

## NOTICIAS AGREMIA

### INFORME SOBRE MERCADO ENERGÉTICO



## NOTICIAS AGREMIA

### PRIMERA PROMOCIÓN AGENTE ENERGÉTICO



## NOTICIAS ESCUELA TÉCNICA

### AGREMIA EN LA FERIA DE CLIMATIZACIÓN & REFRIGERACIÓN



**BAXI**  
LA NUEVA CLIMATIZACIÓN



[www.baxi.es](http://www.baxi.es)

## SIEMPRE CONECTADO CON TU CONFORT

**Heat**<sup>TXM</sup>Connect

El termostato que mejor  
combina con nuestras calderas

Caldera de condensación  
**PLATINUM PLUS**



1.Instala

Termostato modulante Wi-Fi  
**TXM**



2.Conecta

App  
**HEATCONNECT**



3.Controla



# 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](mailto:marketing@agremia.com)





## Edita

AGREMIA

C/ Antracita, 7 - 2ª plta. • 28045 Madrid (España)

Tel.: 91 468 72 51

agremia@agremia.com

www.agremia.com

## Redacción y Publicidad

Departamento de Marketing de AGREMIA

## Colaboradores

José María de la Fuente, Inmaculada Peiró,

Victor Pernía y Charo Pinilla

## Fotografía

©AGREMIA

©Shutterstock

## Diseño y Maquetación

IPUNTOTRES

## Imprime

GRÁFICAS ELISA, S.L.

## Dépósito Legal

M-34197-1998

Reservados todos los derechos.

Ni la totalidad, ni parte de esta publicación, pueden reproducirse o transmitirse por ningún tipo de procedimiento electrónico y mecánico, incluidos los de fotocopia, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información y sistema de recuperación, sin autorización previa de la empresa editorial.

www.agremia.com • prensa@agremia.com

## AGREMIA ES MIEMBRO DE



## AGREMIA ES PATRONO DE



SUMARIO



## 05 EDITORIAL

## 05 ENTREVISTA

07 Sergio Pomar habla de Fenie Energía en "El País"

## 08 NOTICIAS AGREMIA

08 De las relaciones con tus clientes: la empresa instaladora procurará ayudar y asesorar debidamente al consumidor

14 Primera Promoción de Asesores y Agentes Energéticos de FENIE Energía de Agremia: un modo de ampliar tu negocio

## 16 DE INTERÉS

16 El vehículo de gas natural: alternativa real para la movilidad en Madrid

## 18 NOTICIAS ESCUELA TÉCNICA

18 Apuesta decidida de Agremia y Amittel por la Formación Dual

21 Agremia participa una edición más en la Feria Climatización/Refrigeración

## 25 NUEVOS SOCIOS

## 26 SOCIO COLABORADOR

26 Fittings Estándar

## 27 ENCUENTROS PROFESIONALES

27 Vaillant presenta la nueva caldera Ecotec Exclusive en Agremia

28 Baxi presenta en Agremia Baxi Connect

29 Fittings presentó en Agremia su sistema rápido y fácil junto a Sanigrif

30 Sauermann Ibérica presenta los equipos de medida Kimo en Agremia

## 31 NOTAS DE PRENSA

## 34 CUADRO DE HONOR



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](mailto: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](mailto:laboral@agremia.com)



### ÁREA JURÍDICA

#### • Gestión de los siguientes procedimientos:

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

CONSULTAR TARIFAS EN [juridico@agremia.com](mailto:juridico@agremia.com)

## EDITORIAL

# CONTAMINACIÓN VERSUS VEHÍCULOS EFICIENTES

En estos últimos meses venimos observando cómo en la ciudad de Madrid se activan de manera cada vez más frecuente, protocolos anticontaminación. Estos protocolos, cada vez más implementados en grandes ciudades, limitan la circulación y estacionamiento a vehículos que funcionan con combustibles contaminantes.

Solo hay que observar la ciudad de Madrid desde cualquier carretera para observar la “boina” oscura que cubre la ciudad. Es por tanto deber de los gobernantes tratar de poner límite a esta contaminación, que por supuesto afecta de manera considerable a la salud de todos.

Asimismo, es obligación de los que gobiernan las ciudades, tratar de hacer compatible esta lucha contra la contaminación con el quehacer diario de empresas como las integradas en Agremia. Es imposible imaginar al personal de una empresa instaladora yendo a mantener una sala de calderas, instalar una caldera o aire acondicionado, realizar una instalación eléctrica etc, cogiendo un autobús de la EMT o utilizando el metro Madrid para llevar a cabo su trabajo.

Descartada esta opción, parece lógico que tratemos entre gobernantes y empresas de llegar a consensos. Por parte del Ayuntamiento se debe facilitar a las empresas instaladoras los accesos a la ciudad y aparcamientos en días de alta contaminación. Bien es cierto que a día de hoy y a petición de CEIM, AECIM y la propia Agremia, el ayuntamiento de Madrid dispone de **autorizaciones para vehículos comerciales y furgonetas**, que facilitan la movilidad en la ciudad en días en los que existen episodios por alta contaminación y también permite estacionar más horas de las establecidas por el SER durante todo el año.

Por parte de las empresas que formamos Agremia debemos ir concienciándonos de que los tradicionales vehículos comerciales o furgonetas a diésel o gasolina, están condenados a su desaparición a corto plazo, y por ello cuando tengamos que renovar nuestros vehículos, deberemos apostar por vehículos más eficientes: eléctricos, híbridos a glp o gas natural.

La opción del vehículo eléctrico 100% (cero emisiones) es una realidad, aunque la autonomía de los actuales vehículos no hace posible una masiva implantación. No obstante es la opción que Agremia va a fomentar, promoviendo de la mano de Fenie Energía, la instalación de puntos de recarga. Estos vehículos tienen grandes ventajas ya que permiten estacionar de manera gratuita en la zona SER y circular o estacionar en episodios de alta contaminación, así como bonificaciones en el impuesto de circulación.

Los vehículos híbridos a glp son también una opción muy eficiente y además la amplia red de gasolineras en Madrid hacen que esta opción sea una de las más viables. Los vehículos híbridos que funcionan a gas natural son otra gran opción, no obstante el número de “gasineras” en la Comunidad es todavía muy escaso y se necesitaría una red de estaciones más numerosa para que este vehículo se implantara de manera sólida.

En definitiva cuando llegue el momento de renovar nuestros vehículos, tengamos en cuenta todo lo anterior y apostemos por opciones menos contaminantes, que en definitiva serán las que nos permitan realizar nuestro trabajo sin alteraciones por episodios de contaminación.



# Aseguro 2017

Te ofrecemos una amplia variedad de seguros



R.C. colectivo



accidentes



salud



vehículos



autónomos



otros

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

| SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL GENERAL (PÓLIZA COLECTIVA) |                                                        |                                                        |
|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| SUMA ASEGURADA<br>(Por siniestro y anualidad)              | PRIMA TOTAL POR OPERARIO<br>(Franquicia General 150€*) | PRIMA TOTAL POR OPERARIO<br>(Franquicia General 300€*) |
| 500.000€                                                   | 133,96 €                                               | 116,26 €                                               |
| 900.000€                                                   | 169,52 €                                               | 152,04 €                                               |
| 1.300.000€                                                 | 220,38 €                                               | 192,37 €                                               |

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

¿Tienes dudas? Aquí estamos!



Iván García  
Asesor de Seguros

En horario de oficina a tiempo completo



91 468 72 51  
extensión 111  
[agremia@csmcorreduria.es](mailto:agremia@csmcorreduria.es)  
[www.agremia.com](http://www.agremia.com)



C/Antracita, 7, 2ª planta  
Madrid 28045



# SERGIO POMAR HABLA DE FENIE ENERGÍA EN "EL PAÍS"

Sergio Pomar, Vicepresidente Primero de FENIE, aparece en "El País" para hablar de Fenie Energía, primera comercializadora energética independiente de España, de la que es Presidente. Como titular, la cita "Trabajamos en pro de las personas y de un entorno sostenible". Así comienza la entrevista, en la página 5 del suplemento "Anuario", de uno de los medios de comunicación más relevantes del país. Como indica el entrevistado en la primera pregunta, sobre el nacimiento de la compañía, Fenie Energía tiene su origen en 2010, aprovechando la liberalización del mercado energético y, más concretamente, en el seno de FENIE, formada por más de 15.000 empresas instaladoras.

El propio periódico define a Fenie Energía como una "comercializadora energética diferente", "primera comercializadora independiente del país" y "con la mayor red de asesores energéticos de España". Su Presidente, Sergio Pomar, aclara que el capital es 100% español y que sus principales accionistas son las empresas instaladoras, a la vez que indica sus principales objetivos: ofrecer a los clientes un asesoramiento energético integral, generar el mayor ahorro posible en sus instalaciones y mantener un compromiso claro con el medio ambiente.

Con respecto a las ventajas, pueden resumirse en la palabra confianza. Los agentes energéticos de Fenie Energía son instaladores profesionales, asociados a FENIE. Gracias a su asesoramiento, el cliente puede comprobar mes a mes cómo ahorra en su factura, a través de un sistema competitivo e integral, sin trabas administrativas que, además, le llega de unas manos conocidas.

Cuando preguntan a Sergio Pomar qué se ofrece a las empresas instaladoras, la respuesta es contundente: **"son una parte fundamental de nuestra compañía. Accionistas y, por ende, propietarios de la misma"**. Se puede decir que es un círculo perfecto en la que el cliente gana tranquilidad, asesorado por un agente energético que es, a la vez, un instalador comprometido con la compañía. Para que se trate de un proceso sin fisuras, la compañía ofrece formación continua a los instaladores que repercute directamente en los clientes, quienes reciben el mejor servicio integral.

Al hablar de los nuevos retos, se despliega un amplio abanico de posibilidades. Desde el "Proyecto Sol", pasando por la movilidad eléctrica y la adquisición de un parque eólico, gracias al que son productores de energía renovable, hasta la posible creación de una Fundación cuyo propósito es cumplir con su responsabilidad social como empresa. A través de la misma, pretenden emprender acciones culturales y de formación, entre otras, que reviertan en la sociedad.

