

Asefosam

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

ENTREVISTA PRESIDENTE FENIE



FENIE ENERGÍA Y FENIE, VISITAN ASEFOSAM



AYUDAS A LA CONTRATACIÓN



Asefosam es miembro de:



Asefosam es patrono de:



We measure it. **testo**

Curso de termografía GRATUITO
8h teoría + práctica



La verdadera termografía empieza con 160 x 120 píxeles.

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

www.testo.es

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

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**

- Entrevista a Jaume Fornés 7
- Entrevista a Sergio Pomar y a Isabel Reija 12
- FENIE y FENIE Energía presentan sus proyectos a la Junta Directiva de ASEFOSAM 15
- 37 Fiesta Patronal de ASEFOSAM 16
- AMIITEL y ASEFOSAM crean la Red Empresarial del Sector de las Instalaciones y el Mantenimiento 18

Noticias Escuela Técnica

- ASEFOSAM apuesta por la formación y el empleo de los jóvenes 20

De interés

- Gran éxito de asistencia en la jornada en Madrid sobre la bomba de calor 22
- Creación del observatorio de las inspecciones periódicas de gas 23
- Nuevo servicio de venta / traspaso de empresas instaladoras 24
- Nuevos socios de ASEFOSAM 25

Socio colaborador

- Irsap 26
- Fidegas 27
- Multiturbo 28

Encuentros profesionales

- Standard Hidráulica 29
- Irsap 30
- wolf 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,
Victor 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

EDITORIAL



La Junta Directiva de Asefosam lleva tiempo realizando una profunda reflexión sobre el papel de las Asociaciones modernas o profesionales. En esa reflexión se destaca como, frente a una cultura asociativa tradicional en la que la empresa se adscribía a la asociación y se mantenía en la misma casi por inercia, la realidad actual, máxime después de la crisis, ha hecho que los asociados reflexionen a cerca de los motivos que les llevan a mantenerse en el seno de sus asociaciones, y que sólo en la medida en que estos perciban que les resulta “rentable” seguir asociados, estos permanecerán, en tanto que si no tienen esta percepción, antes o después, causarán baja en la misma.

En definitiva, las modernas asociaciones empresariales o profesionales sólo tenemos sentido y podremos crecer y desarrollar adecuadamente nuestra misión, en tanto en cuanto seamos capaces de prestar cada vez más y mejores servicios a nuestras empresas asociadas de manera que resulte evidente la “rentabilidad” de esa inversión, por pequeña que pueda ser la cuota que se pague a cambio.

Sin embargo no podemos olvidar nuestros orígenes más remotos, los gremios profesionales que surgieron por toda Europa allá por la Edad Media, y más en concreto algunos de los valores y fines que inspiraban su actuación y que deben seguir estando en la base de toda asociación empresarial.

Los gremios, como precedente de los colegios profesionales o las asociaciones profesionales modernas, tenían entre sus fines básicos la defensa de su profesión u oficio, velando por dignificar el mismo y por el buen hacer de todos sus integrantes. De aquella época son los primeros códigos éticos que aplican a una profesión y cuyo cumplimiento vigilaba el propio gremio.

Así mismo, y relacionado de manera directa con lo anterior, los gremios velaban por la adecuada formación de sus miembros, garantizando así la calidad de los servicios que prestaban a sus ciudadanos. En nuestro sector, las asociaciones hemos tenido, tenemos y debemos seguir teniendo un papel capital en la formación de nuestros asociados. De hecho desde ASEFOSAM, participamos con las autoridades educativas y laborales

en la definición de los programas de formación y ponemos a disposición de los nuevos profesionales unas modernas instalaciones en las que poder adquirir la mejor formación teórica y práctica que garantice la calidad de su trabajo una vez que entren en el mercado laboral, formación que además se completa con prácticas en las empresas asociadas, similares, en cierta forma a las que desarrollaban los antiguos aprendices en el seno de los gremios medievales.

Así mismo, los gremios desarrollaban un importante papel en el seno de la comunidad a la que pertenecían, función a la que no podemos renunciar, siendo interlocutores ante los distintos agentes sociales y políticos, y actuando como grupo de influencia en defensa y representación de los intereses de las empresas asociadas.

Los gremios se ocupaban además de regular las “condiciones laborales” de sus miembros, desarrollando ordenanzas y sistemas de acceso al oficio, así como los sistemas de ascenso en la escala profesional y retributiva. Hoy, en el marco de la actual legislación laboral y los derechos que nuestro ordenamiento jurídico reconoce a los trabajadores, debemos destacar la labor que desarrollamos las asociaciones patronales como ASEFOSAM mediante la participación en la negociación colectiva, que no deja de ser una manera de participar en la regulación de las condiciones laborales y profesionales de los trabajadores del sector.

Por último, destacar la labor social que desarrollaban los gremios y los fuertes lazos de solidaridad que unían a los miembros de un mismo gremio, valores que deberían ser observados por los miembros de las nuevas asociaciones empresariales.

En definitiva, el futuro de las asociaciones profesionales debe pasar, a nuestro entender, por establecer un sistema de atención y servicios que sea percibido como eficaz y rentable por todos sus miembros, integrando dentro de los fines y modos de actuar los valores tradicionales que nos legaron nuestros predecesores, de modo que la asociación crezca de manera sólida y estable sobre la base de la convicción de todos y cada uno de los miembros que la componen. En ello estamos y en ello seguiremos trabajando.

Asefosam



PACK ropa laboral verano

OFERTA EXCLUSIVA SOCIOS



POLO m/corta
100% algodón
varios colores



CHALECO
multibolsillo
varios colores



PANTALÓN
multibolsillos
varios colores



ZAPATO
seguridad
Piel. Gris

PVP PACK: 37,95 € (IVA no incluido)

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

Entrevista a JAUME FORNÉS

Presidente FENIE



BREVE PRESENTACIÓN PROFESIONAL:
JAUME FORNÉS, PROFESIONAL DEDICADO
DESDE LOS AÑOS 90 A UNA EMPRESA
REFERENTE EN EL SECTOR

En primer lugar, y a modo de introducción para nuestros socios, ¿Qué es FENIE? ¿Qué puede aportar FENIE a las empresas instaladoras asociadas a ASEFOSAM?

Fenie es la **Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones de España** y representa más de 55 provincias que a su vez representan a más de 15.000 empresas con más de 60.000 trabajadores que dependen de ellas. Lo que la Federación quiere conseguir es ser un referente en el Sector Energético

pero también en la Sociedad de tal modo que la Federación debe de hacer de lobbie para representar y defender los intereses de nuestras empresas frente al Ministerio o las grandes compañías distribuidoras.

¿Cuáles son las principales coordenadas que la nueva Junta Directiva que usted preside ha trazado para su legislatura?

Todo pasa por tener una autonomía financiera para llegar a conseguir nuestros objetivos y para llevar a la práctica todas las actividades que queremos impulsar. Es prioritario plantear y realizar un gran Plan de Comunicación donde todas las tecnologías digitales estén presentes para conseguir que la Federación sea conocida tanto en el propio Sector energético como en la Sociedad en general.

En base a los datos que figuran en el informe del Plan Estratégico 2016-2020 de FENIE, Asefosam se posiciona, por número de asociados, entre las 11 primeras asociaciones de las 57 que conformamos la Federación ¿Cuál es su percepción sobre ASEFOSAM en el Sector? ¿Cómo valora la reciente incorporación de ASEFOSAM en FENIE?

Todo lo que sea sumar es bienvenido y en este sentido el Comité Ejecutivo de Fenie vió claro desde el primer momento que Asefosam tenía que pertenecer a la Federación. Las asociaciones miembro de FENIE se podrían vertebrar en dos tipos: unas más activas y otras más pequeñas. De las primeras, la federación absorberá iniciativas o propuestas para crecer y con respecto a las segundas, Fenie actuará de canalizador para que su ritmo se equipare a las primeras. Todas deben ir al mismo ritmo para que no haya asociaciones de primera o segunda.

Las empresas tenemos que ser capaces de aprovechar los mercados emergentes y muy potentes: infraestructura del vehículo eléctrico, autoconsumo y energías renovables y eficiencia energética

Hemos oído hablar de la Certificación de Empresas Instaladoras, un proyecto ya hecho realidad y que FENIE comenzó a desarrollar en 2010. ¿En qué consiste? ¿Qué ventajas ofrece a las empresas instaladoras asociadas a Asefosam?

