

Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA

BAXI
LA NUEVA CLIMATIZACIÓN



www.baxi.es

SIEMPRE CONECTADO CON TU CONFORT

Heat^{TXM}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

We measure it.



VISÍTENOS
EN CLIMATIZACIÓN'17
6C12
STAND EN EL PABELLÓN 6



Work smart.

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

Con los nuevos Sets Testo 320B realizar las mediciones en sistemas de calefacción con la máxima exigencia y de la forma más eficiente es más fácil que nunca.

www.testo.es



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, Sonia Parra,
Inmaculada Peiró, Víctor Pernía y Charo Pinilla

Fotografía

©AGREMIA

©Shutterstock

Diseño y Maquetación

IPUNTOTRES

Imprime

GRÁFICAS ELISA, S.L.

Depósito 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

07 NOTICIAS ESCUELA TÉCNICA

07 Agremia se reúne con la Directora General de Formación de la Comunidad de Madrid

08 Agremia se reúne con la Directora General de Formación de la Comunidad de Madrid

10 Intensa y estrecha colaboración con el Colegio de Ingenieros Técnicos de Madrid

12 Agremia elabora un plan estratégico a 3 años con la participación del sector

14 ENTREVISTA

Josep Figueras. Director de Marketing & Comunicaciones del Grupo Electro Stocks

16 FERIAS PROFESIONALES

16 Electro Forum Madrid 2017

19 DE INTERÉS

19 Publicación de los documentos básicos "HS" y "SI" del Código Técnico de la Edificación con comentario

20 TE RECORDAMOS QUE...

22 ENCUENTROS PROFESIONALES

22 Gas Natural presenta su Oferta Pública 2017 en Agremia

24 Madrileña Red de Gas presenta su Oferta Pública 2017 en Agremia Baxi Connect

26 DE INTERÉS

26 Agremia participa en la reunión de Uponor con sus distribuidores

28 Jornada sobre el Vehículo Eléctrico por Fenie Energía

31 SOCIO COLABORADOR

31 Jung

32 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



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

EDITORIAL

AGREMIA CUMPLE 40 AÑOS

Cumplir cuarenta años en la vida de cualquier persona es significativo y en muchos casos puede marcar el fin de una etapa y el comienzo de otra. Este símil puede aplicarse igualmente a empresas, organizaciones o entidades.

Cuatro décadas en el sector de las instalaciones y la energía es mucho tiempo, y sin embargo parece poco en la larga historia de esta Asociación, cuyo origen se remonta al gremio de Maestros Vidrieros, Plomeros y Hojalateros en el siglo XVII. No obstante, formalmente Asefosam, hoy Agremia, se fundó en el año 1977 en un piso de la calle María de Molina, al amparo de la libertad de asociación.

Cumplir 40 años obliga a echar la vista atrás y a leer las Actas de la Asociación, revistas de hace 35 años, editoriales, etc. Asefosam, fue fundada por un grupo de valientes que en una época muy difícil para el asociacionismo (hay que poner en contexto histórico los hechos) decidieron unirse para defender y proteger una profesión. Hace poco uno de los fundadores de Asefosam, Pablo de la Cruz, nos relataba los inicios de la misma y lo difíciles que fueron los primeros años. En el año 1977, recordaba como anécdota, encontrarse a un compañero en el autobús dirigiéndose a las primeras reuniones de la Asociación, y ni siquiera saludarse, para posteriormente entrar por separado al piso de la Calle María de Molina. Todo ello por miedo a que la policía les detuviera.

Leer los libros de Actas de la Asociación es sumergirse en la historia de este país y protagonizar un "Cuéntame" del sector, viviendo a través de las

personas que han ido formando las diferentes Juntas Directivas de la Asociación el devenir de la historia del sector de las instalaciones de los últimos 40 años. Todo ello nos obliga a los que formamos actualmente Agremia a trabajar para que el futuro de nuestra Asociación sea brillante y sostenible en el tiempo.

La denominación de "Asefosam" ha sido longeva en el tiempo pero su voluntad de trascender, evolucionar, diversificar y aglutinar a todas las empresas del sector de las instalaciones, dio lugar hace unos meses a la nueva denominación de Agremia, un poco antes de cumplir los 40 años.

Coincidiendo con esta efeméride, la Junta Directiva de Agremia aprobó recientemente la realización de un Plan a tres años, que defina las líneas estratégicas de la Organización. Para ello se ha querido contar no solo con los integrantes de la Junta Directiva y empleados, sino con la participación de todos los agentes del sector en la definición de estas líneas, de manera que la transparencia y la apertura de miras, sea la característica principal de esta etapa.

Este año celebraremos con diferentes eventos y actividades el cumpleaños de la Asociación. A todos aquellos que a lo largo de estos cuarenta años han estado con nosotros, a los que estuvieron en algún momento y a los que acaban de incorporarse, solo podemos decirles que FELICIDADES. Entre todos hemos construido lo que hoy en día es Agremia, y que solo continuará, al menos otros cuarenta años, si seguimos sumando y participando de la vida asociativa.

Seguro de accidentes

En exclusiva para asociados de Agremia



Seguro que cumple las exigencias del Convenio Nacional de la Construcción para trabajar en todas las obras



Cubre los riesgos derivados de accidente laboral de empleados y autónomos*

CONDICIONES GENERALES

Compañía Aseguradora: Allianz

Actividad de la empresa: Obras, Montajes, Mantenimientos e Instalaciones

Asegurados: (*)

Empleados (regularización anual mediante TC2)

Autónomos nominados (altas y bajas en la fecha que se produzca)

Vigencia: anual desde la firma del contrato

Garantías y capitales por asegurado:

Muerte Natural	1.800 €
Muerte Laboral	47.000 €
Muerte No laboral	1.800 €
Muerte enfermedad profesional	47.000 €
Incapacidad permanente total por accidente laboral	28.000 €
Incapacidad permanente absoluta por acc. laboral	47.000 €
Gran invalidez por accidente laboral	47.000 €
Incapacidad permanente total por enfermedad profesional	28.000 €
Incapacidad permanente absoluta por enfermedad profesional	47.000 €
Gran invalidez enfermedad profesional	47.000 €

Por tan sólo

30 €

Asegurado/año

Infórmate y contrátalo ya!



Iván García
Asesor de Seguros

En horario de oficina a tiempo completo



91 468 72 51
extensión 111
agremia@csmcorreduria.es
www.agremia.com



C/Antracita, 7, 2ª planta
Madrid 28045

AGREMIA SE REÚNE CON LA DIRECTORA GENERAL DE FORMACIÓN DE LA COMUNIDAD DE MADRID

Agremia mantuvo una reunión el pasado 24 de Enero, con la Directora General de Formación, Ana Isabel Martín Fernández, cuyo nombramiento se produjo en noviembre de 2016.

La Escuela Técnica de Agremia, es centro colaborador de la Comunidad de Madrid y durante más de 20 años hemos formado a miles de personas, cuyo último objetivo es búsqueda de un empleo.

El Presidente de Agremia, José María de la Fuente, trasladó a la Directora General la **necesidad que el Sector de las Instalaciones y la Energía tiene de incorporar a sus plantillas técnicos cualificados y formados**. Perfiles de técnicos habilitados en electricidad, instalaciones térmicas, frío

industrial, gas etc son actualmente muy demandados en las 2000 empresas que Agremia representa. Se destacó la reciente acreditación de Agremia como Agencia de Colocación.

Agremia solicitó a la Directora General la **necesidad de apostar por Centros Acreditados de prestigio** para la impartición de las habitaciones en el sector de las instalaciones.

Asimismo se trató en la reunión el impacto que pueda tener la trasposición de la **Directiva de eficiencia energética** y cómo será necesario que las empresas contraten a técnicos formados para instalar repartidores de costes y válvulas termostáticas.



INMACULADA PEIRÓ GÓMEZ

Directora General AGREMIA
inma.peiro@agremia.com



◀ De izda a dcha:
Presidente de Agremia, José María de la Fuente;
Directora General de Formación de la Comunidad de Madrid, Ana Isabel Martín Fernández
y asesores de la Administración.



VICTOR PERNÍA
Director Escuela Técnica Agremia
victor.p@agremia.com

INTENSA Y ESTRECHA COLABORACIÓN FORMATIVA CON LOS CENTROS DE REFERENCIA NACIONAL DE MORATALAZ Y LEGANÉS

GRAN OPORTUNIDAD PARA HACER PRÁCTICAS CON LOS ALUMNOS



Desde hace varios años la Escuela Técnica de AGREMIA viene colaborando con los Centros de Referencia Nacional de Tecnologías del Frío de Moratalaz y de Electricidad, Electrónica y Soldadura de Leganés, ambos de titularidad pública y adscritos a la Dirección General de de Formación de la Comunidad de Madrid.