Todos retos a asumir por Fenie Energía que, como concluye su Presidente: "confirman nuestra visión de empresa de futuro, en pro de las personas y de un entorno sostenible".



# DE LAS RELACIONES CON TUS CLIENTES: LA EMPRESA INSTALADORA PROCURARÁ AYUDAR Y ASESORAR DEBIDAMENTE AL CONSUMIDOR

UN INFORME SOBRE EL MERCADO ENERGÉTICO ELABORADO  
POR LA CNMC, REVELA INTERESANTES DATOS QUE PUEDES UTILIZAR PARA ORIENTAR TU  
NEGOCIO Y AUMENTAR LAS OPORTUNIDADES DEL MISMO





Uno de los capítulos de nuestro Código Ético, concretamente el Sexto, trata sobre las relaciones entre la empresa instaladora y el usuario. Este texto, como nuestro lector sabe, tiene la condición de escala de valores para guiar el ejercicio de la profesión desde una perspectiva de ética profesional. En él indicamos o más bien, recomendamos, que el instalador debe mantener informado al consumidor, **asesorándole debidamente y especialmente en cuanto al mercado energético**, sobre los tipos de tarifas existentes y cuál es la más adecuada a sus necesidades así como sobre el tipo de instalación más eficiente y el uso más racional de la misma y su adecuado mantenimiento.

Por otro lado, tenemos un escenario en el que, según un informe de la CNMC (La Comisión Nacional del Mercado de la Competencia), **el 44% de los hogares españoles no sabe qué tipo de tarifa eléctrica tiene contratada y casi el 27% de los hogares desconoce la potencia que tiene contratada**. Es decir, hay un elevado porcentaje de consumidores que no están siendo asesorados debidamente y ahí puedes **tener una oportunidad de negocio**.

Los resultados de este reciente estudio de naturaleza multisectorial realizado por la CNMC basado en el análisis de las facturas de servicios energéticos y en una encuesta a hogares e individuos en el segundo trimestre de 2016, recoge datos relativos a los mercados de telecomunicaciones, audiovisual, energía, postal y transporte entre otros. La muestra incluyó a 4.685 hogares y 9.317 individuos.

Los resultados del sector energético detallan las combinaciones más habituales de suministros energéticos en los hogares españoles. **El 39,7% de los hogares contrata servicios de electricidad y de gas natural, el 23,1% dispone de electricidad y butano y un 19,8% dispone de electricidad como único suministro energético.**

**En cuanto al tipo de tarifa bajo y la potencia con la que se contratan los suministros**, casi un 45% de los hogares afirma que no sabe cuál es la



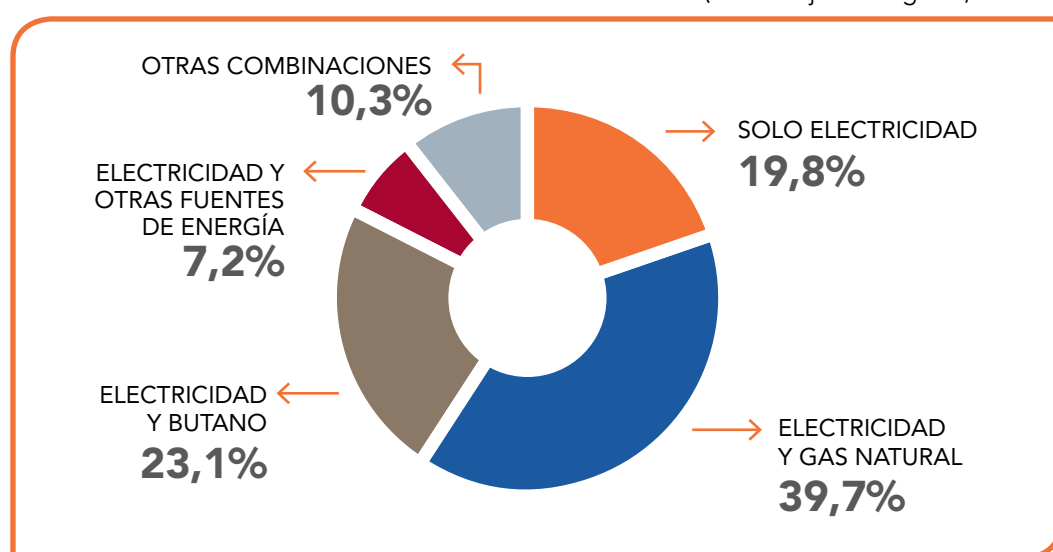
CHARO PINILLA  
Responsable Dpto. Electricidad AGREMIA  
[charo.pinilla@agremia.com](mailto:charo.pinilla@agremia.com)

tarificación eléctrica de su suministro. El porcentaje de hogares que declara tener tarificación por horas (contador digital) alcanza el 21,9%, 2 puntos más que a finales de 2015.

**En el caso de la potencia contratada**, existe un importante desconocimiento, con un 26,9% de los hogares que declaran no saber cuál es.

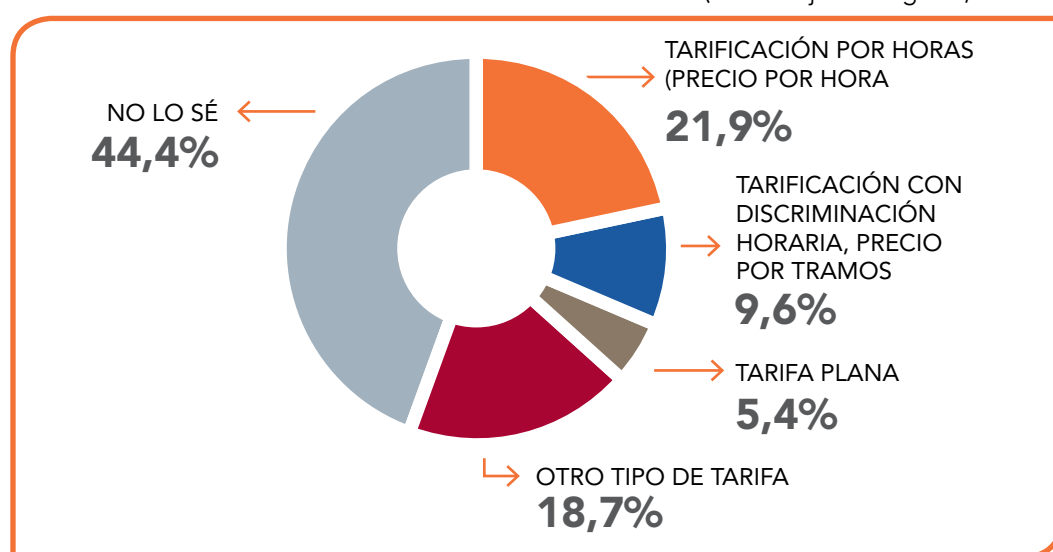
**Entre los hogares con gas natural**, un 51,7% contrata el gas natural y la electricidad con la misma compañía. La razón más mencionada para la contratación conjunta es la comodidad (41,8%), pero también los consumidores aluden a motivos relacionados con los descuentos y ahorros que se producen cuando se contratan los dos servicios con un único proveedor.

### HOGARES SEGÚN LA DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS ENERGÉTICOS\* (Porcentaje de hogares, II-2016)



**Universo:** Hogares. **Fuente:** CNMC. \*El concepto "otras fuentes de energía" incluye gas propano y gasóleo.

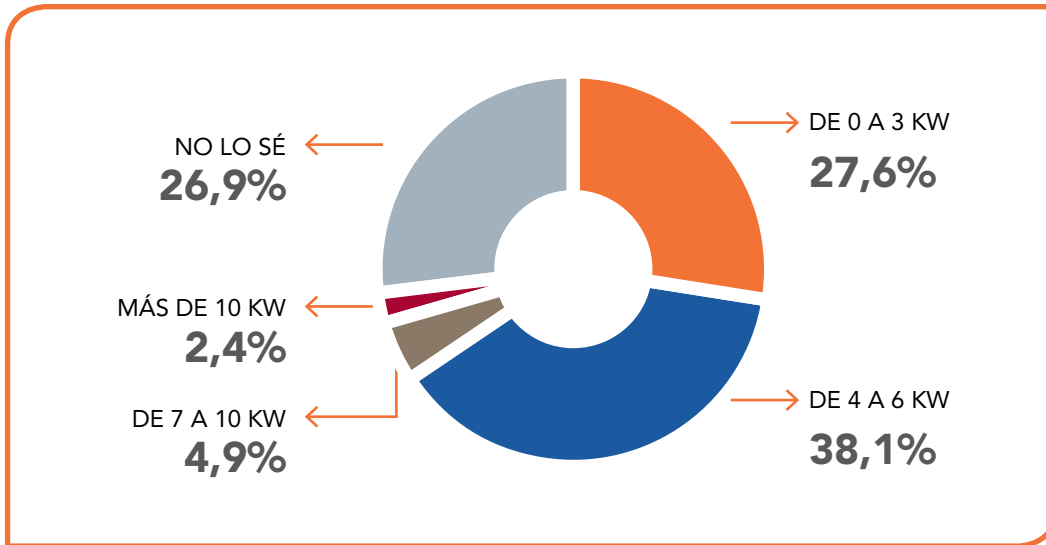
### TIPO DE TARIFICACIÓN ELÉCTRICA (Porcentaje de hogares, II-2016)



**Universo:** Hogares. **Fuente:** CNMC.

## POTENCIA ELÉCTRICA CONTRATADA POR EL HOGAR

(Porcentaje de hogares, II-2016)