El objetivo de la Certificación de Empresa Instaladora (CEI) es lograr que nuestras empresas se diferencien de otras del Sector para protegernos contra el intrusismo. Si logramos ser unos buenos profesionales y demostrar nuestra excelencia en coberturas, servicios, acreditación de nuestros medios humanos y técnicos, lograremos crear una marca de élite. Ello nos dará más fuerza como colectivo. La Federación puede querer promover el CEI pero, quienes tenemos que creer en ello somos las asociaciones miembro y sus empresas. Es muy importante que este proyecto se conozca en la Sociedad y le daremos la notoriedad que merece a través del Plan de Comunicación que antes mencionaba.

En los dos últimos años se ha percibido un ligero repunte de la actividad empresarial materializado en el aumento de contrataciones, en su opinión y en este sentido, ¿en qué estado se encuentra el sector eléctrico en España?

La reactivación económica se ha percibido de manera más importante en las empresas de la zona mediterránea, vinculadas de manera más decisiva al sector turístico pero no ha sucedido lo mismo en la zona centro, más industrial. Es cierto que llevamos unos dos años con un pequeño crecimiento y lo que denota es que la palabra "crisis" ya no es la primera a la hora de hacer mención a

las empresas. Así pues, reactivación aunque leve. Las empresas tenemos que ser capaces de aprovechar los mercados emergentes y muy potentes: infraestructura del vehículo eléctrico, autoconsumo y energías renovables y eficiencia energética. Somos las empresas eléctricas las que debemos llevar la iniciativa en ellas y especializarnos. Como Federación debemos tratar de acercar estas nuevas líneas de negocio a las empresas para que apuesten por este nuevo Mercado en el que la rentabilidad es evidente.

En ASEFOSAM llevamos apostando varios años por la figura del empresario o instalador MULTI-PRO: Multi-Profesional y Multi-Producto, capaz de dar múltiples soluciones a sus clientes con un alto grado de conocimientos y especialización. De hecho, el perfil de la mayoría de nuestros socios responde a empresas dedicadas a más de una actividad. ¿Cuál cree que será la tendencia en un futuro cercano? ¿Vamos encaminados a este modelo multiprofesional?

Tenemos que tener claro que somos empresas de servicios. En muchos territorios de España predomina la integración de actividades y creo que el futuro pasa por aquí: tenemos que ser pluri-profesionales para dar una respuesta completa a nuestros clientes. La especialización es clave para ello y aunque haya empresas dedicadas a una sola actividad, las empresas de servicios debemos dar respuesta a todas las demandas de la actividad industrial. De hecho nos gustaría conformar una gran Confederación profesional donde aglutinar todas las actividades.

La formación para ASEFOSAM es una prioridad de primer orden. ¿Cuál es la oferta formativa que FENIE ofrece a sus asociaciones miembro? ¿Cómo se articulan estas actuaciones?

Como Federación, apostamos por una formación continuada ya que constantemente nos estamos renovando en tipologías de trabajo o tecnologías y debemos estar al día como empresas.



Sin formación nunca habríamos llegado a donde actualmente estamos y no habríamos sido quienes somos. No es que creamos en la formación, es que es necesaria.

Las asociaciones nos están demandando mucho la formación en cuanto a infraestructura del vehículo eléctrico, autoconsumo o eficiencia energética y FENIE se va a centrar en dar respuesta a todo ello.

Por otro lado, no hay que olvidar que la formación profesional debe pasar por la formación dual en que el mundo de la empresa privada tenga un peso específico. La colaboración público-privada es fundamental. Al respecto, comentar nuestro concurso de jóvenes instaladores que desde hace años organizamos cada dos años en Matelec, donde los alumnos están en contacto directo con los centros de formación y con lo que demanda el Sector.

Tanto FENIE como ASEFOSAM apoyan el sector fotovoltaico. ¿Hacia dónde cree que tiende el escenario para el desarrollo del Sector en nuestro país? ¿Qué actuaciones va a llevar a cabo FENIE para la defensa del autoconsumo?

No se pueden poner puertas al campo sobre todo en un país como España con más de 1700

1800 horas solares. Fénie lo que va a hacer es luchar por trabajar con la legislación que ya existe y potenciar el autoconsumo. No queremos que sea el futuro porque esto ya es el presente.

¿Animaría a las empresas dedicadas a las instalaciones eléctricas a ampliar su actividad en el sector fotovoltaico? ¿Por qué?

Las empresas de nuestro sector que no apuesten por la Fotovoltaica, no digo que tengan los días contados, pero sí que se verá mermada su actividad.



Uno de los principales proyectos que surgió de la Federación y que vio la luz en 2009, fue la comercializadora FENIE ENERGÍA. Este ambicioso plan fue concebido por y para instaladores, ¿Cuál es actualmente la relación entre ambas organizaciones, federación y comercializadora?

Fenie creó Fenie Energía como la comercializadora para los instaladores. Creamos un niño que nos ha salido muy espabilado y las empresas tenemos que aprovechar esa fuerza. Ni los más optimistas podríamos creer que la comercializadora llegaría donde ahora está la compañía. Es importante tener claro lo que es la Federación y la Compañía pues actúan con total independencia. Ambas iremos del brazo pero sin interferencias.

En su opinión, ¿qué puede aportar FENIE ENERGÍA a las empresas asociadas a Asefosam que se dedican a la actividad eléctrica? ¿Les animaría a ser agentes de la comercializadora?

Las empresas asociadas de Asefosam que participan en Fenie Energía lo único que harán es sumar: en servicios a sus clientes, en profesionalidad y en rentabilidad a sus empresas.

Fenie lo que va a hacer es luchar por trabajar con la legislación que ya existe y potenciar el autoconsumo

Por supuesto, les animaría a que comercialicen gas y electricidad con independencia de la actividad a la que se dediquen para poder abarcar más mercados y crecer en competitividad y profesionalidad.

Y por último, ¿Qué cree que ASEFOSAM puede aportar a la Federación?

Asefosam es una asociación con más de 2.000 empresas asociadas y estoy convencido de que tanto podrá proponer muchas líneas de actividad a la Federación como viceversa, podrá absorber iniciativas y proyectos que en FENIE planteamos a las empresas. Creo que los dos nos podemos ayudar: Asefosam, al entrar en la Federación la hace más grande y como no, que Asefosam esté en la Federación, también la hace más grande.



El tamaño *SÍ* importa



Nueva **BLUEHELIX PRO SLIM** MÁXIMAS PRESTACIONES EN EL MÍNIMO ESPACIO

- » Fondo reducido de 250 mm.
- » Eficiencia energética: **A** / **A** Perfil XL
- » Mínimo ruido - Máximo confort
- » Prestaciones premium en ACS: 27 kW y 32 kW con microacumulación.
- » Posibilidad de control vía WI-FI: Mediante instalación de cronotermostato WI-FI inteligente.

Síguenos en



ferroli

www.ferroli.es

Entrevista a

SERGIO POMAR Presidente FENIE Energía

ISABEL REIJA Directora General FENIE Energía



Sr. Pomar, como Presidente de F.E. y en primer lugar, a modo de breve de introducción para nuestros lectores, ¿Qué es FENIE ENERGÍA? ¿Cuáles son las principales directrices de su nuevo mandato?

Se podría decir que, en cuanto al objeto de negocio, Fenie Energía es una empresa dedicada a la comercialización de energía. Sin embargo a mí me gusta más definirla por su razón de ser que no es otra que una comunidad de personas que trabajando en equipo tratan de conseguir el máximo ahorro en energía para nuestros clientes. Más que directrices lo que pretendo como presidente de Fenie Energía es seguir impul-

sando el desarrollo de la compañía sin perder de vista los valores de la misma: seguir generando confianza en los clientes a través de nuestros instaladores, promover la eficiencia en el consumo energético, mantener la cercanía entre el cliente y el agente energético, seguir dimensionando aunque ya somos la mayor red de asesores energéticos de España, ser fieles a la transparencia en la información que facilitamos a nuestros clientes y no perder la sencillez de todos los que formamos Fenie Energía.