En este año 2017 esta colaboración se estrecha aún más y se intensifica, tanto en número de cursos como en diferentes especialidades que ya se vienen impartiendo desde el último trimestre del año anterior. La colaboración consiste en la impartición conjunta de algunos de los cursos que se realizan en estos centros referentes en actividades fundamentales en nuestro sector, concretamente los Centros de la Comunidad de Madrid referidos organizan los cursos y aportan las instalaciones técnicas (de primer orden desde el punto de vista tecnológico) y AGREMIA aporta los medios docentes y didácticos necesarios para que los cursos sean un éxito.

Las especialidades que se imparten en estos Centros son diferentes, por un lado en el de Moratalaz son cursos relacionados con las áreas de Frío Industrial, Instalaciones de Climatización, Instalaciones Caloríficas y de Fontanería, mientras que en el de Leganés son todos cursos de Soldadura en los



que tratamos todos los procesos más importantes (Electrodo, Oxigas, TIG y MIG-MAG), la mayoría de los cursos son de certificado de profesionalidad por lo que conllevan, en muchos casos, las acreditaciones oficiales de cada actividad y aseguran una formación rigurosa y de calidad.

Los datos estadísticos de esta colaboración hablan en el caso del Centro de Moratalaz de la impartición de 54 cursos diferentes para 824 alumnos y un total de 15.800 horas de formación. En el caso del Centro de Leganés hablamos de 6 cursos de soldadura para 78 alumnos y un total de 2.700 horas.

La formación recibida por estos alumnos es de gran calidad e intensidad, la media son cursos entre 400 y 600 horas y, como hemos dicho anteriormente con certificación de profesionalidad, lo que nos permite realizar prácticas no laborales con los alumnos en empresas del sector por un tiempo entre tres y cinco semanas a jornada completa, tiempo en el que podremos comprobar el nivel adquirido por estos alumnos.

Las prácticas no laborales son gestionadas directamente por AGREMIA y consisten en un convenio de colaboración oficial que se firma con cada empresa exonerándola de cualquier tipo de responsabilidad laboral y remunerativa (son gratuitas), además cada alumno dispone de un seguro de accidentes suscrito por la Asociación que le cubre de cualquier incidencia en el trabajo o en los trayectos al mismo. La única obligación de la empresa es disponer de un profesional con experiencia que haga de tutor del alumno en su periodo de prácticas.

Todas las empresas interesadas en participar en estas prácticas durante este año pueden ponerse en contacto con nuestro Departamento de Intermediación Laboral (Telf.: 91/4687251 - email: laboral@agremia.com) y solicitar desde ya los primeros alumnos que han terminado su formación en los meses de febrero y marzo, desde allí les agilizarán todos los trámites y les informarán detalladamente.





COLABORACIÓN CON EL COLEGIO DE INGENIEROS TÉCNICOS DE MADRID

A PARTIR DE MARZO SE ABRE LA POSIBILIDAD DE ACREDITAR A TITULADOS
PARA LAS INSPECCIONES DE EFICIENCIA ENERGÉTICA



VICTOR PERNÍA

Director Escuela Técnica Agremia
victor.p@agremia.com

Recientemente AGREMIA ha firmado un convenio de colaboración con la Entidad de Certificación de Personas (INGECER) que el Colegio de Ingenieros Técnicos de Madrid ha acreditado ante ENAC para realizar la certificación de los titulados que se quieran dedicar a realizar y controlar las Inspecciones de Eficiencia Energética en aquellas instalaciones térmicas en las que por normativa son obligatorias.

Esta colaboración consiste en que las instalaciones de nuestra Escuela Técnica serán utilizadas por INGENECER como centro de examen homologado para realizar la parte práctica de este proceso de certificación, además a partir de marzo nuestra Escuela ofrecerá a todos los interesados en este proceso formación específica técnica

para tener la debida preparación de cara a este proceso de inspección.

La formación que pondremos a disposición del sector, a partir de marzo, consistirá en una preparación técnica y normativa sobre el propio proceso y una formación práctica en diferentes tipos de instalaciones sobre las operaciones y toma de datos que necesita realizar el agente que ejecuta la inspección. En principio, se está configurando un curso de una dimensión limitada (30 horas en la parte técnica/normativa y 15 horas en la parte de pruebas prácticas).

Este curso será propuesto no solo a los titulados que tengan que superar este proceso de certificación, sino también a los técnicos de las empresas mantenedoras que actualmente realizan este tipo de inspecciones.

Para ser **PREMIUM**
sólo tienes que cumplir

4**requisitos**

1 Estar registrado
ante la DGIEM
en las especialidades
que corresponda

2 Contar con un seguro de
responsabilidad civil
obligatorio en vigor

3 Suscribir el Código
Ético de Agremia

4 Estar adherido al Sistema
de Arbitraje de la
Comunidad de Madrid



Serás considerado
empresa de Confianza



Podrás utilizar el distintivo
de Empresa Premium



Podrás recibir avisos de trabajo
de las Plataformas:
902, ReparaHogar y
www.necesitounfontanero.es

info

**Departamento de
Administración**

91 468 72 51
administracion@agremia.com
www.agremia.com

C/Antracita, 7, 2ª planta
Madrid 28045



INMACULADA PEIRÓ GÓMEZ
Directora General AGREMIA
inma.peiro@agremia.com

AGREMIA ELABORA UN PLAN ESTRATÉGICO A 3 AÑOS CON LA PARTICIPACIÓN DEL SECTOR

Agremia está inmersa en la elaboración de un Plan para la Asociación que defina las líneas estratégicas de los próximos tres años. Como novedad, se ha querido involucrar en él a todos los grupos de interés con los que se relaciona la Asociación: empresas asociadas, alumnos de la Escuela Técnica, empleados, Administraciones Públicas, asociaciones afines, fabricantes de equipamiento, compañías energéticas, medios de comunicación, mutua de accidentes, colegios profesionales, etc

Para llevar a cabo esta experiencia, se convocó el pasado 14 de febrero a representantes de todos los grupos anteriormente citados. Más de 50 personas se dieron cita en las instalaciones de la Asociación, y participaron de la presentación y dinámica de grupo que se preparó por parte de Agremia. Jesús Mari Gómez, Gerente de Instagi, (Asociación Empresarial de Instaladores y Mantenedores de Guipúzcoa), y experto en la elaboración de planes estratégicos, fue la persona en-

cargada de conducir la dinámica preparada para todos ellos.

La Jornada se inició con una exposición por parte de la Directora de Agremia, el Responsable financiero y el Responsable de Asesoría Jurídica, aportando información de Agremia desde las cinco perspectivas que se tiene en cuenta en la organización: Resultados, Clientes, Procesos, Personas y Sociedad.

Una vez finalizada esta exposición, y tras una breve pausa, se inició una dinámica de grupo, donde se analizaron las Debilidades, las Amenazas, las Fortalezcas y las Oportunidades de Agremia. Casi tres horas de debates, de ideas y de información sobre la Asociación desde un punto de vista externo a la misma.

Por la tarde este mismo ejercicio fue realizado por los miembros de la Junta Directiva de Agremia, de manera que en posteriores sesiones se analicen y contrasten resultados y visiones.

Todo lo anterior dará lugar a unas Líneas Estratégicas, a unos Objetivos Estratégicos y a un Plan de actuación para los próximos 3 años, que será



sometido a la aprobación de la Asamblea General de la Asociación.

Una vez concluya la elaboración de este Plan Estratégico, podremos afirmar que ha contado con la participación de todos los agentes del sector, en un ejercicio de transparencia y colaboración por todas las partes.





ENTREVISTA

JOSEP FIGUERAS

DIRECTOR DE MARKETING & COMUNICACIONES
DEL GRUPO ELECTRO STOCKS

El Grupo Electro Stocks se ha incorporado recientemente a AGREMIA como Socio Colaborador. Es un referente dentro del sector de la distribución de material eléctrico en España. Con presencia nacional y vocación de actuar como nexo de unión entre el fabricante y el profesional instalador, la compañía lidera el mercado a partir de una política proactiva de servicio al cliente basada en un concepto global de la calidad que le ha llevado a implicarse en iniciativas como *Electro FORUM*, cuya quinta edición se celebrará este año en Madrid en la que participa Agremia como entidad colaboradora en la organización. Hablamos con su Director de Marketing y Comunicaciones, *Josep Figueras*.

