

Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

Agosto-Septiembre-Octubre 2016 • Número 178

AGREMIA VISITA FREMAP



PRESENTACION DE FENIE ENERGIA EN AGREMIA



AGREMIA EN MATELEC



Miembro de:



Patrono de:



Junta de la Energía de la Comunidad de Madrid

HeatConnect^{TXM}

SIEMPRE CONECTADO
CON TU CONFORTEl termostato que mejor
combina con nuestras calderas
Platinum Compact ECO.

www.baxi.es


BAXI
connect
PRO

 CONVIERTE EN UN EXPERTO EN CLIMATIZACIÓN CONECTADA.
 INFORMATE SOBRE NUESTROS CURSOS DE FORMACIÓN

El termostato inteligente TXM permite controlar las calderas desde los dispositivos móviles a través de la aplicación **HeatConnect**. El objetivo es estar siempre conectado al equipo de calefacción para poder encenderlo y apagarlo, así como estar informado de parámetros como el consumo de energía o posibles anomalías.


BAXI
 LA NUEVA CLIMATIZACIÓN

Agremia



PACK ropa laboral invierno

OFERTA EXCLUSIVA SOCIOS



PVP PACK: 38,50 € (IVA no incluido)

Más información: Dpto. Marketing AGREMIA 91 468 72 51 marketing@agremia.com

Editorial 5**Noticias**

AGREMIA y FREMAP firman un acuerdo de colaboración 7

Jornada de presentación de FENIE Energía en Madrid 10

El vehículo eléctrico: ayudas públicas y ejemplo de su uso profesional 12

Carta Abierta de D. Carlos López Jimeno 15

De interés

Madrileña Red de Gas presentó en AGREMIA sus últimas novedades 18

Noticias Escuela Técnica

La Escuela Técnica de AGREMIA participa en MATELEC'16 20

Nuevas instalaciones de la Escuela Técnica de AGREMIA 21

De interés

Nuevos socios en AGREMIA 23

Socio colaborador

Italsan 24

Tece 25

Giacomini España 26

Kimo 27

Encuentros profesionales

J. Abad Codelco 28

Ferrol 29

ACV 30

Viessmann 31

Notas de prensa 32**Cuadro de honor** 34**Revista ASEFOSAM-AGREMIA****Revista Informativa de ASEFOSAM-AGREMIA**

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

Edita

ASEFOSAM.

C/ Anracita, 7 - 2ª Plta • Tel.: 91 468 72 51
agremia@agremia.com • 28045 Madrid**Redacción y Publicidad**

Departamento de Marketing de AGREMIA

ColaboradoresJosé María de la Fuente, Inmaculada Peiró,
Alberto Duro, Ana Hermosilla 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.agremia.com • prensa@agremia.com



Asesoría integral para empresas instaladoras

SERVICIO DE GESTORÍA PARA AUTÓNOMOS



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@agremia.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@agremia.com



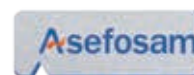
ÁREA JURÍDICA

• Gestión de los siguientes procedimientos:

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

CONSULTAR TARIFAS EN juridico@agremia.com

FENIE ENERGÍA, UNA NUEVA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO



Agremia

En muchas ocasiones hemos glosado, desde estas mismas páginas, los distintos fines que cumplimos las asociaciones empresariales respecto de nuestras empresas asociadas.

Así, hemos valorado nuestro papel como representantes de los intereses de las empresas ante el resto de los agentes del colectivo al que pertenecemos y, de manera singular, nuestra labor de interlocución ante la Administración u otros agentes cualificados, en defensa de aquellos intereses.

Así mismo, hemos puesto en valor nuestra labor en la formación del colectivo o la intensa labor de información que desarrollamos desde las distintas plataformas que hoy en día nos ofrecen las nuevas tecnologías.

Igualmente prestamos servicio como gestores o facilitadores, cuando la legislación lo permite, de modo que las empresas puedan delegar en la Asociación trámites burocráticos o administrativos, en ocasiones engorrosos, de modo que aquellas puedan centrarse en la labor que les es propia, prestar servicio, generar riqueza y crear empleo; o alcanzamos acuerdos que permitan a las empresas asociadas acceder a determinados servicios de manera más ventajosa.

Así podríamos seguir desgranando tareas que, en cumplimiento de estos fines, venimos realizando a diario en beneficio de las empresas asociadas.

Pero hoy queremos hacer especial hincapié en otra de las exigencias que, cada vez con mayor intensidad, nos demandan nuestros socios. Nos referimos al papel de dinamizadores del negocio que también podemos y debemos desarrollar desde las asociaciones empresariales.

En cumplimiento de este fin, desde AGREMIA hemos venido desarrollando actuaciones, entre las que podemos destacar por su repercusión social y por el volumen de actividad generado, los llamados Planes Renove, que tienen como fin prioritario generar actividad entre el colectivo al que representamos.

En este sentido, es justo destacar el importante papel que como generadores de demanda y dinamizadores del mercado tienen las compañías energéticas. Estas grandes compañías, con potentes departamentos comerciales e importantes recursos económicos destinados a la publicidad, son capaces de llegar a todos los rincones de la so-

ciudad y generar una demanda que, en último término, precisa la intervención de las empresas instaladoras para ser satisfecha.

Como Asociación, entendemos que nuestro papel es facilitar a las empresas instaladoras la posibilidad establecer una estrategia de negocio que, si lo estiman oportuno, les permita colaborar con dichas compañías beneficiándose así de esta demanda inducida.

Por ello, en los últimos años, hemos venido suscribiendo acuerdos de colaboración con diferentes energéticas (distribuidoras y comercializadoras) de modo que, el instalador asociado, disponga del mayor abanico posible a la hora de elegir aquella compañía con la que desee colaborar y que más se adecúe a su modelo de negocio, al igual que hemos puesto los medios para que aquellas que así lo consideren oportuno, actúen en el mercado con absoluta independencia respecto de cualquiera de aquellas.

A lo largo de los últimos meses, nuestra integración en la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y de Telecomunicaciones de España (FENIE), nos ha permitido abrir una nueva oportunidad de negocio a todas nuestras empresas asociadas. En la actualidad, todas aquellas que así lo deseen, podrán —mediante el cumplimiento de determinados requisitos— convertirse en agentes energéticos de una nueva comercializadora, FENIE ENERGÍA S.A., integrada en su accionariado exclusivamente por empresas instaladoras y las asociaciones que les representamos, y que tiene, como elemento diferencial singular frente a otros modelos existentes en el mercado, la de mantener a la empresa instaladora que haya comercializado un contrato de electricidad o gas como interlocutor principal y casi exclusivo ante su cliente para cualquier cuestión que tenga que ver con dicha instalación, incluida la prestación de otros servicios de mejora o reforma de la instalación a lo largo de toda la vida del contrato de suministro.

Se trata de una nueva oportunidad de negocio que, desde la Asociación, ponemos a disposición de todas las empresas asociadas, ampliando aún más el abanico de opciones que se ofrecen a nuestras empresas a la hora de definir su modelo de negocio y utilizar estas propuestas como herramientas que les permitan afianzar su estabilidad y progreso en un mercado cada vez más competitivo.

Agremia

Escuela Técnica de Instaladores

Donde tu futuro se hace realidad

ABIERTO PLAZO MATRICULACIÓN

CURSOS OFICIALES Y ACREDITADOS
BONIFICABLES 100%

FINANCIACIÓN
MÁS DE 3.000 m2 DE INSTALACIONES

CURSOS OFICIALES Y ACREDITACIÓN EN LAS SIGUIENTES ESPECIALIDADES

- **ELECTRICIDAD**
- **INSTALACIONES TÉRMICAS (RITE)**
- **GAS (A, B, C)**
- **FRÍO INDUSTRIAL**
- **MANIPULADOR GASES FLUORADOS**
- **AGENTE PUESTA EN MARCHA APARATOS DE GAS (A.P.M.R.)**

OTRAS ACREDITACIONES Y TITULACIONES

- **REPARACIÓN CALDERAS**
- **SOLDADOR ACERO Y POLIETILENO HOMOLOGADOS**
- **TPC**
- **REGULACIÓN DE QUEMADORES**



CONTACTO

Dirección

ESCUELA TÉCNICA DE INSTALADORES

Avda. de Córdoba, 21- 1ª y 4ª plantas
28026 Madrid

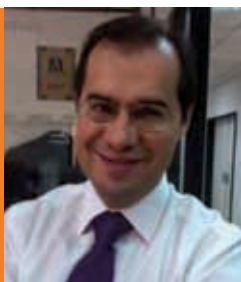
Teléfono y fax

Tel.: 91 792 35 58
Fax: 91 792 35 66

Online

email: cursos@agremia.com
web: www.quieroserinstalador.com

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía



Miguel A. Sagredo
RESPONSABLE DPTO. JURÍDICO AGREMIA
juridico@agremia.com

AGREMIA Y FREMAP FIRMAN UN ACUERDO DE COLABORACIÓN

El pasado día 28 de septiembre, tuvo lugar en las instalaciones de FREMAP en Majadahonda, la firma del acuerdo de colaboración entre Agremia y Fremap (Mutua de accidentes de trabajo).

Dicho acuerdo firmado por ambas entidades pretende seguir contribuyendo de manera eficaz a la divulgación y difusión de información preventiva, con el objetivo de reducir la accidentabilidad y mejorar el absentismo, apostando por la salud como valor esencial a proteger y potenciar.

El Presidente de Agremia, José María de la Fuente y el Director Territorial de Fremap en la Comunidad de Madrid, Juan Manuel López, fueron los encargados de firmar el acuerdo. Posteriormente los miembros de la Junta Directiva de Agremia tuvieron la ocasión de recorrer las magníficas instalaciones del Hospital que la Mutua tiene en el municipio de Majadahonda, así como conocer de primera mano la magnífica labor social en el campo de la readaptación profesional que Fremap realiza.