Recientemente, como bien saben, Asefosam se ha incorporado a FENIE. Nos pueden indicar cuál es la relación entre la Federación y Ustedes? ¿Qué diferencias hay? Sr. Pomar

La relación entre FENIE y Fenie Energía es inmejorable, de hecho Fenie Energía nace en el seno de la federación como nueva línea de negocio para aprovechar la liberalización del mercado energético. Sin embargo son entidades de naturaleza completamente diferente. Fenie, tiene un papel fundamentalmente de representación, y para dar servicio y apoyo a los instaladores. Fenie Energía por su parte comercializa energía (ahí radica la diferencia, en la naturaleza del objeto empresarial) y a su vez da apoyo y servicio a sus agentes energéticos, que no son otros que los instaladores.

Sra. Reija, como Directora General, nos puede desgranar qué ventajas puede ofrecer Fenie Energía a los socios de Asefosam?

En primer lugar, Fenie Energía ofrece la posibilidad a los socios de convertirse en accionistas

de la compañía para posteriormente llegar a ser agentes energéticos duales, es decir, agentes energéticos tanto de electricidad como de gas con las ventajas que eso supone para los instaladores, con la garantía de nuestra experiencia, saber hacer y con un soporte permanente. Una vez un instalador es agente puede empezar a homologarse en los diferentes productos o SAEs (servicios de ahorro energético) para poder realmente hacer ahorrar a sus clientes en el consumo energético.

Adicionales a las ventajas comerciales existen las vinculadas a las de ser accionista de una compañía ya grande y la incorporación en el Club del Accionista de Fenie Energía.

La formación para Asefosam es un pilar básico y para Fenie Energía? ¿Qué tipo de formación ofrece la Escuela de Eficiencia? Sra. Reija

Para Fenie Energía la formación constituye una parte muy importante de la actividad.



De ahí la creación de nuestra Escuela de Eficiencia Energética en la que se imparten conocimientos de gran interés para la comunidad instaladora. Los temas que se tratan en la Escuela varían desde formación en iluminación, producto indexado o incluso novedades o cambios en el marco legislativo del sector.

Fenie Energía nace en el seno de la federación como nueva línea de negocio para aprovechar la liberalización del mercado energético

Fenie Energía surgió en 2009 como la Comercializadora eléctrica de los instaladores, tienen contemplado ampliar su campo de actuación a otras actividades como gas u otras?

Sr. Pomar

Como ya ha mencionado Isabel, Fenie Energía también forma agentes energéticos de gas porque desde diciembre 2014 que obtuvimos la licencia, también somos comercializadora de gas. De momento vamos a afianzar nuestra actividad con agentes duales y más adelante valoraremos, en su caso, otras actividades relacionadas con SAEs de gas.

¿Animarían a las empresas asociadas a Asefosam a participar como agentes o accionistas en Fenie Energía? ¿Por qué? ¿Cómo pueden hacerlo?

Sra. Reija

¡Por supuesto que les animo! Por una sencilla razón: contamos con la mayor red de agentes energéticos de España y eso es porque nuestros agentes se sienten satisfechos por lo que pueden ofrecer a los clientes y por el apoyo y la ayuda que obtienen desde Fenie Energía. Hoy por hoy somos la primera compañía independiente del país y hay sitio para todas las pequeñas empresas que quieran decidir apostar

Hoy por hoy somos la primera compañía independiente del país y hay sitio para todas las pequeñas empresas que quieran decidir apostar por el futuro



por el futuro más eficiente, por contribuir a liderar el cambio en el sector de la energía y por diseñar junto con sus iguales un mundo donde el ahorro en el consumo de energía sea el objetivo.

Por eso decimos que nuestra diferencia como comercializadora se encuentra en nuestros

agentes. Las condiciones para formar parte de la red comercial son, en primer lugar, que las empresas instaladoras sean accionistas de Fenie Energía y estén asociadas a una asociación que pertenezca a la Federación de empresas de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones (FENIE), como es el caso de Asefosam. Adicionalmente el agente ha de haber cursado unas 40 horas de formación sobre el funcionamiento del sector energético, la eficiencia energética y la comercialización de electricidad y gas.

En cuanto a representatividad en el campo eléctrico, Asefosam se sitúa entre las primeras 11 asociaciones de FENIE con mayor número de asociados, ¿Cuál es su percepción sobre ASEFOSAM en el Sector?

Sr. Pomar

Nos estamos refiriendo a una asociación del sector de las instalaciones energéticas de la Comunidad de Madrid que representa a más de 2.000 empresas, dando empleo directo a más de 10.000 trabajadores. Creo que es evidente que las cifras hablan por sí solas. Además es una asociación muy comprometida con diversos organismos relacionados con la industria y con diferentes instituciones de gobierno, trabajando siempre en pro de los intereses de los instaladores. Sólo este hecho ya es digno de reconocimiento y en el caso de Fenie Energía cobra mayor importancia puesto que los instaladores constituyen su mayor activo.

Y por último ¿En qué puede colaborar la asociación con Fenie Energía? ¿Qué creen que ASEFOSAM puede aportar a la Comercializadora?

Sra. Reija

Creo que esta colaboración puede ser muy provechosa para ambos dando origen a sinergias gracias al gran desarrollo y labor de representación de ASEFOSAM y la actividad constante en pro de la eficiencia energética y del ahorro de Fenie Energía.



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

FENIE Y FENIE ENERGÍA PRESENTAN SUS PROYECTOS A LA JUNTA DIRECTIVA DE ASEFOSAM

El Presidente de FENIE, Jaume Fornés, y el Presidente de FENIE ENERGIA, Sergio Pomar, acompañado por la Consejera Delegada y Directora General de ésta compañía, Isabel Reija, acudieron el pasado miércoles 27 de abril a la reunión de la Junta Directiva de ASEFOSAM, ante la cual han tenido la oportunidad de presentar los proyectos de ambas organizaciones y de invitar al colectivo de ASEFOSAM a participar de manera activa en los mismos.

El Presidente de FENIE manifestó en primer término su satisfacción por la reciente incorporación de ASEFOSAM a la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones de España, al tiempo que presentó su organización y esbozó las principales líneas de actuación de la nueva Junta Directiva de la Federación, destacando su voluntad de mejorar la capacidad de representación y defensa de los intereses comunes a todas las empresas del sector.

Por su parte, los representantes de FENIE ENERGIA, destacaron que esta joven compañía energética comercializadora, creada por empresas instaladoras miembros de Asociaciones de FENIE en el año 2010, ha experimentado en apenas seis años un crecimiento exponencial, logrando colocarse como comercializadora de referencia entre los operadores independientes del mercado, con una facturación de 300 millones de euros y más 300.000 clientes en electricidad, habiendo iniciado en 2015 su actividad como comercializadora de gas.

A día de hoy cuenta con una red de agentes de ventas formada por cerca de 1.800 agentes energéticos, empresas instaladoras, que, en cumplimiento del principio básico de actuación de FENIE ENERGIA, según el cual, el cliente lo será siempre de la empresa instaladora, además de actuar como fuerza comercial, prestan servicios energéticos de todo tipo a sus clientes, aportando un importante valor añadido y complementando así su propia oferta empresarial.

Así mismo, los representantes de FENIE ENERGÍA presentaron sus nuevos proyectos como la apuesta por la movilidad eléctrica o nuevas inversiones en plantas de generación, con el fin de generar un mayor valor, estabilidad y negocio a la compañía, finalizando su intervención con una invitación a todas las empresas integradas en ASEFOSAM a sumarse a su proyecto ante las cuales tendrán la oportunidad de presentar su proyecto en breve en la sede de la Asociación.





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

37 FIESTA PATRONAL DE ASEFOSAM

El próximo 24 de Junio en Casa De Mónico

Acercándose el mes de Junio, Asefosam empieza a organizar el evento social más reconocido en el sector, nuestra tradicional Fiesta Patronal. Evento que año a año reúne más de 400 personas pertenecientes tanto a empresas asociadas como al resto de agentes del sector.

En esta ocasión tendrá lugar el **viernes 24 de Junio**, en un espacio ideal para este tipo de celebraciones y que en la Fiesta Patronal de 2014 pudimos comprobarlo, hablamos de Casa Mónico. Para los que no lo conozcan, comentaros que se trata de un recinto ubicado en Madrid (Aravaca) que al entrar nos recibe con un jardín estilo inglés de 3 hectáreas perfectamente cuidado y que al fondo esconde la casa principal de estilo herreriano y que acogerá la cena de gala.