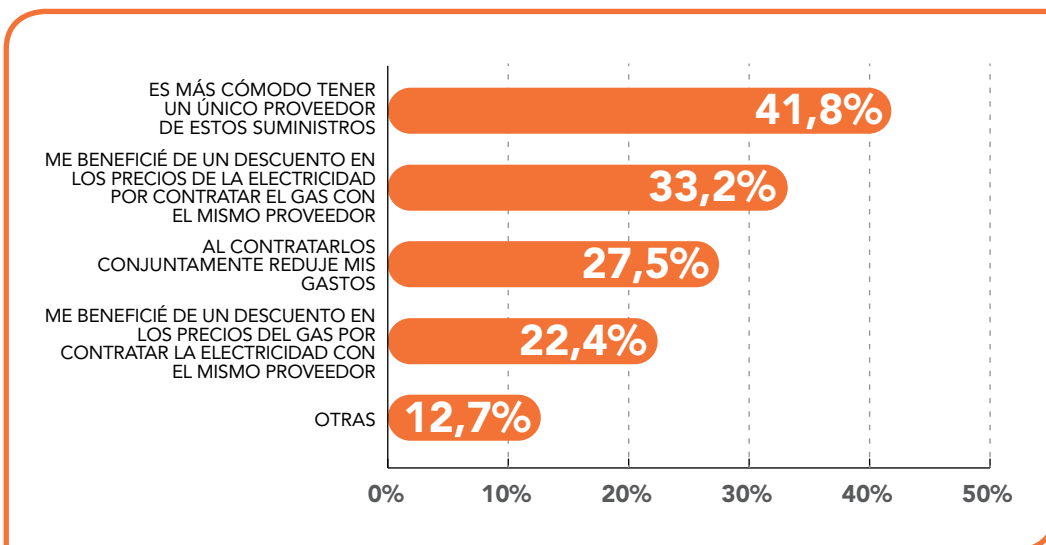
Universo: Hogares. Fuente: CNMC.

Por último, el grupo empresarial con mayor presencia entre los hogares que contratan el servicio eléctrico y el gas natural con un mismo operador es Gas Natural Fenosa/Gas Natural SUR, con un porcentaje del 41,7% de estos clientes domésticos. A continuación, se sitúan Endesa (24,7%) e Iberdrola (19,9%). **El empaquetamiento de servicios eléctricos y de gas natural podría estar beneficiando a los grandes grupos energéticos,**

**con presencia en ambos sectores, frente a pequeños nuevos entrantes que operen solamente en uno de ellos.**

Así pues, a la luz de estos datos, entendemos que **tener la posibilidad de asesorar a este tipo de cliente es una opción a valorar dentro de tu negocio, toda vez que poder ofrecer contratos de luz y gas a tus clientes** (ya hemos visto como

## RAZONES PARA CONTRATAR EL GAS NATURAL Y LA ELECTRICIDAD CON EL MISMO OPERADOR (porcentaje de hogares, II-2016). Posible respuesta múltiple.



Universo: Hogares. Fuente: CNMC.



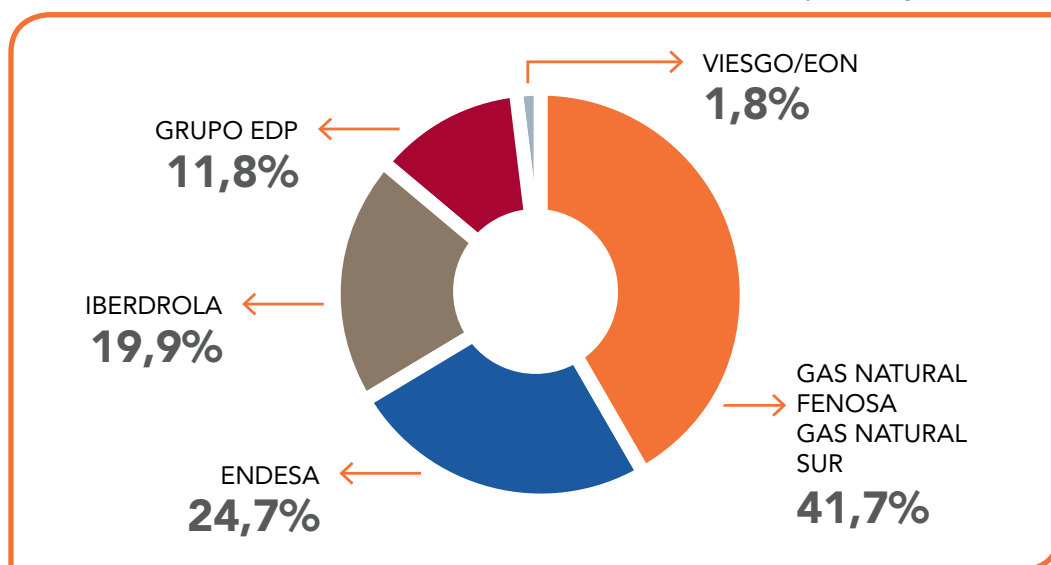


cerca de un 42% de los encuestados contrata ambos servicios con la misma comercializadora por comodidad).

En este sentido, desde Agremia **te animamos a que seas Asesor y Agente Energético de Fenie Energía**, una "comercializadora energética diferente", "primera comercializadora independiente del país" y "con la mayor red de asesores energéticos de España" según el periódico El País en un artículo publicado en la página 5 del suplemento "Anuario".

En este artículo, su Presidente, Sergio Pomar, aclara que el capital es 100% español y que sus principales accionistas son las empresas instaladoras, a la vez que indica sus principales objetivos: ofrecer a los clientes un asesoramiento energético integral, generar el mayor ahorro posible en sus instalaciones y mantener un compromiso claro con el medio ambiente. Además, indica, "se puede decir que es un círculo perfecto en la que el cliente gana tranquilidad, asesorado por un agente energético que es, a la vez, un instalador comprometido con la compañía."

#### CUOTA DE MERCADO DE LOS OPERADORES EN LOS HOGARES QUE CONTRATAN EL GAS NATURAL Y LA ELECTRICIDAD CON EL MISMO OPERADOR (Porcentaje de hogares, II-2016)



**Universo:** Hogares que contratan el gas natural y la electricidad con el mismo proveedor. **Fuente:** CNMC.

We measure it.



Work smart.

# Mida con la máxima fiabilidad. Reporte de forma sencilla. Garantice su profesionalidad.

Con los nuevos sets Testo medir en sistemas de calefacción con la máxima exigencia y de la forma más eficiente, es más fácil que nunca.

- Más confort: manejo y documentación incluso con smartphone/tablet
- Más ventajas: plan renove y tablet 7" incluidos (según set)
- Más flexibilidad: sets complementados con instrumentos para medir parámetros eléctricos y presión

[www.testo.es](http://www.testo.es)



# PRIMERA PROMOCIÓN DE ASESORES Y AGENTES ENERGÉTICOS DE FENIE ENERGÍA DE AGREMIA: UN MODO DE AMPLIAR TU NEGOCIO

▲  
Inauguración del Curso  
de Asesor Energético.  
21 noviembre 2016 en la  
sede de Agremia.

Comenzaron expectantes por la novedad que supone y terminaron muy satisfechos por los contenidos impartidos. Los asistentes al primer curso para ser Asesor Energético de Fenie Energía, valoraron el curso con una nota media de 9,2 considerando aspectos tales como los contenidos, la organización del curso, recursos y materiales así como el formador.



CHARO PINILLA

Responsable Dpto. Electricidad AGREMIA  
[charo.pinilla@agremia.com](mailto:charo.pinilla@agremia.com)

El presidente de Agremia, José M<sup>a</sup> de la Fuente destacó en la inauguración, *el interés que tiene este curso para las empresas instaladoras debido a la oportunidad que se les brinda a través de esta figura de Asesor, de fidelizar clientes y recalcar el empeño que la Asociación ha puesto en que la citada formación saliera adelante.*

Con una duración de 28 horas repartidas en 4 jornadas celebradas los días 21 al 24 de noviembre, los alumnos del curso de Asesor Energético

trataron diferentes materias sobre el **Mercado energético**: tanto eléctrico como de gas (mercado mayorista, contratación, distribución, legislación...) y **Eficiencia Energética** (ESES, medidas de ahorro...). Todo ello con explicaciones aplicadas a casos prácticos incluyendo el análisis de las facturas tanto de la luz como de gas.

Y esto no es baladí ya que según un reciente informe de la CNMC (Comisión Nacional del Mercado de la Competencia), **el 44% de los hogares españoles no sabe el tipo de tarifa eléctrica que tiene contratada** y, a su vez, un cuarto de los hogares desconoce la potencia que tiene contratada. Ante tal panorama, el que las empresas instaladoras puedan ejercer de asesores, **sin ningún tipo de intermediario, pudiendo competir en igualdad de condiciones con el resto de comercializadoras**, se nos antoja como una gran oportunidad para ellas.



Alumnos y profesor  
del curso de Asesor  
Energético impartido en  
Agremia. ▶



Por su parte, el curso de Agente, celebrado los días 12 y 13 de diciembre tiene una duración de 10 horas distribuidas en dos días y es la formación que acredita para poder comercializar contratos.

Otro dato a tener en cuenta es que según el citado informe, **uno de cada cinco hogares españoles tiene la electricidad como único suministro energético**. Lo que supone otro nicho de crecimiento para nuestras empresas que van a poder ofrecer servicios de ahorro energéticos. En cuanto a la combinación de la **contratación de gas natural y electricidad**, esta opción es la mayoritaria en España (39,7%) brindando la posibilidad de ofrecer y comercializar contratos de luz y gas mediante un sistema por el que el cliente siempre es gestionado por el Agente Energético. De hecho en la factura de gas y electricidad de Fenie Energía que reciben los clientes, aparecen el teléfono y nombre del Agente Energético, la empresa instaladora.

Por supuesto, el negocio no se circunscribe únicamente al sector residencial, ya que Fenie Energía ofrece la contratación a todo tipo de clientes, siempre vía instalador.

