HABILITADAS?

Asefosam dispone de un servicio de búsqueda de instaladores autorizados, a través de la página web, www.necesitounfontanero.es, o desde tu móvil en la aplicación Reparahogar, disponible en Appstore o Google play, o bien llamando al teléfono **902 051 280**.





Charo Pinilla

RESPONSABLE DPTO. ELECTRICIDAD ASEFOSAM
charo.pinilla@asefosam.com

SER DIFERENTE ES LA CLAVE

Para ser irremplazable, uno debe ser siempre diferente.*

Diferénciate! Esa es la clave para conseguir destacar en el *mare magnum* de un mundo en que proliferan multitud de empresas, todas ellas pugnando por el tan ansiado y perseguido tesoro que es el Cliente.

Pero ante tanta competencia no hay que caer en el desánimo; más al contrario: nos debe servir para utilizarlo en nuestro propio beneficio, para mejorar y lograr diferenciarnos. Lo distinto, lo diverso, nos hace destacar; supone posicionarnos ante el escaparate del Sector de manera clara, sin confusión, de tal modo que nos permita distinguirnos de los demás por pequeños que seamos.

Diferénciate en la manera de presentar tu empresa: aunque seas autónomo, eres “empresa” y como tal puedes ofrecer un portfolio de servicios de manera profesional a tus clientes.

Cuida la imagen corporativa de tu empresa: es importante tener un logotipo propio y especial que transmita de manera clara el cometido de tu empresa, contar con material de papelería (tarjetas, papel de cartas, sobres... señalética para tu vehículo industrial y local etc.) y por supuesto, (no valen excusas) estar al día en el ámbito de la Comunicación digital:

■ **Tener una cuenta de correo propia:** se acabó aquello de @yahoo.es o gmail.com. Es importante sacarse una cuenta con tu pro-

prio dominio: da imagen de profesionalidad, seguridad y da confianza ante nuestros clientes.

■ **Página web:** por supuesto tener presencia propia en la red de redes que es Internet es más que fundamental para tu negocio. Si además vendes material, puedes incluir un módulo de venta online.

■ **Redes Sociales:** mantente visible en las principales redes sociales (o al menos escoge una). Es una manera de contactar con tus clientes, o con otras empresas con las que puedes colaborar. Fomentar el networking es importante. Piensa en dos dichos que cotidianamente utilizamos: Trabajo llama a trabajo y Si no estás, no existes...

■ **Ten presencia en plataformas vinculadas a clientes finales:** En Asefosam contamos con la app ReparaHogar. Ello te dará visibilidad y serás diferente al resto de empresas que se anuncian como Servicio Técnico de 24 horas. Tus clientes podrán visitar tu web, redes sociales, fotografías e información de tus últimos trabajos... y si además, te presentas como Asociado Premium, la diferenciación está asegurada!

Si todo esto te resulta tedioso o no tienes tiempo, Asefosam puede ayudarte. Contamos con un convenio que puede facilitarte estas tareas. Contacta con nuestro departamento de Marketing por si quieres más información (marketing@asefosam.com 91.468.72.51).

* Cita de Gabrielle Coco Chanel: Empresaria y diseñadora, visionaria en su sector de actividad y una de las personalidades más influyentes del siglo XX.

Diferénciate ofreciendo soluciones profesionales y seguras. En ocasiones nos decidimos por un material que sabemos no ofrece las mismas prestaciones que otro por abaratar un poco el presupuesto. Probablemente la diferencia de precio no sea tan grande si comparamos magnitudes reales e iguales, incluso puede ser que a largo plazo nos ahorremos dinero: índice de fallos, reposiciones, características técnicas completas...

Es lamentable constatar que la bajada de precios de algunas empresas prima frente a la calidad del trabajo bien hecho. No obstante, nos reiteramos en lo mismo: lo barato a largo plazo, al final sale caro. Si tu único recurso para diferenciarte es bajar el precio, piensa que siempre habrá alguien dispuesto a rebajarlo aún más.



Diferénciate y alíate con la Innovación: la formación y la información son claves para ello. Debemos aprender constantemente cosas nuevas (tecnologías, sistemas, productos, servicios...) y debemos estar atentos a las necesidades de los nuevos clientes. Por ello es tan importante estar al día y conocer las últimas novedades. Las ferias y congresos son una buena fuente de inspiración y si no podemos asistir, Internet y por supuesto, Asefosam, te informan puntualmente!