Como todos los años, la cena de gala empezará con un coctel de recepción donde entregaremos un regalo de bienvenida tanto a las señoras como a los caballeros, ofrecido por Saunier Duval y Tuvain respectivamente. Una vez finali-

zando el coctel se celebrará la cena en un cuidado y espectacular salón.

Este año y de la mano de BAXI, contaremos con el humor del televisivo AGUSTIN JIMENEZ que una vez finalizada la cena nos deleitará con un espectáculo que seguro sacará una buena carcajada de los asistentes. No nos olvidamos del tradicional sorteo de viajes que el propio Agustín realizará cuando termine su actuación.

Para los que se sientan con ganas de seguir la fiesta, contaremos después 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. El aforo es limitado, por lo que si te decides, puedes contactar con la asociación para realizar la reserva:

Sonia Parra
Tlf: **91.468.72.51 ext 112**
administracion@asefosam.com

Cena de Gala

37 FIESTA PATRONAL

24 junio 2016

Un nuevo rumbo en nuestro camino
¿nos acompañas?

Programa
20:00 h. Coctel de bienvenida

Palabras del Presidente Asefosam
Cena de Gala
Actuación
Sorteo de regalos
Barra libre DJ

Actuación patrocinada por
BAXI

Menú
- Miñojos de patata confitada con pimientos asados y tartar de bacalao en salsón
- Madalenas de sotonilla ibérica con jugo de culis de higos con mentana sañeada con frutos rojos
- Selva negra
- BOBEGA: Vino Blanco: Frey Germán Verdejo (DO RUEDA) / Vino Tinto: Frey Palmita Roble 2014 D.O. Ribera de Duero / Cava: Conde de Carull Brut Nature

Precios
Socios: 39.50 € IVA incluido (2 entradas por empresa)
No socios: 60 € IVA incluido

Aforo limitado

Espectáculo a cargo del humorista Agustín Jiménez

37 FIESTA PATRONAL

Viernes, 24 junio 2016

Un nuevo rumbo en nuestro camino
¿nos acompañas?

Lugar de celebración:



LA CASA DE MÓNICO

Cena de Gala
Barra libre
Espectáculo
Sorteo de regalos
Aforo limitado

Actuación patrocinada por

BAXI

Espectáculo
a cargo del humorista
Agustín Jiménez

Más información en www.asefosam.com 91 468 72 51





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

AMIITEL Y ASEFOSAM CREAN LA RED EMPRESARIAL DEL SECTOR DE LAS INSTALACIONES Y EL MANTENIMIENTO

Asefosam y Amiitel, avanzan en el acuerdo de colaboración suscrito en el año 2015 y lanzan una Red de Empresarios del sector de las instalaciones y el mantenimiento. Esta Red de Empresarios verá reforzada su representatividad a través de las diferentes patronales de las que son miembros ambas Asociaciones.

En la Comunidad de Madrid, la Red Empresarial a través de sus asociaciones tiene presencia en los órganos de Gobierno a más alto nivel de CEIM y AECIM. Asimismo esta Red estará representada en la Fundación de la Energía de la Comunidad de Madrid.

A nivel estatal, la Red tiene presencia en CO-NAIF, FENIE y UNEF, de manera que tanto el sector de las instalaciones energéticas como las de telecomunicaciones estarán representados en las principales sectoriales a nivel nacional.

Asefosam y Amiitel entienden que la sociedad colaborativa, que nace de la sociedad civil, debe tener su fiel reflejo en el ámbito empresarial y asociativo. Ejemplo de ello es la creación de esta nueva RED cuyo objetivo último es prestar el mejor servicio a las empresas que la componen.

Para ello se han trazado tres líneas estratégicas a desarrollar:

1. Formación multitarea de las empresas de la Red.
2. Servicios a las empresa de la Red.
3. Dinamización y oportunidades de negocio para las empresas de la Red.

LÍNEA 1: FORMACIÓN MULTITAREA

Asefosam y Amiitel van a desarrollar de manera conjunta cursos y formación a medida para las empresas de la Red, de manera que puedan llegar a ser MULTIPROFESIONALES. Para ello se está diseñando un programa formativo en materia de climatización, electricidad, KNX, Banda ancha, para que las empresas puedan sumarse a la multitarea. Por otra parte y con el objetivo de fomentar la colaboración entre empresas, se llevarán a cabo jornadas de networking, de manera que las empresas de la Red puedan contactar y colaborar entre ellas, con el fin último de aunar trabajos, ofertas y ofrecer a los clientes finales el conocido como "llave en mano".



Asefosam y Amiitel pondrán a disposición sus instalaciones y equipamiento, por lo que la Red contará con una Escuela Técnica de más de 2.500 metros cuadrados de instalaciones dedicadas a cubrir todo el espectro de las instalaciones energéticas y de telecomunicaciones.

LÍNEA 2: SERVICIOS A LAS EMPRESAS DE LA RED

Las empresas integradas en las Asociaciones que forman la Red verán reforzados e incrementados los servicios que actualmente les prestan sus asociaciones. La Red Empresarial ofrecerá a sus integrantes los siguientes servicios:

- Trámites administrativos antes cualquier tipo de Administración.
- Elaboración y trámite de cualquier memoria técnica (electricidad, calefacción, fontanería etc) o dictamen técnico de telecomunicaciones.
- Negociación colectiva de acuerdos para todas las empresas de la Red: Seguros, Productos financieros, alquiler vehículos, equipos de protección individual etc.
- Servicios de innovación en las empresas: reservas de dominios, páginas web, reali-

zación de logotipos, programas de gestión, alojamientos en la nube etc.

LÍNEA 3: DINAMIZACIÓN DEL SECTOR

Uno de los fines de la Red Empresarial será la dinamización del sector de las instalaciones y el mantenimiento, con el objetivo de crear oportunidades de trabajo para sus miembros. Para ello se impulsarán proyectos y actividades como los siguientes:

- Buscador de Empresarios de la Red: de manera que cualquier usuario, empresa o Comunidad de Propietarios pueda contactar y contratar los servicios de las empresas de la Red. Este buscador se ofrecerá a través de Apps o páginas web.
- Se impulsarán Planes Renove encaminados a la eficiencia energética, sostenibilidad y mejora de las condiciones de vida de la población.
- Se fomentarán los encuentros del sector de las instalaciones y el mantenimiento. El conocido como “networking” entre las empresas de la Red. Son los empresarios los que generan empleo y riqueza en la sociedad y por tanto los que deben tomar la iniciativa.



Presentación del acuerdo en la Asamblea de Amiitel celebrada en el mes de Abril



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

ASEFOSAM APUESTA POR LA FORMACIÓN Y EL EMPLEO DE LOS JÓVENES

Las empresas asociadas recibirán 1.500 € por cada contratación



La idea de este Plan es facilitar la entrada a nuestro sector de nuevos profesionales mediante una formación básica de corta duración que les permita comenzar a prestar servicios en nuestras empresas con la supervisión de un profesional experimentado, para cubrir este periodo inicial de supervisión las empresas recibirán una cantidad económica de compensación a fondo perdido de 1.500 € por cada contrato realizado por un periodo mínimo de 6 meses tras la formación recibida en nuestra escuela. **Es importante remarcar que esta ayuda económica es compatible con cualquier otra de tipo oficial, a que se pudiera tener derecho por el tipo de contrato realizado, que además podrá ser de cualquier tipo de los existentes, incluso el de formación y/o prácticas.**

Por otro lado los alumnos que deben cumplir el doble requisito de estar en situación legal de desempleo durante todo el proceso formativo y tener menos de 30 años al inicio de la formación, recibirán la formación totalmente gratis en nuestra Escuela, además de percibir una beca de la Cámara de Comercio de 3 € diarios en concepto de transporte.

Las áreas formativas en que hemos pensado inicialmente para formar son las siguientes:

La Asociación en colaboración con la Cámara de Comercio de Madrid y AECIM pone en marcha un nuevo programa de formación e inserción laboral denominado **PLAN PICE**, que está dirigido íntegramente a la formación e inserción laboral en nuestras empresas de jóvenes menores de 30 años en situación de desempleo.