### LO QUE NUESTROS ALUMNOS HAN OPINADO SOBRE EL CURSO DE ASESOR...

- ▶ *He aprendido mucho. El profesor es muy dinámico.*
- ▶ *Lo recomiendo por el conocimiento del mercado eléctrico y medidas de eficiencia energética.*
- ▶ *Lo que más me ha gustado han sido las oportunidades de negocio que puede ofrecer e intentar cerrar un círculo con los clientes.*
- ▶ *Lo recomiendo porque supone un complemento importante a la labor de instalación y mantenimiento en instalaciones térmicas.*
- ▶ *Lo que más me ha gustado ha sido lo ameno que han sido las clases debido a cómo han sido impartidas por el profesor.*
- ▶ *Recomiendo el curso por conocer las diferentes posibilidades de asesoramiento energético que existen fuera de nuestro ámbito profesional (no solo calderas sino climatización, auditorías, sistemas de control...)*



▲ Alumnos del curso de Agente Energético impartido en Fenie Energía.

## ACLARANDO CONCEPTOS...

### ASESOR ENERGÉTICO:

Conoce el funcionamiento del mercado energético y está capacitado para interpretar las facturas de electricidad y de gas de sus clientes, así como asesorarles para que contraten la energía al mejor precio. Se inicia en el mundo de la asesoría energética.

### REQUISITOS:

1. Ser instalador o personal de una empresa instaladora.
2. La empresa debe ser socia de alguna de las Asociaciones federadas a FENIE.

### AGENTE ENERGÉTICO:

Es Asesor Energético y comercializa contratos de luz y gas

### REQUISITOS:

1. Ser accionista de FENIE ENERGÍA (o empleado de un accionista)
2. Haber superado el examen del curso de ASESOR ENERGÉTICO



### PARA SER ASESOR/AGENTE ENERGÉTICO O AMPLIAR INFORMACIÓN PONTE EN CONTACTO CON NOSOTROS:

agremia@agremia.com  
Tel.: 91 468 72 51

Visita el apartado de nuestra web dedicado a Fenie Energía: Lo encontrarás en el menú

**Servicios/Electricidad/Fenie Energía**



# EL VEHÍCULO DE GAS NATURAL: ALTERNATIVA REAL PARA LA MOVILIDAD EN MADRID

POR MADRILEÑA RED DE GAS

Ya es posible moverse en Madrid con GNC (gas natural comprimido) aprovechando las grandes ventajas que aporta este combustible. Con el uso del GNC se consigue una gran reducción de emisiones, tanto es así que es considerado como combustible alternativo por parte de la Unión Europea y además se obtienen ahorros superiores al 25 % en el coste del carburante.

En nuestro sector llevamos años trabajando en el desplazamiento de energías más contaminantes que el gas natural, pero se da la circunstancia de que el Sector del Transporte, que consume la mitad de la energía en Madrid, no ha dado el salto tecnológico que sí han dado otros sectores con lo que tenemos relación: industrial, comercial y doméstico.

Al igual que en estos sectores las energías más contaminantes (carbón, fuel y diésel) se han ido sustituyendo, en el transporte también es posible dar este salto tecnológico. Lo sorprendente es que tenemos al alcance una tecnología fiable, probada y en utilización en el resto del mundo donde circulan casi 20 millones de vehículos a Gas Natural Vehicular que casi no se ha desarrollado en nuestro país.

Extendiendo el uso del Gas Natural Vehicular contribuimos a la mejora del aire pues los vehículos de GNV emiten cerca del 20% menos de CO<sub>2</sub>. Pero, aún más

importante, respecto a la contaminación local, la que directamente respiramos, se emite un 80% menos de NOx, un 95% menos de partículas y 0% de SO<sub>2</sub>.

Por estos motivos los vehículos de GNC no tendrán restricciones de acceso cuando se produzcan episodios de alta contaminación de NOx. Pero además disfrutan de ventajas como reducción de la tarifa de aparcamiento SER, bonificación del 75 % del impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica (IVTM), ampliación de horario para carga y descarga en las Areas de Prioridad de Residentes.

Hay que reseñar que existen modelos de vehículos a GNC en el mercado que cubren todas las necesidades de movilidad, desde el turismo más ligero al transporte pesado, y también existe la posibilidad de transformar vehículos existentes. Al tratarse de vehículos bicomcombustible, en ningún caso existe el problema de que un vehículo se quede sin carga o tenga que estar parado un tiempo prolongado mientras se recarga.

La infraestructura de suministro de GNC en Madrid está creciendo cada año y es suficiente como demuestra el hecho que varias empresas de esta Asociación han incorporado vehículos que funcionan con GNC, como COBRA, EMOI, TRADIVEL, MADRILEÑA RED DE GAS...

Estas empresas ya se están beneficiando de obtener ahorros superiores al 30% en el coste de explotación de los vehículos respecto a la solución anterior (mayoritariamente diésel) y con un coste de adquisición equivalente.



# CALDERA DE CONDENSACIÓN



## SUPERLATIVE CONDENS 25

Reconocida como Mejor Caldera por la principal Organización de Consumidores y Usuarios de España



*¡La mejor elección para este invierno!*

✓ **El mayor**  
ahorro de gas

✓ **Las mejores**  
prestaciones  
en agua caliente

✓ **Las menores**  
emisiones  
de CO<sub>2</sub> y NO<sub>x</sub>



[www.cointra.es](http://www.cointra.es)

**COINTRA**





# Formación Profesional Dual

## APUESTA DECIDIDA DE AGREMIA Y AMIITEL POR LA FORMACIÓN DUAL



VICTOR PERNÍA  
Coordinador Escuela Técnica  
[victor.p@agremia.com](mailto:victor.p@agremia.com)

El pasado 30 de Noviembre los presidentes de las asociaciones AMIITEL (sector telecomunicaciones) y AGREMIA (sector energía) se adhirieron a la Alianza para la Formación Profesional Dual con la intención de impulsarla y hacerla llegar a todo el tejido empresarial de sus respectivos sectores.

El acto se desarrolló en la sede de CEIM en Madrid con la asistencia del Secretario General de la patronal y la Directora de la Fundación Bertelsmann, organización que impulsa este ambicioso proyecto en nuestro país. Todos coincidieron en el protagonismo que debe tener la empresa en el proceso formativo de los futuros profesionales de cada sector y del importante papel a jugar por las asociaciones empresariales sectoriales para que este modelo de formación cale en todo el tejido empresarial, no solo en las

grandes empresas con medios e infraestructura formativa.

La Formación Profesional Dual es un modelo formativo muy extendido en los países europeos más avanzados (Alemania, Suiza, Francia, Reino Unido, etc), consistente en que el alumno compatibiliza o alterna su formación profesional académica en los centros de formación con formación específica en las empresas adaptándose así a las necesidades inmediatas del mercado laboral. De esta manera los resultados formativos son muy buenos y la adaptabilidad de los alumnos, a los puestos de trabajo que tendrán que cubrir, es mayor que la de los alumnos que han obtenido las mismas titulaciones íntegramente en los centros de formación sin pisar la empresa. Actualmente en países como Alemania más de la mitad de los alumnos de formación profesio-

nal obtienen sus titulaciones bajo esta modalidad formativa.

En nuestro país y más concretamente en nuestra Comunidad Autónoma el modelo que se ha seleccionado consiste en que los alumnos realicen el primer curso de su título en el centro de FP y el segundo año en la empresa del sector en calidad de alumno en formación, acudiendo al centro únicamente a realizar controles y evaluaciones.

En la empresa el alumno se adapta a los horarios de la misma y a su jornada laboral ordinaria completa de 8 horas al día, es decir se integra totalmente en la dinámica productiva de la empresa de acuerdo a un programa formativo consensuado previamente entre la empresa y el centro de FP, durante este año el alumno se encuentra dado de alta en la Seguridad Social en la modalidad de becario y recibe una beca abonada por la empresa, entre ambos conceptos el coste para la empresa se sitúa en los 300 euros mensuales, aproximadamente. Al finalizar el proceso formativo en la empresa el alumno obtiene su titulación oficial de FP con las acreditaciones oficiales y carnés profesionales que la misma conlleve, pudiendo en este caso optar la empresa por su contratación laboral o no.

En el próximo curso académico que comenzará en Septiembre 2017 vamos a colaborar con distintos centros de FP para montar grupos de alumnos en los títulos de grado medio de Frío, Climatización y Calor, así como en el de Electricidad y Telecomunicaciones. En el primer caso los alumnos obtienen las acreditaciones de nuestro sector de carné de Instalaciones Térmicas en Edificios (RITE), Frigorista Industrial y Manipulador de gases fluorados en cualquier carga y en el segundo caso las acreditaciones como Instalador Electricista a nivel especialista e Instalador de Telecomunicaciones categoría A.

Varias empresas punteras de nuestro sector ya han mostrado su interés por este novedoso proyecto en nuestras actividades formativas, por lo que invitamos a todas las empresas de nuestras asociaciones a participar en él, pues de esta manera podremos participar de manera activa en la formación de nuestros futuros profesionales.

Esta apuesta de Agremia y Amiitel por la Formación Profesional Dual se enmarca dentro de las actividades conjuntas que ambas asociaciones se plantearon llevar a cabo a través de REDSIM (Red Empresarial del Sector de las Instalaciones y el Mantenimiento), y que a lo largo de 2017 se irán traduciendo en nuevos proyectos conjuntos.

De izq a dcha: D. Jose Mª de la Fuente, presidente de AGREMIA, Dª Clara Bassols, Directora de la Fundación Bertelsmann, D. Juan José García, Presidente de Amiitel, D. Miguel Garrido, Secretario General de CEIM.







verás la energía de otra manera

¿Quieres formar parte de la mayor red  
de agentes energéticos de España?



Ser agente de Fenie Energía  
a través de Agremia  
ya es posible!

Descubre qué ventajas tiene y cómo lograrlo

## Contacto



Charo Pinilla  
Responsable Electricidad



91 468 72 51  
charo.pinilla@agremia.com  
www.agremia.com



C/Antracita, 7, 2ª planta  
Madrid 28045





# AGREMIA PARTICIPA UNA EDICIÓN MÁS EN LA FERIA CLIMATIZACIÓN/ REFRIGERACIÓN



VICTOR PERNÍA

Coordinador Escuela Técnica  
victor.p@agremia.com

Una vez más el Comité Organizador de la Feria Climatización/Refrigeración ha confiado en AGREMIA para preparar un espacio de divulgación técnica en este importante evento del sector a nivel nacional, como en otras ocasiones prepararemos un Taller divulgativo de técnicas aplicadas a la climatización, calefacción y refrigeración, lo que venimos denominando Taller TAC.