¿Qué posición ostenta hoy Grupo Electro Stocks?

Después de más de treinta y cinco años de presencia en el sector como mayorista, Grupo Electro Stocks es una de las empresas líderes nacionales en la distribución de material eléctrico, automatización, climatización y fontanería para profesionales. Contamos con más de 60 centros de venta en nuestro país, tanto a través de la marca Electro Stocks como de Candía y Kilovatio.

¿Qué rasgos definen la filosofía de la empresa?

Nuestro objetivo como distribuidores mayoristas ha sido siempre actuar como puente entre los fabricantes y los instaladores profesionales, que son nuestros principales clientes. Para ello hemos articulado una forma de trabajar que tiene varios ejes de actuación, como son el stock permanente de productos, una logística ágil y adecuada, el suministro, la atención comercial y el soporte técnico al profesional de la instalación.

“Grupo Electro Stocks quiere ser para el instalador más que un proveedor de productos, aportando valor”

¿Un servicio de valor añadido para el cliente?

Así es. Contamos con más de 25.000 sin perder de vista que hemos de ser capaces de ofrecerles ese valor añadido que comenta para que encuentren en nosotros algo más que un mero proveedor de material. El instalador es el eje alrededor del que gira toda nuestra actividad, por lo que debemos ofrecerle unos altos estándares de calidad, una amplia oferta de productos y un elevado nivel de soporte técnico que le permita encontrar



en nosotros la respuesta a sus necesidades. Para ello contamos con el valor de la experiencia y con la colaboración de nuestros partners estratégicos.

Y ahí entra en juego el fabricante...

Sin duda. Aunque es cierto que sin clientes no existe negocio, sin fabricantes tampoco lo hay. Cuando hablamos de un grupo como el nuestro que maneja un stock formado por más de 100.000 referencias, el factor diferencial lo aporta el proveedor, representado por las 100 marcas que concentran el 90% de nuestras ventas. Se trata de una amplia oferta de productos focalizada en aportar valor añadido a los clientes y que requiere de un marketing muy dinámico. Esta estrecha relación de partnership con los principales fabricantes es lo que nos diferencia de otros canales como el retail o el gran consumo.

¿Qué es Core PROGRAM?

Es una iniciativa que pusimos en marcha hace ya unos años y que pretende seguir innovando para alcanzar nuevas oportunidades. Core PROGRAM es un programa corporativo que nos permite establecer una relación clave con cada uno de nuestros proveedores estratégicos, concentrando nuestra actividad en los 100 fabricantes más importantes y estableciendo estrategias conjuntas de marketing y de acceso al mercado.



SOCIO COLABORADOR



ELECTRO FORUM MADRID 2017

Tras el éxito de las anteriores ediciones de Barcelona, Sevilla, Valencia y Santiago, desde Electro Stocks explican, en palabras de *Josep Figueras*, Director de Marketing & Comunicaciones de Electro Stocks, que la intención es que "este certamen sea el encuentro de referencia sobre los temas de mayor interés y actualidad sectorial para todos los profesionales de la instalación". Para ello, la organización de *Electro FORUM* ha definido dos grandes líneas de actividades dentro del evento: la presentación de productos y las ponencias.

CON LA COLABORACIÓN DE AGREMIA

En esta ocasión la organización del certamen cuenta con el soporte y la colaboración de Agremia la asociación de instaladores más importante de la de la Comunidad de Madrid con sus más de 2.000 asociados, que ha participado estrechamente en la definición del programa y la convocatoria. Una aportación importante desde una óptica del profesional principal destinatario, que lidera esta asociación. También se ha sumado en la organización de este encuentro Amitel (Asociación Madrileña de Integradores de Telecomunicación).

CON 80 STANDS DE LAS PRINCIPALES MARCAS

Electro FORUM Madrid 2017 ofrecerá a los proveedores estratégicos encuadrados en el Core PROGRAM de Electro Stocks la posibilidad de contactar de forma directa con los clientes y presentarles en vivo sus últimas novedades. Para ello, el Marriott Auditorium Hotel & Conference Center ofrecerá cerca de 3.000 metros cuadrados de su-

Grupo Electro Stocks ha reservado para la Comunidad de Madrid, la 5ª edición de este certamen como cierre del ciclo iniciado en Barcelona en el 2013, que tendrá lugar en el Hotel Auditorium Marriot el próximo 23 de marzo durante todo el día. Se trata de un evento dirigido a los instaladores de la Comunidad de Madrid en el que se mostrarán las tendencias en eficiencia energética y, de la mano de los principales fabricantes del catálogo de Electro Stocks, las últimas novedades en productos, siempre desde una óptica práctica y aplicada pensando en el profesional.



perficie de exposición donde más de 80 stands estarán a disposición de los asistentes, que podrán ponerse al día de los avances en material eléctrico y productos para automatización, climatización y fontanería.

PROGRAMA DE CONFERENCIAS

Paralelamente y durante todo el día de celebración del certamen, los visitantes profesionales que acudan a *Electro FORUM* podrán presenciar un ciclo de 36 conferencias que abordarán las principales actividades emergentes en la nueva economía verde que influye directamente en nuestra sociedad desde distintas ópticas. "Presentaremos un amplio temario en ponencias de 30 minutos que se celebrarán en cuatro salas con un aforo de 200 personas cada una y que versarán sobre aspectos relacionados con eficiencia energética, nuevas oportunidades de negocio, experiencias de éxito y nuevos escenarios más eléctricos", sostiene Figueras.

TODO UN ESPECTÁCULO PARA ESTA FIESTA SECTORIAL

El acto será conducido por la conocida presentadora *Pilar Rubio*, con la intervención con su visión especial en tónica de humor de *Leo Harlem*, sobre las conclusiones "electrizantes" del Congreso, reservando para el cierre de *Electro FORUM* la conferencia magistral del Dr. en Economía y Derecho, *José María Gay de Liébana*, con la conferencia "El éxito en la gestión empresarial, el reto de las PYMES en nuestro país" con un enfoque particular al sector instalaciones. "En esta edición, como cierre de ciclo hemos querido hacer el certamen más espectacular, combinando, conferencias, marcas y por supuesto buen humor" según nos comenta *Josep Figueras*.

La organización espera que superen los 3.000 instaladores profesionales acudan a *Electro FORUM* con el aliciente de dinamizar el mercado, ponerse al día y, sobre todo, tener la oportunidad del contacto directo con los principales fabricantes del sector y sus equipos comerciales de Madrid.

PRIMERA EDICIÓN DE LOS PREMIOS "INNOVATION AWARDS IELEKTRG"

El certamen de este año también incorpora como novedad, la entrega de los premios "Innovation Awards iElektrG", durante la ceremonia de clausura. Se trata la 1ª edición estos premios coorganizados por Grupo *Electro Stocks* e *iElektr*, plataforma online de noticias especializadas en el sector del material eléctrico-, cuyo objetivo es reconocer la apuesta de las empresas por la innovación abierta, la colaboración y el trabajo conjunto.

INSCRIPCIÓN GRATUITA

La inscripción para *Electro FORUM MADRID* está abierta totalmente gratuita para los profesionales con libre acceso a la zona ferial, ponencias y comida, previo registro. Toda la información está disponible en la web del certamen (www.electroforum.es). Los primeros 400 inscritos recibirán dos entradas para asistir a las representaciones del Teatro de la Luz PHILIPS hasta agosto, gentileza de Philips Lighting. Finalmente se sorteará entre todos los asistentes durante este día, tres bicicletas eléctricas eBike.



INSCRIPCIÓN GRATUITA
www.electroforum.es

MÁS INFORMACIÓN
DPTO. MARKETING AGREMIA
Tel.: **91 468 72 51 ext 103**
marketing@agremia.com



Agremia



OFERTA EXCLUSIVA SOCIOS



PVP PACK: 38,50 € (IVA no incluido)

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

PUBLICACIÓN DE LOS DOCUMENTOS BÁSICOS "HS" Y "SI" DEL CÓDIGO TÉCNICO DE LA EDIFICACIÓN CON COMENTARIOS

Se han publicado en la página web del Código Técnico de la Edificación las versiones comentadas de los documentos básicos siguientes:

- ▶ **Documento básico HS Salubridad** del Código Técnico de la Edificación.
- ▶ **Documento básico SI Seguridad en caso de incendios** del Código Técnico de la Edificación.