■ **INSTALACIONES DE GAS categoría C + APMR:** con esta acción se pretende formar a los alumnos en la actividad básica de instaladores de gas en la categoría menor que establece el Reglamento, incluyendo la presentación a la convocatoria propia de examen de la Dirección General de Industria en ASEFOSAM, complementando la prepa-

ración con el módulo de Agente de Puesta en Marcha, Mantenimiento y Reparación de aparatos de gas para que el alumno cuando llegue a la empresa pueda superar, inmediatamente, las pruebas necesarias para acreditarse como APMR lo que les permitirá trabajar con aparatos de gas entre 24´4 y 70 Kw de potencia (en la gratuidad de la formación no están incluidas las tasas de examen de la entidad de certificación).

■ **INSTALACIONES CLIMATIZACIÓN + MANIPULADOR DE GASES FLUORADOS:**

Un área en plena expansión y muy demandada en el sector con ella se prepararán posibles trabajadores en las tareas más básicas de las instalaciones de climatización, así como se proporcionará directamente en la Escuela de ASEFOSAM la formación necesaria para que obtengan el certificado de manipulador de gases fluorados y de esta manera puedan colaborar en las actividades de instalación y/o mantenimiento desde el mismo momento de su incorporación a la empresa. Lógicamente, en este caso los alumnos deberán cumplir con los requisitos normativos necesarios para poder obtener dicho certificado.

■ **OPERARIO BÁSICO DE INSTALACIONES:**

Está pensado como un curso básico y totalmente práctico que pretende preparar a futuros ayudantes de nuestras empresas en la manipulación y métodos de trabajo de los principales materiales que se utilizan en buena parte de las empresas instaladoras del sector, por ejemplo: tuberías metálicas (cobre, acero al carbono e inoxidable), tuberías plásticas (polietileno, polietileno reticulado, multicapa, polipropileno, polibutileno, PVC, ...), así como procesos de soldadura de acero, roscado, curvados, termofusión de materiales plásticos, etc, en definitiva todo lo necesario para que el trabajador se incorpore a la empresa y pueda comenzar a prestar un servicio de apoyo efectivo y directo.

■ **OPERARIO DE REPARTIDORES DE COSTES Y VÁLVULAS TERMOSTÁTICAS:**

Ante la próxima entrada en vigor de la obligatoriedad de alguno de estos sistemas, hemos creído conveniente proponer la formación de

operarios técnicamente cualificados para realizar las funciones básicas de identificación de emisores, colocación de dispositivos y sustitución de válvulas termostáticas, para que las empresas que se dediquen o tengan pensado emprender esta actividad, próximamente, puedan contar con personal joven y preparado en las funciones más básicas de este proceso.

Todos los cursos tienen una duración de 150 horas

repartidas fundamentalmente entre las materias técnicas propias de cada actividad y una serie de módulos transversales sobre sensibilización medioambiental, ética en el trabajo, orientación socio-laboral y otras materias importantes para el futuro profesional que serán impartidas por técnicos cualificados de la Cámara de Comercio, **los horarios serán fundamentalmente de mañana de 9:00 a 14:00 horas en nuestra Escuela y durante los meses de Junio y Julio.** La fase de puesta a disposición y contratación laboral de los alumnos se realizará de manera inmediata, aunque por las fechas con las que trabajamos consideramos que será a partir de Septiembre, con la reanudación de actividad después del verano y el inicio de la campaña final de año que suele ser una de las más fuertes del año, cuando esta fase de contratación cumpla mejor su servicio.

Cualquier empresa puede participar en este plan de dos maneras diferentes:

- Enviando el contacto de jóvenes entre 16 y 30 años interesados en alguna de estas formaciones gratuitas al siguiente email: victor.p@asefosam.com.
- Solicitando participar, **sin obligación alguna**, en la contratación futura de estos alumnos y así poder beneficiarse de las ayudas económicas extraordinarias propuestas. Para ello contactar en el email: victor.p@asefosam.com, donde se llevará un registro de interesados por orden de llegada.

Igualmente, si algún particular o interesado directo desea inscribirse en este programa lo puede hacer de manera directa contactando en el mismo email anterior.

GRAN ÉXITO DE ASISTENCIA EN LA JORNADA EN MADRID SOBRE LA BOMBA DE CALOR

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

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

La inauguración estuvo a cargo del Director General de Industria, Energía y Minas, **Carlos López Jimeno**, quien hizo una cuantificación del consumo energético en la Comunidad de Madrid, destacando el peso que tiene dentro

del mismo el correspondiente a la climatización de los edificios. Anunció el lanzamiento de un **Plan Renove para Bomba de Calor** para el sector comercial y pequeño terciario, destinado a la sustitución de equipos de climatización por Bombas de Calor más eficientes.

A continuación se desarrollaron tres ponencias, moderadas por **Juan Rodríguez**, de **FENERCOM**, y realizadas por **Pilar Budí**, Directora General de AFEC, que explicó el contenido del Plan de Promoción de la Bomba de Calor; **Manuel Herrero**, Adjunto a la Dirección General de AFEC, que comentó aspectos técnicos relevantes de las Bombas de Calor y por último **Aitor Domínguez**, responsable de Proyecto del Departamento de Doméstico y Edificios de **IDAE**, y versó sobre la Certificación Energética de Edificios y la metodología de cálculo.

Terminó la sesión con una mesa redonda en la que participó **José María de la Fuente**, presidente de **ASEFOSAM**, en la que se debatieron temas de interés tales como la aplicación de las Bombas de Calor en la Rehabilitación, y la medida de los consumos energéticos en los equipos.





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

CREACIÓN DEL OBSERVATORIO DE LAS INSPECCIONES PERIÓDICAS DE GAS

El pasado mes de febrero cumplía el plazo para que las empresas distribuidoras de gas tuvieran operativas las plataformas informáticas que permitan a las empresas instaladoras remitir los certificados de las Inspecciones Periódicas de Gas, que hayan realizado.

Al objeto de poder conocer si el mercado de las Inspecciones de gas está funcionando de manera correcta y sin incidencias, la Junta Directiva de Asefosam ha aprobado la creación de un Observatorio de Inspecciones Periódicas, de manera que cualquier empresa asociada a Asefosam, nos pueda comunicar cualquier incidencia ocurrida en el proceso. Por ejemplo:

- Incidencias en el envío de certificados.
- Plazos de pago por parte de las empresas distribuidoras.
- Incidencias en la información facilitada a los clientes finales.
- Etc.

El fin último de este Observatorio es asegurar el correcto funcionamiento de todo el proceso de las Inspecciones, de manera que las empresas instaladoras puedan actuar de manera libre y sin trabas en el ejercicio de una actividad que se liberalizó el año pasado, pero que a efectos prácticos está empezando a funcionar desde el mes de febrero.

Ante cualquier incidencia detectada Asefosam contactará con la empresa distribuidora de gas afectada, con el objetivo de solucionar



a la mayor brevedad la incidencia comunicada por las empresas asociadas a Asefosam.

Para enviar información al Observatorio de Inspecciones Periódicas de Asefosam puedes hacerlo remitiendo un mail a:

juridico@asefosam.com ó

Tfno. 91.468.72.51 ext 105 (Asesoría Jurídica)



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

NUEVO SERVICIO DE VENTA / TRASPASO DE EMPRESAS INSTALADORAS

Desde ASEFOSAM, hemos detectado que muchas empresas asociadas, algunas de ellas de larga tradición, corren el riesgo de desaparecer, bien por no disponer de un relevo generacional (hijos, hermanos, etc) bien por no haber previsto el futuro de la empresa.

Para poder mantener vivo el tejido empresarial madrileño, mantener puestos de trabajos, y dar la oportunidad a otras empresas que quieran ampliar actividad o emprender por primera vez, **Asefosam lanza un nuevo servicio** dirigido a empresas y autónomos de la Asociación que se encuentren en las siguientes situaciones:

- Estás a punto de jubilarte, no tienes relevo generacional en la empresa y has decidido traspasar o vender tu negocio.
- Quieres ampliar tu actividad o expandir el negocio.
- Quieres emprender tu primer negocio.