Diferénciate y ofrece soluciones y facilidades: entrega dosieres personalizados para cada cliente con información útil (comparativas, ahorros etc), ofrece un servicio integral en todo aquello que precise el cliente. Aunque tu empresa como tal no ofrezca dicho servicio/producto, siempre puedes colaborar con otra empresa ofreciéndote como “empresa de soluciones” y no de “negaciones” ante la demanda de un cliente. Si tienes opción a plantear financiaciones en las instalaciones, puede ser un punto a tu favor. En Asefosam hemos firmado un amplio convenio con Bankinter precisamente para que puedas optar por ofrecer esta posibilidad. Hay ocasiones en que la inversión realizada se amortiza con los ahorros obtenidos: véndelo!

También puedes contemplar el vender “la gestión del tiempo”, es decir, ofrecer soluciones que ayuden a tus clientes a optimizar su tiempo, automatizando sistemas. Hoy en día el concepto del paso del tiempo, la temporalidad, se ha visto afectado por la incidencia de las tecnologías de la comunicación e información. Todo lo queremos a golpe de click y podemos sacarle partido.

Diferénciate ofreciendo nuevos servicios: por poner algún ejemplo, domótica e inmótica son dos ámbitos todavía muy a explotar y explorar. Hay que tener en cuenta la actual tendencia demográfica en que la esperanza de vida de la población alcanza medias de 80 años, la adaptabilidad de los espacios públicos y privados a personas con alguna discapacidad. Por otro lado, ya ha surgido un nuevo tipo de cliente, familiarizado con la tecnología y que demanda soluciones novedosas.

En suma, diferénciate siendo un “Instalador Pro”: un empresario dedicado al Sector de las Instalaciones y de la Energía, un profesional que se presenta como asesor de sus clientes, que aconseja y recomienda las mejores opciones adaptadas a las necesidades de los mismos y que está al día en cuanto a novedades tecnológicas.

DIFERÉNCIATE, TE ATREVES?



SOLUCIONES PARA DIFERENCIARTE



Plantillas web 100% editables

Solución ONE PAGE

- Diseño del logotipo
- Personalización color corporativo
- Dirección y teléfono contacto
- Invitaciones a realizar consultas, pedir presupuestos...
- Formulario de contacto
- Enlaces a redes sociales
- Imágenes de empresa
- Dominio .com/.es
- Alojamiento 5GB
- Antivirus
- Firewall actualizado
- Mantenimiento del sistema
- Gestión de correo profesional:
 - Alta/baja cuentas de correo
 - Gestión capacidad correo
 - Cambio de contraseñas

OFERTA ASOCIADOS:
170 € + 20€/mes

Solución PRO PAGE

- Diseño del logotipo
- Personalización color corporativo
- Dirección y teléfono contacto
- Invitaciones a realizar consultas, pedir presupuestos...
- Hasta 25 páginas configurables
- Enlaces a redes sociales
- Imágenes de empresa
- Hasta 20 Actividades con iconos de identificación para enseñar de una forma profesional "Qué y Cómo lo haces"
- Formulario de contacto
- Dominio .com/.es
- Alojamiento 10GB
- Antivirus. Firewall actualizado
- Mantenimiento del sistema
- Gestión de correo profesional:
 - Alta/baja cuentas de correo
 - Gestión capacidad correo
 - Cambio de contraseñas

OFERTA ASOCIADOS:
510 € + 30€/mes

Convenios

Asefosam

Más info:
marketing@asefosam.com 91 468 72 51



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

JUAN PABLO LÁZARO ELEGIDO PRESIDENTE DE CEIM

Juan Pablo Lázaro fue elegido Presidente de CEIM el pasado día 24 de febrero por el 98,5% de los electores. En la intervención posterior al nombramiento, Lázaro destacó que el principal objetivo de CEIM es representar y defender los intereses de los empresarios madrileños y españoles, basándose en tres principios fundamentales: **transparencia, sostenibilidad económica e independencia**. “Si no somos independientes económicamente no podemos ser una organización libre para defender los intereses de las empresas. La independencia es un valor para poder actuar ante los poderes públicos y los agentes sociales”.