El Documento Básico HS Salubridad regula, entre otros, la calidad de aire interior de los edificios de viviendas [Sección HS 3 Calidad del aire interior] y los requisitos que deben cumplir las instalaciones de suministro [Sección HS 4 Suministro de agua] y evacuación de aguas [Sección HS 5 Evacuación de aguas] de los edificios.

El Documento Básico SI Seguridad en caso de incendio regula las condiciones de protección contra incendios de los edificios "no industriales", es decir, aquellos edificios y establecimientos que no están dentro del campo de aplicación del Real Decreto 2267/2004, por el que se publica el Reglamento de seguridad contra incendios en los establecimientos industriales.

Estos documentos comentados son "documentos reconocidos" y se componen de dos partes diferenciadas:

- a) El "texto regulatorio", donde se recogen los criterios legales de carácter obligatorio para las instalaciones a que hace referencia. Es el texto que viene "justificado" en la totalidad del ancho del texto.

- b) Los "comentarios técnicos aclaratorios", que recogen aclaraciones y soluciones contrastadas y que, sin tener el carácter vinculante u obligatorio del texto legal, deben ser aceptados como solución al formar parte del "documento reconocido".

Estos comentarios se presentan en el documento desplazados del texto legal en su margen derecho, incorporando una línea vertical en su parte izquierda y el tamaño de letra es inferior.

Hay que tener en cuenta que el Real Decreto 314/2006, por el que se aprueba el Código Técnico de la Edificación, en su Artículo 4. Documentos Reconocidos y Registro General del CTE indica lo siguiente: "Como complemento de los Documentos Básicos, de carácter reglamentario, incluidos en el CTE y con el fin de lograr una mayor eficiencia en su aplicación, se crean los Documentos Reconocidos del CTE, definidos como documentos técnicos, sin carácter reglamentario, que cuenten con el reconocimiento del Ministerio de vivienda que mantendrá un registro público de los mismos.



TOMÁS GÓMEZ
Responsable Dpto. Técnico AGREMIA
tecnico@agremia.com



OBLIGACIÓN DE INSCRIPCIÓN EN EL REA PARA EMPRESAS CONTRATISTAS Y SUBCONTRATISTAS



MIGUEL A. SAGREDO
Responsable Dpto. Jurídico AGREMIA
masagredo@agremia.com

La Ley 32/2006 reguladora de la subcontratación en el sector de la construcción, establece el marco jurídico en el que deben desarrollar su actuación las empresas que habitualmente actúan como contratistas y subcontratistas en el sector de la construcción.

La primera pregunta que nos suele surgir es si mi empresa está o no afectada por dicha Ley. Pues bien, su ámbito de aplicación es tan amplio que casi cualquier obra estaría afectada por dicha norma. Así el artículo 2, que define el ámbito de aplicación establece que: *"La presente Ley será de aplicación a los contratos que se celebren, en régimen de subcontratación, para la ejecución de los siguientes trabajos realizados en obras de construcción: Excavación; movimiento de tierras; construcción; montaje y desmontaje de elementos prefabricados; acondicionamientos o instalaciones; transformación; rehabilitación; reparación; desmantelamiento; derribo; mantenimiento; conservación y trabajos de pintura y limpieza; saneamiento"*.

Por tanto, **debe aclararse que no sólo se aplica a obra nueva, ya que también contempla los trabajos de rehabilitación, reparación, mantenimiento o conservación.**

La segunda pregunta que suele surgir es **si se aplica a cualquier tipo de empresa**. Nuevamente debemos indicar que la Ley tiene como fin abarcar a todo agente (persona física o jurídica) **que actúe como contratista o subcontratista; y por tanto es indiferente que estemos hablando de grandes empresas constructoras o de autónomos con o sin trabajadores**, la clave es que participen en los trabajos descritos bien como contratista o como subcontratista. Sentadas estas bases, y obviando el resto de obligaciones derivadas de la Ley, vamos a centrarnos en una de las que más controversia genera, la **inscripción en el Registro de Empresas Acreditadas**, conocido como REA.

QUIEN DEBE INSCRIBIRSE:

Deberán inscribirse todas las empresas que realicen las actividades del ya citado artículo 2 y que actúen como contratistas o subcontratistas. No obstante, no tendrán acceso al registro –y por tanto no podrán actuar como contratistas o subcontratistas– las empresas que no cuenten con trabajadores por cuenta ajena. En cuanto a los autónomos, si tienen trabajadores por cuenta ajena, serán considerados como empresas a todos los efectos y, por tanto, deberán inscribirse en el registro, mientras que si no tienen trabajadores, podrán actuar como contratistas o subcontratistas, pero están exentos de solicitar su inscripción en el REA.

DÓNDE SE DEBE SOLICITAR LA INSCRIPCIÓN

Las empresas deberán solicitar su inscripción en el Registro de la Comunidad Autónoma de su domicilio, sin perjuicio de que la inscripción tenga validez a nivel nacional. En el caso de la Comunidad de Madrid, el Órgano competente es la D.G. de Trabajo, debiendo tramitarse la solicitud exclusivamente por medios telemáticos a través de la web de la Comunidad de Madrid, para lo cual se deberá disponer de firma electrónica.

CUÁNDO SE DEBE SOLICITAR LA INSCRIPCIÓN:

La inscripción debe solicitarse siempre antes de iniciar los trabajos como contratista o subcontratista.

CUÁNTO CUESTA:

La inscripción es gratuita

¿ES NECESARIO RENOVAR LA INSCRIPCIÓN?

Sí, la inscripción tiene una vigencia de 3 años, debiendo solicitarse la renovación dentro del plazo de los 6 meses anteriores a la fecha de caducidad de la inscripción.



ES OBLIGATORIO EL REGISTRO DE LAS INSTALACIONES TÉRMICAS EN LOS EDIFICIOS, DE ACUERDO CON EL "RITE"

La regulación del registro de las instalaciones térmicas en los edificios se establece en el RITE. En el artículo 15 de este Reglamento se regula que en toda instalación térmica de potencia igual o superior a 5 kW se deberá realizar el registro de la puesta en servicio.

Este mismo artículo regula que:

1. Las instalaciones de potencia térmica nominal a instalar en generación de **calor o frío sea mayor de 70 kW**, se requerirá la realización de un proyecto técnico.
2. Cuando la potencia térmica nominal a instalar en generación de calor o frío **sea mayor o igual que 5 kW y menor o igual que 70 kW**, el proyecto podrá ser sustituido por una memoria técnica de diseño.

En la Comunidad de Madrid, la operativa de registro de las instalaciones térmicas está regulado en la Orden 9343/2003, modificada por la Orden 688/2008 para su adaptación al RITE actual (Real Decreto 1027/2007), donde se regula que el registro se deberá realizar a través de las denominadas empresas de inspección y control industrial (EICI). La tramitación del registro de las instalaciones térmicas es realizada habitualmente por la empresa instaladora térmica habilitada que ejecuta la instalación. Están obligadas a este registro tanto las instalaciones térmicas de nueva ejecución, realizadas en edificios de nueva construcción o en edificaciones existentes, así como las reformas de dichas instalaciones, entendidas éstas últimas según el artículo 2 del RITE.

Como excepción del párrafo anterior, de acuerdo con el artículo 24 del RITE, **no será necesario el registro de la instalación térmica en caso de sustitución o reposición de generadores de calor o frío cuando se trate de generadores de potencia útil nominal menor o igual que 70 kW**, siempre que la variación de la potencia útil nominal del generador no supere el 25 por ciento respecto de la

potencia útil nominal del generador sustituido ni la potencia útil nominal del generador instalado supere los 70 kW, y siempre que no cambie la fuente de energía (se mantiene el mismo combustible). En caso de que exista cambio de combustible, sí sería preceptivo el registro. En el artículo 24, apartado 10, del RITE dice textualmente: *"Queda prohibido el suministro regular de energía a aquellas instalaciones sujetas al RITE cuyo titular no facilite a la empresa suministradora copia del certificado de la instalación registrado en el órgano competente de la Comunidad Autónoma correspondiente"*. Finalmente, también queremos destacar que, aunque no sea obligatorio el registro de las instalaciones térmicas de potencia inferior a 5 kW de acuerdo al RITE, estas instalaciones (por ejemplo equipos de climatización doméstico) están incluidas dentro del ámbito de aplicación de este Reglamento y deberán ser ejecutadas siempre por empresas habilitadas como instaladoras de instalaciones térmicas en los edificios.