En esta ocasión, la principal novedad es la colaboración en el desarrollo de este taller de tres de las escuelas técnicas más importantes de nuestro sector en nuestro país: la de Sevilla (EPYME), la de Barcelona (Escola Gremial d'Instal·ladors) y la de Madrid (AGREMIA).

El formato será parecido a otras ediciones, se prepararán seis demostraciones prácticas en soportes móviles y en funcionamiento que sirvan de demostración a los visitantes sobre los avances principales en nuestro sector o temas de interés y relevancia presente y futura en el mismo.

A continuación os adelantamos las "clases magistrales" que se impartirán en este taller durante los días de la Feria:

La primera propuesta girará en torno a la **telegestión aplicada a una instalación centralizada térmica** y la repartición individualizada de coste. En ella, se mostrará una instalación de calefacción de tipo centralizado con todos sus elementos, automatizada mediante un autómata programable de última generación y dotada de todos los medios de comunicación necesarios para poder controlarla y gestionarla a distancia (telegestión). La instalación contará con dos sistemas diferentes de repartición de costes en cumplimiento con las exigencias normativas, que entrarán en vigor en breve, y ofrecerá a los asistentes una breve demostración de su funcionamiento.

Bajo el título de **"instalación de refrigeración comercial mediante combinación de dos tipos de gases no fluorados"**, se llevará a cabo una demostración totalmente novedosa que ofrecerá la simulación completa de una instalación de Frío Comercial (isla de alimentos) en la que se descomponen todos sus elementos y se suministra con dos tipos de gases ecológicos sustitutivos de los tradicionales gases fluorados. La práctica pondrá especial atención en las peculiaridades que tienen estos gases con respecto a los tradicionales fluo-





rados y sus requerimientos técnicos en cuanto a equipamiento y medios de trabajo.

El tercero de los temas se centrará en los **sistemas de calefacción y ACS con coste cero, que combinan dos energías renovables**: solar fotovoltaica y aerotermia. Una sesión que ofrecerá a los asistentes información sobre este tipo de sistemas de climatización que mediante una instalación aerotérmica (bombas de calor aire-agua) usan la energía existente en el aire para transformarla y utilizarla en sistemas de climatización para uso doméstico. Se trata de otro tipo de instalaciones no convencionales que cada vez serán más habituales y familiares para los instaladores en nuestro país. En esta ocasión, además, se combinará con un sistema de producción de la electricidad necesaria para su funcionamiento mediante Energía Solar Fotovoltaica para intentar llegar al consumo teórico cero de energía o quedar muy cerca. Los asistentes podrán comprobar cómo con la integración de diferentes sistemas de producción y eficiencia energética se pueden conseguir consumos muy reducidos en la principal fuente de consumo en los hogares.

La cuarta exposición, examinará los **sistemas de repartidores de costes en instalaciones térmicas centralizadas**, un tema de vigente actualidad ya que algunos Organismos Públicos como la Dirección General de Industria de la Comunidad de Madrid mantienen actualmente Planes "Renove" destinados a promover la utilización de este tipo de sistemas en las instalaciones térmicas. El objetivo es introducir al profesional en este campo y proporcionarle información práctica en tres áreas muy concretas: los propios sistemas de repartición, las válvulas termostáticas electrónicas como medio de regulación y control de instalaciones domésticas, y la necesidad de un equilibrado hidráulico de la instalación previo a la utilización de este tipo de sistemas.

A pesar de ser un tema habitual en el sector y ya tratado en anteriores ediciones, la **manipulación de gases fluorados** también será objeto de estudio del Taller TAC debido a su trascendencia e importancia. En esta quinta exposición se planteará como una aportación más a la concienciación medioambiental de los profesionales que tienen que realizar operaciones en este tipo de instalaciones. Para ello,



se le realizará al visitante una demostración práctica de todos los procesos inherentes a la manipulación de gases fluorados y las precauciones a adoptar en cada caso.

Finalmente, la última demostración abordará el **sistema de ventilación, extracción y renovación de aire en locales destinados al uso de personas**. En ella se reproducirá en un mismo expositor dos sistemas de ventilación, extracción y renovación en edificios de viviendas, en uno de los casos siguiendo todos los requerimientos técnicos y normativos marcados en el Reglamento de Instalaciones Térmicas de Edificios y, en el otro, añadiendo al sistema de renovación un recuperador de calor como valor añadido que hará más eficiente la instalación y provocará un ahorro energético considerable en la misma, por lo que la calificación energética global del edificio será mayor. Actualmente, en todas las instalaciones energéticas que pretendan ser eficientes energéticamente y cumplir con las exigencias que requiere una clasificación energética de tipo superior (A, A+, A++) es necesario integrar sistemas energéticos eficientes basados en energías limpias y renovables, aislamientos de las viviendas siguiendo unos determinados requerimientos técnicos y sistemas de ventilación, extracción y renovación de aire lo más eficiente posible, por ello esta exposición incidirá en demostrar a los



asistentes las ventajas existentes entre el sistema ordinario determinado como obligatorio en normativa y el dotado con recuperación de calor que en un periodo de tiempo corto logra su entera amortización económica por medio del ahorro de energía que supone.

Las exposiciones tendrán una duración de 30 minutos en los cuales un ponente especializado realizará una demostración técnica de los sistemas y responderá a todas las preguntas de los asistentes. Las exposiciones se realizarán los días de Feria 28 de febrero y 1, 2, 3 de Marzo de 2017 repitiéndolas en turnos de mañana y tarde, por lo que existe un amplio abanico de posibilidades de poder asistir a ellas. El lugar como siempre el Recinto Ferial Juan Carlos I, por ello os invitamos y esperamos a todos.



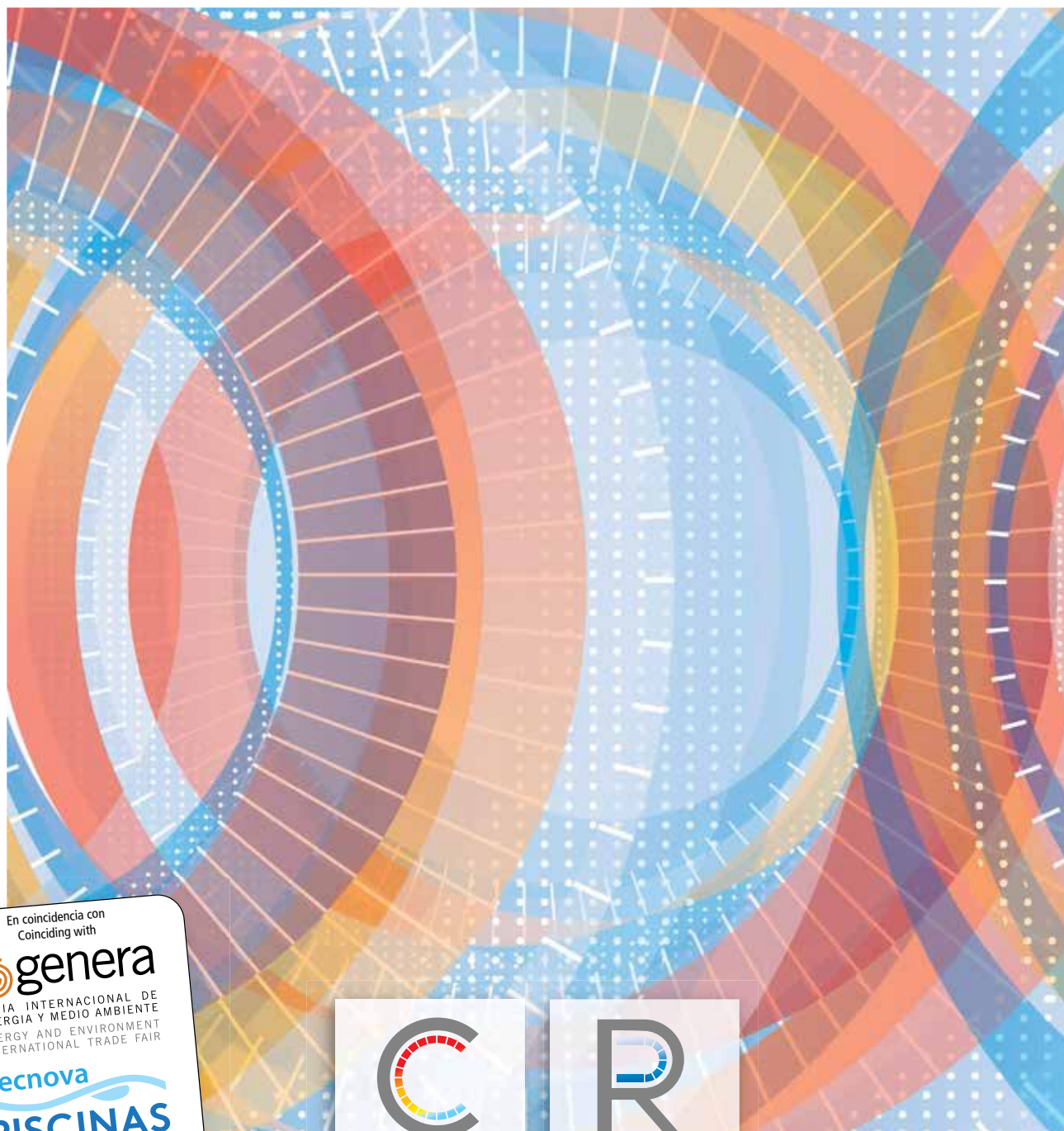




Salón Internacional de Aire Acondicionado,  
Calefacción, Ventilación, Frío Industrial y Comercial  
International HVAC&R Exhibition