El nuevo servicio consistirá en lo siguiente:

a) A las empresas o autónomos que quieran transmitir/vender su negocio

- Recogida de datos y de información
- Difusión y publicidad en los medios de la Asociación de la transmisión del negocio.
- Valoración inicial (sujeta a Auditoría externa) de la Actividad por parte de técnicos de la Asociación.
- Puesta en contacto con potenciales adquirentes del negocio.
- Asesoramiento especializado por técnicos de la Asociación desde el inicio hasta el cierre de la operación.
- **TARIFA ÚNICA: 500 € + IVA**

b) A las empresas o autónomos que deseen crecer o diversificar y para ello se planteen adquirir un negocio

- Asesoramiento especializado de un proceso de adquisición (desde el inicio hasta el final).



- Puesta en contacto con empresas o autónomos que deseen transmitir su negocio.
- Servicio llave en mano para todos los trámites jurídicos, fiscales, etc que conlleva el traspaso
- Asesoramiento y seguimiento del post inicio de la actividad.
- **TARIFA ÚNICA: 200 € + IVA**

Con este nuevo servicio Asefosam pretende evitar la desaparición de empresas creadas a lo largo de los años, en muchos casos de segunda o tercerageneración, a las que se ha dedicado gran esfuerzo y dedicación.

Por otro lado queremos potenciar la continuidad de actividades impulsando la innovación en el sector, facilitando a quien va a iniciar una

actividad la posibilidad de tomar el relevo de alguien que se retira.

No podemos olvidar nuestra función como Asociación Empresarial, creemos en las empresas y en el valor que éstas aportan a la sociedad, y por ello estamos en la obligación de mantenerlas, mejorarlas y darles continuidad.

PARA MÁS INFORMACIÓN PUEDES CONTACTAR CON:

MIGUEL ANGEL SAGREDO

Tel.: 91.468.72.51 ext 105

juridico@asefosam.com

ALBERTO DURO

Tel.: 91.468.72.51 ext 121

contabilidad@asefosam.com

NUEVOS SOCIOS EN ASEFOSAM

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

- AAC SERVICIO TECNICO KALDERALIA, S.L.
- AAC SERVICIO TECNICO SERCALD, S.L.
- ALGAR LOPEZ, DAVID
- ARIAS RUIZ, ALVARO
- ASESORIA Y CONSULTORIA DE INSTALACIONES I3, S.L.
- ASKAE ENERGIA Y SISTEMAS, S.L.
- CHOCLAN HERNANDEZ, MANUEL
- DLT REPRESENTA, S.L.
- GARCIA ELVIRA, FELIPE
- GARCIA NUÑEZ, IGNACIO
- GARCIMAT INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS, S.L.
- GAS 2000, S.L.
- GAS TALAVERA, S.L.
- GCS SOLUCIONES, S.L.
- GOICOCHEA BRICEÑO, PERCY
- GONZALEZ MORENO, JUAN MARTIN
- GRADO CERO CLIMATIZACION, S.L.
- HERMANOS GRANADO, C.B.
- INSTALACIONES HERMAN HAM, S.L.
- INSTALACIONES HERMANOS MELERO, S.L.
- INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS FONCAIR, S.L.
- MADUEÑO CHAVEZ, JESUS ALEX
- MORENO NAJERA, JOSE
- PROYOBRAS JMJ, S.L.
- REFORMAS M. FERCOR, S.L.
- SANEAMIENTOS TOLEDO, S.L.
- SANTAMARIA PANIZO, ROBERTO
- SERNA DELGADO, DAVID
- SERVIENERGIA PROYECTOS E INSTALACIONES, S.L.
- SUMINISTROS E INST. ALFONSO E HIJOS, S.L.
- YAVOI EUROPA, S.A.

De las nuevas altas, el 65% son empresas (sociedades limitadas, anónimas, etc...) y el 35% son autónomos.

IRSAP, NUEVO SOCIO COLABORADOR DE ASEFOSAM

IRSAP
creating your comfort

IRSAP es, desde 1963, líder en la producción de Radiadores Decorativos® “I termoarredatori®” en acero de alta calidad al carbono. Nuestros pilares son la calidad, el diseño, la durabilidad, el bienestar de las personas y el respeto por el medio ambiente.

GRUPO IRSAP está presente con plantas de producción y filiales comerciales a nivel internacional. En España cuenta con 2.000m² de almacén, más de 700m² de oficinas y una Sala de Exposición y formación, todo en su sede de Gavà (Barcelona) desde hace más de 20 años.

Nuestros radiadores son un referente tanto por su diseño como por su calidad y alto rendimiento incluso a baja temperatura.

Disponer de un producto de alta eficiencia energética es fundamental, para ello contamos con un Laboratorio y Sala de Pruebas de Alto Rendimiento en nuestra sede central de Rovigo, referente a nivel europeo.

Por supuesto, la calidad de nuestros radiadores prima por encima de todo, así como su versatilidad. Disponibles en versión para calefacción, eléctricos o con funcionamiento mixto (calefacción+resistencia), cuentan con una amplísima gama de modelos, medidas y colores.

Además, contamos con una línea de producción prácticamente automatizada, lo cual nos da un estándar de calidad muy alto reduciendo los plazos de entrega.

Nuestros clientes son lo primero, es por esto que disponemos de una aplicación para smartphones y tablets con nuestro completo Catálogo de producto en la cual pueden descargar la ficha de todos nuestros productos así como disponer de imágenes de los mismos.

Estos son los enlaces de descarga de los catálogos:

Tarifa IRSAP 2016

http://www.irsap.it/repos/Tarifa_IRSAP_2016.pdf

App iOS

<https://itunes.apple.com/es/app/irsap-catalogo/id1031503452?mt=8>

App Android

<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.irsap.irsapcatalogo>



FIDEGAS, NUEVO SOCIO COLABORADOR DE ASEFOSAM



C.A.E., S.L. es una empresa familiar especializada en el diseño, fabricación, comercialización y servicio post venta de sistemas de seguridad para instalaciones de gas que ya venía desarrollando con la marca **FIDEGAS®** desde 1984.

Tras más de 32 años de experiencia de la marca FIDEGAS® en el mercado nacional e internacional, nuestra orientación empresarial se basa en tres principios fundamentales:

- **PRODUCTOS CERTIFICADOS**, como garantía del **cumplimiento normativo de la legislación vigente**, con un elevado nivel de seguridad y fiabilidad de los productos puestos en el mercado, auditados anualmente por AENOR y bienalmente por el LOM.
- **PARTICIPACION ACTIVA** en los comités de normalización **Nacionales, Europeos e Internacionales**, con el objetivo de participar en la **evolución reglamentaria y técnica** exigida a los sistemas de detección de gases.
- **ASESORAMIENTO Y FORMACIÓN** como cadena transmisora de **conocimiento y experiencias** al servicio de nuestros clientes y del mercado en general.

GAMA DE FABRICADOS FIDEGAS®

Detectores de Gas para ambientes **Colectivos, Comerciales e Industriales CERTIFICADOS ATEX por AENOR y el LOM**. Cumpliendo con todos los requisitos exigidos por los



Reales Decretos y Normas en vigor. Además de una amplia gama de Detectores de **Gases Tóxicos** para todo tipo de aplicaciones.

Detectores de Gas de última generación **Domésticos** (vivienda de las personas) y **Veículos de Recreo** (barcos y caravanas) **CERTIFICADOS** por AENOR. Cumpliendo con todos los requisitos exigidos por las Normas y ampliando sus características para dar solución a las necesidades del colectivo de **discapacitados y personas mayores** con mensajes ópticos, acústicos y hablados.

Mediante la Declaración "CE" de Conformidad, asumimos la responsabilidad del producto puesto en el mercado.

Datos de contacto: C.A.E., S.L.
fabricante de FIDEGAS®

Paseo Ubarburu, 12 - nº 6 y 7
20014 San Sebastián

Tel. **943 46 30 69** - Móvil **636 99 67 06**

admin@fidegas.com / www.fidegas.com

MULTITUBO, NUEVO SOCIO COLABORADOR DE ASEFOSAM



Multitubo es una empresa europea dedicada al desarrollo, fabricación y comercialización de soluciones avanzadas de instalación para el sector de la construcción e industrial con sedes en Alemania, España y China.

Una de nuestras metas es desarrollar las soluciones más seguras, eficientes y completas del mercado. Para ello contamos con más de 15 años de experiencia en tanto en el mercado nacional como en el internacional, y una plantilla de profesionales totalmente cualificados.