EN RESUMEN

- ▶ Es obligatorio proyecto para instalaciones térmicas de más de 70 kW
- ▶ Es obligatorio memoria técnica para instalaciones térmicas entre 5 kW y 70 kW
- ▶ Las instalaciones térmicas de menos de 5kW deben ser ejecutadas por empresas instaladoras térmicas
- ▶ En general todas las instalaciones térmicas a partir de 5kW requieren registro
- ▶ No se podrá suministrar energía (gas, electricidad, etc) a una instalación térmica, si no se presenta copia del certificado a la empresa distribuidora.



TOMÁS GÓMEZ
Responsable Dpto. Técnico AGREMIA
tomas.gomez@agremia.com





Haz que tu negocio
avance con la mejor
energía

Sumamos esfuerzos
para crecer juntos



gasNatural
Madrid
Hecho y dicho

GAS NATURAL PRESENTA SU OFERTA PÚBLICA 2017 EN AGREMIA



SONIA PARRA

Responsable Dpto. Admon. AGREMIA
sonia.parra@agremia.com

El pasado mes de Diciembre, Gas Natural Madrid, presentó en la Sede de Agremia su Oferta Pública 2017.

En el año 2015 Gas Natural Madrid y Agremia firmaron un acuerdo de colaboración para facilitar a las empresas instaladoras la gestión de las nuevas altas de gas. A partir de la firma de este acuerdo es

la Asociación quien gestiona directamente todo el trámite, que habitualmente las empresas instaladoras tenían que realizar con la distribuidora de gas.

ÁMBITO Y VENTAJAS

- ▶ Captación de puntos de suministro de gas para cualquier tipo de mercado.
- ▶ Contraprestación económica de **150€** por parte de Gas Natural Madrid para todas las empresas instaladoras, con independencia del tamaño de la empresa y del número de instalaciones realizadas. **(Esta cantidad puede incrementarse dependiendo del tipo de alta que se realice).**
- ▶ Posibilidad de acceder a aportaciones de la distribuidora para tus clientes.
- ▶ Información personalizada para las empresas interesadas por parte del equipo de Agremia, (Campañas en vigor actualizadas para los clientes, consultas técnicas, solicitud CUPS...)
- ▶ Esta gestión del alta de gas implica que la **Asociación se encarga de todos los trámites**, incluido la grabación informática en "Zeus"



(programa de Gas Natural) de todo el proceso. Todo lo anterior libera a las empresas asociadas de la realización del trámite, que es realizado por la Asociación, por supuesto de **manera gratuita**, con el consiguiente ahorro de costes.

- ▶ Asimismo ante **cualquier incidencia** con Gas Natural es **Agremia quien se encarga de la interlocución con la distribuidora** para poder obtener una rápida solución.

OFERTA PÚBLICA 2017

La adhesión a la OFERTA PÚBLICA 2017, se realiza por Agremia a través de la página Web www.gas-naturaldistribucion.com, presentando la siguiente documentación:

- ▶ Certificado Validación Usuario y Empresa. (Este documento está disponible en www.gasnaturaldistribucion.com, tiene que ir firmado por el representante en caso de empresas o por el instalador en el caso de persona física (autónomo) y debe ser original.
- ▶ Fotocopia I.A.E (Impuesto de Actividades Económicas) o Declaración Censal modelo 036 o 037.
- ▶ Certificado bancario con número IBAN original o fotocopia de un recibo bancario de la cuenta donde quieres que te ingresen la contraprestación económica.
- ▶ Certificado de empresa instaladora autorizada de gas.

En el caso de autónomos además de esta documentación:

- ▶ Fotocopia D.N.I del empresario autónomo.

En el caso de empresas además de esta documentación:

- ▶ Fotocopia D.N.I. del representante o apoderado de la empresa.
- ▶ Fotocopia CIF empresa instaladora.
- ▶ Fotocopia poderes o escritura donde aparezca el representante legal.

OFERTAS PÚBLICAS DISPONIBLES:

OFERTA PÚBLICA GAS NATURAL ZONA CONSOLIDADA

Para aquellas instalaciones comprendidas entre los 0 a 50.000 KW (Tarifas 3.1 y 3.2)

OFERTA PÚBLICA GAS NATURAL GRAN CONSUMO

Para aquellas instalaciones a partir de 50.000 KW (Tarifas 3.3 y 3.4)

OFERTA PÚBLICA GAS NATURAL NUEVAS POBLACIONES

Para aquellas instalaciones situadas en nuevas poblaciones de Gas Natural con independencia de la potencia.

OFERTA PÚBLICA GAS NATURAL DEMANDAS E INSTALACIONES

Atención de solicitudes de gas de clientes potenciales y montaje de instalaciones interiores facilitadas por la distribuidora.

Una vez adheridos, para poder tramitar las altas de instalaciones desde AGREMIA, se debe aportar una serie de documentos dependiendo del tipo de instalación realizada.

Desde nuestro departamento de administración les indicarán con todo detalle que documentación deben aportar en cada caso para que sea fácil y ágil, estos documentos se pueden entregar personalmente o sencillamente a través del correo electrónico:

administracion2@agremia.com o
maria.rojas@agremia.com





MADRILEÑA RED DE GAS PRESENTA SU OFERTA PÚBLICA 2017 EN AGREMIA



SONIA PARRA

Responsable Dpto. Admon. AGREMIA
sonia.parra@agremia.com

El pasado 19 de Febrero, Madrileña Red de Gas presentó a las empresas asociadas a Agremia su Oferta Pública 2017.

En enero de 2013, Agremia y Madrileña Red de Gas, suscribieron un acuerdo de colaboración para promover la participación de todas las empresas instaladoras que lo deseen en el mercado de la saturación vertical de las instalaciones de gas en la zona de distribución de dicha compañía. El citado acuerdo partía de la Oferta Pública de Madrileña Red de Gas, mejorando las condiciones de la misma siempre que se cumplieran una serie de requisitos.

Este acuerdo se ha ido renovando anualmente y así, frente al criterio general establecido en la Oferta Pública de Madrileña Red de Gas, por la que se pagan 150 euros a la empresa instaladora, las empre-

sas asociadas a Agremia que se acojan a este acuerdo percibirán una **contraprestación económica superior** por parte de Madrileña Red de Gas, en el caso de nuevos puntos de suministro (Esta contraprestación será **la misma para todas las empresas instaladoras**, con independencia del tamaño de la empresa y el número de instalaciones realizadas).

CONTRAPRESTACIÓN:

CAMPAÑA DE SATURACIÓN VERTICAL (SV)

Madrileña Red de Gas mantiene para el año 2017 la campaña comercial en el mercado de **SATURACIÓN VERTICAL** (nuevas altas de gas en viviendas en altura en fincas con gas natural, excluyendo la nueva construcción), y por tanto continua pagando las siguientes cantidades a todas las empresas instaladoras adheridas que tramiten las nuevas altas, en-



viando el correspondiente certificado de gas (IRG 3) a través de Agremia, administracion@agremia.com

- ▶ **250 €** en viviendas que nunca hubieran tenido gas natural.
- ▶ **150 €** en viviendas que hubieran tenido gas natural en algún momento, pero que estén cesadas desde hace más de 3 años.

CAMPAÑA LOCALES COMERCIALES

Madrileña Red de Gas mantiene para el año 2017 la campaña para locales comerciales, con potencia menor de 100 KW, además deben estar incluidos en los siguientes casos:

- ▶ **Que tomen de una instalación receptora común (IRC) existente en la finca.**
- ▶ **Que necesiten menos de 5 metros de extensión de canalización.** Enviando el correspondiente certificado de gas (IRG 3) a través de Agremia antes de la puesta en gas de la instalación y presentando previamente, la siguiente documentación al correspondiente Gestor de Mercado de Madrileña Red de Gas para estudio de cada proyecto:
 - Solicitud de gas en finca
 - Solicitud de conexión a la red
 - Plano acotado de localización de acometida.

En ambos casos Madrileña Red de Gas realizará una aportación de hasta 400 € incluyendo la oferta pública (y tanto si nunca hubieran tenido gas natural como si han tenido gas natural en al-

gún momento pero que estén cesados hace más de 3 años). Para recibirla se podrá presentar la documentación hasta 30/06/2017 y puesta en gas se debe realizar antes del 31/07/2017.