Fremap, destina el 10% de su beneficio a labores sociales, y es en el campo de la readaptación profesional donde mayores logros y satisfacciones obtienen. Los representantes de Agremia pudieron hablar y conocer de primera mano las historias de personas que sufrieron un accidente de trabajo que les incapacitó para su trabajo habitual. Estas personas gracias a Fremap han podido formarse y encontrar un trabajo en un oficio para el cual son aptos, sin perder por ello su derecho a la presta-



ción de incapacidad. Fremap dispone, en su Hospital de Majadahonda, de talleres formativos en diferentes oficios: técnicos en metrología, electricidad, zapatería, ebanistería, carpintería metálica, contabilidad, técnicos call center, etc.

Desde Agremia queremos que esta labor social que Fremap realiza se difunda y sea conocida, en beneficio de la sociedad y de las empresas que conforman la Asociación, ya que pueden contratar a estas personas que han podido readaptarse y volver a la actividad laboral.

Entrevistamos a Juan Manuel López, Director Territorial de Fremap en la Comunidad de Madrid, para que nos detalle la labor que realiza esta Mutua:

¿CUÁL ES LA LABOR QUE REALIZA LA MUTUA?

FREMAP es una entidad colaboradora con la Seguridad Social que gestiona y protege las contingencias de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de la Seguridad Social.

La labor fundamental de FREMAP es la aplicación coordinada de todas las técnicas preventivas, asistenciales, reparadoras y recuperadoras, para la lucha contra los riesgos que afectan a la salud y sus consecuencias físicas, psíquicas, sociales y económicas.

Este tratamiento integral se hace desde los ámbitos de la prevención, asistencia sanitaria, trabajo social, apoyo psicológico, formación profesional y la gestión de las prestaciones económicas derivadas del accidente de trabajo, de incapacidad temporal por contingencias comunes, del riesgo durante el embarazo y riesgo durante la lactancia natural, del cese en la actividad de los trabajadores autónomos y de la prestación por cuidado de menores afectados por cáncer u otra enfermedad grave.

Fremap procura la excelencia en la gestión de las prestaciones y en el tratamiento integral de la salud del trabajador, con una atención

cercana, humanista y personalizada, que responda a la confianza depositada por sus mutualistas y contribuya al uso eficiente de los recursos.

Su principal preocupación es estar cerca de sus trabajadores protegidos para poder dar el mejor servicio. De ahí, su filosofía de descentralización de la actividad asistencial, que da valor a la cercanía y proximidad.

En la Comunidad de Madrid dispone de 25 Centros Asistenciales, apoyados por el Hospital de Majadahonda, con los que prestar la mejor asistencia a los pacientes que sufren un accidente de trabajo o enfermedad profesional, por su óptima dotación de medios.

¿QUÉ SIGNIFICA EL ACUERDO FIRMADO CON AGREMIA?

El objeto del Acuerdo firmado por AGREMIA con FREMAP es desarrollar una labor conjunta de divulgación de las prestaciones gestionadas por FREMAP para conseguir una mejor información y formación en esta materia para las empresas y trabajadores de AGREMIA que también se encuentren asociados/adheridos a FREMAP.

Fremap pone a disposición de estas empresas y trabajadores toda su infraestructura y medios, con los que poder ofrecer una asistencia sanitaria de calidad, prestando el asesoramiento necesario y colaborando conjuntamente en aquellos proyectos que sus ámbitos de actuación legal permitan.

NOS PUEDE EXPLICAR CUÁL ES EL PAPEL SOCIAL DE LA MUTUA

Área de Asistencia Social

FREMAP es consciente de las consecuencias que un accidente de trabajo o enfermedad profesional tiene en una persona, afectando no sólo a la integridad física de la misma sino que también, en ocasiones, genera desajustes tanto a nivel personal como familiar y socio-laboral.



A través del Área de Asistencia Social se estudia individualmente cada caso valorando las medidas a adoptar, pudiendo ser éstas de carácter informativo, de asesoramiento para:

- Solicitud de prestaciones
- Apoyo a familiares en caso de fallecimiento,
- Valoración de posibles ayudas económicas a través de la Comisión de Prestaciones Especiales (estas ayudas son de carácter graciable, en atención a estados y situaciones de necesidad)
- Inserción en el Programa de Readaptación Profesional.

Programa de Readaptación Profesional. Formación Profesional

Programa de formación profesional para que aquellos trabajadores afectados por un accidente de trabajo o enfermedad profesional que no puedan volver a su trabajo anterior, puedan reorientar su vida laboral, reduciéndose así sus consecuencias y promoviendo su integración.

- **Condiciones para acceder al servicio.** Ser trabajador de empresas mutualistas de FREMAP, que como consecuencia de un Accidente Laboral o Enfermedad Profesional pueda quedar con una Incapacidad Permanente para su trabajo habitual. El paciente podrá acceder a la Formación tan pronto como se aprecie una previsible Incapacidad por parte del servicio médico y el accidentado pueda acceder a las aulas.
- **Fases de la Formación.** El Programa de Formación Profesional en el Centro de Rehabilitación de Majadahonda o en otros Centros ajenos a FREMAP, se podrá iniciar en la primera etapa de tratamiento y cuando su estado físico se lo permita
- **Evaluación y Orientación Profesional.** La orientación profesional la lleva a cabo el Equipo de Evaluación y Orientación Profesional compuesto por médicos, psicólogos, técnicos de formación y trabajadoras sociales.

- **Orientación Profesional Práctica.** El principal objetivo es poner a prueba a la persona, su motivación y sus capacidades.
- **Formación Profesional acelerada.** Se organizan e imparten talleres.
- **Intermediación laboral.** Cuenta con su propia Bolsa de empleo y colabora con externas.
- **Oferta Formativa.**



Acción Social FREMAP

Los empleados de FREMAP decidieron contribuir al progreso de la sociedad desde otro enfoque distinto al propio de la actividad de FREMAP. La Acción Social lleva más de una década motivando a los empleados de la Entidad.

Con más de 200 promotores de Acción Social, repartidos por todo el territorio nacional, estos empleados voluntarios, son responsables de actuar entre sus compañeros de trabajo como impulsores y dinamizadores de la realización de las campañas y acciones de voluntariado establecidas en el Plan de Acción Social, así como el desarrollo de programas locales con ONG con las que estime colaborar.

Así, con carácter bianual, se realiza un Concurso de Proyectos Solidarios al que pueden acceder cuantas fundaciones, asociaciones u ONG's lo deseen y que vengan impulsadas por un empleado de FREMAP que presente el proyecto. Los proyectos presentados serán votados por los empleados, decisores últimos de esta acción Social.

Los resultados obtenidos son fruto de la generosidad e implicación de las personas que componen y rodean a FREMAP, que a través de su colaboración o sus donaciones anónimas, participan en las iniciativas propuestas por la Acción Social.



Charo Pinilla
RESPONSABLE DPTO. ELECTRICIDAD AGREMIA
charo.pinilla@agremia.com

JORNADA DE PRESENTACIÓN DE FENIE ENERGÍA EN MADRID

La Comercializadora de Gas y Electricidad creada por y para los instaladores nos cuenta cómo ser agente energético y sus ventajas

El 26 de septiembre 2016 tuvo lugar la presentación de la nueva comercializadora de energía, Fenie Energía ante los asociados de Agremia con un alto índice de asistencia y participación.

Para la inauguración contamos con la presencia del presidente de Agremia, José M^a de la Fuente quien dio la bienvenida a la Directora General de Fenie Energía, Isabel Reija y a los miembros de su equipo que en esta ocasión le acompañaban: la responsable de Formación, Elena Blanco y el Director de Energía y Operaciones, Antonio Colino.

Tras un breve repaso de los orígenes de la compañía, vinculados a la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones de España (Fenie), de la que Agremia es miembro desde hace unos meses, se trataron varios asuntos de interés que a continuación señalaremos.

Es importante destacar que **Fenie Energía S.A.**, es una compañía comercializadora de energía (Gas y Electricidad), **fruto de la unión del colectivo de empresas que componen FENIE** (Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y de Telecomunicaciones). Es un hecho conocido que Fenie Energía es la comercializadora de electricidad, gas y servicios de ahorro energético creada por y para los instaladores. Su fin principal es promover el ahorro y la eficiencia energética de la mano de sus agentes energéticos (instaladores de gas y electricidad) que constituyen su activo más preciado, así como tratar de impulsar la utilización de energías renovables.

Una de los principales temas abordados fue el **anuncio de una ampliación de capital para dar entrada a nuevos agentes energéticos.**

Agremia-Asefosam ha apostado porque sus empresas asociadas puedan optar a ser agentes energéticos de la comercializadora Fenie Energía. Para ello era necesario cumplir la condición de ser asociado de una Asociación de Fenie, y esto se cumplió hace 3 meses, cuando Agremia se incorporó a Fenie.

Ahora ha llegado el momento de informar a todos los asociados a Agremia, cómo pueden formar parte de la red de agentes energéticos más importantes de toda España. Desde su creación la Compañía ha crecido en número de agentes energéticos. Hoy la red está compuesta por más de 1.900 empresas de instalaciones. Fenie Energía factura más de 200 millones de euros y gestiona cerca de 250.000 clientes de gas y electricidad.

En la actualidad, hay empresas instaladoras que quieren ser agentes energéticos de Fenie Energía, pero no pueden debido a que no hay acciones disponibles de la Compañía (es requisito imprescindible para ser agente energético disponer al menos de una acción de la compañía). Para poder dar entrada a nuevas empresas, el Consejo de Administración de Fenie Energía ha aprobado lo siguiente:

1. Proponer a la **Junta de Accionistas una ampliación de capital** que permita la entrada de las nuevas empresas de instalaciones que lo demandan.