Asimismo resaltó que las empresas deben ser competitivas y que ello se traduce en que las empresas sean productivas de forma permanente. España y Madrid tienen tres problemas fundamentales: la deuda, el déficit y el desempleo”. Aludió a que CEIM ha creado un plan para crear cuatrocientos mil empleos, con 215 medidas estudiadas muy minuciosamente por los empresarios de base.

Resaltó Lázaro que “España tiene un problema de costes laborales y no de costes salariales. Hay que combatir el absentismo, hay que profundizar en la reforma laboral y hay que lograr calendarios laborales más racionales. De los 240 días laborales, los españoles solo trabajamos simultáneamente 140 días. Tenemos que hacer reformas para que los empresarios perdamos el miedo a contratar”. Sobre la fiscalidad destacó que “se ha comprobado que con la subida de impuestos se recauda menos y por lo tanto se deben rebajar los impuestos si buscamos la recuperación económica”. “Tenemos que conseguir

que la ley de morosidad se cumpla porque a las pymes les cuesta mucho financiarse y si no se les paga a tiempo se las yugula”

También, aludió a otros aspectos que inciden en la competitividad de las empresas. “La energía supone un coste superior al laboral”. “La formación es un aspecto fundamental que los empresarios deben tener siempre muy presente porque es un derecho del trabajador y una obligación del empresario”. También dijo respecto a la educación que “CEIM va a propiciar cursos de verano para escolares destinados a que aprendan a ser emprendedores”.

El nuevo Presidente hizo hincapié en que **CEIM tiene como objetivo prioritario defender la imagen del empresario; poner en valor la figura del empresario y el sentido del asociacionismo**. “Tenemos que borrar todo vestigio de corrupción y ser ejemplares.”

En el ámbito interno el Presidente ha nombrado 10 vicepresidentes y 56 miembros de comité ejecutivo, reduciendo el número de miembros que lo componen y **contando con Asefosam como representante en el citado Comité. Asimismo Asefosam ha pasado de tener un representante en la Junta Directiva a contar con dos. De esta forma se da cumplimiento al objetivo de la Junta Directiva de Asefosam de reforzar la presencia en las patronales, estando actualmente representados al más alto nivel**



NUEVOS SOCIOS EN ASEFOSAM

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

- | | | |
|---|---|---|
| ■ ADEIF SERVICIOS INTEGRALES, S.L. | ■ GALLEGO CECILIA, JUAN PEDRO | ■ RUIZ AGUADO, MARIANO |
| ■ AIRCHISPA, S.L. | ■ GESMAN SOLUCIONES INTEGRALES, S.L.U. | ■ SANEAMIENTOS VAMAR, S.L. |
| ■ ALCAIDE LEON, LUIS | ■ GONZALEZ VELAZQUEZ, OSCAR | ■ SERVICIOS INTEGRALES ARJO, S.L.U. |
| ■ ALVAREZ DIEGUEZ, ROGELIO | ■ INSTALACIONES IGC IBERICA, S.L. | ■ SOLENER SOLAR RENOVABLES, S.L.L. |
| ■ APLICACIONES Y GESTIONES CLIMATICAS, S.L. | ■ INSTALACIONES PLOMAS Y ASOCIADOS, S.L. | ■ SUVIRON GARCIA, ROBERTO |
| ■ APROIN, S.L. | ■ JM Y CASADO INSTALACIONES Y PROYECTOS, S.L. | ■ TECNISAT REPARACIONES MADRID, S.L. |
| ■ BAZO BARRIOS, LUIS EDMUNDO | ■ LML INSTALACIONES Y MANTENIMIENTO, C.B. | ■ TECNOMONTAJES MADRID, S.L. |
| ■ BERMEJO SANCHEZ, ISMAEL | ■ LOPEZ CARRETERO, RUBEN | ■ TEVIER SERVICIOS, S.L. |
| ■ BRICOGAS INSTALACIONES, S.L. | ■ MARCELO Y ALBERTO GOMEZ, C.B. | ■ TRIGOS FLORES, LUIS FERNANDO |
| ■ CALORIA ENERGY, S.L. | ■ MARTIN MORENO, AGUSTIN | ■ TUMBACO GUAMAN, JUAN |
| ■ CARPIO GUTIERREZ, EMILIO | ■ MARTIN SAEZ, ROBERTO (RMS CALDERAS) | ■ VALERA LEON, JOSE GABRIEL |
| ■ CLIMCEGAS, S.L. | ■ MOHINO GUERRERO, DAVID | ■ VD GESTION ENERGETICA, S.L. |
| ■ CONSTRUCCIONES PEREZ MORENO, C.B. | ■ MORENO ORTIZ, JOSE LUIS | ■ VIEGAS CARRILLO, DAVID |
| ■ DIFERAIR, S.L. | ■ MOVAGAS SERVICIOS INTEGRALES, S.L. | ■ VIG-FER MANTENIMIENTOS E INSTALACIONES 2016, S.L. |
| ■ EFICLIMA ESPAÑA, S.L. | ■ PACHECO ESCRIBANO, JUAN | ■ VIRAZ SANCHEZ-CAMACHO, LUIS MIGUEL |
| ■ FONT., CALEF. Y GAS HERMANOS CALDERON, S.L. | ■ RODRIGUEZ BUSTAMANTE, EMILIO | ■ YUCU CLIMATIZACION, S.L. |
| ■ FONTANERIA Y GAS ARRIBAS, S.L. | ■ RUBIO ROJAS, ALBERTO | |