GESTIÓN:

- ▶ Gestión a través de Agremia, enviando los certificados (IRG3), por correo electrónico administracion@agremia.com
- ▶ Pago a la empresa instaladora una vez realizada la puesta en servicio de la instalación

CÓMO ADHERIRSE A LA OFERTA PÚBLICA 2017

NUEVAS ADHESIONES

Las empresas instaladoras deben firmar los ANEXOS que aparecen en la Oferta Pública de este año 2017 de Madrileña Red de Gas (disponible en www.agremia.com y en www.madrilena.es) y remitirla junto con el certificado de empresa instaladora de gas y el Cif de la empresa a administracion@agremia.com

RENOVACIÓN OFERTA PÚBLICA

Aquellas empresas que tengan firmada la Oferta Pública del año pasado tan solo tendrán que enviar por correo electrónico el ANEXO II (disponibles en www.agremia.com y en www.madrilena.es) y el ANEXO III, debidamente cumplimentado, firmado y sellado a administracion@agremia.com



AGREMIA PARTICIPA EN LA REUNIÓN DE UPONOR CON SUS DISTRIBUIDORES



El pasado 16 de enero Uponor reunía a más de 70 empresas del ámbito de la distribución de España y Portugal con el fin de compartir nuevos retos y su estrategia de crecimiento futura.

A lo largo de todo el encuentro compartieron con los asistentes un análisis de las megatendencias que tendrán impacto en el sector de la construcción así como los desarrollos de nuevos productos y el enfoque de negocio que está desarrollando la multinacional finlandesa para aprovechar las oportunidades de negocio que se avecinan.

Adicionalmente Claudio Zion, Unit Manager de Uponor Iberia compartió datos de análisis de mercado e indicadores de recuperación de mercado.

Uponor realizó una mesa de debate bajo el lema "Innovación en el sector de la construcción"

en la que participó Jose M^a de la Fuente, presidente de Agremia, así como otros ponentes de prestigio como: Jesús Gatell, Vicepresidente Instituto Tecnológico Hotelero, Xavier Vilajoana, Vicepresidente Asociación de Promotores de Catalunya y Jaime Barjau, Presidente ATECYR Catalunya.

En esta mesa Jose M^a de la Fuente se refirió a la adaptación de la Asociación a los nuevos tiempos, con el recién cambio de nombre "el disponer de una denominación transversal como Agremia facilita la identificación con la Asociación de todos los colectivos que la componen".

También hizo referencia a la importancia de la formación "La formación ha sido una de las piedras angulares sobre las que se ha sustentado el desarrollo de la Asociación y del conjunto del sector". Y de la gran colaboración entre Uponor y Agremia en esta materia: "Aquí tengo que destacar la gran labor que hemos realizado conjuntamente UPONOR y AGREMIA. Un proyecto que empezó hace más de 11 años. La colaboración UPONOR AGREMIA ha permitido que miles de técnicos hayan podido reciclarse, actualizarse y conocer de primera manos las novedades en materia de instalación"

El broche final del evento lo puso Isabel Aguilera, especialista en innovación y autora del libro "Lo que estaba por llegar ya está aquí".

En palabras de Claudio Zion "Las principales claves del éxito que hacen que una empresa sea líder es su innovación constante. En este sentido, en Uponor destinamos al año una media anual de 30 millones de Euros en I+D+I"



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
En horario de 8:30 h a 14:00 h.



91 468 72 51
extensión 104
charo.pinilla@agremia.com
www.agremia.com



C/Antracita, 7, 2ª planta
Madrid 28045

JORNADA SOBRE EL VEHÍCULO ELÉCTRICO POR FENIE ENERGÍA



JAVIER ESPINOSA
Técnico Dpto. Electricidad AGREMIA
javier.espinosa@agremia.com

El 15 de febrero de 2017 ha tenido lugar en las instalaciones de AGREMIA la presentación de una jornada técnica sobre la nueva ITC-BT 52 de instalación de puntos de recarga del vehículo eléctrico por parte de Fenie Energía. Durante la presentación sobre la nueva ITC BT 52 **“Instalaciones con fines especiales. Infraestructura para la recarga de vehículo eléctrico”**, pudieron verse las siguientes modalidades de instalación que en la actualidad son las que más se están demandando:

1. Instalación en vivienda unifamiliar
2. Instalaciones en garajes comunitarios:
 - a. Desde el contador de cada vivienda (2)
 - b. Desde el cuadro de protección de cada vivienda (4a)
 - c. Desde el contador de servicios generales de la comunidad (4b)
 - d. Nuevo CUPS para un solo circuito de recarga (3a/3b)
 - e. Nuevo CUPS para varios circuitos de recarga (gestor de cargas) (1a/1b/1c)

También se indicaron las obligaciones mínimas de infraestructura para la recarga del vehículo eléctrico que deben cumplir las nuevas edificaciones

EDIFICIOS O ESTACIONAMIENTOS DE NUEVA CONSTRUCCIÓN

EDIFICIOS DE RÉGIMEN DE PROPIEDAD HORIZONTAL



Conducción principal por zonas comunitarias (tubos, canales, bandejas, etc.)

FLOTAS PRIVADAS, EMPRESAS



1 PR por cada 40 plazas

ESTACIONAMIENTOS PÚBLICOS



1 PR por cada 40 plazas

Unos de los aspectos más importantes vistos durante la jornada fueron los diferentes requisitos técnicos que deben cumplir las instalaciones para los puntos de recarga de vehículo eléctrico, donde se distinguieron entre las de vivienda y resto de edificaciones

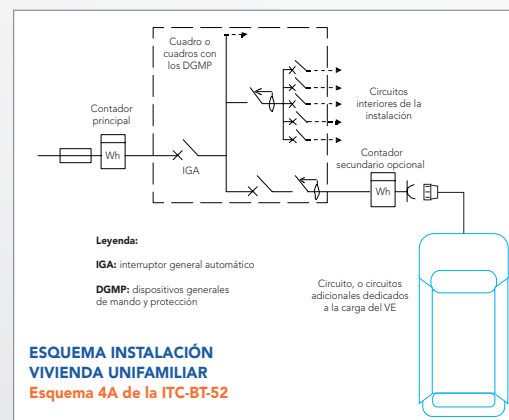
1. PARA VIVIENDA

A) Vivienda unifamiliar

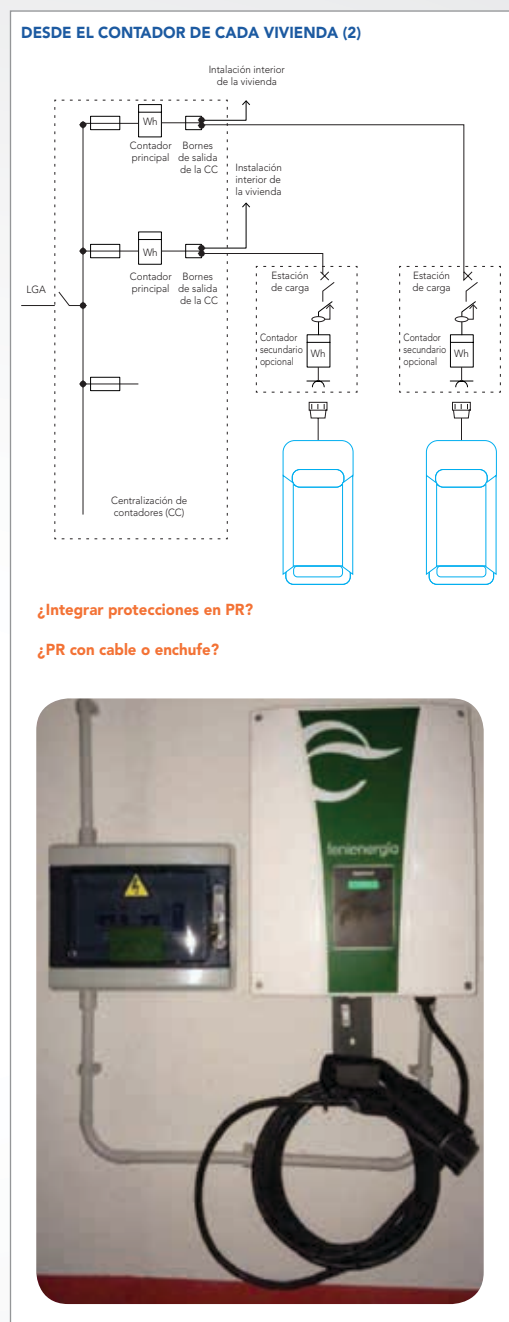
Circuito C13 (Circuito adicional vehículo eléctrico) Es un nuevo circuito definido exclusivamente para soportar la infraestructura de recarga de vehículos eléctricos

Protecciones del circuito:

Contactos directos e indirectos	Protección diferencial	Idif máx = 30 mA	Clase A	En la instalación fija o dentro del PR (punto de recarga)
Sobreintensidades	Magnetotérmico	Dependiendo modo de carga y fabricante	Curva C	En la instalación fija o dentro del PR (punto de recarga)
Sobretensiones	Temporales y transitorias	Umáx = 440 V		En la proximidad del origen de la instalación o en el CPMP



B) Vivienda en bloque



2. RESTO DE CONSIDERACIONES QUE DEBEN CUMPLIR LAS INSTALACIONES EN EL RESTO DE EDIFICACIONES:

- Iluminancia mínima en la zona de recarga interior 50 lux y exterior 20 lux.
- Caída de tensión del circuito < 5%.
- El punto de conexión deberá situarse junto a la plaza a alimentar a una altura mínima de 0,6 m sobre el nivel del suelo.