Multitubo es referencia de calidad, tranquilidad y seguridad para el instalador, y de prestigio y solvencia para el promotor y el prescriptor. Para garantizarlo, nuestros sistemas para aplicaciones de Fontanería y Calefacción, cumplen con las más estrictas normas europeas de estandarización. Contamos con diferentes Sistemas Multitubo, con objeto de satisfacer las necesidades de cada profesional para cada aplicación:

Con el **Sistema Multitubo Multimordaza (MM)** para tubería Multicapa Multitubo, obtendrás el triple de seguridad gracias a su triple junta tórica y a su perfil antiarrasante de junta patentado. No precisa calibrado por lo que se reducen los tiempos de montaje y además es compatible con las principales mordazas utilizadas en el mercado.

Multitubo PROtec es el Sistema más rápido para **tubería Multicapa Multitubo**, ya que no necesita herramientas para su instalación. Con tan solo aborcardar el tubo e introducir el accesorio, ya tienes la conexión lista. Además su diseño pequeño y compacto, lo hacen perfecto para instalaciones vistas y empotradas.

El **Sistema AIS PEX** para fontanería, es muy flexible y cómodo de instalar, sus altos estándares técnicos de fabricación lo hacen muy resistente frente a presión y temperatura. El accesorio AIS PEX es muy versátil, podemos utilizar tanto mordazas U como RFz y disponemos de una amplia gama. Un producto sencillo y económico.

El **Sistema Multitubo Grandes Diámetros** ha demostrado durante más de diez años ser un sistema fiable, compacto y versátil. Permite ahorrar en multitud de piezas de unión por su capacidad de adaptarse a obstáculos en la red de distribución. Con el accesorio Multitubo Grandes Diámetros es apretar y listo.

En **Multitubo** invertimos en la innovación y desarrollo de nuevos productos y sistemas para instalaciones de fontanería y calefacción. Apostamos por una mejora continua de los mismos con objeto de mejorar técnicamente las instalaciones actuales y que se adapten a las particularidades constructivas de hoy en día.



STANDARD HIDRÁULICA TRATA SOBRE LA UNE 60670-3:2014 EN ASEFOSAM

Dpto. Comercial de Standard Hidráulica



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

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

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

El sistema multicapa **SkinPress Gas** está disponible desde 16 mm hasta 32 mm. Las principales ventajas de este sistema es la experiencia de su utilización en países como Francia, Bélgica e Italia, desde hace más de 5 años. Otro punto

que aporta seguridad al sistema es el anillo Visu-Control, anillo que indica si el accesorio está correctamente prensado. El material de accesorio es latón de alta calidad CW617N, con acabado exterior estañado, lo que aporta una gran resistencia a la corrosión ambiental. Todos estos puntos indicados, aportan un plus de seguridad, calidad y fiabilidad al sistema SkinPress Gas.

Es sistema multicapa **SkinPress Gas + MultiSki4 Gas** ya dispone de la **certificación según UNE 53008**, además de otras certificaciones reconocidas a nivel europeo como son ISO 17484 y UNI/TS 11344.

Otro punto importante indicado en la norma UNE 60670-3:2014, y que creo un gran interés durante la jornada, es la necesidad de incorporar en las instalaciones un limitador de exceso de flujo y un limitador de temperatura, como elementos de seguridad para minimizar la posibilidad de una explosión o agravantes provocados por el fuego, en caso de incendio.

Las llaves de conexión a aparatos de cocción doméstico deben incorporar un limitador de exceso de flujo de 1,5 m³/h, cumpliendo con la norma UNE 60719. La instalación del limitador térmico solo es obligatorio en instalaciones realizadas con tubo multicapa, debiendo cerrar el paso del gas cuando la temperatura llega a 95 °C.

Para más información, consulte nuestra web: www.standardhidraulica.com



IRSAP PRESENTA EN ASEFOSAM SU CATÁLOGO DE PRODUCTOS

IRSAP
creating your comfort

Dpto. Comercial Irsap



El pasado jueves 7 de abril, tuvo lugar en el salón de actos de ASEFOSAM la Jornada de Presentación como nuevo Socio Colaborador de la firma **IRSAP**.

Se dieron cita, distribuidores y empresas instaladoras de diferentes zonas de Madrid a las que el Gerente de **Irsap España**, Alberto Prelez y el Area Manager de la Zona Centro, Juan Luis Caballero, dieron la bienvenida y agradecieron su presencia.

La jornada comenzó con una presentación del **Grupo Irsap**, y la dimensión que tiene en Europa y en el Mundo. Seguidamente, se explicó la amplia gama de productos, formada por:

- Radiadores de Calefacción.
- Radiadores Tubulares. **TESI**.
- Radiadores Renovación-Sustitución.
- Radiadores Toalleros.
- Radiadores de Diseño.
- **STEP** by Citterio.
- **NOW** Sistema de Regulación de calefacción.

A continuación, los asistentes pudieron comprobar in situ, las ventajas de los radiadores **Irsap**, entre los que destaca el modelo tubular de acero al carbono **TESI** en sus diferentes versiones de 2 a 6 columnas, con anchuras ilimitadas,

desde 200 mm. hasta 2.500 mm. de altura y con la posibilidad de hacer cualquier entre-eje. Se explicaron las ventajas del producto como son:

- La facilidad de instalación. Reducciones montadas y pintadas.
- Baterías terminadas, listas para instalar. Posibilidad de manguitos inferiores.
- Patas soldadas, Curvos, a 90º **TESI** Clean, **TESI** Banco, etc...

Además, casi todos los productos de **IRSAP**, pueden fabricarse en más de 200 acabados y colores.

También, pudieron ver el innovador Sistema de Regulación de Calefacción **NOW** con el que se puede llegar a conseguir un ahorro energético de hasta un 42%. Mediante una APP de uso fácil e intuitivo, se puede gestionar este sistema de regulación, tanto en remoto como in-situ.

Irsap, ofrece a los profesionales un producto líder con + de 50 años de experiencia en Europa, una calidad certificada, formación continua, asesoramiento Técnico-Comercial, además de la gama más amplia del mercado, con un plazo de entrega razonable e innumerables productos en Stock en su almacén central en Barcelona para entrega inmediata. Una vez concluida la exposición, se repartieron unos obsequios a los asistentes y se sortearon varios radiadores toalleros.

IRSAP cuenta con un **ShowRoom** en Madrid al que les invitamos a conocer y en el que podrán ver todos los productos que fabricamos.

La dirección es: Bulevar Indalecio Prieto, 45
28032 Madrid - Tfno.: **619 468 949**
J.L. Caballero - www.irsap.com

WOLF PRESENTA FGB: LA CALDERA MURAL DE CONDENSACIÓN A GAS PENSADA PARA EL MERCADO ESPAÑOL

Dpto. Formación WOLF

WOLF

Sistemas para el ahorro de energía

“MADE IN GERMANY, DISEÑADA PARA TI”, LA FGB ES UNA CALDERA COMPACTA PARA LOS HOGARES ESPAÑOLES, CON LA CALIDAD Y EFICIENCIA GARANTIZADAS DE WOLF

Cerca de un centenar de profesionales del sector asistieron a la presentación de la nueva caldera mural de condensación a gas FGB de Wolf, el 14 de abril en el salón de actos de ASEFOSAM, en Madrid.

Roberto Carramiñana, responsable de Departamento de Producto de Wolf Ibérica, detalló los aspectos más importantes de la FGB. Se trata de la primera caldera que Wolf ha diseñado pensando en las necesidades específicas de nuestro mercado, en particular en cuanto a tamaño e imagen. Su eslogan de lanzamiento es: “Made in Germany, diseñada para ti”, y sus compactas dimensiones (408x310x650 mm), facilitan su instalación incluso en armarios de cocina. Además, presenta la novedad de poder personalizarse en color mediante un sencillo montaje, de modo que se puede coordinar con el mobiliario de su habitación: toda una primicia en el sector.

En cuanto a sus prestaciones, se trata de una caldera mixta para calefacción y ACS, disponible en versiones de 28 y de 35 kW. La versión de 35 kW puede dar servicio sobradamente a construcciones de 300 m², con capacidad de proporcionar agua caliente simultánea a tres duchas con caudal y temperatura adecuados. Ambas versiones con un rendimiento de hasta un 109% sobre PCI (el mayor para calde-

ras de condensación), sistema de acumulación Ecowolf y un vaso de 8 litros. Son aptas para grandes instalaciones de suelo radiante, se pueden instalar en secuencia y también son integrables con instalaciones solares.