2. Lanzar un **plan de reserva de acción** que permita otorgar a los instaladores que lo deseen y se formen con Fenie Energía, siempre y cuando pertenezcan a una asociación federada a FENIE, la posibilidad de convertirse en agentes temporales hasta que se formalice la ampliación de capital. El agente adquirirá el derecho a firmar, con carácter provisional, un preacuerdo EDE (Empresa Delegada) que estará supeditado a que la Junta de accionistas autorice la operación de ampliación de capital propuesta y no atribuye la condición de accionista ni supone la adquisición de los derechos implícitos a esta cualidad, que tendrá lugar cuando se formalice en el Registro Mercantil la ampliación de capital (finales de 2017 aproximadamente).
3. El precio de la acción en la ampliación de capital sería de 1.500 €, 500 € de valor nominal y 1.000 € de prima de emisión.

Condiciones establecidas:

- La reserva que se realiza constituirá un compromiso formal para la adquisición de la acción.
- Con dicha reserva, el instalador “futuro agente” adquirirá el derecho a firmar, con carácter provisional, un preacuerdo EDE (empresa delegada) que estará supeditado a que la Junta de Accionistas autorice la operación de ampliación de capital.
- La reserva de acción no confiere la condición de accionista a su titular hasta que no se formalice legalmente la ampliación de capital correspondiente y por ello no incorpora los derechos de un accionista.

Requisitos a cumplir:

- Ser empresa instaladora asociada a una de las Asociaciones federadas a FENIE. (si eres socio de Agremia-Asefosam ya cumples este requisito)
- Realizar un ingreso de 1.500 € para la reserva de acción, a formalizar en la posterior ampliación de capital.
- Realizar el proceso formativo establecido, de una de las personas de la empresa, para convertirse en agente energético de la Compañía.

Procedimiento a seguir para realizar la “reserva de acción”:

- Cumplimentar la ficha de reserva de acción que está disponible en la web de Agremia (sección noticias)
- Enviar la documentación requerida en la ficha a Agremia (agremia@agremia.com)
- Realizar ingreso en BANCO POPULAR en el número de cuenta: ES39 0075 1422 36 0605088412, indicando el concepto: “AMPLIACION DE CAPITAL”

Agremia remitirá a Fenie Energía esta documentación, junto con el certificado de pertenencia a la asociación.

Como siempre, estamos a vuestra disposición para cualquier aclaración sobre este tema. Cualquier duda al respecto puedes llamar a Agremia al tfno.: **91.4687251** o mandar un mail a agremia@agremia.com



EL VEHÍCULO ELÉCTRICO: AYUDAS PÚBLICAS Y EJEMPLO DE SU USO PROFESIONAL

Desde hace unos años vienen apareciendo noticias sobre los coches eléctricos: nuevos modelos, mayor autonomía, ventas crecientes, expectativas de futuro... Cada vez es más habitual ver este tipo de vehículos en las calles de Madrid, tanto de particulares como profesionales. Y es que, para aprovechar los beneficios de los coches eléctricos, no hace falta esperar, hoy en día ya existe una amplia variedad de oferta y ayudas para todos aquellos que estén interesados.

¿QUÉ AYUDAS SE PUEDEN SOLICITAR?

Uno de los aspectos más interesantes para adquirir un vehículo eléctrico son las ayudas que pueden recibir los que lo compran. Los beneficios que ofrecen a nivel medioambiental y económico este tipo de coches hacen que los gobiernos aprueben importantes ayudas para favorecer su compra.

PLAN MOVEA

A nivel nacional, las ayudas del Estado se articulan a través del Plan Movea, que unifica

los diferentes planes que había anteriormente. Dirigido a particulares, autónomos y empresas privadas y públicas, está dotado con 16 millones de euros. Las ayudas que ofrece pueden llegar hasta los 8.000 € por vehículo.

Las ayudas están dirigidas tanto para la compra del vehículo como para la instalación del punto de recarga. Este último punto resulta una novedad importante, ya que la instalación de los puntos de carga era uno de los principales problemas a los que se enfrentaban los usuarios.

Además, esta ayuda **se puede solicitar tanto por la compra directa como para leasing financiero o renting.**

PIVCEM

Por su parte, la Comunidad de Madrid apoya la compra de vehículos eléctricos comerciales ligeros con el Plan de Incentivos al Vehículo Comercial Eficiente. Dotado con un millón de euros, una de las mayores ventajas que ofrece es que **es compatible con el Plan MOVEA del gobierno.** Ofrece ayudas de hasta 6.000 €.



Me gusta
Junkers



Con Junkers plus
gano Europlus por cada
instalación durante todo el
año, los canjeo por dinero
y lo gasto en lo que quiera.



Descárgate la App de **Junkers plus**
y podrás gestionar tus instalaciones,
sumar y canjear tus Europlus
durante todo el año.



Porque en el club de los profesionales de
la instalación todo lo que haces, cuenta.

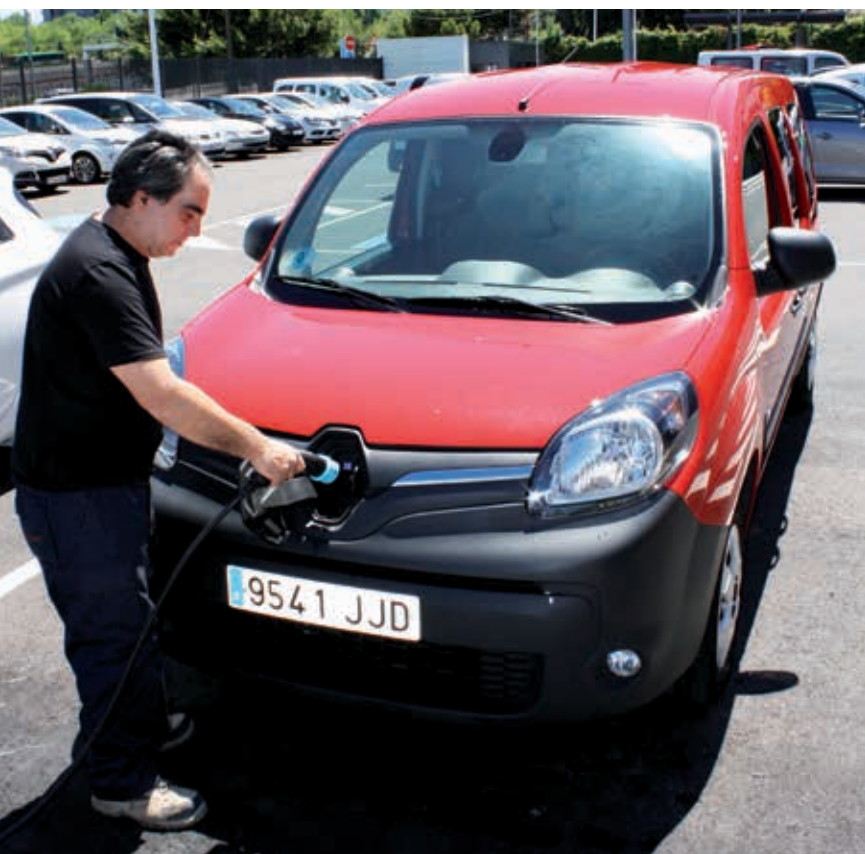
Acumula Europlus durante todo el año por cada instalación y canjéalos por
dinero o por experiencias de ocio, aventura y más. Sólo por hacerte socio y activar tu
tarjeta recibe 15€. Además, aprovecha las campañas especiales del club, y multiplica
tu saldo. Junkers plus también son descuentos, formación, apoyo técnico, etc.
Hazte socio en www.junkersplus.es o llamando al **902 747 032**.

Confort para la vida

 **JUNKERS**
Grupo Bosch

Síguenos en:





UN EJEMPLO: ALFONSO ALLENDE, INSTALADOR ELÉCTRICO

Alfonso Allende es un instalador eléctrico de Azuqueca de Henares que utiliza desde hace un año aproximadamente una Kangoo Z.E. de Renault. Él está encantado con la experiencia: “Funciona perfectamente. No volvería a utilizar una de gasolina o diésel por nada del mundo. Me ofrece el mismo rendimiento que otros modelos, no hay ninguna diferencia.”

Alfonso tiene que trasladarse cada día desde Azuqueca, donde vive, hasta el centro de Madrid, que es donde desarrolla la mayor parte de su trabajo. Entre ida y vuelta, eso son casi 80 kilómetros, a los que luego hay que añadir los desplazamientos dentro de la ciudad. La autonomía del vehículo le permite realizar hasta 150 kilómetros en desplazamientos, así que la mayor parte de los días puede hacer todos los kilómetros sin necesidad de cargar las baterías. Y si tiene que cargar, acude a alguno de los más de 40 puntos de carga que hay en Madrid.

Uno de los principales beneficios que destaca es la **libertad de movilidad y aparcamiento que le**

ofrece el vehículo eléctrico. “Cuando ha habido restricciones de tráfico o velocidad en Madrid, a mí no me han afectado. Recuerdo el año pasado, cuando en la M30 no se podía circular a más de 70 kilómetros, y yo iba a 90 sin problemas.”

También destaca el beneficio que le ha supuesto a la hora de aparcar. **“Con los vehículos eléctricos, no hay ningún problema. Se puede aparcar en zona azul y verde, y sin pagar.”** Las ayudas públicas a los vehículos eléctricos no son solo económicas, sino que también facilitan la vida a sus propietarios.

En cuanto a la carga de la batería, él lo deja por la noche, ya que necesita alrededor de 6 horas para una carga completa. Además, durante estas horas resulta mucho más económico: por 1,5 € hace la carga completa para el día siguiente. Alfonso recomienda contratar la doble tarifa, en vez de la triple tarifa vehículo de recarga, ya que resulta mucho más económica y cubre todas las necesidades que pueden tener los profesionales.

También tenemos el caso de Javier Expósito de la empresa Imeyca, asociada a AGREMIA que desde hace un tiempo hace uso de una furgoneta eléctrica para su trabajo diario.

Todos los miembros de Agremia interesados en adquirir un coche eléctrico pueden beneficiarse del acuerdo que hemos alcanzado con Renault Retail Group, con ofertas especiales exclusivas para miembros de Agremia. Para más información, pueden ponerse en contacto con la empresa llamando al 902 002 067.



CARTA ABIERTA DE D. CARLOS LÓPEZ JIMENO



MI PLAN RENOVE

Queridos amigos, aprovecho el ofrecimiento del Presidente de AGREMIA para despedirme de todos vosotros después de 16 años ocupando el cargo de Director General de Industria, Energía y Minas de la Comunidad de Madrid. Durante todo ese tiempo he intentado dar lo mejor de mí mismo, al igual que mis compañeros de la citada Dirección y de la Fundación de la Energía de la Comunidad de Madrid. Desde el puesto que he ocupado, os confieso que mi espíritu de servicio público se fue acentuando, a pesar de que ya disponía de un nivel aceptable, en mi opinión, por pertenecer al mundo docente.

Han sido muchas las actividades en las que hemos participado conjuntamente con vuestra Asociación, a la que siempre hemos respetado y considerado como de las mejor estructuradas y organizadas. La frecuencia de reuniones con los representantes de vuestro colectivo ha sido muy elevada, aclarando dudas, resolviendo problemas, proponiendo nuevas actuaciones o desarrollos de tipo normativo, diseñando campañas de seguridad de las instalaciones de gas, desde Talleres de Empleo constituidos por amas de casa en el paro, hasta los anuncios

en televisión o Metro bajo el nombre de *Utilice el Gas con Seguridad* o incluso la controvertida decisión de prohibir la instalación de calentadores de agua caliente atmosféricos en nuestra Comunidad —que no pocas discusiones me costaron— o de promoción de las energías renovables, como por ejemplo, *Madrid Solar*, o de la geotermia de baja entalpía para instalaciones de climatización, impulsando la eficiencia energética bajo el eslogan de *Madrid Ahorra con Energía*, o el fomento del gas natural como combustible fósil del siglo XXI, por ser más económico, más limpio y disponer de mayores reservas a nivel planetario, etc.

En los últimos años hemos estado, de manera conjunta, muy activos impulsando el gas natural, pero no por capricho, sino porque dentro del mix energético el papel que va a jugar en toda Europa y en otros países más avanzados va a ser fundamental. En alguna ocasión he llegado a afirmar que yo sentía que tenía “síndrome de molécula de metano”, lo cual significaba que éramos conscientes que todo lo que hemos hecho durante este tiempo era en beneficio de las empresas y ciudadanos madrileños, e incluso de la propia Administración, que tiene que tomar urgentemente medidas de ahorro y eficiencia energética.

Pusimos en marcha el Plan de Gasificación de los Polígonos Industriales, con el que se ha pretendido llevar ese combustible a la puerta de las empresas. El proceso de cambio de combustible no ha sido tan rápido como el que nosotros hubiéramos deseado, pues las empresas industriales realizan las inversiones cuando la vida útil de las calderas que poseen ha superado un determinado número de horas. En esa misma línea se lanzó el Plan Renove de Componentes Industriales a Gas, que incluye, por ejemplo, los quemadores de gas de las cabinas de pintura de los Talleres de Reparación de vehículos. Y, también, los famosos Planes Renove de Calderas, tanto individuales como colectivas.

Los primeros Planes Renove de calderas nacieron con el objetivo de mejorar la seguridad, sustituyendo las calderas atmosféricas por calderas estancas. Ya en aquella época, algunos fabricantes me contaron que existían en el mercado las denominadas *calderas de condensación*, que en España eran prácticamente desconocidas. Con el respaldo del Presidente de ASEFOSAM, en aquel momento José María de la Fuente, y haciendo un alarde de valentía, anuncié en una jornada que el siguiente Plan Renove sería en exclusiva de calderas de condensación. Se montó cierto revuelo.

Menos mal, que transcurridos casi cinco años desde entonces esas calderas no han dado ningún problema, pues en la citada jornada se llegó a afirmar que esa tecnología no iba a funcionar en España, que los condensados por su acidez (equivalente al pH del vinagre) iban a corroer las tuberías, etc. Desde entonces, a mis amigos yo les digo que menos mal que funcionaron, pues de lo contrario me habrían colgado del árbol más alto de la Comunidad.

Tras unos años llegó la famosa crisis, que aún hoy colea, y tuvimos que reinventar el Plan Renove de Calderas Individuales, pues no se contaba con fondos públicos. Entre la asociación de fabricantes de calderas, FEGECA, y vosotros mismos logramos reinventar el citado Plan, cuyos resultados se traducen —a día de hoy— en más de 100.000 calderas de condensación ins-

taladas en nuestra Comunidad, lo que supuso un impulso a la eficiencia energética de nuestros hogares. Y, lo que es más importante, un cambio de mentalidad y concienciación por el ahorro energético y, simultáneamente, por la seguridad de las instalaciones. Los fabricantes vendieron equipos de mayor valor añadido, los instaladores mantuvieron o incrementaron su actividad y los usuarios se beneficiaron de las ventajas de esa nueva tecnología.

En el caso de las calderas comunitarias, también se ha hecho un notable esfuerzo, pues gracias a los planes renove se han sustituido casi 1.800 salas de calderas. Pero, aún queda mucho por hacer en este sector, no sólo en cuanto a la sustitución de las calderas, sino otra asignatura pendiente, como es la instalación de los repartidores de costes y de las válvulas termostática. Sin marchas no se regula el régimen del motor de un coche, pues es una instalación térmica sucede algo similar. Y, por último, el fomento del gas natural y otros gases procedentes del petróleo como fuentes de energía para el sector del transporte.

Agradezco a todo el colectivo de instaladores, a los fabricantes de calderas, de emisores de calor y equipos auxiliares, a los distribuidores y comercializadores de gas, así como a todo el equipo de AGREMIA, el respaldo y apoyo que siempre me han prestado, así como su confianza. Los momentos difíciles que a veces tenemos que superar, se logra con la verdad, con la razón y con la justicia, pero sobre todo con la amistad. Y esa es la que he sentido y siento cuando estoy entre vosotros.

Por último, deciros que vuelvo a mi puesto docente de catedrático de universidad, en la Escuela de Ingenieros de Minas y Energía de la U.P.M., en la que intentaré transmitir a los alumnos todo lo que he aprendido con vosotros y pidiros que no desfallezcáis en el largo recorrido que aun os queda por hacer para RENOVAR no sólo el parque de calderas, sino incluso algunas mentalidades o posicionamientos que nos impiden avanzar hacia una sociedad más justa y próspera.

Carlos López Jimeno

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

MADRILEÑA RED DE GAS PRESENTÓ EN AGREMIA SUS ÚLTIMAS NOVEDADES



El pasado 8 de Octubre, Madrileña Red de Gas, presentó ante un gran número de asociados, las últimas novedades referentes a estos puntos:

■ Compra de las instalaciones de canalizado de Repsol Gas.

Madrileña Red de Gas ha adquirido 42.000 puntos de suministro de gas canalizado que Repsol tenía en la zona operativa de Madrileña Red de Gas. Todos estos puntos se irán transformando progresivamente a gas natural.

■ Mejora proceso de pago a los instaladores.

Madrileña se compromete a agilizar y mejorar los pagos a las empresas instaladoras, comprometiéndose a establecer un plazo de pago inferior a un mes desde la puesta en servicio de las instalaciones.

■ Prórroga del acuerdo con Agremia para la gestión de instalaciones de Saturación vertical.

Se sigue apostando por las empresas de Agremia estableciendo las siguientes contraprestaciones:

- 250€ para instalaciones de SV pura (nunca han tenido gas natural).
- 150 € para instalaciones con SV > 3 años (cesadas más de 3 años).

■ Nuevas remuneraciones a empresas instaladores para instalaciones en LOCALES COMERCIALES (CO) A TRAVÉS DE AGREMIA.

Madrileña Red de Gas pagará 400 € por instalaciones en locales comerciales (menores de 100 kW y menos de 5 metros de extensión de canalización).

Esta campaña entra en vigor el 17 de octubre de 2016.

Para conocer los detalles contacta con Agremia.

■ Madrileña apoya la nueva tarjeta de asociado a Agremia.

Agremia emitirá en breve la nueva tarjeta de empresa asociada patrocinada por Madrileña Red de Gas. La nueva tarjeta no solo identificará a la empresa asociada, sino que además, si la misma colabora con Madrileña, tendrá acceso a una serie de servicios añadidos a través del acceso mediante la identificación de su número de asociado y otros datos, a una zona exclusiva para los asociados de Agremia, desde donde el asociado podrá:



- Pedir la identificación como empresa colaboradora.
- Descargar los archivos de red visualizables en el programa gratuito Google Earth.
- Descargar zonas de comercialización dirigidas en el mercado de SH.
- Seguimiento de su facturación pendiente.
- Seguimiento de las puestas en gas que tenga pendientes.
- Descargar ampliaciones de la APP Frappe de seguimiento de visualización de potencial.

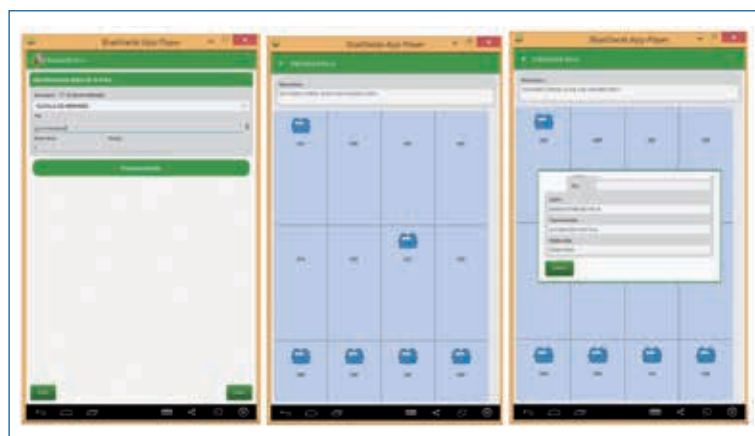
DESCÁRGATE "FRAPPE", LA APP DE MADRILEÑA RED DE GAS Y VISUALIZA LOS PONTENCIALES PUNTOS DE SUMINISTROS DE GAS

FRAPPE es la aplicación para móviles con sistema operativo Android, que permite la visualización de los **puntos de suministro potenciales de Madrileña Red de Gas** en tiempo real, que no disponen de contrato activo.

Esta app facilita también la información relativa a la estructura de la finca, los **CUPS y fecha de cese** si ha tenido gas anteriormente.

El procedimiento para poder instalarla es el siguiente:

1. Disponer de teléfono móvil con sistema operativo ANDROID
2. Remitir un correo electrónico a:



marketingmrg@madrileña.es facilitando los datos de la empresa y el nombre y apellidos del usuario.

3. Madrileña responderá a ese mail remitiendo un usuario y contraseña y la guía de descarga de la aplicación a la empresa.
4. Debemos **autorizar en el móvil donde se instale**, en el menú de Seguridad, la **instalación de aplicaciones de origen distinto de Play Store**.
5. Una vez realizado el punto 4. se procederá a la instalación de la aplicación, según las instrucciones que figuran en el manual que se facilita con la comunicación de usuario y contraseña.

El uso de esta aplicación es sencillo:

- a) En el icono de Revisar Finca, hay que seleccionar el municipio, el nombre del vial y el número correspondiente a la finca que se quiere consultar, y se podrá visualizar la estructura completa de dicha finca, por viviendas
- b) Si en la vivienda aparece el icono de un contador significa que la vivienda tiene un contrato de gas activo, y POR LO TANTO DISPONE DE INSTALACIÓN DE GAS.
- c) Si en la vivienda no parece el icono del contador, significa que **no se dispone de contrato activo de gas**. Asimismo pinchando en esa vivienda nos dará la información de CUPS y la fecha de cese si anteriormente disponía de gas

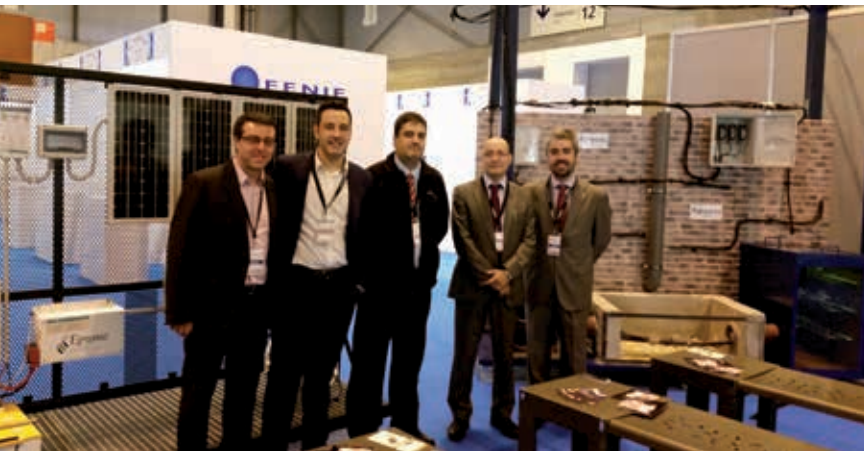
Para cualquier consulta sobre esta aplicación enviar un correo electrónico a **marketingmrg@madrileña.es**





Victor Pernía
COORDINADOR ESCUELA TÉCNICA AGREMIA
victor.p@agremia.com

LA ESCUELA TÉCNICA DE AGREMIA PARTICIPA EN MATELEC'16



Responsables de las Escuelas de las Asociaciones de Barcelona, Sevilla, Baleares y Madrid.

Al igual que en la anterior edición de MATELEC, feria de referencia del sector Eléctrico, la Escuela Técnica de AGREMIA ha participado activamente en el espacio MASTERCLASS que consiste en la impartición de clases prácticas durante el desarrollo de la Feria entre el 25 y 28 de Octubre en turnos de mañana y tarde.

En esta ocasión hemos participado de la mano de la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones de España (FENIE), de la que somos miembros de pleno derecho desde este año, preparando el espacio técnico para la impartición de estas MASTERCLASS a los visitantes y en colaboración con otros tres centros de formación de la Federación, concretamente los pertenecientes a las asociaciones de Sevilla, Barcelona y Baleares.

Se han preparado 4 clases diferentes sobre temas de especial interés en el sector eléctrico

y que además forman parte de los itinerarios formativos existentes para la acreditación de los profesionales que desarrollan su actividad en esta actividad (concretamente los certificados de profesionalidad de electricidad en baja tensión y el certificado de Telecomunicaciones):

- Instalaciones eléctricas de edificio de viviendas.
- Instalación de redes aéreas y subterráneas eléctricas.
- Energías renovables combinadas.
- Telecomunicaciones.

Además el coordinador de la Escuela, participó en la mesa redonda sobre certificación de instaladores eléctricos y telecomunicaciones que se celebró el 27 de octubre.





Victor Pernía
COORDINADOR ESCUELA TÉCNICA AGREMIA
victor.p@agremia.com

NUEVAS INSTALACIONES DE LA ESCUELA TÉCNICA DE AGREMIA

Entre los importantes cambios que ha experimentado nuestra Escuela en el último año para hacerla más práctica y moderna, podemos destacar los siguientes:

- **Nuevo taller de electricidad** con el que hemos unificado en la 1ª Planta de nuestro edificio todos los módulos formativos que se imparten en el curso de acreditación, de esta manera los alumnos disponen de todos los medios necesarios para realizar las prácticas completas del curso en el mismo taller, incluido el módulo de automatización de instalaciones. Además el taller ha sido dotado con nuevo equipamiento, sobre todo en la parte de automatización de instalaciones con equipos SIEMENS 1200 y 1500, así como con 12 equipos LOGO CONTROLS.
- **Nuevo taller de aparatos de gas** se compatibilizan las habilidades básicas de soldadura con la dotación de 15 puestos de soldadura en las principales especialidades utilizadas en el sector (eléctrica con electrodo, TIG, MIG-MAG, etc) y las fases de instalaciones y aparatos de gas con bancadas que simulan los diferentes tipos de instalaciones existentes y aparatos concretos como la Estación de Regulación y Medida (ERM), el Depósito de GLP seccionado con vaporizador o la simulación de red de gas natural con diversos armarios de regulación.
- **Nuevo taller de Redes de gas**, forma un único taller dividido en las dos especialidades formativas fundamentales en este curso (montaje de redes de gas en polietileno y montaje de redes de gas en acero).
- **Nuevo taller de quemadores**, en este caso se sigue manteniendo el espacio dedicado a



esta actividad pero renovando todo el costoso equipamiento con el que cuenta que en resumen se trata de quemadores de gas y gasóleo de gran potencia, incluyendo modulantes, grupos térmicos de condensación y calderas de diferentes tipos pero con el denominador común de la condensación.

La preparación y dotación de estos 4 talleres ha supuesto un importante esfuerzo logístico a nuestra Escuela que se realiza con el fin de mejorar la formación que reciben nuestros alumnos.



CESTAS DE NAVIDAD

Desde menos de 26€

LOTE SURTIDO
5-S

PRECIO
25,87 €
(IVA incl.)



LOTE SURTIDO
11-S-R

PRECIO
42,77 €
(IVA incl.)



LOTE SURTIDO
18-S

PRECIO
53,09 €
(IVA incl.)



LOTE SURTIDO
22-S

PRECIO
68,10 €
(IVA incl.)



ESTUCHE BOTELLAS
110-R

PRECIO
30,73 €
(IVA incl.)



ESTUCHE BOTELLAS
120-R

PRECIO
44,98 €
(IVA incl.)



NUEVOS SOCIOS EN AGREMIA

Damos la bienvenida a las nuevas empresas que se han asociado a AGREMIA en los meses de mayo a octubre

- | | | |
|---|--|--|
| ■ AEROXAL FACILITY SERVICES, S.L. | ■ GAS BOLAÑOS, S.L. | ■ MORENA ARIAS, FRANCISCO |
| ■ AGUIRRE ARMENTA, JORGE | ■ GONZALEZ BURGOS, GABRIEL ANTONIO | ■ MORENO BARRAGAN, MARIO |
| ■ AJM PROYECTOS Y CONTRATAS S.L.U. | ■ GONZALEZ REDONDO, DIEGO | ■ MORENO JACKSON, SERGIO |
| ■ ANTONIO MARINA MORO, S.L. | ■ GREJA ELECTROCLIMA, S.L. | ■ MUÑOZ SAN SEGUNDO, VICTOR MANUEL |
| ■ BARJA INSTALACIONES, S.L.U. | ■ GUTIERREZ LOPEZ, MIGUEL | ■ PROYECTO BEVIDA, S.L. |
| ■ BARRAGAN RODRIGUEZ, JUAN CARLOS | ■ HIDRAULICA VENT. Y APLIC. CLIMA, S.L. (HVAC) | ■ QUALITYCOOL REFRIGERACION, S.L. |
| ■ BARRASA SANCHEZ, FELIX | ■ HIDROTERMIA ENERGIA Y SERVICIO, S.L. | ■ RAMIRO CABALLERO, JULIO |
| ■ BENITEZ RIOS, ELVIO CESAR | ■ ILLAGAS, S.L. | ■ RAMZAN, MOHAMMAD NAEEM |
| ■ CABEZUELA GONZALEZ, ALFONSO | ■ INSTALACIONES PEYMI, S.L. | ■ REPARA MAS SERVICIO TECNICO DE HOSTELERIA S.L. |
| ■ CALISMAN 90, S.L. | ■ INSTALACIONES Y MTOS LORANCA, S.L. | ■ RUIZ GABRIEL, JUAN ANTONIO |
| ■ CASTANEDO ARPIDE, JUAN | ■ IVANOV NESTOROV, VALERIY | ■ RULLO SANCHEZ, ALBERTO |
| ■ CLIMAPLUS INSTALACIONES Y SERVICIOS, S.L. | ■ KFI TECNOLOGIA Y SERV. AL CLIENTE, S.L. | ■ SANEAMIENTOS NAPA, S.L. |
| ■ CONSULTORA DE ENERGIAS RENOVABLES, S.A. | ■ LAINA DE LA FUENTE, FERNANDO | ■ SERVICIO TECNICO JOCAPAL, S.L.U. |
| ■ DA POZZO TRIMBOLI, BRUNO GUIDO | ■ LAS BRISAS DORITA, S.L. | ■ SER-MANT APARATOS A GAS, S.L. |
| ■ DE TORO SERRANO, FERNANDO | ■ LEVEL INTEGRAL, S.L. | ■ SOLU-KLICK GUARDIAN EXPRESS, S.L. |
| ■ ECO INGENIERIA SERVICIOS TECNICOS, S.L. | ■ LOPEZ CESPEDES, JUAN CARLOS | ■ SUN, ZHONGOU |
| ■ EFICIENCIA Y CONFORT ENERG., S.L. | ■ MACARRO SISTEMAS, S.L. | ■ TECNITRAMO CENTRO, S.L. |
| ■ FACILITIES TECHNICAL SERVICES, S.L. | ■ MC AIR INTEGRAL, S.L. | ■ TUDORICA, MIHAITA |
| ■ FRIGOTEC MANTENIMIENTOS, S.L. | ■ MARTIN LECHUGA, MARIANO | ■ URBINOVA FORUM, S.L. |
| ■ GARCIA DE MARINA GARCIA, DAVID | ■ MARTIN SANCHEZ INSTALACIONES, S.L. | ■ WATERFONT 2016 INST. Y SERV, S.L. |
| ■ GARCIA MUÑOZ, JOSE MIGUEL | ■ MECO TORRES, MIRIAM | ■ WORKASISTENCIA, S.L.U. |

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

RinNOVA Cond INOX ErP



TRADESA

- Alto rendimiento estacional, conforme ErP.
- Disponibilidad inmediata de ACS, función "confort sanitario".

**Sistemas de Calefacción
Energía Solar Térmica
Biomasa**

ErP READY

ENERGIA

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

ITALSAN, NUEVO SOCIO COLABORADOR



ITALSAN forma parte del grupo industrial italiano **NUPI INDUSTRIALE, S.P.A.**, con centros de producción en Italia, EEUU y Brasil. El Grupo produce más de 15.000 referencias en tipos de tuberías y accesorios, (sistemas certificados) para cada una de las aplicaciones en la canalización de fluidos en el sector hidráulico, petrolífero, del gas e industrial conforme a la normativa internacional y específica de cada país.

DISTRIBUCIÓN

La filosofía y estrategia comercial de **ITALSAN** a lo largo de todos los años ha sido y es, ofrecer al cliente la cercanía del producto, contando para ello con instalaciones de almacenamiento que permitan garantizar un servicio inmediato de entrega. Por ello, cuenta con instalaciones logísticas, en Gavà (Barcelona), Pinto (Madrid) y en Gran Canaria.

Uno de los objetivos de la firma ha sido establecer una gran red de distribución, llegando a tener a día de hoy, más de 600 puntos de venta en la Península, Baleares e Islas Canarias, los cuales ofrecen a las empresas instaladoras y mantenedoras un óptimo servicio de suministro.

DIVISION FABRICACIÓN

En 1995, patentó la primera batería para contadores de agua en polipropileno, cuya comercialización avanzó a medida que se obtenían las homologaciones de producto en las distintas Comunidades Autónomas y principales Compañías de Agua, en cada una de las provincias españolas.

Actualmente son cerca de 100.000 unidades instaladas. La división de fabricación realiza

colectores a medida y piezas manipuladas en **PPR NIRON** que hoy ofrecen la solución hasta d.400mm, llegando a d.630mm en el centro de producción de Milán.

PRODUCTOS

Una de las marcas punteras es el polipropileno Sistema NIRON, que a lo largo de estos años se ha desarrollado y afianzado en dos pilares: la calidad y la innovación. Los certificados obtenidos y ensayos superados conforme a la normativa exigida en la fabricación de las tuberías, de los accesorios y lo más importante, del Sistema, son el mejor aval de la calidad. Los avances en la producción de distintas gamas de tubería (SDR7,4, SDR11, SDR9) en monocapas y con fibra según las necesidades que requieren las instalaciones de fontanería, ACS, calefacción y climatización son el reflejo de la innovación constante.

Además del PPR y como empresa especializada en sistemas plásticos, ofrece una gama extensa de tuberías y accesorios de Polietileno PE100, con certificado FM, marca **ELOFIT**, para instalaciones de agua a presión y el **Sistema ELOTHERM** fabricado en Polibutileno, como sistema flexible idóneo para el sector de la reforma y bricolaje.

SERVICIO

La capacidad de asistencia en obra, queda garantizada por el equipo propio de delegados para atender las necesidades del cliente en cualquier fase de la obra y en cualquier punto del territorio nacional.

ITALSAN, como socio colaborador de **AGREMIA** quiere estar más cerca para atender a todos sus asociados.

Dpto. marketing Italsan



TECE, NUEVO SOCIO COLABORADOR



TECElogo es un sistema de tubería multicapa de unión enchufable, sin herramienta, cuya instalación se hace de forma sencilla con la mano. No existen herramientas de presión y sí una tecnología del todo profesional. El sistema está disponible en diámetros de 16 a 63 mm. En nuestra página web www.tecelogo.es podrá encontrar toda la información detallada al respecto.

Además, en www.tece.es podrá encontrar catálogos, tarifas de precios e información acerca de toda nuestra gama de productos (cisternas empotradas, canaletas para du-

cha de obra, etc.), así como diferentes noticias relativas a las acciones de promoción comercial que TECE lleva a cabo desde hace años conjuntamente con los distribuidores de TECElogo que tiene en los diferentes puntos del país.

Si desean más información, pueden dirigirse a nuestro Delegado Técnico Comercial, Gerardo Cuadrado, bien a través de correo electrónico (gerardo.cuadrado@tece.es) o a través del teléfono 698.147.186.

Dpto. técnico TECE



GIACOMINI ESPAÑA, NUEVO SOCIO COLABORADOR



GIACOMINI ESPAÑA S.L. se fundó en 1997 en Seva, en la provincia de Barcelona. La filial ofrece el servicio comercial y logístico para toda España, con un almacén de 4.000 m2 para servir el material en un tiempo de entre 24 y 48 horas, y un servicio técnico de apoyo a los proyectos.

Como muchos sabréis, la filial pertenece al Grupo Giacomini, uno de los más importantes grupos productores de componentes y sistemas para la distribución de la calefacción, del acondicionamiento y del agua sanitaria para uso residencial, industrial y terciario. Giacomini Group, con tres plantas de producción situadas en Italia y con 950 empleados, factura más de 167 millones de euros anuales, de los cuales más del 80% pertenece al mercado internacional.

Aún y ser las válvulas de radiador los elementos más conocidos de Giacomini, las líneas de negocio del Grupo se dividen en cinco grandes áreas: sistemas radiantes, gestión de la energía, gestión del agua, distribución del gas, energías renovables y protección contra incendios. Todas estas áreas suponen la filosofía de la empresa, donde el confort y el respeto por el medio ambiente juegan un papel muy destacado.

Nuestro lema, 'WATER E-MOTION', busca brindar servicios útiles y bienestar a las personas, aportando eficiencia, salud, confort y ahorro energético. Es por esto que, ya sea en casa, en la oficina, en la fábrica, en cualquier lugar donde el agua se mueva, se caliente o

se enfríe, hay un producto GIACOMINI. Para conseguir todo esto, en Giacomini España trabajamos para que nuestros edificios sean eficientes, inteligentes y sostenibles. Disponemos de una web de nuevo diseño, intuitiva y donde se encuentran todos los productos y servicios que comercializamos. Después de más de dos años operativa, la web combina la información con la facilidad de navegación, siendo un entorno útil para encontrar productos, novedades e información del sector, además de ser una herramienta para contactar y también para resolver todas las dudas.

La web divide las áreas de negocio de Giacomini en distintos colores, para que la búsqueda de productos se haga de manera intuitiva. Además dispone de un completo apartado de noticias y eventos, donde se da a conocer toda la actualidad del sector y las próximas ferias nacionales e internacionales en las que Giacomini está presente. En ella también hay las novedades y el catálogo completo de productos, que se pueden descargar en pdf.

<http://es.giacomini.com/>

Dpto. marketing Giacomini



KIMO DEL GRUPO SAUERMANN, NUEVO SOCIO COLABORADOR



Durante 40 años, el **GRUPO SAUERMANN** ha diseñado, fabricado y vendido productos y servicios dedicados al los mercados de HVAC e industrial, centrándose en la gestión de la calidad del aire interior. Operamos dos marcas principales: **KIMO** para instrumentos dirigido a la medición y seguimiento de parámetros de aire y **SAUERMANN** para bombas de extracción de condensados, accesorios y unidades de montaje.

SAUERMANN IBÉRICA es la filial de Sauermann en España y Portugal. Nos dedicamos en exclusiva a comercialización, servicio pos-venta, reparación y calibración de los de medición **KIMO** y las bombas de absorción de condensados para aire acondicionado y calefacción **SAUERMANN**.

Los productos **KIMO** están especialmente dirigidos al sector HVAC, para la medición y el control de los principales parámetros de climatización y calefacción. Destacamos los **analizadores de gases de combustión de calderas domésticas e industriales KIGAZ**, equipos portátiles para climatización y calidad del aire, transmisores y manómetros de columna, entre una gama mucho más amplia de instrumentación de medida y control.

SAUERMANN IBÉRICA está formado por un equipo de personas altamente cualificadas y centradas en prestar el mejor servicio a nuestros clientes y usuarios. Disponemos de oficinas en Barcelona y Madrid, así como una red de distribuidores por todo el territorio español.

SAUERMANN IBÉRICA es consciente que el plazo de entrega de las revisiones de los analizadores de combustión KIGAZ es muy importante para la satisfacción de nuestros clientes. Por este motivo, realizamos también el servicio de reparación y calibración de analizadores de combustión en España, con el compromiso de revisar y calibrar los equipos en un plazo de 72 horas.

Estamos a su disposición para cualquier consulta sobre los equipos y aplicaciones de nuestras marcas representadas.

Contacto Sauermann Ibérica:

Oficinas Centrales:

C/Copenhaguen 240 bajos 08206 Sabadell (Barcelona)

Delegación Madrid:

Av. Fuentemar 16. Oficina 22. 28823 Coslada (Madrid)

ventas@equiposkimo.es

+ 34 937 463 755 (Central)

+ 34 917 728 905 (Zona Centro)

www.equiposkimo.es

www.sauermannpumps.com

Dpto. Técnico KIMO



J. ABAD CODELCO PRESENTÓ EN AGREMIA SUS NUEVOS SERVICIOS Y HERRAMIENTAS PARA EL INSTALADOR

Dpto. Comercial J. Abad Codelco



El pasado día 15 de septiembre J. Abad visitó Agremia para realizar una presentación a la que asistieron todo tipo de profesionales del mundo de la fontanería y la climatización. Durante el evento se presentó una serie de novedades que ya se han aplicado y se encuentran al servicio del instalador.

En primer lugar se expuso una unión, tanto logístico como en la prestación de servicios, entre los almacenes de J. Abad con delegaciones en Getafe, Alcobendas y Valladolid con Disafon, especialista en sanitarios y distribuidor oficial de Roca y Grohe, que opera en el corazón de Madrid y Calta, situado en Talavera de la Reina, Toledo. La colaboración entre estas tres empresas ha dado lugar al nombre Almacenes Abad que tiene como finalidad ofrecer un servicio unificado al cliente en todos sus puntos de venta. Se aprovechó también esta unificación para anunciar la apertura de un nuevo centro de exposición en la calle General Diaz Porlier, nº 23 en Madrid, referente al mundo de los sanitarios, fontanería y calefacción.

Otro servicio destacable que ofrece ahora Almacenes Abad es una respuesta ágil ante consultas y suministro de repuestos para todas las marcas de calderas, calentadores y termos. En

colaboración con Repuestos Sat, el cliente puede ahora mandar un correo electrónico al email: recambioscalderas@jabadcodeco.es, o bien se puede comunicar por Whatsapp mediante el teléfono: 636877105 preguntando sobre disponibilidad del recambio que el usuario necesite. Se hará una gestión rápida y en menos de 15 minutos obtendrá respuesta sobre su disponibilidad así como del precio de la pieza. Este servicio se aplica, por supuesto, a todos los puntos de venta con los que cuenta Almacenes Abad por lo que, el cliente podrá recoger su pedido en la delegación más cercana. Asimismo, también se puede enviar a cualquier punto de venta de Almacenes Abad tu medidor de gases Testo para su calibración, ya sea dejándolo en persona o avisar por teléfono o email para su recogida. Almacenes Abad se encargará de llevarlo a Laboratorios Sat para su puesta en marcha. Una vez emitido el presupuesto y tras la aceptación del mismo, se garantiza la devolución del mismo, ya calibrado, en un plazo de 24 horas.

Además de este nuevo servicio, J. Abad, Disafon y Calta cuentan con una nueva herramienta online de gran ayuda para el instalador, se trata del Área del Cliente. Desde esta sección, tras un registro previo, el cliente tendrá acceso a una extensa biblioteca técnica referente a nuestros proveedores y sus productos.

Con esta renovación y unificación de servicios, J. Abad, Disafon y Calta, ahora reunidos como Almacenes Abad, pretenden dar más importancia al cliente así como una modernización y mejora en eficiencia a la hora de atender sus necesidades.

Por último, queremos agradecer a Agremia el esfuerzo y ayuda que nos han prestado para realización del evento.

FERROLI PRESENTA LAS PRINCIPALES NOVEDADES EN SU GAMA DE PRODUCTO ADAPTADA A LA ACTUAL NORMATIVA ERP

Dpto. formación Ferroli



El pasado día 6 de Octubre se celebró una nueva jornada en la que **Ferroli**, como socio colaborador de Agremia y, posiblemente, **poseedor del catálogo más completo de soluciones para el instalador, presentó el amplio abanico disponible de alternativas en la instalación adaptado a la normativa ErP.**

Ferroli quiere ayudar al instalador con la tecnología necesaria para cada instalación, sin priorizar ningún combustible, por lo que una vez asimiladas las exigencias a las que nos obligan las directivas ErP y ELD, solo queda exponer la variedad de productos adaptados a cada necesidad de nuestros usuarios e instaladores.

Pensando en los instaladores, destacamos dos promociones que facilitarán la prescripción por su parte, el regalo (para unidades limitadas) de cronotermostato WIFI y el abono por emisores antiguos, colaborando con el reciclaje de estos elementos.

Dentro de las novedades de producto, destacamos:

- Energía Solar Térmica: presentación de nuevos paneles y termosifones, más eficientes.
- Calderas murales de Condensación con rendimientos estacionales del 94%, que permiten obtener instalaciones Clase A+ con solo incorporarle un termostato modulante y una sonda exterior. Toda la gama con 2 años de garantía e intercambiador de acero inoxidable. Tenemos que destacar que tanto la caldera SUPERLATIVE Condens de la marca COINTRA como la caldera BLUEHELIX TECH de la marca FERROLI, han sido reconocidas como mejor caldera 2016/2017 por la principal Organización de Consumidores y Usuario de España, por lo que estamos doblemente satisfechos.
- Calderas de Gasoil, completa gama tanto en Hierro Fundido como en Acero
- Dentro del apartado de Emisores, recordamos la nueva Gama VARESE, dinámicos y de baja temperatura
- En el apartado Biomasa, destacamos el módulo de gestión WIFI, válido para toda la gama de producto pellet: Estufas, termoestufas y calderas.



ACV PRESENTÓ LAS POSIBILIDADES DE LOS SISTEMAS DE REGULACIÓN ACV

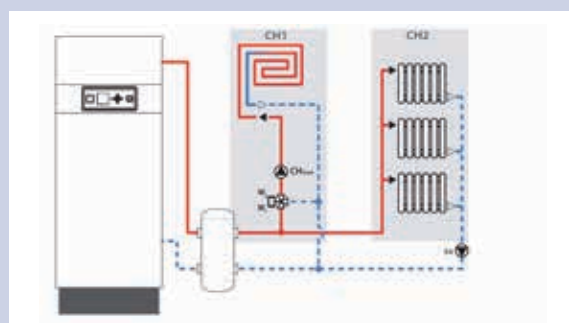


Dpto. técnico ACV

ACV, fabricante de origen belga con más de 90 años de experiencia en la fabricación de equipos para instalaciones de agua caliente sanitaria y calefacción, realizó en la sede de AGREMIA una jornada técnica centrada en los sistemas de regulación y control ACVMAX que instalan sus gamas de calderas PRESTIGE y generadores para A.C.S. HEAT MASTER TC.

En la jornada, con gran interés por parte del público, se han presentado las diferentes prestaciones y posibilidades de los controles ACVMAX. Este concepto de regulación, instalado tanto en las calderas domésticas PRESTIGE SOLO/EXCELLENCE, en las calderas para aplicaciones centralizadas en cascada PRESTIGE de alta potencia, como en la gama de generadores semi-instantáneos de condensación para A.C.S. HEAT MASTER TC, además de los parámetros de seguridad y funcionamiento propios del producto, permiten el control de circuitos de calefacción y A.C.S., así como la gestión de una instalación en cascada de hasta 6 calderas (mediante cable bus directo).

La configuración y manejo del sistema es muy sencillo, gracias a su intuitivo display con menús desplegables, y a los 24 programas tipo pre-cargados (según producto), que permiten una



fácil configuración de la instalación. A partir del esquema hidráulico de la instalación, en la documentación técnica se plantea el programa a utilizar más adecuado para que los diversos parámetros y elementos de la instalación queden configurados de forma automática.

La regulación ACVMAX planteada, también permite una fácil comunicación con sistemas de control externo o telegestión (a partir de una señal de control 0-10 V por ejemplo), así como una comunicación directa con componentes MODBUS o OPENTHERM. La funcionalidad OPENTHERM, permite la comunicación directa con la mayoría de cronotermostatos ambiente del mercado. ACV, dispone de una solución multizona inalámbrica, que permite actuar sobre circuitos de radiadores o suelo radiante, controlando la instalación mediante una aplicación de móvil. Finalmente, se presentó una solución combinada para una instalación centralizada de tipo residencial, combinando generadores HEAT MASTER TC para la instalación de A.C.S. con calderas de pie COMPACT CONDENS para la instalación de calefacción. ACV, siempre proponiendo soluciones eficientes y con una fácil adaptación a las necesidades que requieren las instalaciones de calefacción y A.C.S.



VISSMANN PRESENTÓ NOVEDADES EN PRODUCTO DOMÉSTICO EN AGREMIA

VISSMANN
climate of innovation



VISSMANN presentó el pasado 20 de octubre en la sede de Agremia a más de 80 asistentes las novedades de productos más relevantes en el mercado doméstico. Entre ellas se encuentra la nueva Vitodens 050-W, disponible en dos potencias (6,5 - 24 kW y 8,8 - 33 kW). Los nuevos modelos de Vitodens 100-W y Vitodens 111-W son ahora los primeros equipos en el mercado que cuentan una regulación de pantalla táctil. Viessmann bonifica al profesional instalador la venta de estos equipos con hasta 100,- por cada caldera instalada entre el 15.09.2016 y 15.03.2017. El nuevo modelo de Vitodens 200-W está disponible en un rango de modulación hasta 1:19.

Respecto a los equipos de gasóleo, Viessmann ha lanzado nuevos modelos a un precio más

atractivo. En la gama de bomba de calor destaca la nueva Vitocal 100-S, el nuevo generador de energía térmica, con una potencia de 2,7 a 17,1 kW, y hasta 85,5 kW en secuencia inteligente de hasta 5 equipos. Según la normativa EN14511 tiene un valor COP desde 4,4 hasta 4,8 (aire 7 °C/agua 35 °C) y desde 3,3 hasta 3,5 (aire 2 °C/agua 35 °C). Por último, los asistentes pudieron conocer los detalles de funcionamiento de la novedad tecnológica en sistemas solares patentada por Viessmann: ThermProtect, que evita la formación de vapor y el sobrecalentamiento en los colectores planos.

La jornada se concluyó con un sorteo de regalos y un cóctel por cortesía de Viessmann.

J. ABAD CODELCO

Almacenes Abad abre un nuevo punto de exposición en el centro de Madrid

Los centros de exposición son muy importantes ya que permiten tanto al instalador como al cliente final poder elegir los productos que necesiten en un ambiente cómodo y visualmente atractivo.

Recientemente formado, Almacenes Abad, nombre que ha recibido la unión de las distribuidoras J. Abad Codelco, Disafon y Calta han inaugurado uno de estos nuevos establecimientos, dedicado al mundo del baño, sanitarios y climatización.



Este nuevo punto de venta, está distribuido en dos plantas y se especializa en sanitarios y grifería Roca, el cual Disafon es distribuidor oficial. Podrás ver en exposición tanto novedades, como productos destacados por su impecable y moderno diseño.

Situado en pleno corazón de Madrid, el centro de exposición se encuentra en la calle General Díaz Porlier número 23, cerca de la estación de Goya, en las líneas 2 y 4 de Metro de Madrid.

Desde Almacenes Abad queremos que este nuevo centro de exposición sea de la utilidad de nuestros clientes. Esperamos vuestra visita.

CASTOLIN

Castolin en Instalándalus



El pasado 29 de septiembre Castolin participó en Instalándalus plataforma para dar a conocer las innovaciones y novedades del sector, siendo un punto de encuentro referente para fabricantes e instaladores.

Los clientes que visitaron nuestro stand pudieron conocer y ver demostraciones de los productos y procedimientos Castolin especializados en fontanería, sanitario, climatización y calefacción.

Para más información:
Castolin Ibérica, s.l.u.
marketing@castolin.es

KIMO

El Grupo Sauermann se expande en el sur de Europa con la adquisición de las distribuidoras españolas e italianas de KIMO

El grupo Sauermann ha consolidado su posición de referencia en los mercados de HVAC e industriales europeos mediante la adquisición de dos distribuidores clave de KIMO INSTRUMENTS en la Europa meridional.

La compra de Ki Srl en Italia, en mayo de 2016 y Equipos Kimo- Adrover Instruments S.L. en España, finalizada la semana pasada, proporciona una sólida base de operaciones de Sauermann de la región con oficinas establecidas en Barcelona, Madrid, Bolonia y Milán. **La filial española ha sido rebautizada como Sauermann Iberica Pumps and Instruments, S.L.**

“Con esta adquisición, Sauermann y KIMO están haciendo pasos decididos en su expansión en el sur de Europa, dijo Serge Bohyn, CEO del grupo Sauermann. “Donde esperamos aumentar nuestra proximidad a nuestros clientes y proporcionar una amplia gama de instrumentos de medición de alta calidad, servicios y bombas de extracción de condensados.”

El grupo Sauermann adquirió KIMO, el líder del mercado francés para instrumentos de medición, en julio de 2015 y continuará expandiendo sus operaciones en este campo.



ITALSAN

Sistema NIRON, constante evolución y mejora continua de los productos



NIRON es un sistema de tubos y accesorios de polipropileno copolímero random que, por calidad y fiabilidad, ofrece el máximo nivel de vida útil y ahorro energético en sistemas de conducción hidrosanitarios.

La extrema ligereza material, la facilidad con que se trabaja y la completa gama del Sistema NIRON permiten reducir el tiempo de instalación entre un 30% y un 50% en comparación con las instalaciones realizadas con materiales metálicos.

Nueva gama de tuberías RP, resistencia térmica superior:

- NIRON MONOCAPA RP, La utilización de PP-R RP "Raised Pressure", supone una mejora de las características mecánicas a largo plazo en las instalaciones que trasiegan fluido con temperatura
- NIRON FIBER BLUE PP-R RP PIPE, Dispone de certificado de potabilidad para trasiego de fluido de agua para consumo humano y se fabrican con la misma tecnología de los tubos NIRON FG y NIRON Clima, con materia prima PP-R RP.
- Sistema NIRON PREMIUM: La solución en salas de calderas-acumulación ACS

WOLF

Caldera FGB de Wolf, la alternativa

Del 1 de octubre de 2016 al 31 de marzo de 2017, Wolf lanza una atractiva promoción de su caldera mural de condensación a gas FGB dirigida exclusivamente a instaladores.

Los instaladores, a partir del 1 de octubre, al comprar una caldera FGB participarán en el sorteo de una caldera gratis de las mismas características.

Pero eso no es todo, porque también se llevarán una tarjeta regalo de El Corte Inglés por valor de 50 €.



Además, si siguen sumando compras de este modelo, pueden ganar más tarjetas regalo de 200 € y 450 € y si compran 15 unidades o más, se llevarán una caldera totalmente gratis.

La nueva caldera FGB, fabricada en Alemania, es la única en el mercado que ofrece la posibilidad de personalizar el frontal con diferentes colores. Otras características a destacar de esta caldera son su tamaño compacto, sus altas prestaciones en ACS y la opción de controlarla a través de smartphone, tablet o PC.

Para más información acerca de esta promoción, el instalador puede acudir al distribuidor Wolf de su provincia o a la página para profesionales de Wolf: www.wolf-pro.com

GRUPO FERROLI

Las calderas SUPERLATIVE CONDENS de Cointra y BLUEHELIX TECH de Ferroli, reconocidas como Compra Maestra según la OCU

Los dos modelos de caldera mural de condensación del Grupo Ferrolí han sido galardonadas con el reconocimiento de Compra Maestra según la prestigiosa organización de consumidores.

La OCU ha publicado en su revista del mes de octubre (nº 418) un análisis comparativo entre las calderas murales de condensación de uso doméstico (potencias comprendidas entre 19 y 25 kW) de ocho de las principales marcas del mercado, entre las que se encuentran Ferrolí y Cointra. En dicho análisis han sido valorados nueve importantes aspectos a tener en cuenta de cara a la compra de este tipo de equipos: Coste Anual (€), Potencia, Rendimiento tanto al 100% como al 30% de la potencia, Funcionamiento en verano, Funcionamiento en invierno, Confort en agua caliente, Emisiones (tanto de CO como de NOx) y Consumo Eléctrico.

Una vez analizadas todas estas variables, las calderas de Ferrolí y Cointra han sido reconocidas como Compra Maestra al resultar **las mejores clasificadas como media de todos los valores indicados.**



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@agremia.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 nuestra revista.
- 3 Inserciones de noticias propias en nuestra revista (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 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 la Asociación para sus socios numerarios (correo ordinario, mail, sms, etc)
- 8 Recepción de la Revista de la Asociación
- 9 Presencia de marca gratuita en los Congresos, Ferias, Eventos, etc en los que participe la Asociación.

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

91 468 72 51
o en: marketing@agremia.com



WOLF

Sistemas para el ahorro de energía



¿PENSANDO EN UNA ALTERNATIVA MEJOR? PRUÉBALA GRATIS

Caldera mural de condensación a gas FGB.

**MADE IN GERMANY,
DISEÑADA PARA TI.**

Llega la oferta que estabas esperando.

Descubre gratis la calidad y eficiencia de las calderas
de Wolf, ¡la alternativa!

WOLF / PRO

Sistemas para el ahorro de energía

Entra en www.wolf-pro.com e infórmate de las condiciones
de esta oferta excepcional.

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

Consulta condiciones en tu distribuidor.