- Si la estación de recarga está prevista para uso público, la altura máxima será de 1,2 m y en plazas destinadas a personas con movilidad reducida, entre 0,7 m y 1,2 m.
 - Grado de protección de los equipos:
 - IP 54 para instalación en exterior.
 - IP 44 para instalación en interior.
 - Protección mecánica más elevada para instalación exterior (IK 10).
- ¿Qué es ZE Ready?:** homologación de Renault con resistencia a tierra menor de 400 ohmios, tensión neutro tierra menos de 10V, diferenciales superinmunizados, etc.

Otro de los asuntos destacados de la presentación fue los aspectos más importantes a tener en cuenta a la hora de ofertar una instalación de punto de recarga de vehículo eléctrico

Modelo coche:

- Tipo conector: SAEJ1772 (tipo1) o Mennekes (tipo2)
- Tamaño batería: cálculo tiempo de carga.

Parking habitual: con/sin sobretensiones

- Vivienda unifamiliar: desde cuadro eléctrico.
- Comunidad de vecinos: cuadro eléctrico o contador vivienda.
- Parking externo: cuadro de servicios generales o nuevo suministro.

Hábitos del cliente:

- Kilómetros diarios habituales
- Carga nocturna
- Carga parcial a mediodía

Tarifa eléctrica

- Comprobación de potencia contratada y potencia del CIE
- Posibilidad de interruptor horario, tarifa DH o beOn

Al final de la jornada se realizó una breve exposición de lo que es Fenie Energía, los requisitos para poder ser agente energético y los diferentes servicios y promociones de los que dispone en la actualidad.

NUEVOS SOCIOS EN AGREMIA

DAMOS LA BIENVENIDA... EN LOS MESES DE ENERO Y FEBRERO

De las nuevas altas,
el **62% son empresas** (Sociedades Limitadas, Sociedades Anónimas, etc..) y el **38% autónomos**

- ▶ Acaro Vega, Darwin Johnson
- ▶ Actividades Empresariales Nico & Juan, S.L.
- ▶ Alquiler de aire y frío, S.L.
- ▶ Alvarez Ballesteros, Francisco
- ▶ Benito Avison, Jesús
- ▶ Ciobanu, Adrin
- ▶ Climsa Asistencia Técnica, S.L.
- ▶ Colegio San José de Cluny
- ▶ Daza Phelan, Guillermo
- ▶ Esfera Gestión de Reformas, S.L.
- ▶ Fontanería y Gas Camser, S.L.
- ▶ García Benítez, Antonio
- ▶ Hispania Soluciones Avanzadas, S.L.
- ▶ Infocal Obras y Servicios, S.L.
- ▶ Inspeccion, Gestion Y Control, S.L.
- ▶ Instalacion y Mantenimiento Galogas, S.L.
- ▶ Instaladores Asociados de la Sierra, S.L.
- ▶ Internacional Tecnair, S.A.
- ▶ Johnclima - Gas Reformas Integrales, S.L.
- ▶ Kuinsman Climatización, S.L.
- ▶ Leben Proyectos e Instalaciones, S.L.
- ▶ Madis Madrid, S.L.
- ▶ Marfil Redond, Victor Salvador
- ▶ Reformas Gualda, S.L.
- ▶ Rielcal Denova Solutions, S.L.
- ▶ Ruvair Proyectos, S.L.U.
- ▶ Sánchez Márquez, Emilio José
- ▶ Satmadrid Energy and Services, S.L.
- ▶ Serrano Fontanillo, Gerardo Antonio
- ▶ Soluciones Integrales de Climatizacion, S.L.U.
- ▶ Soriano Díaz, Agustín
- ▶ Tardon Fernández, Daniel
- ▶ Tecno Control Calderas, S.L.
- ▶ Veiga Martínez, Iván

OFICINA DE TRANSMISIÓN DE EMPRESAS

IMPORTANTE EMPRESA ÁMBITO DEL GAS Y CALEFACCIÓN

Importante empresa con sólida implantación en el área de Madrid y reconocido prestigio en el ámbito del gas y la calefacción, se vende por jubilación de sus socios

CARACTERÍSTICAS (Ref. V.002-16-6)

- Conocida empresa del sector de la calefacción y la climatización orientada al sector doméstico, con más de 30 años de implantación en Madrid y negocio bien consolidado, se vende por jubilación de sus socios.
- Ideal para nuevos emprendedores o empresas ya consolidadas, con ánimo de implantar nuevas metodologías y fórmulas de venta que permitan desarrollar todo el potencial del negocio y rentabilizar la imagen y el fondo de comercio generado durante estos 30 años.
- La empresa es Servicio Técnico de marca líder en el ámbito de la comercialización de calderas, calentadores, termos y equipos de aire acondicionado.

**SE
VENDE
POR JUBILACIÓN**

PRECIO

ANTES: 177.000€

AHORA: 130.000€ (-26 %) Negociables

CONTACTO

Miguel Angel Sagredo
Responsable Dpto. Juridico Agremia
91 4687251 ext 105
juridico@agremia.com



JUNG

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

En 1912, Albrecht Jung, un electricista de 40 años, fundó una fábrica electrotécnica en Schalksmühle, Alemania. En ella, todo giraba en torno a la fabricación de su invento patentado: el interruptor de tirón con un octavo de vuelta. Este principio del recorrido breve de maniobra constituye hasta hoy la base de todos los diseños de mecanismos interruptores de la empresa.

Con esta estrategia de innovación, JUNG dirige su mirada hacia el futuro con optimismo y en este sentido, JUNG ofrece hoy en día una gran selección de aparatos y sistemas que convencen por una técnica moderna, un diseño exigente y una variedad de funciones extraordinarias. Por un lado, la oferta comprende mecanismos interruptores, enchufes, dimmers y detectores en las más diversas variantes para cada finalidad de uso. Por el otro, también se incluyen en la gama de sistemas innovadores que se encargan del control de funciones en la casa o en el piso: desde la regulación de la iluminación, de las persianas y de la temperatura con tecnología inalámbrica hasta la técnica KNX, la intercomunicación y el control multimedia, se cubre un exhaustivo espectro. Junto con los aspectos como el confort y la seguridad, siempre se satisfacen también las exigencias de rentabilidad y eficiencia energética.

UNA DECLARACIÓN DE PRINCIPIOS

“En la historia centenaria de nuestra empresa, siempre hemos apostado por el progreso sostenible. Nuestra estrategia es desarrollar y fabricar los productos con

una constancia segura y una fuerza innovadora. Para el éxito de mercado en todo el mundo, resultan determinantes nuestros trabajadores comprometidos y con espíritu emprendedor. Como mediana empresa familiar, la cultura del «todos juntos» con responsabilidad también es la base del trato con proveedores y clientes. Nos sentimos comprometidos con el beneficio para el cliente

JUNG, PROVEEDORES DE SOLUCIONES

En JUNG, somos proveedores de soluciones para el control y gestión de edificios, con especial implicación en contribuir a la eficiencia energética y sostenibilidad de los edificios o viviendas. Apostando siempre por el progreso sostenible y con una inclinación hacia el diseño y la perfección de nuestros productos, vivimos y sentimos la determinación sin concesiones por la calidad en la técnica y el diseño que aplicamos en nuestra amplia gama de productos con una constancia segura y una fuerza siempre innovadora, entre nuestras soluciones se pueden encontrar: Interruptores y mecanismos de diseño, tomas de corriente, videoporteros, terminales multimedia, sistemas de control de instalaciones KNX, alarmas y alarmas técnicas, manejo de luz LED, sistemas de control Vía Radio, control de temperatura y climatización, control de iluminación, control de persianas y cerramientos, sistemas de llamada de emergencia, radio empotrada, reguladores dimmer, música centralizada, bases para reproductores, detectores de presencia..