Otras ventajas son su funcionamiento silencioso y su bajo nivel de consumo eléctrico y mantenimiento, así como su compatibilidad con todos los sistemas de control actuales, incluyendo el módulo ISM7. Este permite un fácil control remoto por parte del usuario Wolf mediante una app pero, sobre todo, facilita la realización de diagnósticos y mediciones por el instalador a través de Internet, lo que supone una gran herramienta para el mantenimiento.

La FGB tiene clase energética A, cumple la normativa ErP de 2015 y está preparada para cumplir la que entrará en vigor en 2018. Su fiabilidad está respaldada con dos años de garantía total.

Carlos Muñoz, Director Comercial, y Mateo Camuñas, responsable del Área Comercial de Madrid, dieron las gracias por su esfuerzo a la “familia española” que desde Wolf Ibérica ha hecho posible este proyecto. Por su parte, Antonio Torrado, Gerente de Wolf Ibérica, cerró el acto agradeciendo su presencia a los asistentes y recordando que la FGB es un paso más en la apuesta de la marca por el mercado español.



ARCO

ARCO lanza una nueva versión de la mítica A 80: Nace A 80 TWIN

La nueva A 80 TWIN dispone de una entrada de agua y dos salidas independientes que se gestionan desde un único mando, que permiten abrir y cerrar de manera autónoma o simultánea los dos caudales de agua dependiendo de las necesidades del usuario. Las aplicaciones de A80 TWIN son numerosas, por ejemplo para gestionar el suministro a lavabos de doble seno o distribuir el agua para equipos de ósmosis y fregaderos. Con este nuevo modelo, el departamento de I+D+i de ARCO facilita la instalación para los profesionales y garantiza mayor comodidad para el usuario gracias a una válvula más compacta y reducida que requiere de menos espacio.



Con el nuevo sistema Vitaq, ARCO soluciona dos problemas habituales en fontanería: la acumulación de cal debido a la dureza del agua o la temperatura; y el uso esporádico de las válvulas que también favorece que la cal se adhiera dificultando la maniobra de apertura y reduciendo el caudal de agua. El nuevo sistema VITAQ de Arco, pone fin a este tipo de deterioro y alarga la vida de la válvula.

BUDERUS

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

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

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

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



GROHE

MasterChef vuelve a confiar en GROHE



MasterChef, el concurso culinario más popular de la televisión, arrancó en TVE su cuarta edición, centrada en el fomento de la gastronomía sostenible. Tras el éxito conseguido en las últimas tres temporadas, más de 20.000 candidatos se presentaron al casting, del cual únicamente 15 fueron seleccionados.

Un año más, el equipo de producción de MasterChef ha confiado en GROHE como principal firma de grifería del programa. La exitosa colaboración de GROHE en las pasadas ediciones del concurso (tanto en su versión adulta como infantil) ha hecho de la grifería **Minta Touch** un elemento indispensable de las cocinas del *talent culinariO*. Gracias a su innovadora tecnología **EasyTouch**, esta grifería permite activar el flujo de agua por contacto de las manos en cualquier parte del caño. Esta tecnología única de sensor táctil ha permitido que GROHE reinvente el grifo de cocina y lo posicione como un producto funcional y moderno. Además, la grifería también dispone del modo de apertura con la palanca de manera tradicional.

Estas avanzadas prestaciones de **GROHE Minta Touch** hacen que este grifo facilite mucho el trabajo cotidiano en las cocinas, permita mantener la higiene más fácilmente y contribuya al ahorro, a la vez que aporta un plus de sofisticación y elegancia.

LA PLATAFORMA DE LA CONSTRUCCIÓN

Edita su nuevo catálogo 2016



Un año más, LA PLATAFORMA DE LA CONSTRUCCIÓN edita su esperado **Catálogo Tarifa 2016**; un catálogo que se ha convertido en un referente en el sector de la construcción y la reforma. Este año, como principal novedad sus más de **500 páginas están impresas a todo color** con el objetivo de facilitar la localización de cualquier producto y ayudar a los profesionales a escoger la solución ideal entre todos los acabados. Entre sus más de 20.000 referencias se encuentra un amplio surtido de productos y soluciones con **la mejor relación calidad precio del mercado**. LA PLATAFORMA, además, pone a disposición del profesional nuevos y útiles consejos de instalación, así como una gran selección de soluciones orientadas a garantizar los últimos requerimientos en materia de eficiencia energética, acústica y energías renovables. En esta edición el Catálogo Tarifa incorpora **más de 500 novedades de producto**, convirtiéndose en una herramienta imprescindible para los profesionales de la construcción y la reforma con la que poder garantizar la calidad de sus proyectos y realizar presupuestos a sus clientes, contando además como siempre, con un **asesoramiento técnico cualificado**, un amplio abanico de **servicios exclusivos para el profesional y un stock garantizado** y siempre disponible.

UNEX

Bandejas aislantes 66 Unex al exterior: Máxima seguridad para la instalación

Para el soporte, la protección y la conducción de cables, Unex ofrece su gama de bandejas aislantes 66, una solución adaptada para cubrir las condiciones más estrictas y exigentes.

Materias primas propias

Unex formula sus propias materias primas con el objetivo de obtener características técnicas por encima de los estándares de mercado en cuanto a resistencia a la carga, resistencia al impacto, resistencia a la corrosión, resistencia a temperaturas extremas, buen comportamiento al fuego y buen comportamiento a la intemperie. Por ello, están certificadas y homologadas por el organismo de control UL.

Instalaciones al exterior

Las instalaciones al exterior son, a menudo, las que sufren un mayor deterioro por las condiciones que tienen que soportar (temperaturas extremas, corrosión atmosférica, exposición al sol, humedad y lluvia, etc.). Las bandejas aislantes 66 de Unex están exclusivamente diseñadas para obtener un buen comportamiento a la intemperie y a los rayos UV así que resultan la mejor elección para las instalaciones al aire libre como azoteas, montantes en fachadas, plantas fotovoltaicas, industrias, etc.

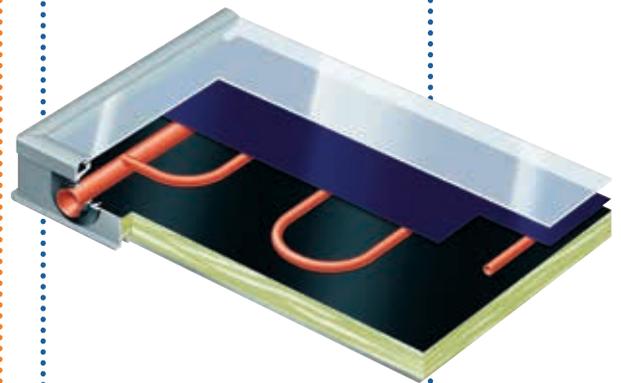
Las bandejas aislantes Unex en U23X están certificadas por UL para su uso al exterior y están avaladas por más de 40 años de experiencia en instalaciones a la intemperie y en entornos agresivos.



VISSMANN

Vitosol 200-FM y 100-FM de Viessmann

Con el innovador revestimiento de absorbedor en los colectores planos Vitosol 200-FM y Vitosol 100-FM, Viessmann marca un hito en cuanto a eficiencia y seguridad de funcionamiento de las instalaciones de energía solar. La capa de absorbedor ThermProtect se adapta automáticamente a los cambios en la irradiación solar y la evacuación del calor, e impide de forma fiable el sobrecalentamiento y la formación de vapor. De esta forma, los colectores planos pueden dimensionarse a gran escala para obtener altas tasas de cobertura solar y, por tanto, un gran ahorro de energía.



Cambios de las estructuras cristalinas en función de la temperatura

El tratamiento selectivo ThermProtect, desarrollado y patentado por Viessmann, funciona por principios físicos mediante los cambios de sus estructuras cristalinas en función de la temperatura. Por encima de una temperatura del colector de 75 °C se aumenta la reflexión de la radiación solar. Se limita la subida de temperatura y se impide la formación de vapor de forma fiable. De esta forma no se daña el fluido solar ni el resto de componentes de la instalación.

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



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



A+



**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

 **JUNKERS**
Grupo Bosch

Confort para la vida

Síguenos en:

