

Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA

40 años
sumando energías

38 Fiesta Patronal
Edición especial 40 aniversario
16 junio 2017



Agremia

Asociación de Empresas del Sector
de las Instalaciones y la Energía

40 años
sumando energías

38 Fiesta Patronal

Edición especial 40 aniversario

16 junio 2017

Cena de Gala

Barra libre

Espectáculo

Sorteo de regalos
y muchas más sorpresas
(Aforo limitado)

Lugar de celebración



LA CASA DE MÓNICO



1977



Más info:

91 468 72 51

marketing@agremia.com

www.agremia.com

2017





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 gráfico Agremia

Claro Pinilla Cabo

Diseño y Maquetación

JMR

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 AGREMIA

- 07 Nuevas obligaciones en la comercialización de equipos de climatización
- 10 Tus reparaciones de instalaciones en viviendas pueden tributar al 10%
- 12 Nuevo servicio: directorio de empresas habilitadas para instalar equipos de climatización
- 13 Climatización y refrigeración 2017 y Electro Forum

18 DE INTERÉS

- 18 Agremia e Instagi firman un acuerdo para que sus empresas asociadas puedan utilizar indistintamente los servicios de ambas asociaciones
- 19 Agremia realiza el 1er Taller para el desarrollo de la PYME
- 26 XVI Torneo de Mus de Agremia
- 27 38 Fiesta Patronal de Agremia

22 NOTICIAS ESCUELA TÉCNICA

- 22 Gran programa de cursos gratuitos para autónomos, trabajadores por cuenta ajena y desempleados
- 23 Programa de aprendices

24 PUBLIRREPORTAJE

- 18 Nuevas gamas de termos Cointra 2017

28 ENCUENTROS PROFESIONALES

- 28 TECE en Agemia

- 29 Multitubo presenta en Agremia sus tubos de grandes diámetros multitubo y novedades tarifa 2017

30 SOCIO COLABORADOR

- 30 Grupo Sealco
- 31 Fenie Energía

33 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

POR UN COMPROMISO REAL FRENTE A LA MOROSIDAD

Cuando en diciembre de 2004 se publicó la Ley de medidas de lucha contra la morosidad en operaciones comerciales, muchos pensaron que por fin alguien se había tomado en serio un problema que, desde hace décadas, ha venido lastrando la competitividad de las empresas españolas.

Mediante la citada Ley, adoptada por la necesidad de trasponer una Directiva Europea, se venían a establecer una serie de plazos de pago aplicables tanto a las empresas como a las Administraciones Públicas, con el loable objetivo de "combatir la morosidad en el pago de deudas dinerarias y el abuso, en perjuicio del acreedor, en la fijación de los plazos de pago" según se recoge en su artículo primero. Pero dicha Ley tenía dos graves carencias que hacían que la efectividad de la misma fuera prácticamente nula.

De un lado, la Ley permitía el acuerdo entre las partes para fijar plazos de pago superiores a los establecidos en la propia norma, de otro, carecía de un régimen sancionador que castigase los incumplimientos de los preceptos legales.

La ineficacia de la Ley se hizo especialmente patente cuando, a partir de 2007, con el inicio de la crisis, se dispararon los impagos. De ahí que se hiciera imprescindible reformar el marco legal para hacer efectivo el propósito de la Ley.

Fuimos las asociaciones empresariales – en particular las que ostentamos la representación de las pequeñas y medianas empresas – quienes tomamos la bandera de exigir a nuestros representantes políticos la modificación de la Ley para impedir que, por vía del pacto, se pudieran establecer plazos de pago muy superiores a los establecidos legalmente y para implantar un régimen sancionador que dotara a la Ley de eficacia real.

Esta iniciativa cuajó en la constitución de la llamada Plataforma Multisectorial Contra la Morosidad (PMCM) de la que AGREMIA forma parte a través de las dos Confederaciones nacionales a las que

pertenece (CONAIF y FENIE), y que a día de hoy agrupa a asociaciones que representan a cerca de un millón de empresas y a 4.5 millones de trabajadores y autónomos.

Fruto del trabajo de la Plataforma, la Ley fue reformada en 2010, impidiendo desde ese momento el pacto entre las partes y estableciendo como obligatorios los plazos de pago marcados en la aquella, quedando pendiente la aprobación de un reglamento sancionador.

Sin embargo, la ausencia de un mecanismo que sancionase los incumplimientos, ha provocado una consecuencia perversa, al haber asumido por lo general las pequeñas empresas los plazos de pago previstos en la Ley, mientras que las grandes empresas vienen incumpliendo sistemáticamente los plazos de pago sin que de ello se deriven consecuencias negativas.

Por todo ello, con motivo de la celebración el pasado día 20 de abril de la IV Cumbre Empresarial contra la morosidad, que ha contado con la presencia de algunos de los líderes políticos de la oposición, el sector empresarial ha reiterado su demanda de que, por parte de los partidos políticos, se asuma un compromiso real frente a la morosidad, oponiéndonos a reformas legales que pretenden reinstaurar el pacto entre las partes y reclamando la aprobación de una vez por todas de un Reglamento sancionador que haga de la ley un instrumento eficaz.

Desde las asociaciones empresariales, debemos manifestar de forma contundente la especial relevancia de disponer de mecanismos legales claros y seguros que garanticen la solvencia de las empresas, que establezcan plazos de pago razonables y obligatorios tanto para estas – cualquiera que sea su tamaño – como para las Administraciones Públicas – principal deudor de este país – y que eviten que volvamos a caer en los mismos vicios que han provocado el colapso financiero de miles de empresas y autónomos en los últimos años.

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

NUEVAS OBLIGACIONES EN LA **COMERCIALIZACIÓN** DE **EQUIPOS DE CLIMATIZACIÓN**

TRAS MÁS DE DOS AÑOS DE TRAMITACIÓN EN LOS QUE HAN IDO Y VENIDO DIVERSOS BORRADORES, EL PASADO 18 DE FEBRERO DE 2017 FUE PUBLICADO EN EL BOE CASI POR SORPRESA, EL REAL DECRETO 115/2017, POR EL QUE SE REGULA LA COMERCIALIZACIÓN Y MANIPULACIÓN DE GASES FLUORADOS Y DE LOS EQUIPOS BASADOS EN LOS MISMOS, ASÍ COMO LA CERTIFICACIÓN DE LOS PROFESIONALES QUE LOS UTILIZAN.



MIGUEL A. SAGREDO
Responsable Dpto. Jurídico AGREMI
juridico@agremia.com

La citada norma viene a introducir importantes novedades respecto a la regulación anterior contenida en el RD 795/2010 que queda derogado.

Si bien en algunos aspectos está pendiente de desarrollo, especialmente en la parte que compete a las Comunidades Autónomas y hay cuestiones que esperamos sean resueltas en los próximos meses, dado que el Real Decreto **entró en vigor al día siguiente de su publicación –es decir, el 19 de febrero–** queremos hoy ocuparnos de las **nuevas obligaciones que atribuye a los comercializadores de equipos de climatización basados en gases fluorados.**

En este sentido, a efectos de este Real Decreto, se define al **"Comercializador"** como: *"toda persona física o jurídica que suministre equipos basados en gases fluorados en condiciones comerciales a un tercero que sea el usuario final de dicho producto"*.

Por ello, tanto los establecimientos que vendan al usuario final, como las empresas instaladoras –en la medida en que presten un servicio de instalación en el que además suministren el equipo al usuario final– tendrán la condición de comercializador.

Pues bien, aclarado el concepto, el nuevo Real Decreto establece que, *"los aparatos o equipos precargados de refrigeración, aire acondicionado y bombas de calor que no estén herméticamente sellados y que estén cargados con gases fluorados de efecto invernadero (...) sólo podrán venderse al usuario final cuando se aporten pruebas de que la instalación será realizada por una empresa habilitada"*.

Frente al texto del anterior RD 795/2010, la actual norma aquí es clara al utilizar el término "pruebas", para, más adelante, regular cómo deben aportarse dichas pruebas, acabando así con la situación de in-



certidumbre que vivíamos bajo la vigencia del texto anterior, mucho más ambiguo e interpretable.

A fin de poder verificar el cumplimiento de dicho precepto, el nuevo Real Decreto impone una serie de obligaciones tanto al comercializador como al usuario final que podríamos resumir de la siguiente manera:

A) OBLIGACIONES DEL COMERCIALIZADOR:

- ▶ **Deber de información:** El comercializador debe informar al comprador/usuario final, de la obligación de que el equipo sea instalado por una empresa instaladora habilitada.

Para ello, se establece un modelo oficial (Parte A del AnexoVI del Real Decreto), que deberá entregar al usuario en el momento de la venta del equipo, quien debe firmarlo en ese

momento y del que el comercializador debe guardar una copia firmada durante al menos 5 años.

Así mismo, el comercializador podrá facilitar un listado de empresas habilitadas o indicar dónde se puede acceder a listados o registros electrónicos para ello.

A estos efectos debemos recordar que sólo tienen la consideración de empresas habilitadas, las empresas inscritas en el Registro Industrial como Empresa Térmica o como Empresa Frigorista y, además, como empresa registrada de manipulación de gases fluorados por disponer de personal certificado como manipulador de gases fluorados.

En la página web de AGREMIA, estamos elaborando un listado público de empresa habilitadas que cumplan determinados requisitos,



a fin de que establecimientos o cliente, puedan encontrar fácilmente empresas a las que poder recurrir para instalar este tipo de equipos.

- ▶ **Deber de control y comunicación a la Administración:** Así mismo, en el momento de la venta, el comercializador deberá entregar al comprador/usuario final, otro documento (Parte B del Anexo VI), destinado a hacer constar los datos del usuario, de la instalación, y la empresa y personas habilitadas que la ejecutan, que le deberá ser devuelto al establecimiento debidamente cumplimentado en el plazo máximo de 1 año desde el momento de la venta y que deberá conservar a disposición de la Administración durante al menos 5 años.

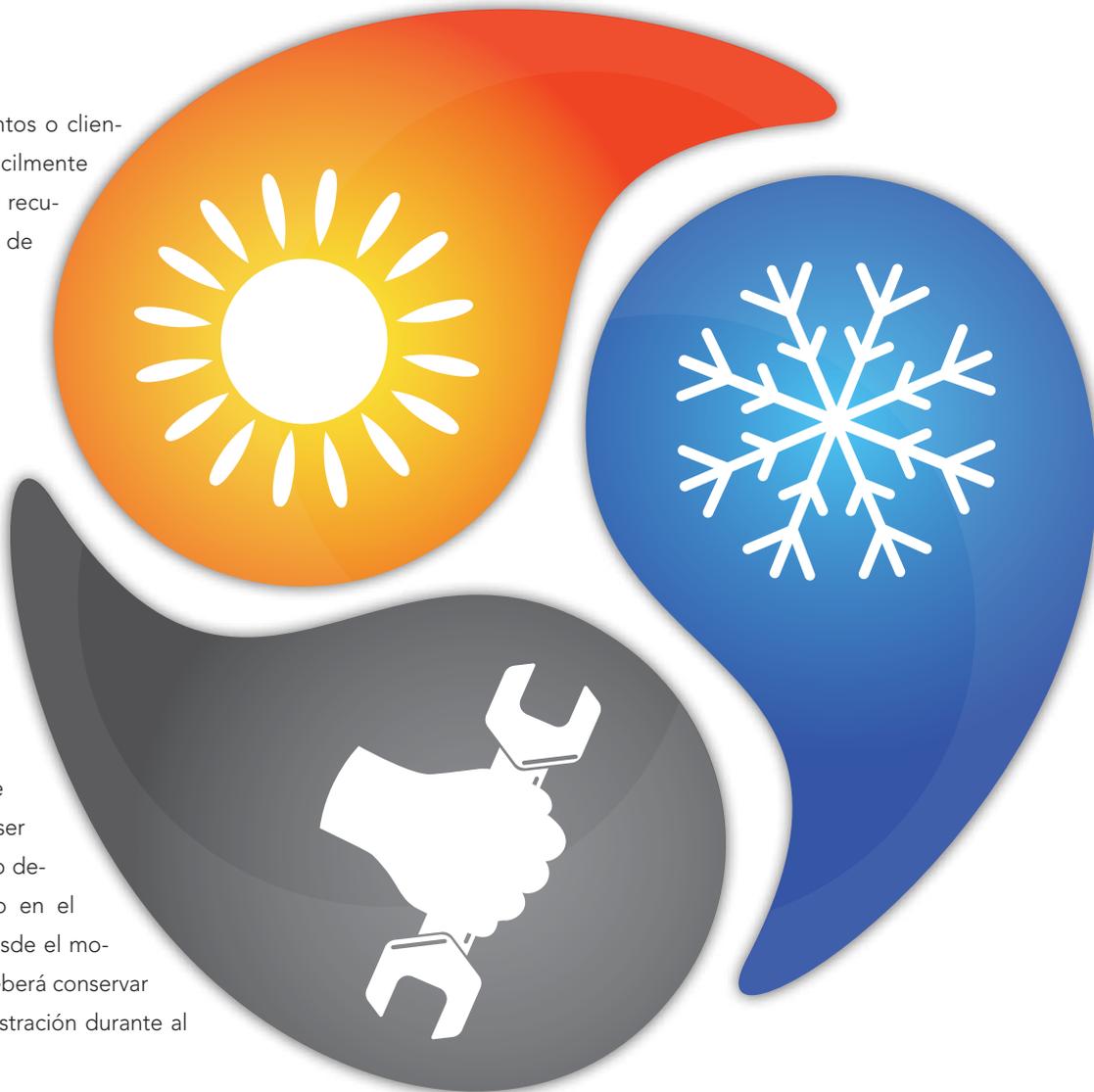
En el caso de que, transcurrido dicho año desde el momento de la venta, el comercializador no hubiera recibido del comprador el formulario B debidamente cumplimentado por el usuario y por la empresa instaladora habilitada que hubiera ejecutado la instalación, deberá comunicarlo a la Administración por el medio que en su momento se determine.

A día de hoy nos encontramos a la espera de que, por parte de la Administración, se arbitren los procedimientos a través de los cuales, las empresas que vendan o suministren equipos de climatización a usuarios finales, puedan cumplir con la citada obligación de comunicación. Teóricamente dichos procedimientos deberían estar operativos a partir del 19 de febrero de 2018, fecha en la que se cumplirá un año de la entrada en vigor del nuevo Real Decreto.

B) OBLIGACIONES DEL COMPRADOR/USUARIO FINAL:

- ▶ **Encargar la instalación del equipo a una empresa instaladora habilitada.**
- ▶ **Remitir al comercializador** en el plazo máximo de 1 año desde la compra, el formulario B del Anexo VI, debidamente cumplimentado y firmado por él y por la empresa instaladora habilitada que haya ejecutado la instalación.

El incumplimiento de estas obligaciones tanto por el comercializador como por el usuario, es susceptible de ser sancionado, pudiendo imponerse alguna de las sanciones previstas en la Ley 34/2007 de Calidad del Aire y Protección de la Atmósfera.



TE RECORDAMOS QUE...

TUS REPARACIONES DE INSTALACIONES EN VIVIENDAS PUEDEN TRIBUTAR AL 10%



ALBERTO DURO

Responsable Dpto. Financiero AGREMIA
contabilidad@agremia.com

Mucho se ha hablado de qué tipo de IVA se debe aplicar a las obras de rehabilitación en viviendas, pero algunos de vosotros tenéis dudas a la hora de interpretar cual es el **tipo impositivo de IVA** que se ha de cobrar en renovaciones o reparaciones.

En concreto, hablamos del **artículo 91.Uno 10 de la Ley 37/1992 de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido**. Desde el 14 de abril de 2.010, se ampliaron los servicios susceptibles de aplicar el tipo reducido del 10% (que se limitaban a los servicios de fontanería) a electricidad, fontanería, climatización, carpintería o pintura.

Para poder acogerse a este tipo reducido, se han de cumplir las siguientes premisas.

- a) **Que el destinatario sea persona física** (no actividad empresarial o profesional), y utilice la vivienda a que se refieren las obras para su uso particular. También cuando el destinatario sea una **comunidad de propietarios** por las obras hechas en el edificio en el que se encuentre la vivienda.
- b) Que la construcción o rehabilitación de la vivienda a que se refieren las obras haya concluido al menos dos años antes del inicio de estas últimas.
- c) Que la persona que realice las obras no aporte **materiales** para su ejecución o, en el caso de que los aporte, su coste **no exceda del 40 por ciento de la base imponible de la operación**.

A la hora de interpretar que se consideran "materiales aportados" para la Agencia Tributaria, tened en cuenta que se refieren a todos aquellos bienes corporales que queden incorporados materialmente al edificio, directamente o previa su

transformación, tales como los ladrillos, piedras, cal, arena, yeso y otros materiales.

Tened en cuenta igualmente que dentro de los materiales se ha de tener en cuenta no solo los materiales aportados por vosotros, sino por terceros en el caso de que subcontratéis parte de los trabajos.

Atendiendo a lo anterior, debéis observar que entrarían dentro de este tipo impositivo del 10% de IVA, las siguientes reparaciones, siempre que se cumpla lo citado en los puntos anteriores:

- a) Obras de renovación de ascensores
- b) Obras de renovación de instalación eléctrica/iluminación en comunidades de propietarios
- c) Obras de renovación en ascendentes o bajantes del edificio en comunidades de propietarios
- d) Reparaciones en viviendas particulares de electricidad cualquier tipo de instalación, así como de carpintería o pintura.

Asimismo, no se podrá aplicar el tipo reducido del 10% de IVA, debiéndose aplicar el tipo general del 21%, en los siguientes casos:

- a) Operaciones de mantenimiento general (de ascensores, electricidad, fontanería...)
- b) Reparaciones en viviendas ejecutadas a través de una compañía de seguros
- c) Reparaciones o renovaciones realizadas en viviendas alquiladas
- d) Reparaciones o renovaciones realizadas en viviendas de uso profesional (abogados, notarios...)
- e) Trabajo de Inspecciones Técnicas en Edificios.

Tanta tecnología en tan poco espacio

Nueva caldera de condensación **CERAPUREXCELLENCE-COMPACT**

INTERCAMBIADOR ALUMINIO-SILICIO BOSCH

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

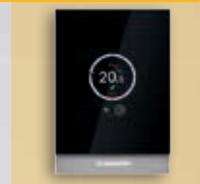


ALTO RENDIMIENTO

Hasta 94% de eficiencia
en calefacción

CLASIFICACIÓN ENERGÉTICA A+

En combinación con
controladores Junkers



Adaptadas a las nuevas
Directivas ErP y ELD



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



COMPACTA Y FÁCIL INSTALACIÓN

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

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

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

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

www.junkers.es



 **JUNKERS**
Grupo Bosch

Confort para la vida

Síguenos en:



NUEVO SERVICIO: DIRECTORIO DE EMPRESAS HABILITADAS PARA INSTALAR EQUIPOS DE CLIMATIZACIÓN



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

El pasado 19 de febrero, entró en vigor el Real Decreto 115/2017 por el que se regula la comercialización de los gases fluorados y equipos que los utilizan, así como la cualificación de las personas y empresas que los manipulan. Como indica en su enunciado, este Real Decreto regula, entre otras materias, la comercialización de los equipos basados en gases fluorados (por ejemplo los equipos de climatización).

Asimismo se especifica que en el caso de que se venda un equipo al usuario final, se **exige que el comercializador aporte pruebas de que el equipo ha sido instalado por una empresa habilitada** (el comercializador está obligado a informar de ello a través de un documento y deberá entregar dos ejemplares de un modelo donde se recoge quien ha realizado la instalación).

Por otra parte, el Real Decreto indica que el comercializador **podrá facilitar al comprador un listado o registro electrónico de empresas habilitadas.**

En relación a esta última cuestión, **Agremia ha puesto en marcha un nuevo servicio** publicado en www.agremia.com y que supone un directorio donde aparecen "Empresas Premium" que ade-

más están habilitadas para instalar equipos de climatización. El objetivo no es otro sino **facilitar la búsqueda a usuarios finales o establecimientos que vendan estos equipos.**

Para figurar en este directorio las empresas deben cumplir los siguientes requisitos:

- ▶ Ser "Premium" (*)
- ▶ Ser Empresa Habilitada RITE y Empresa Habilitada como manipuladora de gases fluorados.

Si quieres figurar en este directorio, envíanos un mail a agremia@agremia.com y te incorporaremos a este listado específico, donde solo aparecerán empresas PREMIUM de Agremia que cumplan con lo citado anteriormente (se comprobará este requisito con el Registro Integrado Industrial).



*REQUISITOS PARA SER PREMIUM

- Ser socio de Agremia
- Estar adherido a Arbitraje de la Comunidad de Madrid
- Firmar el Código Ético de Agremia
- Tener suscrito un Seguro de Responsabilidad Civil





CLIMATIZACIÓN Y REFRIGERACIÓN 2017 Y ELECTRO FORUM

AGREMIA EN LAS FERIAS MÁS IMPORTANTES DEL SECTOR DE CLIMATIZACIÓN Y ELECTRICIDAD DEL AÑO



CHARO PINILLA
Responsable Dpto. Electricidad AGREMIA
charo.pinilla@agremia.com

C&R'17

La cita indiscutible de los sectores de Aire Acondicionado, Calefacción, Ventilación, Frío Industrial y Comercial, que es la feria CLIMATIZACIÓN Y REFRIGERACIÓN; se celebró este año durante los días 28 de febrero y 3 de marzo reuniendo las novedades en equipos y soluciones de cerca de 700 empresas -360 empresas de 24 países de participación directa- y recibiendo la visita 49.935 profesio-

sionales de 82 países. Unas cifras que revalidan su capacidad de convocatoria y que confirman a C&R como la gran feria de referencia internacional en nuestro país. Al respecto de las cifras de visitantes en nuestra Comunidad, Madrid reunió al 34% de los asistentes mientras que un 56% corresponde al resto del territorio nacional.

Como en ediciones anteriores, Agremia fue invitada por la Feria a organizar lo que venimos deno-



minando –ya de manera tradicional– el **Taller TAC** (Taller de Técnicas Aplicadas a la Climatización), una muestra de **seis exposiciones de instalaciones reales en funcionamiento apoyadas por charlas magistrales** de treinta minutos. La propia feria confirma la asistencia de **4.000 visitantes** entre Taller TAC y al Taller de Refrigeración, lo que supone un éxito de convocatoria para la Asociación, por lo que desde estas líneas agradecemos la visita de nuestros asociados y partners a nuestro stand.

La novedad de este año (a parte de las lógicas novedades tecnológicas presentadas en cada edición y de las que ya dimos cuenta en el anterior número de esta publicación), fue el **diferente planteamiento** a la hora de organizar el propio taller. Planteamiento que por otro lado, viene siendo la tónica general de funcionamiento de Agremia en este tipo de acciones y que no es otra sino la colaboración entre asociaciones hermanas –ya lo hicimos en Matelec–. Así pues, Madrid (Agremia) sumó sinergias y esfuerzos con las Escuelas Técnicas de las asociaciones de Barcelona (El Gremi) y Sevilla (Epyme), pareciendo lógico sumar e ir de la mano de organizaciones afines en objetivos, organización y funcionamiento.

ELECTRO FORUM

Abundando en este modelo de colaboración, las dos asociaciones de Instaladores más representativas de Madrid en sus correspondientes actividades, Agremia y Amíitel, de la mano del Grupo Electro Stock organizamos el simposium tecnológico de referencia del Sector Eléctrico celebrado el pasado 23 de marzo en el Marriott Auditorium Hotel & Conference Center.

Las cifras hablaron por sí mismas: **3.673 asistentes durante todo el día**, la mayor afluencia de las cinco ediciones que Electro Stock ha celebrado hasta la fecha con **183 asistentes de media** a cada una de las cuatro salas donde se impartieron 36 conferencias dedicadas a temas de actualidad. En total, más de 6.588 personas se reunieron en las diferentes sesiones.

La inauguración del evento corrió a cargo de Director de Marketing de Electro Stock, Josep Figueras y del CEO de Grupo Electro Stocks, Ricard Vilella junto con la participación Pilar Rubio, encargada de presentar los diferentes actos de la jornada.

CALDERA DE CONDENSACIÓN



SUPERLATIVE CONDENS 25

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

Descubre todas
sus ventajas
en este video



*¡La mejor elección
para tu hogar!*

✓ **El mayor**
ahorro de gas

✓ **Las mejores**
prestaciones
en agua caliente

✓ **Las menores**
emisiones
de CO₂ y NO_x



www.cointra.es

COINTRA



“Esta edición ha acogido el mayor número de asistentes de las cinco ediciones celebradas anteriormente”

En el transcurso de su intervención, Vilella destacó que “tras todo el trabajo llevado a cabo en las cinco ediciones del Electro FORUM, se ha conseguido hacer del certamen el evento de referencia en el sector de la distribución eléctrica, por lo que, ahora más que nunca, nuestro objetivo es seguir esforzándonos para continuar aportando valor no sólo a nuestros clientes y colaboradores, sino al conjunto del sector”.

Por su parte, Figueras recalcó la importancia de la “transformación digital de las empresas instaladoras” y señaló que “desde Grupo Electro Stocks estamos más que satisfechos con las cifras de asistencia registradas este año y hacemos una valo-

ración muy positiva de esta edición, que ha sido todo un éxito, al conseguir brindar al profesional de la instalación eléctrica conocimiento y entretenimiento en una única jornada”.

El Director General de Industria, Energía y Minas de la Comunidad de Madrid, Francisco Javier Abajo Dávila estuvo presente así como el Presidente de Agremia, José M^a de la Fuente y su Directora General, Inmaculada Peiró junto con el Gerente de Amiitel, Jesús Rubio Quilez.

Marcas de referencia del sector que ya son Socios colaboradores de Agremia como Schneider Electric, Jung, MultiTubo, Unex, Junkers, Italsan o Ferroli, estuvieron presentes en el espacio ferial formado por 80 stands y en el que los instaladores tuvieron la oportunidad de conocer las últimas novedades de los principales fabricantes.

Una vez finalizado el ciclo de conferencias técnicas, la tarde dio paso a diferentes actos como la



intervención del humorista Leo Harlem, que ofreció su particular versión del mundo eléctrico y la exposición del profesor y experto en economía José María Gay de Liébana. El evento finalizó con la Primera Edición de los *Innovation Awards iElectro*, premios dedicados a reconocer la innovación de las empresas del Sector.

Los galardones abarcaron categorías tales como **Empresa más Innovadora; Mejor Estrategia de Marca; Mejor Proyecto Online o Mejor Proyecto de Eficiencia Energética**. Los premios dedicados

a la categoría Empresa Instaladora del Año fueron entregados por el presidente y gerente respectivamente de las dos asociaciones de instaladores involucradas en la organización del simposium: Agremia (José M° de la Fuente) y Amiitel (Jesus Rubio).

Una vez más, agradecer a todos los instaladores, asociados y colaboradores su visita al stand que la Asociación tuvo a bien compartir con Amiitel: insistimos que **en la colaboración está la clave del éxito**.



AGREMIA E INSTAGI FIRMAN UN ACUERDO PARA QUE SUS EMPRESAS ASOCIADAS PUEDAN UTILIZAR INDISTINTAMENTE LOS SERVICIOS DE AMBAS ASOCIACIONES



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

AGREMIA (Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía) e **INSTAGI** (Asociación de empresas instaladoras y mantenedoras de Guipúzcoa) han firmado un acuerdo para facilitar a sus empresas asociadas la utilización de los servicios de sus asociaciones, de manera que si una empresa de AGREMIA se desplaza a trabajar a Guipúzcoa podrá recabar los servicios de INSTAGI, la cual tratará a dicha empresa como si fuera asociada. De igual manera si una empresa asociada a INSTAGI se desplaza por trabajo a Madrid, podrá contar con el soporte y apoyo de AGREMIA en las mismas condiciones en las que ésta atiende a sus propios asociados.

A modo de ejemplo, ambas asociaciones han definido los siguientes servicios que se prestarán en régimen de reciprocidad:

- ▶ Tramitaciones ante las Administraciones Públicas.
- ▶ Cursos de Formación.
- ▶ Elaboración de Memorias Técnicas y tramitación en su caso de registros de instalaciones ante las Entidades de Inspección y Control industrial (EICI) o Administraciones Públicas.
- ▶ En general cualquier otro servicio que se consideren de interés.

AGREMIA entiende que la sociedad colaborativa, que nace de la sociedad civil, debe tener su fiel reflejo en el ámbito empresarial y asociativo, apostando por la colaboración inter-asociativa como base para facilitar el desarrollo y crecimiento del tejido empresarial.

Ejemplo de ello es la firma de este acuerdo cuyo objetivo último es prestar el mejor servicio a las empresas que están integradas en ambas asociaciones y que, en el caso de AGREMIA, es continuación de los que ya ha suscrito con otras asociaciones provinciales y tiene previsto suscribir próximamente, a fin de garantizar la asistencia de sus empresas asociadas que realicen trabajos o servicios en cualquier punto de la geografía nacional



AGREMIA REALIZA EL 1^{er} TALLER PARA EL DESARROLLO DE LA PYME EL DESAFÍO DE LA PYME Y LA MICRO-PYME HOY ¿CRECER O MORIR?

EL TALLER DE FORMACIÓN FUE PATROCINADO POR WOLF, ORGANIZADO POR AGREMIA E IMPARTIDO POR HOT PEPPER LEADERSHIP INSTITUTE

El pasado 8 de marzo se realizó en AGREMIA una jornada de formación para 10 empresas asociadas. El taller fue patrocinado en su totalidad por WOLF, socio colaborador de Agremia, y que apuesta por la mejora empresarial de las empresas asociadas. El programa sobre los desafíos que enfrenta la PYME hoy y el liderazgo necesario para crecer, fue impartido por HOT PEPPER LEADERSHIP INSTITUTE.

Se tocaron varios temas centrales para la vida de las pequeñas y medianas empresas, comenzando con la comprensión de las modalidades de gestión de cada persona y cómo hacer para integrar a personas con distintas características a un equipo para lograr rendimientos por encima de lo "normal".

Se aplicaron **dinámicas prácticas** para aprender a conectar más con el cliente y el mercado, a través de una **mejora en la comunicación interna, el tra-**

Con la colaboración de:



bajo en equipo y una metodología eficaz de **negociación para la resolución de conflictos**. Todo esto en respuesta a los desafíos, corroborados por los asistentes, con los que se encuentran sus empresas en el día a día, y que son: atender mejor al cliente, conseguir nuevos clientes, aumentar las ventas, estar técnicamente actualizados, mejorar el funcionamiento del trabajo en equipo y mejorar el funcionamiento de la Gerencia.

Hot Pepper, utilizando su experiencia y recorrido en la especialidad del Liderazgo, puso a los 10 a





▲ Los dos objetivos primeros del día habían sido conseguidos: integrar a personas que no se conocían, que muy probablemente fuesen competidores en el día a día, y lograr que trabajaran en equipo logrando el objetivo.

trabajar desde el minuto cero. Comenzaron con unos juegos de interrelación y puesta en común que permitió a los participantes elaborar rápidamente un **mapa de su empresa**: quién era quién, qué hacía cada uno, cómo se solía relacionar y hacia dónde apuntaba como directivo de la empresa. Rápidamente se creó un ambiente muy distendido de colaboración y apertura que facilitó la tarea de los formadores.

Las actividades y dinámicas participativas, se enfocaron en desvelar los tipos de **"mapas mentales"** de los participantes que les ayudaran a comprender la riqueza y variedad de modos de actuar que se encuentran en los equipos de trabajo de las empresas. La pregunta sobre **"cómo gestionar personas y armar un buen equipo"** fue contestada a través de una dinámica de resolución de un problema en conjunto. Diez personas que no se conocían hacían escasos minutos lograron un objetivo específico trabajando en equipo. La reflexión y puesta en común posterior fue riquísima y mostró el grado de implicación e interés de los participantes por ahondar aún más en la temática de la jornada.

Para mantener a los clientes y encontrar otros nuevos, hace falta un equipo consolidado de gente, trabajando junta y orientada a resultados.

A través de una dinámica de creatividad y trabajo en equipo los integrantes pudieron constatar cómo afecta al resultado el estilo de liderazgo. Pudieron hacer comparaciones, sacar conclusiones prácticas y extraer aprendizajes entre dos casos que tuvieron que protagonizar.

Todos se llevaron útiles enseñanzas sobre el **liderazgo creativo y participativo**, que cuida tanto las relaciones humanas como los resultados del negocio. El caso del "jefe mandón" que todo lo cree saber, resultó ser el menos eficaz y productivo.

En el Cuaderno de Ejercicios todos se han llevado tareas y aprendizajes para aplicar en su empresa una vez finalizado el Taller.

Hot Pepper les hizo ver que todo empieza y termina en el descubrimiento y toma de conciencia personal, de cada uno, de sus competencias y sus puntos fuertes y qué necesidades tiene de desarrollo. Asimismo, se trabajaron las claves de la comunicación para que un equipo de gente muy distinta pueda funcionar de forma eficiente y efectiva y al menor coste posible, logrando sus objetivos de crecimiento y fidelización de clientes.

Los consultores de Paola Ravina y Mariano Castañeira, señalaron la importancia que revisten para los directivos **los valores en la comunicación y el saber escuchar**.

Se trabajó otro concepto clave para el buen funcionamiento de una micro-empresa que es la **retroalimentación** o **"feedback"**. Todos tuvieron oportunidad de experimentar, a través de una divertida dinámica, cómo esta práctica puede llegar a ser una clave fundamental en la transformación individual y del equipo.

Por la tarde, sobre un caso "real" de negociación, hubo oportunidad para que todos experimentaran la complejidad de un equipo humano y las diferentes formas de "ver" lo mismo.

En el cierre, se pudo apreciar la toma de conciencia de los participantes sobre la importancia de estos conceptos, aplicados a la práctica, como claves para la **relación con el cliente**, el empuje necesario para **mejorar las ventas** y la formación de un **equipo consolidado, comprometido, responsable y participativo**.

Una vez finalizada la formación, alguno de los socios que participaron en el taller nos quiso trasladar su impresión del mismo:

Hortensia Villa de la empresa **AMV Clima S.L.**: *“Ha sido una experiencia muy positiva, la jornada muy amena y distinto a todos los talleres que hasta ahora había asistido, que como resultado estamos estudiando la aplicación de alguna técnica aprendida... Consejo: debéis de organizar más talleres de este tipo”*.

David Valdivieso de la empresa **Torvalgas, S.L.**: *“es una experiencia recomendable 100% y pienso que todos responsables de equipos de trabajo tendrían que hacerlo”*.

Mario Martín de la empresa **Pedro Martín Barba**: *“Como participante del taller debo decirte que, si bien siempre he sido reticente sobre la viabilidad y eficacia de las metodologías de coaching, estos talleres me han abierto la perspectiva bastante. Al final, he comprobado que ayudan a conocer a las personas y a conocer y alinear sus objetivos y expectativas con los de la empresa. Trabajamos con personas y, en ocasiones el estrés y las tareas hacen que dejemos de lado a las personas. Enhorabuena a Wolf porque han elegido un gran taller para patrocinar. Enhorabuena a Agremia por su constante innovación y ayuda a las empresas instaladoras. Muchas gracias, Mariano y Paola, Hot Peppers, porque me llevo un montón de estrategias y auto-críticas para mejorar mi labor...”*

Rafael Gallardo de la empresa **Gadocal**: *“el taller fue muy entretenido y con ideas generales importantes”*.

Félix Hospital de la empresa **Menatwork, S.L.**: *“El taller es excepcional e imprescindible, todos los esfuerzos que se hagan en ayudas y herramientas de gestión son muy bien recibidos”*.

Miguel Ángel Muñoz de la empresa **Flamoil, S.A.**: *“Considero que el curso sirve para tener mayor conocimiento de nosotros mismos y de los demás y nos permite disponer de recursos para mejorar en la comunicación y por tanto en la gestión con las personas. Agradeceremos la posibilidad de realizar estos cursos”*.

Alberto Basterrechea de la empresa **Arte y Clima aire acondicionado, S.L.**: *“Respecto al taller, pienso que es una iniciativa muy buena. Me encantó asistir, la forma de impartirla y los ponentes. Al final formamos un gran grupo con gente que no nos conocíamos de nada.*

Fantástica experiencia y os ánimo a que sigáis por esta línea e incluso ampliarla a otras actividades con hablar en público, negociación etc”.

Desde la Asociación quisiéramos agradecer la apuesta de WOLF por el crecimiento de nuestras empresas asociadas y que dejar patente nuestro deseo de seguir con esta iniciativa a través de la colaboración con otros Socios Colaboradores.

Todos pudieron llevarse algo sobre comunicación, escucha, “feedback”, conflicto, negociación y trabajo en equipo. ▼



GRAN PROGRAMA DE CURSOS GRATUITOS

PARA AUTÓNOMOS, TRABAJADORES CUENTA AJENA Y DESEMPLEADOS



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

En próximas fechas dará comienzo un Plan de Formación específico para las empresas y profesionales de nuestro Sector, consistente en una serie de cursos totalmente subvencionados por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo para todos los profesionales, independientemente de su situación laboral (autónomos, cuenta ajena o desempleados).

Es una de las pocas ocasiones en que los **trabajadores autónomos** pueden acceder a formación gratuita, por lo que animamos a todos a mejorar su formación en la rama de actividad que más le interese.

Para ello hemos intentado abarcar la mayoría de las actividades fundamentales de nuestro sector, mediante los títulos oficiales de certificado de profesionalidad existentes en la actualidad, así el programa de cursos que proponemos es el siguiente:

- ▶ **MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE ELECTRICIDAD (840 horas):** Incluye la acreditación como instalador Electricista a nivel especialista.
- ▶ **MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE FRIO INDUSTRIAL (420 horas):** Incluye la acreditación de frigorista y manipulador gases fluorados cualquier carga.
- ▶ **MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE GAS (460 horas):** incluye la acreditación oficial de instalador tipo "B", el APMR y el AD, con carácter indefinido.
- ▶ **MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE CLIMATIZACIÓN (380 horas):** incluye el manipulador de gases fluorados cualquier carga y junto al certificado de caloríficas se obtiene el carné ITE (RITE) directamente.
- ▶ **MONTAJE Y MANTENIMIENTO CALORÍFICAS (380 horas):** unido al certificado de cli-

matización se obtiene el carné ITE (RITE) directamente.

- ▶ **SOLDADOR DE POLIETILENO ACREDITADO (100 horas):** en cualquier procedimiento y diámetro de manera indefinida.
- ▶ **SOLDADURA CON ELECTRODO Y TIG (370 horas):** al final se obtiene homologación en electrodo y TIG para tuberías hasta 75 mm DIN.
- ▶ **SOLDADURA OXIGAS (200 horas):** al final se obtiene homologación de soldadura fuerte en cobre con varilla de plata 33% (para frigoristas).

Existe un requisito fundamental para realizar cualquiera de estos cursos, que es tener alguna titulación previa entre las siguientes: ESO, Bachillerato, hasta 2º de BUP terminado, cualquier título de FP, otros certificados de profesionalidad u otras titulaciones a consultar (por ejemplo: la EGB y los carnés de Industria no son suficientes). Para los que no tengan titulación disponemos de cursos de soldadura básica que no la precisan y podrían realizar sin problema.

A todos los interesados aconsejamos que contacten con nuestra Escuela Técnica lo antes posible para solicitar plaza en alguno de ellos, tener en cuenta que son plazas limitadas y en algunos grupos sólo hay 15 plazas. Aprovecha la oportunidad para ti, tus trabajadores o conocidos que les pueda interesar.



MÁS INFORMACIÓN

Tel.: 91 792 35 58

e-mail: cursos@agremia.com

Horario de 9:00h. a 14:00h. y de 15:00h. a 19:00h.

De Lunes a Viernes

PROGRAMA DE APRENDICES

INCORPORACIÓN A JORNADA COMPLETA CON UNA BECA DE 200 €/MES

En colaboración con la Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid, CEIM y la Fundación Berstelsman (Alianza para la Formación DUAL), ponemos en marcha un programa de aprendices para nuestras empresas instaladoras de actividades relacionadas con el Frío, Climatización, Calor, Electricidad y Telecomunicaciones. En este primer proyecto colaboraremos con los IES de la Comunidad de Madrid "Tomás y Valiente" y "Antonio Machado".

Se trata de jóvenes estudiantes de ciclos de grado medio de formación profesional que han recibido formación de uno o dos cursos de estos ciclos formativos en centros de la Comunidad de Madrid y posteriormente durante 9 meses se integrarán en nuestras empresas como aprendices.

Los aprendices se incorporarán a las empresas a jornada completa (40 horas semanales) durante un máximo de 9 meses en condición legal de becarios, mediante la firma de los preceptivos convenios de colaboración entre empresas y centros formativos, y con una contraprestación de 200 €/mes en concepto de beca que abonará la empresa.

Las empresas participarán activamente en el proceso de selección de los alumnos/candidatos que finalmente se integrarán a su empresa y al finalizar la formación, al obtener el título oficial de Forma-

ción Profesional el alumno se encontrará automáticamente acreditado por la DGI para la actividad en concreto y podrá ser contratado laboralmente bajo la fórmula de contrato en prácticas.

Este programa está pensado como una cantera de futuros profesionales que se integren en las empresas y renueven generacionalmente a los profesionales de nuestras empresas, con la gran ventaja de participar en la formación del trabajador de manera activa desde el principio, una vez que el proyecto arranque y se consolide, todas nuestras empresas podrán disponer de promociones anuales que serán dimensionadas en función de las necesidades de incorporación del Sector.

Si te interesa participar como empresa en este programa y entre tus actividades se encuentran las referidas a los ciclos formativos a tratar, te recomendamos que contactes con nuestra Escuela para que te informen más detalladamente.



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



MÁS INFORMACIÓN

Tel.: 91 792 35 58

e-mail: cursos@agremia.com

Horario de 9:00h. a 14:00h. y de 15:00h. a 19:00h.

De Lunes a Viernes





NUEVAS GAMAS DE TERMOS COINTRA 2017

HACIA LA EXCELENCIA A TRAVÉS DE LA EFICIENCIA

Diseñadas para conseguir la máxima eficiencia energética y ofrecer así al usuario las mayores posibilidades de ahorro en el consumo eléctrico en un momento en el que las tarifas eléctricas alcanzan sus máximos históricos, Cointra lanza al mercado sus nuevas gamas de termos eléctricos, compuestas por modelos con las más altas clasificaciones energéticas.



NUEVA FUNCIÓN SMART

Mediante esta función, las nuevas gamas de termos eléctricos TDG Plus, TND Plus y TL Plus son capaces de adecuar de forma automática su consumo eléctrico a los hábitos de utilización del usuario, consiguiendo una temperatura precisa en función de la demanda de agua caliente real de cada usuario. ¿En qué consiste exactamente la función SMART? Imaginemos una familia con 2 hijos cuyos hábitos de consumo de agua caliente consisten en ducharse los

dos adultos a las 7 de la mañana, bañar a los niños a las 8 de la tarde y utilizar el agua caliente de forma ocasional el resto del día. Mediante la función SMART el termo aprende esos hábitos y autoprograma su funcionamiento para disponer de agua caliente a la temperatura adecuada en los horarios en los que más se necesita (7 de la mañana y 8 de la tarde en este caso) y para mantener el agua a 45° C el resto del día por si hubiera una necesidad puntual.

De esta manera, se consigue el máximo confort con el mínimo consumo, logrando ahorros de hasta un 20% en el consumo eléctrico.

Aquellos usuarios que necesiten una programación más particular, pueden lograrla gracias a los modelos TDG Plus, en los que es posible realizar una programación manual de las necesidades de agua caliente. Su avanzado sistema de programación permite programar el termo a la temperatura deseada cada día de la semana, con tres diferentes intervalos de tiempo por día. De esta forma, el termo se encenderá con la antelación necesaria para tener el agua caliente lista a la temperatura programada a la hora prevista, sin necesidad de mantener el termo encendido durante todo el día, lo que nos permite ajustar aún más el consumo eléctrico a nuestras necesidades reduciendo nuestra factura hasta un 30%.

Las gamas de termos TND Plus y TL Plus ofrecen la posibilidad de regular el calentamiento del agua a la temperatura deseada en cada momento, a través de su panel digital en el caso de los termos TND Plus y a través de su teclado de leds en el caso de los TL Plus.



GAMA TL PLUS



GAMA TDG PLUS

GAMA TND PLUS

Debido a estas prestaciones, las gamas TDG Plus, TND Plus y TL Plus tienen más altas clasificaciones energéticas y contribuyen al ahorro de la factura eléctrica.

NUEVA CAPA AISLANTE DE 25 MM DE ESPESOR

C

- Capa aislante de poliuretano expandido de 25 mm. de espesor.
- Clasificación energética C para el funcionamiento del termo en todo su rango de temperaturas.
- AHORROS SUPERIORES AL 10% frente a otros termos con la misma clasificación.

Las nuevas gamas de termos eléctricos TB Plus, y TNC Plus incorporan una capa aislante de poliuretano expandido de 25 mm de espesor que retrasa considerablemente la pérdida de calor del agua, contribuyendo de este modo a un importante ahorro energético, lo que las hace merecedoras de alcanzar una clasificación energética C. Además, estos modelos obtienen esta clasificación energética para el funcionamiento del termo en todo su rango de temperaturas, lo que permite obtener ahorros superiores al 10 % frente a otros termos con la misma clasificación.



DISEÑADOS PARA UNA LARGA DURACIÓN INCLUSO CON AGUAS DURAS

Todas las gamas de termos Cointra anteriormente descritas están equipadas con resistencias blindadas, que, gracias a su contacto directo con el agua, permiten una perfecta transmisión del calor. Además, en todos los modelos el ánodo de magnesio se encuentra estratégicamente separado de la resistencia para evitar así la formación de bloques de cal entre estos dos elementos, alargando notablemente el perfecto funcionamiento de la resistencia durante toda la vida del termo. Especialmente indicados para aquellos lugares don-

de las aguas son especialmente duras como son las zonas costeras de nuestro país, las gamas TDG Plus, TND Plus, TL Plus y TB plus incorporan la resistencia con recubrimiento especial anticálcico Blueforever. De patente propia, este recubrimiento proporciona a la resistencia una excelente propiedad anticálcica que evita que la cal se adhiera a la superficie de la misma, alargando la vida del termo y permitiendo un adecuado funcionamiento de la resistencia en todo momento al no producirse sobrecalentamientos.

PREVIENEN PROBLEMAS DE SALUD

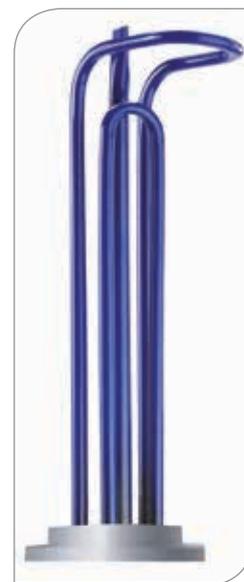
Mediante la función antilegionela todos los modelos de la nueva gama de termos TL Plus eliminan periódicamente, de forma automática, la bacteria que provoca esta enfermedad. La bacteria de la legionela aparece frecuentemente en aguas dulces y su inhalación puede causar infecciones de neumonía. La principal intervención contra ella es la prevención que realizan los modelos TL Plus mediante su ciclo de desinfección térmica, que calienta periódicamente el agua a la máxima temperatura con el fin de eliminar cualquier eventual aparición de esta bacteria en el interior del termo.



MÁXIMAS GARANTÍAS

La contrastada calidad de estas gamas de termos permite ofrecer en todas ellas una garantía total de 2 años.

En el calderín se ofrece una garantía de 3, 5 y 7 años, según las gamas (siempre que se cumpla lo establecido en el manual de instrucciones en lo referente a mantenimiento del producto).





XVI TORNEO DE MUS DE AGREMIA



ANA HERMOSILLA
Responsable Dpto. Marketing AGREMIA
marketing@agremia.com

Agremia está ultimando los detalles del XVI Torneo de Mus que organiza Agremia con la colaboración de JUNKERS como viene siendo en los últimos años.

En esta ocasión tendrá lugar en el **Mirador de Cuatro Vientos** (Recinto del Real Aeroclub de España-Ctra. de la Fortuna, 14-Madrid) el **25 de mayo a las 17:00 h**, donde las 64 parejas que formarán el torneo podrán enfrentarse deportivamente en un marco singular y muy agradable.

Colaborador:



Os recordamos que la **inscripción es gratuita y las plazas limitadas**, siendo posible inscribir a dos parejas por empresa como máximo. La inscripción se puede realizar a través de **www.agremia.com**, donde podrás encontrar también las normas del Torneo. Si tienes alguna duda puedes ponerte en contacto con el Dpto. de marketing de Agremia (Ana Hermosilla, tlf. 914687251 ext 103 ó marketing@agremia.com)

Habrás obsequios para todos los participantes. Por su parte, los campeones, además del trofeo acreditativo y varios regalos sorpresa, recibirán cuatro invitaciones (dos para cada miembro de la pareja ganadora) para asistir a la Cena de Gala que se celebrará con ocasión de la **Fiesta Patronal de Agremia**, que este año tendrá lugar el próximo 16 de Junio en Casa Mónico.

¡¡ANÍMATE Y PARTICIPA!!



38 FIESTA PATRONAL DE AGREMIA ESPECIAL 40 ANIVERSARIO

EL PRÓXIMO 16 DE JUNIO EN CASA MÓNICO

Como cada año, el mes de Junio es mes de celebración para Agremia, nos ponemos nuestras mejores galas para reunir a las empresas asociadas, junto con el resto de agentes del sector y festejar nuestra tradicional Fiesta Patronal.

Este año será más especial debido a la celebración del 40 Aniversario de la Asociación. Como el año pasado, será en Casa Mónico ubicado en Madrid (Aravaca), un espacio singular que al entrar nos recibe con un jardín estilo inglés de 3 hectáreas perfectamente cuidado y que al fondo esconde la casa principal de estilo herreriano y que acogerá la cena de gala.

Un año especial con la celebración del 40 Aniversario que quedará patente durante todo el evento. Estamos organizando una Fiesta Patronal especial en la que habrá sorpresas para todos los invitados. La cena de gala empezará con un coctel de recepción donde entregaremos un regalo de bien-

venida a las señoras y a los caballeros. Después celebraremos la cena en un cuidado y espectacular salón. Finalizada la cena tendremos un espectáculo sorpresa, pasando al tradicional sorteo de regalos. Y para los que se sientan con energía y ganas de bailar, terminaremos la velada con música y barra libre.

Desde Agremia os animamos a compartir la noche más especial y mágica del sector, una noche para departir con compañeros, clientes, proveedores, y sobre todo con amigos. El aforo es limitado, por lo que si te decides, puedes contactar con la asociación para realizar la reserva:



ANA HERMOSILLA
Responsable Dpto. Marketing AGREMIA
marketing@agremia.com



RESERVA
SONIA PARRA
Tlf: **914687251 ext 112**
sonia.parra@agremia.com
De Lunes a Viernes



TECE EN AGREMIA

PRESENTADO SUS SISTEMAS PARA INSTALACIONES DE ACS, CALEFACCIÓN Y MÓDULOS SANITARIOS

DPTO. TÉCNICO TECE



El pasado 16 de febrero tuvo lugar en la sede de Agremia una jornada técnica donde la compañía alemana TECE tuvo la oportunidad de presentar, para un amplio número de profesionales del sector, toda su gama completa de soluciones para el instalador. En esta jornada pudieron verse los diferentes sistemas que ofrece la multinacional.

En primer lugar, el novedoso sistema TECElogo, para instalaciones de ACS y calefacción con tubería multicapa y accesorio push fitting, uniones manuales y totalmente seguras, sin necesidad de usar herramientas de prensado, y con la posibilidad de recuperación y reutilización de los accesorios. El sistema está disponible desde el diámetro 16 mm hasta 63 mm, con toda su gama completa de piezas, lo cual suele llamar la atención, puesto que este tipo de solución consigue un ahorro sustancial para el instalador, tanto por la mínima inversión en herramientas como por el mínimo tiempo de trabajo en la ejecución. También por la posibilidad de reutilizar todas las piezas, tratándose de un sistema sin desperdicio, y, unido a esto, la gran fiabilidad que ofrece el sistema, ya que no depende de la acción de ningún tipo de herramienta, simplemente las manos del instalador.

Posteriormente, se presentaron las diferentes soluciones para instalaciones sanitarias, bastidores de cisternas empotradas para inodoros suspendidos y canaletas de acero inoxidable para platos de ducha de obra, donde TECE cuenta también con una amplia gama de productos para poder adaptarse a las diferentes necesidades del mercado. Del mismo modo, tuvieron muy buena aceptación entre todos los profesionales la calidad de los acabados y sobre todo las ventajas que ofrecen para el instalador, tanto por la facilidad del montaje como por los posibles mantenimientos a largo plazo. Todo esto lo pudieron comprobar los asistentes al finalizar la charla, manipulando los productos en primera persona.

TECE cuenta con una larga trayectoria en el mercado en este tipo de productos, habiendo realizado numerosos proyectos, no solo en reformas, sino también en obras de nueva ejecución, hoteles, centros comerciales, etc.

Al finalizar la jornada, los asistentes pudieron disfrutar de un ameno cóctel donde, además, se pudieron intercambiar impresiones con los delegados de la compañía sobre los productos que se presentaron e incluso manipularlos para conocer, de primera mano, las características y ventajas que ofrecen los mismos.

MULTITUBO PRESENTA EN AGREMIA SUS TUBOS DE GRANDES DIÁMETROS MULTITUBO Y NOVEDADES TARIFA 2017

EL PASADO 30 DE MARZO, MULTITUBO PRESENTÓ EL LANZAMIENTO DE SU NUEVA TARIFA MULTITUBO 2017 Y SUS NOVEDADES MÁS IMPORTANTES, EN LA SEDE DE AGREMIA.

DPTO. MARKETING MULTITUBO

La encargada de dicha presentación fue María Hontanares Domínguez, responsable de Prescripción, que detalló los aspectos más importantes de los Sistemas Multitubo para fontanería, calefacción y suelo radiante.

Una de las principales novedades es el Sistema Multitubo Grandes Diámetros, un sistema fiable, seguro y muy versátil, además de muy rápido y seguro.

Dada la maleabilidad de la tubería Multicapa Multitubo de Grandes Diámetros permite ahorrar en multitud de piezas de unión, por su capacidad para adaptarse a obstáculos en la red de distribución además con su nuevo accesorio es introducir, prensar y listo. Sin tiempos de soldadura o de enfriamiento de la misma, además de ganar seguridad al no requerir fuente de calor e la obra para realizar las uniones, lo que la hace más rápida y segura que en las instalaciones realizadas con PPr. Es resistente a la cloración antilegionela, garantizando la durabilidad del sistema.

En una segunda parte de esta ponencia, se presentó otra de las novedades de la tarifa Multitubo: los nuevos packs de Válvulas y Detectores para radiadores, que, según el RITE son de obligatoria colocación en todos los radiadores situados en los locales de la vivienda a excepción de aseos, cuartos



de baño, cocinas, vestíbulos y pasillos. Con estos nuevos packs, se facilita la elección de las válvulas adecuadas y además se obtiene un mejor precio.

Estas novedades amplían la oferta de Multitubo con productos de gran calidad, que resultan muy rentables y facilitan las instalaciones.

Los asistentes pudieron ver, testar los productos y comprobar su calidad y fiabilidad.

Multitubo espera repetir estas jornadas en futuras ocasiones, para seguir trabajando y acercando los productos y conocimientos técnicos a todos los asociados de Agremia.



GRUPO SEALCO

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA



Con más de medio siglo de historia, **GRUPO SEALCO** se ha convertido en referente dentro del sector de la Automoción tanto en la Comunidad de Madrid como a nivel nacional.

Distribuidores oficiales de 7 marcas pertenecientes todas ellas a Grupo Volkswagen: SEAT, Volkswagen, Audi, Škoda, Vehículos Comerciales Volkswagen, Das WeltAuto y Audi Selection Plus. Con distintas sedes en las localidades de Alcorcón y Móstoles, han logrado establecer su mayor área de influencia en la zona Sureste de Madrid.

Hoy en día cuentan con más de 50.000 m² de superficie y más de 23.000 m² de instalaciones, con una plantilla de 250 pro-

fesionales, que asesoran y dan servicio a más de 35.000 clientes al año, lo que les impulsa a superarse continuamente para poder satisfacer sus expectativas. Practicantes de una filosofía de trabajo donde la formación, la calidad del servicio y el compromiso profesional, son estandarte de un trabajo diario con el que han sabido lograr una relación personal exclusiva con todos y cada uno de sus clientes.

En sus instalaciones podrán encontrar vehículos nuevos, vehículos de ocasión, vehículos procedentes de dirección, de Km0 y un completo Servicio Oficial Postventa donde sus asesores y mecánicos garantizarán un óptimo mantenimiento de su vehículo para que siga funcionando en óptimas condiciones.



FENÍE ENERGÍA

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

FENÍE ENERGÍA, la compañía de los instaladores, nace como comercializadora de energía, el 2 de marzo de 2010, fruto de la unión del colectivo de empresas instaladoras que componen **FENIE** (Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y de Telecomunicaciones), y de la liberalización del sector eléctrico.

El objetivo inicial de la compañía es promover el ahorro y la eficiencia energética de los clientes de la mano de los instaladores que son a su vez accionistas de la compañía, y que tras la formación impartida por Feníe Energía, pasan a ser agentes energéticos y constituyen su mayor activo.

Enseguida la compañía detecta en los clientes la necesidad de un asesoramiento personalizado en eficiencia energética con soluciones reales y eficaces. Es así como se crea el área de servicios de ahorro energético que permite ofrecer, un estudio por-

menorizado de la instalación, realizado por un experto, que es su agente energético y con el apoyo técnico de **FENÍE ENERGÍA**.

A través de productos como pueden ser la monitorización de consumos, optimización de potencia, sustitución de la iluminación por otra más eficiente, compensación de reactiva, autoconsumo o instalación de puntos de recarga de vehículo eléctrico se satisface la demanda de los clientes.

Desde el 2016, **FENÍE** energía es también generadora de energía renovable, con la adquisición del parque eólico "Los Concejiles" en Sorihuela (Salamanca). Con 11,69 MW su producción ronda los 30GWh año. Esta compra supone un importante avance para la compañía que no ha querido dejar pasar esta oportunidad de obtener su propia energía "limpia" manteniéndose fiel a sus principios, y de contribuir en la medida de lo posible a construir un futuro sostenible.



NUEVOS SOCIOS EN AGREMIA

DAMOS LA BIENVENIDA... EN LOS MESES DE MARZO Y ABRIL

De las nuevas altas,
el **37% son empresas** (Sociedades Limitadas, Sociedades Anónimas, etc..) y el **63% autónomos**

- ▶ ENRIQUE SIENES INST. Y MANT., S.L.U.
- ▶ DANAIR AIRE ACONDICIONADO, S.L.
- ▶ REDES DE IMPULSO SERVICIOS TECNICOS, S.L.
- ▶ INSTALMAN H.O.M., S.L.
- ▶ HERRANZ AMARO, HECTOR
- ▶ MAGIC BLOCK ENGINEERS, S.L.
- ▶ MARTIN BALLESTEROS, DAVID
- ▶ ALPANEMA INSTALACIONES Y REPARACIONES, S.L.
- ▶ ROBLES COLLADO, DIEGO
- ▶ RAMOS MUÑOZ, JUAN ALBERTO
- ▶ GARCIA PONCELA, ALBERTO
- ▶ SAENZ CALVACHE, JAVIER
- ▶ DIAZ DEL TORO, SANTIAGO
- ▶ ZAUPA, JORGE DANIEL
- ▶ INSTALACIONES MAPADI, S.L.
- ▶ FONCADECOR Y REFORMAS, S.L.
- ▶ GARCIA SANCHEZ, JORGE
- ▶ PASCUAL BERNAL, FCO. JAVIER
- ▶ DE JULIAN GALDRAN, RAUL EMILIO
- ▶ APG RIVAS INSTALACIONES CLIMATICAS, S.L.
- ▶ PEREZ RUIZ, MANUEL
- ▶ NIETO-MARQUEZ MENENDEZ, VICENTE
- ▶ REY ARES, VICTOR MANUEL
- ▶ RODRIGUEZ LOPEZ, DANIEL
- ▶ JIMENEZ RODRIGUEZ, DAVID
- ▶ MIRANDA MARTIN, ANTONIO
- ▶ REGUERO CARRETERO, JOSE ANTONIO
- ▶ GASCON PETINELLI, JAVIER EDUARDO
- ▶ FHG SERMATEC, S.L.
- ▶ HOGAR2CERO, S.L.

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



ARISTON

CON LA NUEVA APP MY TEAM, LOS SOCIOS DEL CLUB DE INSTALADORES DE ARISTON PUEDEN INTRODUCIR SUS PRUEBAS DE COMPRA, ACUMULAR PUNTOS Y SOLICITAR REGALOS AL MOMENTO



De la amplia gama de productos Ariston, el Club My Team premia con puntos toda la gama de calderas de condensación, bombas de calor para agua caliente sanitaria, colectores solares y calentadores.

Ahora ya no es necesario ningún papeleo ni espera para acumular puntos. En el mismo momento de la instalación del equipo Ariston, el instalador socio de My Team puede ingresar la prueba de compra para acumular puntos y solicitar sus regalos. Además, la app permite visualizar al momento los puntos disponibles, las pruebas de compra ingresadas y los regalos solicitados, incluyendo información del estado de cada uno de los pedidos.

Es gratuita y está disponible tanto en versión iOS como Android. Para más información consultar en:

www.ariston.com/es/Universo_Ariston/nueva_aplicación_my_team_para_instaladores_ariston

Para cualquier duda sobre la descarga de la app, el instalador puede llamar al 902 898 181 o enviar un email a info@myteam.es.

UPONOR

FACILITA A LOS PARTICIPANTES DEL PROGRAMA DE REGALOS UPONOR & MORE EL ACCESO A LOS PUNTOS

- ▶ En breve los vales con puntos estarán visibles en la etiqueta de las cajas.
- ▶ Dicha etiqueta contendrá tanto el código alfanumérico como el código QR para su escaneo a través de la APP Uponsor PRO APP.

Desde abril, la mayoría de los productos Uponsor que participan en el programa de regalos Uponsor & More llevarán el código con puntos impreso en la etiqueta de las cajas.

Este cambio supone los siguientes beneficios para los clientes Uponsor:

- ▶ **Facilidad de escaneo:** Con la APP Uponsor PRO los clientes podrán escanear cómodamente los códigos QR que aparecen en la etiqueta exterior y sumar los puntos en sus cuentas.
- ▶ **Garantía:** A través de este nuevo sistema se garantiza que el 100% de los productos Uponsor que participan en el programa de regalos Uponsor & More contienen su código con puntos.
- ▶ **Comodidad:** La calidad de la etiqueta garantiza que el cliente puede quitarla como una sola pieza de las cajas e insertar más tarde de forma manual los códigos en el programa sin usar la aplicación de Uponsor PRO.



JUNG

PRESENTA SU NUEVO CONTROLADOR DE ESTANCIA F 50 PARA KNX



En cuanto a clima, el controlador de estancia compacto F 50 ofrece cuatro opciones para determinar la temperatura real de la estancia: en primer lugar, directamente a través del sensor de temperatura integrado; en segundo lugar, a través del sensor de temperatura de un módulo de ampliación conectado; en tercer lugar, por medio de una sonda conectable opcionalmente y, para finalizar, con el sensor de temperatura de cualquier dispositivo KNX, a través de un telegrama tipo float de 2 bytes.

A partir de una combinación de las fuentes mencionadas, en el display del controlador de estancia puede mostrarse la temperatura real, incluso es posible un control de temperatura de estancia exclusivo en paralelo para dos estancias. De esta manera, no solo se puede ajustar la temperatura deseada en la estancia en la que está instalado el controlador, sino también la de, por ejemplo, el pasillo, conectando un módulo de ampliación con una separación que puede alcanzar hasta 30 metros. Y todo ello de una forma fácil, rápida y económica.

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:

- ❶ 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.
- ❷ Una jornada de presentación de productos/servicios de la Empresa colaboradora a realizar en nuestras instalaciones, o un encarte en la revista de **AGREMIA**.
- ❸ 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
- ❹ Descuentos especiales en las inserciones de publicidad en la revista, página web de **AGREMIA** o cualquier otro medio de difusión.
- ❺ Las mismas ventajas económicas que nuestros socios numerarios en cuanto a cursos de formación impartidos por nuestra Escuela Técnica.
- ❻ Descuentos en la adquisición de libros y publicaciones de **CONAIF**.
- ❼ Recepción de todas las circulares informativas que emite **AGREMIA** para sus socios numerarios (correo ordinario, mail, sms, etc).
- ❽ Recepción de la **Revista NOTICIAS AGREMIA**.
- ❾ 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



fenie energía

Verás la energía de otra manera

LA COMPAÑÍA DE LOS INSTALADORES

Fenie Energía comercializa electricidad, gas y servicios de ahorro energético. A través de nuestros agentes atendemos de forma personalizada a nuestros clientes logrando el ahorro en su consumo y la confianza en nuestros profesionales.

Si eres instalador y quieres unirse a la mayor red de expertos energéticos ésta es tu compañía.



Electricidad



Gas



Iluminación



Movilidad



Autoconsumo

www.fenieenergia.es