CONTACTO

Teléfono: **91 417 00 78**

Correo electrónico:

madrid@jungiberica.es

Web: **www.jung.de/es**

Contacto empresa:

Jesús García



THERMOR

THERMOR PRO, EL NUEVO CLUB PROFESIONAL DE THERMOR

Thermor acaba de lanzar su nuevo Club de fidelización Thermor Pro, en el que todo está pensado y dirigido para satisfacer las necesidades del instalador profesional de calderas y bombas de calor.



Todos los instaladores que formen parte de él disfrutarán de interesantes servicios y beneficios, no sólo para él sino también para su negocio. Reembolso de dinero, regalos directos, promociones exclusivas, formaciones específicas, atención al cliente vía WhatsApp, etc. Asimismo, los profesionales podrán acceder a tutoriales de instalación y presentaciones de productos. Todo pensado y diseñado para garantizar que: THERMOR SE LO PONE FÁCIL.

Ser miembro del Club Thermor Pro es gratuito y muy sencillo. El instalador interesado puede solicitar su alta al club a través del formulario disponible en la web www.thermorpro.es y empezar a disfrutar así, de las ventajas del club más Pro.

JUNKERS

AHORRAR MÁS DEL 70% DE ENERGÍA ES POSIBLE CON LAS BOMBAS DE CALOR SUPRAECO SWO/SWI

Las bombas de calor Supraeco SWO/SWI extraen el calor del aire para calentar el agua, consumiendo una cantidad mínima de energía y ayudando a obtener ahorros energéticos superiores al 70%, en comparación con otros sistemas tradicionales.

Esta nueva gama, que se incorpora al amplio portfolio de soluciones domésticas de Junkers, está compuesta por tres modelos con depósito de 200, 250 y 270 litros para adaptarse a las necesidades concretas de cada hogar. Todas ellas permiten una gran disponibilidad de agua caliente, que alcanza hasta 472 litros en el caso del modelo de 270 litros.



Además, gracias al apoyo con soporte eléctrico, las bombas Supraeco SWO/SWI garantizan agua caliente todo el año, independientemente de la temperatura ambiente, siendo capaces de disminuir el tiempo de calentamiento del agua caliente en periodos de picos de consumo.

Otras de sus características diferenciales son la incorporación de un Display LCD integrado, de un ánodo de protección de magnesio contra la corrosión o de un presostato de alta presión para la protección del circuito refrigerante.

SAUNIER DUVAL

LA SUPERCESTA CON MINI COOPER DE SAUNIER DUVAL YA TIENE DUEÑO

El 1 de Octubre arrancaba la **promoción MINI** cestas de Saunier Duval con la que, además de poder acumular puntos canjeables por dinero en la tarjeta MasterCard Saunier Duval y conseguir fantásticos lotes gourmet, los instaladores tenían la posibilidad de conseguir **Supercestas con un MINI Cooper o con fabulosas Mountain Bikes**.

Estas Supercestas fueron sorteadas ante notario el 3 de enero de 2017, entre todas las garantías de calderas de condensación Saunier Duval recibidas entre el 1 de octubre y el 15 de diciembre, excluidas las operaciones de obra.

El acto de entrega de los regalos se celebró el pasado 19 de enero de 2017 en el Hotel Aravaca Village de Madrid, contando con la presencia al completo del personal que forma la Delegación Centro de Saunier Duval así como una amplia representación de los agradecidos.

Carlos Martín Cabrera Casquero recibió de manos de Jose Luis Simón, Director Regional de Saunier Duval en Madrid, la llave que le acreditaba como ganador de la Supercesta con MINI Cooper.



Saunier Duval quiere seguir agradeciendo a los instaladores la confianza en sus soluciones de climatización por lo ya ha puesto en marcha su nueva promoción "2017 Suculento". Hasta el 15 de abril por cada caldera o calentador estanco que adquieran los instaladores pueden conseguir hasta 120 €, apetitosas experiencias gourmet y una nueva oportunidad de ganar ¡un fantástico MINI Cooper!

FERROLI

FERROLI PRESENTA LA NUEVA GAMA DE CALDERAS DE CONDENSACIÓN NEW CONDENS FS CON POTENCIAS DESDE 69 HASTA 542 KW



Ferrolí lanza una nueva gama de calderas de condensación de gas, en esta ocasión con cuerpo de Aluminio-Silicio, y con potencias que van desde los 69 kW hasta los 542 kW.

Con este nuevo lanzamiento, Ferrolí dispone de la gama más extensa y completa de calderas de condensación en general y, en particular, de calderas de más de 70 kW.

La familia NEW CONDENS FS está compuesta por 11 modelos de calderas de pie, 5 de ellos pertenecen a la serie 300 y ofrecen una potencia de entre 69 y 187 kW, mientras que los 6 restantes son de la serie 600 y van desde los 200 hasta los 542 kW. Todos los modelos cuentan con intercambiador de calor cuyas secciones están desarrolladas a partir de una **aleación de alta calidad de aluminio, silicio y magnesio (Al-Si-Mg) que garantiza una vida útil muy duradera a estos equipos.**

Por otra parte, el propio diseño del intercambiador y del quemador optimizan notablemente el rendimiento de esta familia de calderas, que se sitúa por encima del 109,5% (sobre P.C.I.). Tanto por su elevado rendimiento como por sus bajas emisiones de NOx: entre 22 y 31 mg/kWh según modelo, estas calderas garantizan además el máximo respeto al medio ambiente.

UNEX

SOLUCIONES DE CANALES PARA EL TENDIDO DE CABLES POR FACHADAS

Las soluciones aislantes UNEX ofrecen:

- ▶ Buen comportamiento frente a los rayos UV y a la intemperie.
- ▶ Más de 40 años de experiencia en instalaciones al exterior.
- ▶ Sistema robusto y resistente a impactos permitiendo una mayor seguridad de la instalación.
- ▶ Seguridad eléctrica: material aislante proporcionando máxima protección frente a contactos indirectos, sin necesidad de puesta a tierra.
- ▶ La calidad de las soluciones UNEX está garantizada por el estricto cumplimiento de las normas de producto y aplicación, así como por la obtención de las marcas de calidad y homologaciones más prestigiosas:
- ▶ UNE EN 50085-2-1: Sistemas de canales para cables.
- ▶ REBT: Cumplen las características por las ITC aplicable:
 - ITC-BT-06. Redes aéreas para la distribución en baja tensión (fachadas).
 - ITC-BT-09. Instalación alumbrado exterior por fachada.
 - ITC-BT-11. Acometidas.
- ▶ UNE 133100-5: Infraestructuras para redes de telecomunicaciones. Instalaciones en fachada.

Las diferentes gamas de canales UNEX se pueden pintar para una mayor integración estética con el edificio. Unex formula sus propias materias primas para obtener características técnicas mejoradas y cumplir con la directiva RoHS



WOLF

SOLO HASTA EL 31 DE MARZO DE 2017, WOLF OFRECE UNA ATRACTIVA PROMOCIÓN DE SU CALDERA MURAL DE CONDENSACIÓN A GAS FGB DIRIGIDA EXCLUSIVAMENTE A INSTALADORES



Tan solo quedan dos meses para que los instaladores disfruten de esta atractiva promoción: con la compra de una caldera FGB participarán en el sorteo de una caldera de las mismas características.

Pero eso no es todo, porque también se llevarán de regalo una tarjeta 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

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

--	--	--

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
- 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



ELECTRG FORUM

ELECTRO FORUM TECNOLÓGICO

LA JORNADA PARA LA PUESTA AL DÍA DEL INSTALADOR

Sorteo de 3 bicicletas eléctricas eBIKE
entre todos los asistentes.
Inscríbete en
www.grupoelectrostocks.com



2 entradas de teatro de regalo
a los 400 primeros inscritos



Con la colaboración de: **Agremia**

G ELECTROSTOCKS

G CANDIAELECTRICA

G KILOVATIO GALICIA



TU DISTRIBUIDOR DE MATERIAL ELÉCTRICO Y CLIMA PROFESIONAL