De las nuevas altas, el 56% son empresas (sociedades limitadas, sociedades anónimas, etc...) y el 44% autónomos.






Los asociados de Asefosam podrán hacer uso de este **Servicio de Intermediación con Iberdrola Distribución Eléctrica** para exponer su problemática, incidencias o consultas relativas a la apertura y seguimiento de expedientes, bien **personalmente o a través de la propia Asefosam** mediante la aplicación GEA, previa autorización por parte del instalador.

ventajas del servicio

Tienes dudas? Aquí estamos!

Departamento de Electricidad

 electricidad@asefosam.com

 91 468 72 51

 www.asefosam.com

 comodidad  dar de alta expedientes  adjuntar documentación  hacer consultas a cualquier hora y desde cualquier lugar	 trazabilidad  recibir avisos  consultar el estado de de cada expediente  acceder a la documentación técnica y administrativa
---	---

 **consulta nuestras tarifas!**

GROHE, NUEVO SOCIO COLABORADOR DE ASEFOSAM



GROHE, como marca global de productos y sistemas sanitarios, se basa en los valores de calidad, tecnología, diseño y la responsabilidad medioambiental.

GROHE forma parte del grupo líder a nivel global en materiales y soluciones constructivas LIXIL. Dentro de la División Water Technology, que engloba todo el negocio de equipamiento sanitario del grupo LIXIL, **GROHE** se mantiene como una marca independiente.

Desde 1973, **GROHE ESPAÑA S.A.** es la empresa filial en España de la renombrada multinacional alemana Grohe AG, con sede en la Avenida Sarrià de Barcelona, donde cuenta con un amplio showroom con todas las novedades y en el que se ofrece asesoramiento técnico y prescriptivo y formaciones de distintos caracteres.

Como compañía, se ha distinguido por su énfasis en la calidad de todos sus productos, además de destacar por su constante innovación en el ámbito de la innovación, siempre a la vanguardia de las nuevas tendencias.

La firma posee variedad de productos de entre los cuales duchas y sistemas de ducha, griferías para el baño, griferías de cocina y griferías especiales y sistemas de descarga e instalación. Asimismo, los productos se dividen en tres categorías: colecciones **GROHE SPA**, que ofrecen una amplia gama de productos de alta calidad y con las máximas prestaciones; Griferías Funcionales que combinan diseño y un precio asequible, y por último, **GROHE PROFESSIONAL**, una gama de productos especiales dirigidos a los profesionales para hacerles la vida más fácil en el mantenimiento y reforma de hoteles, residencias, aeropuertos, centros comerciales y otras áreas de gran

afluencia de público y en los que la higiene y la seguridad son primordiales.

Las principales características que distinguen el "Por qué elegir **GROHE**" son: la calidad, la durabilidad, la ecología y el diseño que los productos **GROHE** ofrecen. Características técnicas que ofrecen las máximas prestaciones y servicios tanto a profesionales que pueden confiar en ellos como a consumidores que van a disfrutarlos. Con el fin de poder garantizar al máximo la durabilidad de nuestros productos así como la inocuidad de los mismos **GROHE** es el único fabricante que al poseer sus propias fundiciones controla la composición del latón, siendo el más bajo en contenido en plomo minimizando al máximo el riesgo de contaminación por plomo.

Fruto de nuestro afán innovador **GROHE** cuenta con un amplio abanico de soluciones técnicas concebidas tanto para la aplicación doméstica (griferías que filtran, refrigeran y añaden magnesio al agua, cabinas de ducha con cromoterapia, sonido y vapor), así como para usos públicos como edificios inteligentes o con certificación medioambiental (griferías electrónicas autónomas, que generan y almacenan su propia energía, bastidores para sanitario suspendido, etc). Un sinfín de productos para cada necesidad.

Además, pensando en los profesionales **GROHE** ofrece a los instaladores la posibilidad de registrarse y ser miembros del exclusivo programa **GROHE SMART**. Con él cada vez que se instalen productos **GROHE** podrás ganar infinidad de puntos escaneando los códigos de las cajas y canjearlos por increíbles premios. Consulta la web www.grohesmart.com o llama al Tel. **91 278 93 48** para cualquier consulta sobre el programa.

Desde ahora GROHE forma ya a ser parte de Asefosam como socio colaborador para dar apoyo y formación a todos los instaladores asociados. GROHE siempre al lado del profesional. www.grohe.es

BAXI PRESENTA LA NUEVA CLIMATIZACIÓN EN ASEFOSAM

El pasado día 21 de Enero BAXI impartió una Jornada Técnica en el salón de actos de ASEFOSAM, bajo el título: La Nueva Climatización: Gama de equipos de Aire Acondicionado BAXI

BAXI
la nueva calefacción

Con una buena afluencia de instaladores, la ponencia fue impartida por el Jefe de Formación y Soporte Técnico de la empresa, Alberto Jiménez.

La jornada comenzó con una breve presentación de la nueva imagen de la marca y el cambio del mensaje que aparece en nuestro logotipo. La empresa BAXI, hasta ahora referente como empresa de calefacción, evoluciona para convertirse en una empresa de climatización.

Somos conscientes de que la búsqueda del confort va más allá de la calefacción, sobre todo en un país con una climatología como la nuestra. Con inviernos fríos, aunque cada vez menos, y veranos calurosos, la búsqueda del confort pasa por la producción de calor y frío, es decir la climatización completa de la vivienda. Nuestro nuevo claim: BAXI, la nueva Climatización.

Para BAXI la producción de calor para la calefacción no tiene secretos, pero ahora, con la introducción de equipos de generación de frío pretendemos convertirnos también en expertos del aire acondicionado. Durante la jornada se presentó la nueva gama de equipos de aire acondicionado ANORI.

Los equipos de ANORI de aire acondicionado son equipos domésticos de altas prestaciones, sobre todo tres aspectos fundamentales:

- Equipos Ultra DC Inverter reversibles (frío y calor).
- Alta eficiencia en frío y calor (A++ en frío y A+ en calor).
- Muy silenciosos. Sólo 20 dB(A) en modo silencioso.

Dentro de la gama existen modelos 1x1, 2x1 y 3x1. Desde 2,5 kW hasta 7 kW de potencia.

También incluyen todo tipo de prestaciones, como son por ejemplo:

- Sistema iFeel: El mando a distancia hace las funciones de sonda de ambiente para mejorar el control de la temperatura de la sala que se está climatizando.
- Movimiento automático de lamas verticales y horizontales para controlar la salida del aire en ambos sentidos.
- Sistema antifungus: para evitar la aparición de hongos y malos olores.
- Sistema de autodiagnóstico con información de códigos de error para ayudar a solventar cualquier anomalía.

Por último, una de las principales novedades de los equipos ANORI de BAXI, es la posibilidad de controlarlos con un Smartphone a través de la red wifi de la vivienda. El accesorio TXAC Smart, se instala fácilmente en cualquiera de los modelos ANORI y permite controlar y programar, desde cualquier lugar, el equipo de aire acondicionado. Simplemente utilizando la app Air Smart de BAXI para Android.

FERROLI

El Grupo Ferroli celebra una Jornada de Encuentro con distribuidores e instaladores en su sede central de Madrid



Ferroli y Cointra, pertenecientes al Grupo Ferroli, reúnen en su sede central de Madrid a más de 200 instaladores y distribuidores de la zona comercial Centro, que agrupa las provincias de Madrid, Guadalajara, Toledo, Ávila, Ciudad Real, Cáceres y Badajoz, en una Jornada de Encuentro dividida en una sesión de mañana y otra de tarde.

Víctor Gómez, Director General del Grupo Ferroli, inauguró ambas sesiones lanzando un mensaje de optimismo con respecto a la evolución favorable del mercado de climatización y la recuperación económica del país, que garantiza que sectores clave vayan recuperándose y mejorando las expectativas de venta y crecimiento de clientes y fabricantes del sector.

Aurelio Lanchas, Jefe de Producto calefacción del Grupo, hizo un repaso de las principales novedades de producto presentadas por Ferroli y Cointra, con especial hincapié en la **nueva normativa ErP y ELD** y la necesidad de concienciar sobre el uso de equipos eficientes y respetuosos con el medio ambiente. Acto seguido fueron abordados los objetivos y principales estrategias comerciales a seguir tanto por Ferroli como por Cointra, así como las acciones que desde el área de Marketing se realizan como apoyo a sus clientes y para promoción del amplio catálogo de soluciones del Grupo Ferroli. Todo ello fue abordado por los directores nacionales de ventas de cada marca y por el Responsable de Marketing del Grupo, respectivamente.

sostenibles que vienen a completar la amplia oferta y profundidad de catálogo que caracteriza históricamente al Grupo Ferroli.

GROHE

Lanza su nueva Tarifa Recambios 2016

GROHE, la firma alemana líder mundial en equipamiento sanitario, presenta su **Tarifa de Recambios 2016**, una herramienta clave de apoyo a los profesionales en el servicio postventa. Gracias a esta, podrán consultar de forma rápida y sencilla, imágenes e información de los principales recambios de la amplia gama de productos de GROHE.

La nueva **Tarifa Recambios 2016** de GROHE es un documento muy útil y práctico, concebido para ayudar a los profesionales en su día a día, ofreciéndoles soluciones. Junto a la descripción técnica e imágenes de todos los recambios referenciados, la Tarifa sigue incorporando consejos útiles para un correcto mantenimiento de los productos.

A lo largo de toda su historia, GROHE siempre ha estado cerca de los profesionales. Los consultores técnicos GROHE, expertos en grifería y sistemas sanitarios, están disponibles para resolver dudas y aconsejarte en el momento de la prescripción o instalación. Puedes visitarnos en nuestro Showroom Avda. Sarrià, 106 Barcelona o ponerte en contacto a través del Servicio de Atención Técnica Telefónica Tel. **93 336 88 55** o mediante Email a sat@grohe.com. Entra en la web www.grohe.es y siempre estarás informado de las últimas novedades. En GROHE premiamos a los instaladores! Regístrate en el exclusivo programa GROHE Smart, escanea puntos y gana fantásticos premios! www.grohesmart.com.



JUNKERS

Presenta su tarifa 2016 dirigida al profesional

La nueva edición de la lista de precios Junkers incluye todas las soluciones de agua caliente, calefacción, sistemas solares térmicos y climatización de la marca. Todas las novedades de productos Junkers se encuentran adaptadas a la nueva Directiva ErP y este documento recoge toda la información sobre clasificación energética y perfil de consumo de cada uno de ellos.

Entre las principales novedades presentadas por Junkers destacan:

- **Termos eléctricos:** los nuevos termos eléctricos Elacell, con una amplia variedad de capacidades, suponen una solución efectiva y eficiente para el calentamiento del agua cuando la energía disponible es la eléctrica.
- **Captadores de tubos de vacío de solar:** esta gama de productos eficientes basada en el uso de las energías renovables, incluye varios modelos de captadores solares de tubos de vacío en acero inoxidable, con y sin espejos reflectores CPC y con un alto rendimiento en cualquier momento del año.
- **Calderas murales de condensación:** la nueva gama de calderas de condensación Cerapur se caracteriza por su innovación, versatilidad, óptimo diseño y sencillez de instalación gracias a su tecnología avanzada. Esta nueva gama de calderas Junkers es compatible con sistemas solares y cuenta con hasta 94% de rendimiento, permitiéndole alcanzar una clasificación A+ en combinación con controladores de la marca.



THERMOR

**Presenta GAMA COMPACT,
máximo confort y
funcionalidad**

Thermor presenta Compact, una gama de pequeñas dimensiones ideal para colocar en espacios reducidos, que destaca por su ligero diseño y por su practicidad.



Los modelos Compact, con capacidad de 15 y 30 litros, incorporan de serie un termostato exterior que permite al usuario ajustar la temperatura deseada en cada momento. Asimismo, estos nuevos formatos ofrecen mayor potencia y menor consumo de energía, proporcionando una mayor disponibilidad de agua caliente en menos tiempo. Un práctico modelo que gracias a la tecnología innovadora O'Pro aumenta su durabilidad en más de un 50%, disponiendo así de 5 años de garantía.

Compact, incluye una placa de montaje que facilita su instalación, garantizando así una rápida fijación del aparato y permitiendo una sencilla sustitución y renovación de otros modelos. La gama Compact, una solución que gracias a su tamaño y ergonomía, es ideal para instalar en espacios de pequeñas dimensiones tanto para proyectos de obra nueva como de renovación.

Para más información:
www.thermor.es

UPONOR

**Smatrix para refrigeración
y calefacción radiante**

Smatrix es la nueva línea de sistemas de control de Uponor para instalaciones de refrigeración y calefacción radiantes. Desarrollada para aprovechar al máximo las ventajas de un sistema radiante, Smatrix aumenta la eficiencia energética al tiempo que garantiza un confort óptimo en cada habitación. La función inteligente de autoequilibrado permite un ahorro energético de hasta un 20% adicional y además en modo refrigeración, Smatrix proporciona una alta seguridad, evitando la condensación.

Mientras que los sistemas convencionales deben equilibrarse de forma manual con el fin de garantizar la temperatura que se desea en cada estancia, la tecnología Smatrix anticipa y ajusta la cantidad exacta de energía necesaria para garantizar un confort óptimo. Este hecho hace que se experimente un ahorro de energía adicional de hasta un 20% en comparación con los sistemas que no cuentan con la función de autoequilibrado.

Smatrix puede controlar con eficacia el proceso de refrigeración, haciendo usos de las sondas de humedad incluidas en los termostatos ambiente. Smatrix proporciona una alta protección para evitar la condensación. Si la humedad en una habitación individual se eleva demasiado, el proceso de refrigeración se detendrá de forma automática. Incluso es posible controlar un deshumidificador integrado en el sistema.



BAXI

**Celebra su convención anual
en Madrid**

BAXI, la empresa líder en sistemas eficientes para la climatización, ha celebrado su convención comercial en un céntrico hotel de Madrid, coincidiendo con el inicio del nuevo año, con el objetivo de compartir la estrategia y nuevos retos para 2016 y hacer balance de los hitos logrados el pasado año.

En la convención —que ha contado con la participación de **Jordi Mestres**, Director General de BAXI; **Jaume Alcover**, Director de Marketing; y **Antonio Perelló**, Director de Ventas— se han reunido un total de 100 empleados, contando con la presencia de todo el equipo comercial de España y Portugal, junto con los Departamentos Formación y el equipo del Servicio de Postventa.

Este evento ha servido para cerrar un año en el que la empresa ha realizado un gran esfuerzo para dar a conocer la nueva reglamentación ERP, que entró en vigor el pasado 26 de septiembre.

Entre los proyectos y novedades que se han dado a conocer para este 2016 destaca la nueva imagen de marca de BAXI, manteniendo su logo característico pero renovado todo lo demás. El nuevo lema de la firma "La Nueva Climatización" refleja de forma más completa el compromiso de la empresa con el confort y la gestión correcta de la temperatura, en todos los ámbitos y épocas del año.

el 2015 y que ha permitido posicionar a BAXI como un destacado proveedor de confort también en el verano; las nuevas calderas murales de condensación

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 nuestra Escuela Técnica
- 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



II CONGRESO CIUDADES INTELIGENTES

Madrid 13-14 Abril 2016

INSCRÍBETE CON 20% DESCUENTO COMO SOCIO DE ASEFOSAM:
Utiliza **Código Promocional = 2cci-asefosam** al realizar la inscripción a través de la web:
www.congreso-ciudades-inteligentes.es/inscripciones



ORGANIZA:



GRUPOTECMARED



COLABORACIÓN INSTITUCIONAL:



APOYO INSTITUCIONAL:



PATROCINIO PLATINO:

PATROCINIO ORO:

PATROCINIO BRONCE:



www.congreso-ciudades-inteligentes.es