28 Feb./  
3 Mar.  
2017  
MADRID

ORGANIZA  
ORGANISED BY



En coincidencia con  
Coinciding with

 **genera**

FERIA INTERNACIONAL DE  
ENERGIA Y MEDIO AMBIENTE  
ENERGY AND ENVIRONMENT  
INTERNATIONAL TRADE FAIR

**Tecnova**

**PISCINAS**

Feria de tecnología e innovación  
para instalaciones acuáticas  
Technology and Innovation Trade  
Show for Aquatic Installations

**SIGA**

Feria de Soluciones Innovadoras  
para la Gestión del Agua  
Trade Fair for Innovative Water  
Management Solutions



CLIMATIZACIÓN  
AIRE ACONDICIONADO,  
CALEFACCIÓN Y VENTILACIÓN  
AIR-CONDITIONING, HEATING AND  
VENTILATION



REFRIGERACIÓN  
FRÍO INDUSTRIAL Y COMERCIAL  
INDUSTRIAL AND COMMERCIAL  
REFRIGERATION

[www.cr.ifema.es](http://www.cr.ifema.es)

## NUEVOS SOCIOS EN AGREMIA

# DAMOS LA BIENVENIDA... EN LOS MESES DE NOVIEMBRE Y DICIEMBRE

DE LAS NUEVAS ALTAS, EL **52% SON EMPRESAS** (SOCIEDADES LIMITADAS, SOCIEDADES ANÓNIMAS, ETC..) Y EL **48% AUTÓNOMOS**

- ▶ AINU CLIMATIZACIÓN, S.L.
- ▶ ANEMO INSTALACIONES Y SERVICIOS S.L
- ▶ ANYRA SERVICIOS ENERGÉTICOS, S.L.
- ▶ ATEMAN S.L.
- ▶ BORJA REDONDO, ENRIQUE
- ▶ CEAGAS INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS, S.L.
- ▶ CLIMASAT PROJECTS, S.L.
- ▶ CLIMOMAN, S.L.
- ▶ COLD&HEAT SOLUCIONES ENERGÉTICAS S.L.
- ▶ CORNELL, CHIS
- ▶ DEL PINO FUENTES, JAVIER
- ▶ DIATER LABORATORIO DIAGNÓSTICO Y APL.TERAP S.A.
- ▶ DOMÍNGUEZ CALVO, JUAN CARLOS
- ▶ EDECO SALES SOLUTIONS S.L
- ▶ ENELCO INGENIERÍA, S.A.U.
- ▶ ENERGEO INSTALACIONES TÉRMICAS, S.L.
- ▶ ENTORNO INTERIORISMO, S.L.
- ▶ FONTANERÍA Y REFORMAS SAFOCAR, S.L.
- ▶ GARCÍA GALLEGO, YAEL
- ▶ HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, MARIO
- ▶ INESTAL HARO, DIEGO
- ▶ INTELEC S.L
- ▶ LOZANO HERNÁNDEZ, ALFONSO
- ▶ MARTÍNEZ PATIÑO, JUAN CARLOS
- ▶ MIRZA, MIHAI GABRIEL
- ▶ MUÑIZ FERNÁNDEZ, VIRGILIO
- ▶ PÉREZ MORO, JOSÉ ANTONIO
- ▶ RAFA, VASILE
- ▶ RECOORD ECOTEC, S.L.
- ▶ RODRÍGUEZ BARRERA, ROGELIO
- ▶ RODRÍGUEZ CUBERO, JOSÉ MARÍA
- ▶ SAN MIGUEL BEL, JORGE
- ▶ VALENTÍN DELGADO, S.L.



# FITTINGS ESTÁNDAR

## NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA



**FITTINGS ESTÁNDAR** desde su creación en el año 2000, ha tenido como principal objetivo la fabricación y comercialización de sistemas flexibles de fontanería y calefacción, con el compromiso constante de mejorar la competitividad de sus productos, siendo considerada hoy una empresa líder en el sector.

Durante este tiempo y debido a la continua inversión en su centro de producción de 20.000 m<sup>2</sup>, junto a una apuesta decidida por la calidad, la empresa, con sede en Albacete, ha conseguido el reconocimiento de sus productos tanto por sus clientes como por sus competidores, llegando a ser proveedor oficial de importantes distribuidores de fontanería y calefacción a nivel nacional e internacional.

Una demostrada capacidad de adaptación a la evolución del mercado y su ya reconocida experiencia, han hecho posible que hoy sus productos de fabricación propia estén presentes en toda España, así como en más de veinte países de todo el mundo.

**FITTINGS ESTÁNDAR** está integrada por un experimentado equipo de profesionales que, junto a unas modernas instalaciones, ofrece un excelente servicio a sus clientes. La excelencia en la atención y la transparencia en la gestión de pedidos, así como una rápida respuesta a cada necesidad son compromisos de la empresa.

Durante el último año, **FITTINGS ESTÁNDAR** ha puesto en marcha un ambicioso

proyecto, ampliando su gama de producto con la familia PPR en color verde. Un sistema con certificación Aenor y una gran línea de tuberías y accesorios hasta diámetro 160mm.

Como importante novedad, ha incorporado la gama de accesorios con casquillo plástico de expansión para tubería de PEX-a, una familia completa de accesorios con cuerpo de latón compatible con las herramientas existentes en el sector. Es la gama Rápido y Fácil, con certificación Aenor de sistema.

También ha presentado la nueva placa termoconformada NEO con una baja conductividad térmica que proporciona excelentes propiedades respecto a las placas de EPS existentes.

Desde **FITTINGS ESTÁNDAR** confían en que su continua mejora en el servicio y ampliación de gama de producto cubra todas las necesidades de los profesionales del sector y le proporcionen las herramientas para conseguir un mejor posicionamiento en el mercado.





# VAILLANT PRESENTA LA NUEVA CALDERA ECOTEC EXCLUSIVE EN AGREMIA

DPTO. MARKETING VAILLANT

El pasado 27 de octubre, Vaillant organizó una jornada de presentación de la nueva caldera de condensación ecoTEC exclusive en las instalaciones de Agremia. A la jornada acudieron numerosos instaladores interesados en descubrir de primera mano las prestaciones y características más relevantes de la que Vaillant considera, por el momento, la mejor caldera de su historia.

Disponible en modelos realmente potentes en 30, 35 y 43 kW, la nueva ecoTEC exclusive proporciona caudales de agua caliente de 17, 20 y 25 l/min con un salto térmico de 25 grados y con una estabilidad increíble, gracias a un intercambiador de placas sobredimensionado y con una gestión impecable.

Es la primera caldera de la marca alemana que cuenta con el exclusivo y único sello Green iQ de Vaillant, que indica que los productos que lo incluyen ofrecen la máxima sostenibilidad y eficiencia, y llevan la **conectividad integrada** lo que permite controlar la caldera desde cualquier lugar al colocar el control multiMATIC 700.

Con una **modulación de hasta 1:13**, se ajusta a cualquier instalación ayudando a proporcionar el mayor confort con el mínimo consumo.

Con bomba de alta eficiencia modulante y un consumo en stand-by menor a 2 W, las calderas ecoTEC exclusive incorporan un sistema avanzado de sensores, destacando el sistema de control de la combustión **All-Gas-System**, que mediante el All-Gas-Sensor, se realiza un análisis constante de la combustión, concretamente de los valores de CO, garantizando una combustión óptima con cualquier tipo de gas y en cualquier circunstancia, reduciendo en consumo de gas.

Los modelos mixtos están equipados con un único y exclusivo en el mercado intercambiador de calor Extra Condens para ACS con el que se consigue un 8% más de eficiencia en ACS con un menor consumo energético gracias al efecto de la condensación en la generación de ACS instantánea. Además, incorpora el sistema Full Condens System, que aprovecha la condensación en cualquier modo de funcionamiento.



**PARA MÁS INFORMACIÓN**  
[vaillant.es/lacalderadelfuturo](http://vaillant.es/lacalderadelfuturo)  
Tel.: 902 11 63 56  
[info@vaillant.es](mailto:info@vaillant.es)



ENCUENTROS PROFESIONALES

# BAXI PRESENTA EN AGREMIA BAXI CONNECT

DPTO. MARKETING BAXI

El pasado día 3 de Noviembre BAXI impartió una Jornada Técnica en el salón de actos de AGREMIA, bajo el título: Baxi Connect: Termostatos WIFI

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

La era digital ha llegado al sector de la climatización. La conexión vía WIFI de los equipos de calefacción y aire acondicionado permite a los usuarios un mayor control sobre sus instalaciones. Controlar los equipos desde fuera de casa, gestionar el consumo energético de las calderas, recibir avisos en caso de avería y más, son todos servicios adicionales que podemos ofrecer a los usuarios.

Siendo conscientes de la dificultad que puede suponer para los instaladores de calefacción la introducción de una nueva tecnología en nuestro sector. Utilizamos la primera parte de la ponencia para hacer una breve introducción a la tecnología de las redes WIFI para personas inexpertas. Centrándonos en la resolución de posibles problemas de cobertura e interferencias.

En la segunda parte de la ponencia se mostraron los equipos Baxi Connect:

- ▶ Termostato modulante TXM y su aplicación Heat Connect. Para conectar vía WIFI calderas de calefacción
- ▶ Módulo WIFI TXAC y su aplicación Air Connect. Para conectar vía WIFI equipos de aire acondicionado Anori

BAXI ha lanzado una de sus novedades en la gestión de los equipos de calefacción: su termostato ambiente Wi-Fi TXM 10C Heat Connect, cuya instalación puede realizarse tanto como termostato modulante o como ON/OFF.

Entre sus características principales, destaca la gestión remota vía Wi-Fi mediante la App Heat Connect (en versión iOS y Android), que hace posible la visualización, control de temperatura y programación semanal. Este termostato también permite la regulación modulante de la calefacción.

Cabe destacar que el control ON/OFF funciona con cualquier modelo de caldera o bomba de calor del mercado, a diferencia del termostato modulante, compatible con todos aquellos modelos de caldera que utilicen el protocolo de conexión opentherm, como son las calderas BAXI Platinum Compact Eco, Neodens Plus Eco y Victoria Condens.

A su vez el módulo WIFI TXAC para los equipos de aire acondicionado ANORI, permite controlar desde la aplicación de móvil Air Connect todas las funciones del equipo. Permite una gestión total del equipo desde el smartphone del usuario: Encendido y apagado, modo de funcionamiento, ajuste de temperatura, programación horaria e incluso encendido remoto por geolocalización.



# FITTINGS PRESENTÓ EN AGREMIA SU SISTEMA RÁPIDO Y FÁCIL JUNTO A SANIGRIF

DPTO. TÉCNICO FITTINGS ESTÁNDAR



El pasado 17 de Noviembre, FITTINGS ESTÁNDAR visitó AGREMIA para presentar ante un nutrido grupo de profesionales de la fontanería, calefacción y climatización el grueso de su catálogo y la novedad más relevante incluida en el mismo, el sistema Rápido y Fácil.

William Labara, Director Comercial de SANIGRIF, empresa distribuidora oficial de FITTINGS ESTÁNDAR y también Socio Colaborador de AGREMIA, introdujo el acto realizando un repaso a las áreas de negocio del Grupo SAINT-GOBAIN y haciendo especial mención a la reciente inauguración de su red de diez tiendas SANIGRIF THISA, lo que convierte a la insignia en el almacén con mayor presencia en la Comunidad de Madrid.

## NUEVO SISTEMA DE EXPANSIÓN RÁPIDO Y FÁCIL

Tal como desarrolló Juan José Martínez, Director Comercial de FITTINGS ESTÁNDAR, "hemos incorporado recientemente en nuestro catálogo los accesorios con casquillo plástico de expansión para tubería de PEX-a. Una familia completa con cuerpo de latón compatible, en su montaje, con las herramientas existentes en el sector".

Los accesorios son fabricados en latón CW617N Y CW614N, un material de primera calidad según la norma UNE-EN 15.875. El casquillo está fabricado en PEX-a con barrera.

El sistema proporciona un 20% más de caudal que cualquier otro. Además dota de mayor seguridad

a la unión, ya que se realiza con la misma fuerza de compresión en toda la superficie de la tetina y no incorpora juntas tóricas.

"La gama Rápido y Fácil, que ya cuenta con certificación Aenor de sistema, sale al mercado con un diseño de tetina más seguro y a un precio muy competitivo", concluyó Juan José Martínez. Todo ello, con todas las garantías de calidad de la ya reconocida empresa especialista en sistemas flexibles de fontanería, calefacción y climatización, FITTINGS ESTÁNDAR.

Tras las exposiciones y previo al cóctel, los asistentes tuvieron la oportunidad de comprobar la calidad y amplitud del catálogo de FITTINGS ESTÁNDAR, realizando *in situ* uniones con los diversos sistemas, incluido el de expansión, Rápido y Fácil.

Desde estas páginas, SANIGRIF y FITTINGS ESTÁNDAR agradecen el apoyo prestado por la asociación en la organización del evento, invitando a todos los profesionales a consultar sus páginas web y realizar cuantas consultas consideren oportunas.

[www.sanigrif.es](http://www.sanigrif.es) / [www.fittingsestandar.com](http://www.fittingsestandar.com)



ENCUENTROS PROFESIONALES



# SAUERMANN IBERICA PRESENTA LOS EQUIPOS DE MEDIDA KIMO EN AGREMIA

## DPTO. TÉCNICO SAUERMANN IBÉRICA

El pasado 1 de diciembre SAUERMANN IBÉRICA, filial de Sauermann en España y Portugal, con el fabricante de equipos de medida KIMO (una de sus marcas principales), visitó las instalaciones de Agremia para presentar su gama de Analizadores de gases de combustión de calderas domésticas e industriales KIGAZ.

En primer lugar, se realizó una pequeña introducción de todas las líneas de fabricación que cuenta KIMO: equipos portátiles de medida, transmisores, registradores, manómetros de columna. Productos especialmente orientados para la medición y el control de parámetros de climatización, calefacción y refrigeración. Posteriormente, se pasó a exponer de manera distendida:

- ▶ Bases del análisis de la combustión, donde se abordaron aspectos relacionados con la combustión, componentes y parámetros de los gases de combustión y su medición.
- ▶ Normativa UNE 60670-10, que regula la verificación del mantenimiento de las condiciones de seguridad de los aparatos en su instalación. Comentando el análisis de los productos de combustión, así como los valores de medición:

COcorr, COamb, tiro, etc. y la colocación del sensor para realizar la medición.

- ▶ Presentación de las gamas de analizadores de gases de combustión KIGAZ:
  - Kigaz 50.- 2 sensores de medida O2 y CO.
  - Kigaz 150.- 2 sensores de medida O2 y CO con impresora externa.
  - Kigaz 110.- 2 sensores de medida CO y O2 LV de hasta 5 años e impresora insertada.
  - Kigaz 210.- 2 sensores de medida CO y O2 LV de hasta 5 años, posibilidad de un 3er sensor: NO o CH4 e impresora insertada.
  - Kigaz 310.- 2 sensores de medida CO y O2 LV de hasta 5 años, posibilidad de un 3er sensor: NO o CH4 y posibilidad de un 4 sensor: NO2 o SO2 e impresora insertada.
  - Accesorios: sondas para CO y CO2, módulo Bluetooth, kit de fugas de estanqueidad, opacímetro, software LIGAZ y LOGAZ etc.
  - KIGAZ Mobile: aplicación para smatphone que muestra mediciones online, visualización gráfica de parámetros, exportación de datos a otros formatos, envío de archivos e informes por correo electrónico.

Además, se presentaron otros servicios que SAUERMANN IBÉRICA presta a sus clientes usuarios de analizadores de gases: el laboratorio de calibración, que emite los certificados de calibración y ofrece un completo servicio técnico de sus productos en territorio nacional en un plazo de 72 horas.

Una vez finalizada la exposición, se atendieron las cuestiones de los asistentes. La jornada terminó con una sesión práctica en la que los asistentes pudieron probar varios analizadores de gases de combustión KIGAZ, quedando muy satisfechos de la experiencia.



## GIACOMINI

### RACORES MULTIPINZA DE LA SERIE RM MULTIGAS

Los racores multipinza de Giacomini disponen de posibilidad de prensado con diferentes perfiles: podemos encontrar el perfil TH (estándar de Giacomini), pero también los perfiles H y U.



A fin de facilitar su instalación, el casquillo de compresión (fabricado en inoxidable AISI 304) está achaflanado en su extremo para una inserción rápida de la tubería. Una vez realizada su instalación, el casquillo tiene una apertura para una verificación visual de la correcta inserción de la tubería.

En conjunción con otros productos Giacomini, los racores multipinza G-RM disponen de barrera aislante para evitar fenómenos electroquímicos corrosivos fruto del contacto en el aluminio de la tubería y el latón de la conexión.

Los racores multipinza forman parte de los sistemas de distribución de gas de Giacomini, que incluyen tuberías multicapas y también complementos y accesorios como cajas de montaje terminal y válvulas de cierre. Todo para conformar una instalación de coste reducido respecto a las líneas tradicionales de cobre.

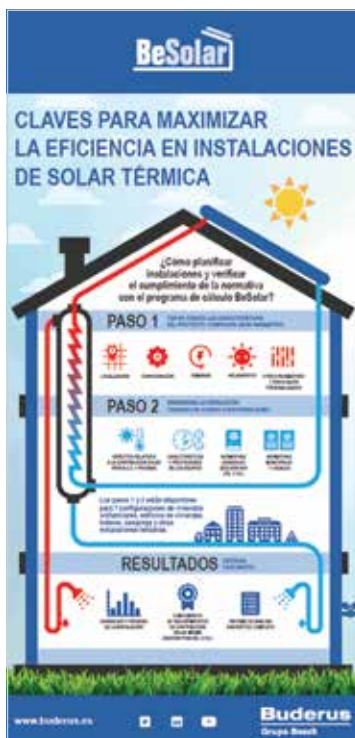


## BUDERUS

### OFRECE LAS CLAVES PARA MAXIMIZAR LA EFICIENCIA EN INSTALACIONES DE SOLAR TÉRMICA

Ha desarrollado una completa infografía sobre **BeSolar**, su programa de cálculo solar diseñado para facilitar la planificación y verificación de la normativa de instalaciones solares térmicas. Este documento pretende acercar a los instaladores e ingenieros las claves para maximizar la eficiencia de sus proyectos mediante el empleo de este software.

El primer paso que deberán seguir los usuarios será configurar cada parámetro del programa, teniendo en cuenta características específicas del proyecto como localización, configuración, demanda o aporte solar entre otros parámetros.



Tras ello, se procederá a dimensionar la instalación atendiendo cuestiones como aspectos relativos a la contribución solar para a.c.s. y piscinas, características y prestaciones de los equipos o las normativas generales, municipales y locales.

Es posible descargar BeSolar desde la página web de la marca: [Buderus.es](http://Buderus.es)

## JUNKERS

### PRESENTA A FERMÍN Y SUS CONSEJOS DE INSTALACIÓN

Fermín 'El Instalador', una innovadora iniciativa con la que pretende acercar a los usuarios los mejores consejos para conseguir la máxima en eficiencia en sus hogares sin renunciar al confort.



A través de una serie de vídeos protagonizados por este experto instalador, Junkers mostrará diferentes consejos, productos y accesorios que contribuyen a optimizar el gasto de la energía en el entorno doméstico y evitar que se disparen las facturas energéticas y cuidar el planeta.

Ahorrar en las facturas gracias las calderas de condensación, fijar la temperatura del aire acondicionado a una graduación adecuada, controlar el gasto energético mediante el uso de controladores o recurrir al Servicio Técnico Oficial para asegurar un mayor ciclo de vida de los equipos, son algunos de los temas que este 'Ciber-experto' tratará en los vídeos interactivos alojados en el **microsite FermínElInstalador.junkers.es**

En esta misma línea, Junkers también dispone de un **asesor de producto**, una herramienta inteligente que facilita la elección de las mejores soluciones de calefacción y agua caliente sanitaria, en función de las necesidades de confort y características de cada hogar.

## PANASONIC

### PRESENTA EL NUEVO ECOi-EX, LA NUEVA SERIE DE VRF DISEÑADA PARA CONDICIONES EXTREMAS

El nuevo sistema ECOi-EX está diseñado para aumentar su eficiencia y ofrecer el mejor ESEER (European Seasonal Energy Efficiency Ratio) del sector, que en el caso de un sistema 8HP puede llegar a 9,33, incluso en cargas parciales. Esta nueva serie reduce costes energéticos gracias a los nuevos compresores "Twin Rotary Inverter" que han rediseñado sus piezas interiores para lograr más eficiencia en el funcionamiento.

El ECOi-EX es muy fiable porque garantiza el 100% de la capacidad en modo frío a temperaturas exteriores de 43°C y en modo calor con temperaturas exteriores de hasta -20°C. Además, el intercambiador se ha rediseñado para conseguir una máxima durabilidad convirtiéndose en un elemento completo y dotado de un tratamiento especial contra la corrosión en ambientes salinos, Bluefin, y de una piel de silicona que protege esta unidad de la humedad y el polvo.

Con sus 1.000 metros de tubería, la serie ECOi-EX incorpora dos grandes novedades: la posibilidad de alcanzar los 30 metros de altura entre unidades interiores y los 200 metros de distancia entre una unidad interior y la unidad exterior. Esto facilita la instalación de estos sistemas en grandes edificios como estaciones de tren, aeropuertos, escuelas y hospitales. Las unidades de ECOi-EX ofrecen además módulos de libre combinación como 8HP & 10HP, 12HP & 14HP & 16HP.

## THERMOR

### PRESENTA SU NUEVO CALENTADOR A GAS TOP SEALED I D



Después del éxito en el lanzamiento de la gama de **calentadores a Gas de Thermor**, la firma lanza ahora, el nuevo Calentador Top Sealed i D, el único calentador con cámara estanca de la familia de productos Thermor.

**Top Sealed i D** es un calentador termostático, con control electrónico monomando tipo joystick que garantiza una máxima precisión a la hora elegir la temperatura del agua (desde 37° a 60°, grado a grado). De este modo no sólo se adapta perfectamente a las necesidades del usuario, sino que además asegura un elevado nivel de ahorro en la factura del gas. Por otro lado, y gracias a su pantalla con Display digital, el usuario puede consultar fácilmente y en todo momento la temperatura seleccionada o cualquier otro ajuste llevado a cabo.

El nuevo calentador estanco Top Sealed i D, incorpora también un sistema de encendido electrónico por ionización de llama que facilita una óptima combustión, garantizando de nuevo importantes ahorros de energía.

Top Sealed i D de Thermor dispone de un intercambiador altamente resistente y ha sido fabricado siguiendo los más elevados estándares de calidad, por eso tiene dos años de garantía total.

**PARA MÁS INFORMACIÓN**  
[www.thermor.es](http://www.thermor.es)

## FITTINGS ESTÁNDAR

### EL SISTEMA RÁPIDO Y FÁCIL FITTINGS ESTÁNDAR YA TIENE AENOR

FITTINGS ESTÁNDAR ha incorporado recientemente en su catálogo los accesorios con casquillo plástico de expansión para tubería de PEX-a. Una familia completa de accesorios con cuerpo de latón compatible, en su montaje con las herramientas existentes en el sector.

Los accesorios son fabricados en latón CW617N Y CW614N, un material de primera calidad según la norma UNE-EN 15.875. El casquillo está fabricado en PEX-a con barrera.

El sistema proporciona un 20% más de caudal que cualquier otro. Además proporciona mayor seguridad en la unión, ya que se realiza con la misma fuerza de compresión en toda la superficie de la tetina y no incorpora juntas tóricas.



La gama Rápido y Fácil, que ya cuenta con certificación Aenor de sistema, sale al mercado con un diseño de tetina más seguro y a un precio muy competitivo. Todo ello, con todas las garantías de calidad de la ya reconocida empresa especialista en sistemas flexibles de fontanería, calefacción y climatización.



## ARISTON THERMO

### ARISTON THERMO INAUGURA NUEVA SEDE EN MADRID

La nueva sede cumple con las exigencias que el Grupo se ha marcado para impulsar el crecimiento "sostenible y rentable" que pretende llevar a cabo en la capital. Como bien indicó su director general, Emiliano Sakai, Madrid es "fundamental" para la estrategia a nivel nacional de Ariston Thermo Group. De hecho, las primeras instalaciones se inauguraron en 2014 y en menos de dos años ha sido necesario buscar una nueva ubicación debido al crecimiento experimentado por la empresa.

El nuevo espacio, situado en la Avenida de los Poblados, en la zona Norte de Madrid, junto a la autovía de circunvalación M-40 y el parque empresarial de Campo de las Naciones, le permitirá al Grupo albergar, de forma conjunta, la sede madrileña de la empresa y el servicio técnico oficial de las marcas en la capital. Con el nuevo espacio, según resaltó Oscar Pipaón, Director Regional, "tenemos una nueva delegación, moderna y multifuncional donde estaremos encantados de recibir a todos los clientes, ya que hemos buscado un emplazamiento de fácil accesibilidad y fácil aparcamiento. Aquí podemos solucionar cualquier incidencia o inquietud tanto a nivel técnico, formativo como comercial. Siempre se encontraran las últimas novedades incluso antes de lanzarlas al mercado".



## FINDER

### DETECTOR DE MOVIMIENTO Y PRESENCIA CON BLUETOOTH



Mediante el uso de la tecnología Bluetooth Low Energy, la programación de estos nuevos detectores de movimiento se puede hacer fácilmente con un smartphone Android e iOS.

Instalado el detector de Tipo 18.51, sólo se tiene que descargar la aplicación gratuita Finder Toolbox desde las tiendas oficiales de Google y Apple, para regular el dispositivo.

Abra la aplicación y seleccione la Serie 18 en el menú de configuración, después realice una búsqueda de los dispositivos Bluetooth LE y seleccione el componente que desea ajustar. Los dispositivos están ordenados por distancia, desde el más cercano al más lejano. A través de la aplicación los detectores podrán ser renombrados para facilitar su rastreo en el edificio. Es posible ajustar un nivel de luminosidad de 4 lux a 1000 lux, el tiempo de retardo de 12 segundos a 25 minutos y la sensibilidad de detección en tres niveles: bajo, medio, alto.

Efectuada la conexión, un LED rojo en el 18.51 confirma la conexión, y a partir de este momento se podrán modificar todos los parámetros. El detector responde con dos valores de retorno: la luminosidad medida por el sensor de luz contenido en el dispositivo y el estado del contacto cerrado (ON) o abierto (OFF). El tipo 18.51 está equipado con un sensor de movimiento de alto rendimiento capaz de detectar la presencia o el movimiento de una persona en un área de 64m², puede ser instalado en el techo o falso techo. El contacto de salida 10 A es apto para el uso con cualquier tipo de carga gracias al material especial de los contactos AgSnO2.

El detector debe ser alimentado a una tensión de 110 ... 230 V AC (50/60) Hz.

## IRSAP

### STEP\_E ELÉCTRICO - EQUILIBRIO ENTRE DISEÑO Y FUNCIONALIDAD

Irsap vuelve a sorprendernos con STEP\_E Eléctrico, un innovador y atractivo radiador-toallero eléctrico que seduce por su diseño de marcada personalidad creado por el reconocido diseñador Antonio Citterio.

Step\_E Eléctrico es un modelo fabricado en aluminio de alta calidad que destaca por sus amplios tubos horizontales que garantizan un baño reconfortante y una temperatura ambiente agradable. Su exclusiva composición lo convierte en un ejemplo perfecto de equilibrio entre diseño y funcionalidad.



Step\_E Eléctrico permite un completo control de sus funciones a través del regulador ergonómico Push & Round incorporado en el elemento inferior del mismo cuerpo del toallero y de su resistencia eléctrica ya preinstalada. Su gran versatilidad decorativa se caracteriza por su disponibilidad en tres tamaños y por su amplia gama de colores y acabados.

Step\_E Eléctrico by Antonio Citterio pertenece a la amplia gama de modelos que la firma desarrolla combinando la innovación y el diseño. Un producto de diseño que encarna la solución perfecta para aportar elegancia a cualquier interior.

#### PARA MÁS INFORMACIÓN

Tel.: 93 633 47 00  
www.irsap.com

# SOCIOS COLABORADORES

|                                                                                     |                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
|    |    |    |    |
|    |    |    |    |
|    |    |    |    |
|    |    |    |    |
|    |    |    |    |
|   |   |   |   |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|                                                                                   |                                                                                   |                                                                                   |                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  |   |
|  |  |  |   |
|  |  |  |   |
|  |  |  |  |
|  |                                                                                   |                                                                                   |                                                                                     |

## EMPRESA ADHERIDA

Nueva figura de colaboración de **AGREMIA**. Para más información contactar con el Dpto. de Marketing:  
**91 468 72 51 ext 103** o [marketing@agremia.com](mailto: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 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 **AGREMIA**.
- 3 Inserciones de noticias propias en la revista de **AGREMIA** (notas de prensa) y reproducción del logotipo o marca de la empresa tanto en revista como en [www.agremia.com](http://www.agremia.com)
- 4 Descuentos especiales en las inserciones de publicidad en la revista, página web de **AGREMIA** 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 **AGREMIA** para sus socios numerarios (correo ordinario, mail, sms, etc).
- 8 Recepción de la **Revista NOTICIAS AGREMIA**.
- 9 Presencia de marca gratuita en los Congresos, Ferias, Eventos, etc en los que participe **AGREMIA**.

PARA SUSCRIBIRSE COMO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA, CONTACTE CON DEPARTAMENTO DE MARKETING:



**PARA MÁS INFORMACIÓN**  
DPTO. DE MARKETING  
Tel.: **91 468 72 51**  
[marketing@agremia.com](mailto:marketing@agremia.com)



# 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](mailto: cursos@agremia.com)  
web: [www.quieroserinstalador.com](http://www.quieroserinstalador.com)

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía