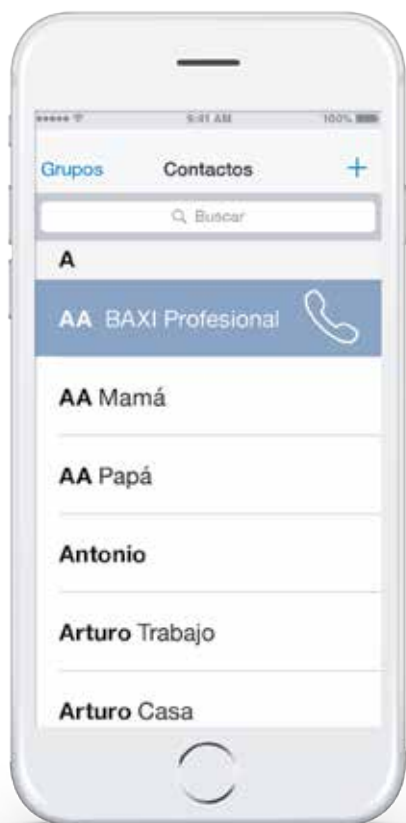


Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA



Cuando necesites ayuda, queremos ser tu primera opción.

Presentamos el **Teléfono de asistencia al profesional.**

Una línea directa con la solución a todas tus dudas y problemas.

Incidencias técnicas, dudas sobre una instalación, recambios...

Sea lo que sea, estés donde estés, podemos ayudarte.

De lunes a viernes

8:00 a 20:00h

llama al

918 87 28 96

¿Imaginas ganar 1 año
de gas GRATIS?

Contrata el gas
con Primagas antes del
31 de diciembre y podrás ser
uno de los ganadores.*



Por fin llega una calefacción más eficiente
Más limpia y con la que podrás ahorrar más.

**Cambia de gasoil a gas con Primagas, sin preocuparte
de nada. Nosotros nos ocupamos de todo.**

Infórmate en el 900 920 120 o en www.primagas.es



PRIMAGAS

*Promoción válida para contratos formalizados desde el 16 de octubre hasta el 31 de diciembre de 2017, ambos inclusive y limitado a personas físicas mayores de 18 años, empresas y autónomos receptoras de la publicidad relacionada a la presente promoción y a un año de gas gratis hasta el límite máximo de 3 toneladas de gas/año. Bases notariales, política de privacidad y condiciones disponibles en www.primagas.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, Inmaculada Peiró,
Victor Pernía, Charo Pinilla y Miguel Ángel Sagredo

Fotografía
©AGREMIA
©Shutterstock

Diseño gráfico Agremia
Charo Pinilla Cabo

Diseño y Maquetación
JMR

Imprime
PACPRINT PUBLICIDAD S.R.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 • marketing@agremia.com

AGREMIA ES MIEMBRO DE



AGREMIA ES PATRONO DE



SUMARIO



05 EDITORIAL

06 ENTREVISTA

Paz Valiente. Coordinadora
General de Medio Ambiente,
Sostenibilidad y Movilidad del
Ayuntamiento de Madrid

07 NOTICIAS AGREMIA

13 Importantes novedades en el
Régimen de los Autónomos

17 ASE+, servicio de gestión
adaptado a la empresa
instaladora

26 Agremia lamenta el
fallecimiento de su primer
presidente, Luis López
Almendariz

20 NOTICIAS ESCUELA TÉCNICA

20 Actividad de la Escuela
Técnica

23 DE INTERÉS

23 ¿Quieres ser un experto
energético?

24 COMUNICACIÓN

24 Sala de prensa

27 ENCUENTROS PROFESIONALES

27 Trend en Agremia con
"El proceso de la gestión
energética"

28 Jornada técnica de Viessmann
en la sede de Agremia

29 Ferroli presenta en Agremia
sus principales novedades

30 SOCIO COLABORADOR

30 Santogal

31 Immergas

32 Centraline

33 NOTAS DE PRENSA

34 CUADRO DE HONOR



fenie energía

LA COMPAÑÍA DE LOS INSTALADORES

¿Eres instalador y quieres dar más valor a tu negocio?

¡¡FICHA POR FENIE ENERGÍA!!

Ahora puedes formar parte de este equipazo, formado por más de 2.500 socios instaladores y más de 300.000 clientes de luz y gas.



900 215 470

www.fenieenergia.es

LA VUELTA

PATROCINADOR PRINCIPAL

fenie Energía

EDITORIAL

PARTICIPAR EN AGREMIA

Agremia cuenta a fecha de la redacción de esta editorial con 1975 empresas asociadas. Un número que semanalmente varía en función de las altas y bajas que la asociación registra, y que en los últimos años y dejando atrás los duros años de la crisis, ha ido aumentando tímidamente.

Este número representa un alto porcentaje de las empresas instaladoras madrileñas y convierte a Agremia en referencia patronal del sector de las instalaciones y la energía. Asimismo conlleva una gran responsabilidad por parte de los miembros de la Junta Directiva y del personal que gestiona la Asociación, tanto en el cumplimiento de estatutos, norma básica por la que se rige una asociación, como en la transparencia en todas sus actuaciones.

Las empresas que conforman actualmente Agremia, son empresas que participan activamente de la vida de su Asociación. Hace poco difundíamos el dato de que en 2016, más del 80% de los socios, al menos una vez interactuó con la Asociación. Pues bien, aunque es un número muy elevado, queremos que todos y cada uno de los socios de Agremia, aumenten el contacto con su asociación.

Para alcanzar ese objetivo se están llevando a cabo diversas acciones encaminadas a difundir todos y cada uno de los servicios que ofrece la Asociación, así como todas las ventajas que ofrece ser socio de Agremia. En breve se programarán diferentes jornadas de puertas abiertas, dirigidas a asociados de reciente incorporación, para que puedan cono-

cer a todo el equipo profesional de Agremia, así como todos los servicios que se ofrecen. Estamos convencidos que a mayor interacción con Agremia y su Escuela, mayor competitividad y nivel de conocimiento tendrán las empresas.

Queremos que las empresas participen de la vida asociativa y para ello animamos a cualquier empresa asociada a hacernos llegar comentarios y sugerencias de mejora, a través de las encuestas de calidad que mensualmente y de manera telefónica y personalizada, realizamos de los servicios que se han utilizado. Nuestro ánimo de mejora continua es la base del funcionamiento de Agremia y para ello están siempre abiertas las vías de comunicación con la Asociación.

Las consultas al departamento técnico de Agremia así como la adscripción al seguro colectivo de responsabilidad civil son los servicios más demandados por parte de las empresas, seguidos de cerca por el apoyo en la realización de trámites ante la Administración o empresas energéticas y las Jornadas técnico comerciales que los jueves realizamos. No obstante los anteriores, son muchos más los servicios que ofrecemos y que animamos a todos a conocerlos a través de la página www.agremia.com

Agremia seguirá siendo referente del sector de las instalaciones en la medida que se responda a las necesidades de las empresas asociadas. Y solo podremos seguir haciéndolo con la participación activa de las mismas.



ENTREVISTA

PAZ VALIENTE

COORDINADORA GENERAL DE MEDIO AMBIENTE,
SOSTENIBILIDAD Y MOVILIDAD DEL ÁREA DE GOBIERNO
DE MEDIO AMBIENTE Y MOVILIDAD DEL AYUNTAMIENTO
DE MADRID

Agremia ha querido conocer de primera mano la actualidad sobre diferentes temas que afectan de manera muy directa a sus asociados."

AGREMIA: En relación con las Áreas de prioridad residencial (APR), el vigente protocolo para gestionar los accesos, contempla dos situaciones bien diferenciadas en relación con los vehículos de empresas de prestación de servicios a domicilio (en nuestro caso los Servicios Técnicos y, en general, instaladores y mantenedores que realizan operaciones de ejecución, mantenimiento reparación de instalaciones):

- Si entran de manera habitual dentro del APR pueden solicitar y obtener una autorización para determinado número de vehículos.
- Cuando no se da el requisito de la habitualidad, la empresa no tiene la posibilidad de solicitar la autorización de entrada en el APR.

A la vista de esta situación, Agremia viene demandando desde hace tiempo la posibilidad de que también en estos casos de falta de habitualidad, sea la propia empresa de servicios quien solicite la autorización puntual. La pregunta concreta es si el Ayuntamiento ha considerado esta petición y, en su caso, qué medidas se van a tomar al respecto.

P.V.: Actualmente se está trabajando en las normas de gestión del Área Central Cero Emisio-

nes que entrará en funcionamiento el próximo año.

En cuanto a la primera cuestión que plantean "la exigencia de la habitualidad para el servicio a domicilio", este criterio adoptado en el Decreto no ha sido demasiado acertado para responder a las necesidades de determinadas empresas o profesionales.

En el borrador del nuevo modelo, que previamente a su aprobación se presentará a los interesados, **se suprime la exigencia de la habitualidad para las empresas o profesionales que de forma puntual, ocasional o regular deban entrar a este ámbito territorial para entregar un bien o prestar un servicio.** Además desaparece el concepto de "Titulares de un comercio o empresa ubicado en el exterior de las APR para servicios a domicilio" recogido en el actual Decreto puesto que muchos colectivos que han acreditado la habitualidad no se corresponde con "servicios a domicilio", de esta manera, se está barajando hacer la siguiente distinción de las empresas del exterior que precisan dar un servicio o entregar un bien en el Área Central, empresas de distribución urbana de mercancías, empresas de servicios técnicos con las que los residentes dispongan de un contrato (ascensores, calderas,...) y empresas con vehículos especiales rotulados (grúas, furgones de recaudación blindados, coches fúnebres,...).

Respecto a la cuestión de que si no hay posibilidad de acreditar la habitualidad, las empresas tienen

que pedir al residente que gestione la autorización, confiando en que efectivamente se lleve a cabo esa gestión por el residente, como se ha indicado ya no va a ser preciso acreditar habitualidad por lo que las empresas que deban prestar servicios podrán disponer de sus propias autorizaciones, independientemente de que se mantenga el sistema de que los residentes puedan dar puntuales a quien consideren necesario. **No obstante, en este caso está prevista la creación de un sistema para que el titular del vehículo (empresa del exterior del Área) conozca directamente del Ayuntamiento si dispone de autorización puntual del residente o no.**

AGREMIA: En relación con lo anterior, y por lo que se refiere en general a la carga y descarga (uno de los principales quebraderos de cabeza de empresas y profesionales) existirán tres áreas diferenciadas: APR, zona SER fuera de las APR y resto del municipio, cada una con sus particularidades ¿En qué términos se plantea regular la carga y descarga en cada una de dichas áreas?

P.V.: En el Área Central se van a identificar los vehículos o transportes de distribución urbana de

mercancías a través de un registro de los mismos. Los vehículos registrados podrán acceder y transitar dentro del Área Central en unas franjas horarias (con mayor franja horaria en función de las menores emisiones de los vehículos). Determinados vehículos de distribución urbana de mercancías (pendientes de determinar) podrán entrar sin restricción de horarios por necesidades del servicio.

“Ya no va a ser preciso acreditar habitualidad por lo que las empresas que deban prestar servicios podrán disponer de sus propias autorizaciones”

En cuanto a la carga y descarga propiamente dicha actualmente se está trabajando en la redacción de una nueva Ordenanza de Movilidad para la ciudad de Madrid (la cual se someterá a información pública), en la que se establecerá el modelo de carga y descarga en el municipio.

AGREMIA: La anterior corporación municipal, estableció determinadas áreas de aplicación del



**SER fuera de la almendra central (Barajas, Fuen-
carral, ...), sin embargo posteriormente rectificó
dicha medida atendiendo a las peticiones de ve-
cinos profesionales. Sin embargo ahora se plan-
tea nuevamente extender el SER a zonas fuera
de la M-30. ¿Qué zonas se verían afectadas y
qué motivos justifican esta medida?**

P.V.: La Junta de Gobierno de la Ciudad de Ma-
drid, el pasado 21 de septiembre, acordó apro-
bar definitivamente el "Plan de Calidad del Aire
y Cambio Climático (Plan A)" (BOAM nº 7.999, de
fecha 26/09/2017). Este Plan viene a dar respuesta
a la situación de contaminación de la ciudad y a la
necesidad de garantizar la salud de todos los veci-
nos y vecinas. Es una herramienta para establecer
medidas estructurales para reducir las emisiones
contaminantes a la atmósfera y así respetar los
objetivos de calidad del aire que la normativa eu-
ropea y nacional establecen y cumplir el compro-
miso adquirido por la ciudad de Madrid de reduc-
ción de emisiones de gases de efecto invernadero,
en el Pacto Internacional de Alcaldes por el Clima
y la Energía, tras la Cumbre del Clima de París.

**“Se está trabajando en la redacción de una
nueva Ordenanza de Movilidad para la ciudad
de Madrid en la que se establecerá el modelo de
carga y descarga en el municipio”**

El servicio de estacionamiento regulado es una
medida eficaz para evitar el perjuicio que supone
a los vecinos colindantes de las zonas SER exis-
tentes, el llamado "efecto frontera", es decir, la

ocupación masiva de barrios residenciales de la
periferia de Madrid, por vehículos de otras zonas
de la ciudad, que utilizan dichos barrios como
"aparcamientos disuasorios" sufriendo los vecinos
una presión del automóvil muy fuerte y dificulta-
des para aparcar su propio coche.

Dentro de la Medida 6 del Plan de Calidad del
Aire y Cambio Climático (PCA y CC), se describe
una serie de actuaciones, entre ellas, el "Estableci-
miento de un sistema de regulación de estaciona-
miento en destino en áreas exteriores a la M-30".
Así, fuera del cinturón de la M-30, la posible regu-
lación de aparcamiento que estamos estudiando
se plantea con criterios distintos a los que se han
aplicado hasta la fecha, ya que lo que se pretende
es ordenar y mejorar la gestión del aparcamien-
to en barrios con serios problemas de ocupación,
dirigido a paliar el efecto frontera, promoviendo
modos de movilidad sostenibles.

Entre los posibles distritos/barrios en los que se
podría aplicar esta medida en determinadas zo-
nas se encuentra Hortaleza, Ventas, Puerta del
Angel, Usera,...no obstante, se llevaría a cabo
en cualquier otro ámbito geográfico de nuestra
ciudad en el que se cumplan los siguientes re-
querimientos:

- ▶ "A demanda" del distrito o incluso del barrio
- ▶ En barrios exteriores y adyacentes a la M30 y
con un posible crecimiento en el futuro si así se
considerara conveniente en fases sucesivas en
las siguientes coronas de los barrios exteriores
- ▶ Sin coste alguno para los residentes.



NUEVOS TERMOS INTELIGENTES CON FUNCIÓN SMART

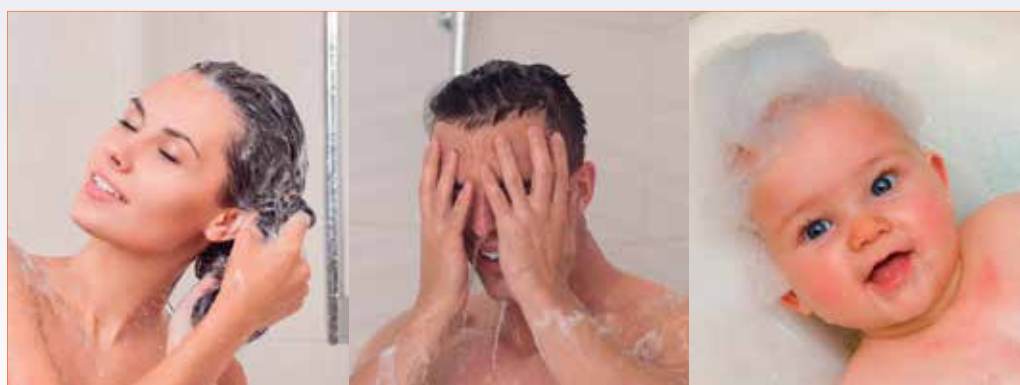


GAMA TL PLUS

GAMA TDG PLUS

GAMA TND PLUS

Aprenden los hábitos de uso y permiten
AHORROS de hasta un **20%** de electricidad



7:30

14:00

19:30

Si quieres saber más sobre
la Función Smart, visualiza
este video



AGREMIA: De otro lado se plantea ampliar en determinadas zonas el horario del SER ¿Qué zonas se verían afectadas y qué motivos justifican esta medida?

P.V: La posible modificación del sistema de regulación del estacionamiento en superficie es una medida que está en estudio, dado que en estos años de aplicación en Madrid y en otras ciudades nacionales y extranjeras, se ha mostrado como una de las herramientas más eficaces en la disuasión de la utilización del coche privado. Medioambientalmente el sistema S.E.R. al ayudar a reducir el tráfico incide directamente en la disminución de la contaminación por el uso del vehículo privado.

Desde el punto de vista de la movilidad favorece la fluidez de otros medios de transporte colectivos. Además, disminuciones de tráfico relativamente pequeñas tienen efectos mucho mayores sobre la congestión y por tanto sobre los tiempos de transporte y las emisiones.

“Se está estudiando distintas medidas de limitación y/o revisión del servicio de estacionamiento regulado, entre esas medidas se encuentra la ampliación del horario SER”

Urbanísticamente el objetivo es el control y la regulación del estacionamiento mediante un sistema ordenado que organiza el espacio común evitando irregularidades tanto en el aparcamiento como otras practica tales como venta de coches o vehículos abandonados.

Económicamente se facilita el acceso al sector terciario. El usuario sabe que el aparcamiento, aun- que pagando una tasa, va a ser posible por lo que compra cerca de su casa reduciendo los desplazamientos en coche con lo que logramos un doble objetivo, por un lado, revitaliza el comercio de la zona abandonando las grandes superficies de fácil aparcamiento y, por otro, los desplazamientos se

acortan reduciendo tanto el tráfico como las emisiones de contaminación.

Socialmente mejora las posibilidades de aparcamiento de los residentes al destinar zonas de preferencia para ellos junto con el efecto expulsión de los vehículos del SER, lo que le permite un aumento de la calidad de vida de su entorno tanto por la facilidad en el aparcamiento como por la reducción del tráfico que se da en el área.

Por tanto el sistema actual de gestión cumple de manera notable con su función. Y, como se ha dicho, se están estudiando distintas medidas de limitación y/o revisión del servicio de estacionamiento regulado, entre esas medidas se encuentra la ampliación del horario del SER en determinadas zonas. El horario y los días de gestión actual del Servicio, es otro de los factores sobre los que pensamos que se podría actuar con el fin de disminuir el número de desplazamientos. Todos hemos visto y sufrido los atascos que se producen los fines de semana por las tardes/noches en determinadas zonas de la ciudad. Asimismo, la indisciplina en el estacionamiento aumenta mucho en determinadas zonas fuera del horario y días de gestión del actual SER.

Esta medida se podría en marcha una vez ultimado el estudio, en funcionamiento el Área Central Cero Emisiones y modificado el Lote o Lotes afectados por la medida del Contrato Integral de Movilidad que se prevé que sea a lo largo del año 2018. Respecto a los posibles puntos conflictivos del Distrito Centro, como se ha indicado se está estudiando, pero serían aquellos en los que actualmente hay atascos e indisciplina. No obstante, hay que esperar a que esté en funcionamiento la nueva Área Central Cero Emisiones, ya que se prevé que desaparezca parte del problema que existe actualmente.

AGREMIA: El Plan contempla la prohibición de la utilización del carbón como combustible para calefacción a partir de 2020. Dado que las competencias en materia de Industria y Energía

están transferidas a las Comunidades Autónomas, ¿se ha consensuado esta medida con la Comunidad de Madrid y, en su caso, qué medidas se van a adoptar para hacer efectiva dicha prohibición? ¿Van a existir ayudas específicas para las Comunidades de Propietarios que se vean obligadas a reformar sus actuales salas de calderas?

Continuando con el tema de la calefacción, el Plan A prevé el uso de la biomasa. Sin embargo, la utilización de dicho combustible en el interior de las grandes urbes genera posiciones encontradas, puesto que mientras que sus defensores hacen valer su condición de combustible renovable, sus detractores destacan elevada emisión de partículas que produce su combustión y los trastornos que produce el proceso de distribución de esta mercancía por medio de camiones que recorren la ciudad contribuyendo a generar mayor contaminación y problemas de tráfico y aparcamiento.

P.V.: Estas medidas (prohibición del uso de carbón y regulación del uso de la biomasa) las va a adoptar el Ayuntamiento de Madrid mediante su inclusión en la Ordenanza de protección del medio am-

biente urbano, que está en proceso de revisión. La Comunidad de Madrid no ha planteado ninguna objeción a las mismas.

En cuanto a las ayudas hay que tener en cuenta que la normativa sobre instalaciones térmicas de edificación prohíbe el uso de combustibles sólidos de origen fósil como es el carbón desde 2012, aunque se ha seguido permitiendo su uso en la Comunidad de Madrid. El Ayuntamiento de Madrid mantuvo desde 1990 a 2011 una línea de ayudas al cambio de calderas de carbón hasta la fecha de la prohibición, en la que ya no pueden concederse ayudas públicas.

Para el conjunto del municipio se propone un sistema más eficiente de gestión de la carga y descarga en vía pública mediante el desarrollo de una aplicación para móvil.

AGREMIA: El Plan plantea la movilidad eléctrica como una de sus principales apuestas, sin embargo la reducida oferta d puntos de recarga – junto con la todavía relativa falta de autonomía de este tipo de vehículos - es uno de los principales frenos a la popularización de los mismos. ¿Qué planes tiene el Ayuntamiento



para extender la red de puntos de recarga de vehículos eléctricos?

P.V.: El Plan A recoge en su medida nº 20 la promoción de una red de recarga de oportunidad en espacios de acceso público que permita impulsar la utilización del vehículo eléctrico. Esta medida incluye objetivos muy concretos para 2018 que permitan garantizar el rápido despliegue inicial: 15 puntos de recarga rápida de acceso público con una distribución geográfica equilibrada que de cobertura a toda la ciudad, con especial atención a aquellos lugares más demandados por flotas clave como taxis, distribución urbana...etc.

Junto a esta red de recarga de oportunidad se acometerán trabajos para el desarrollo de la red de recarga vinculada en aparcamientos y en centros municipales.

AGREMIA: La Actual Ordenanza Fiscal Reguladora del Impuesto sobre Bienes Inmuebles, contempla una bonificación del 50% de la cuota íntegra del impuesto para los titulares de bienes inmuebles de uso residencial que, no estando obligados a ello, incorporen sistemas para el aprovechamiento térmico o eléctrico de la energía solar. Por lo que se refiere al aprovechamiento térmico, tal y como hemos puesto de manifiesto en alguna otra ocasión,

el requisito de tener instalada una superficie de captación de al menos 4 m², por cada 100 m² de superficie construida, supone un sobredimensionamiento de la instalación que además la hace técnicamente inviable en muchos casos.

Considerando que esta bonificación fiscal tiene por objeto promover la ejecución de tipo de instalación que reduce el consumo de energía convencional y mejora la calidad del aire de nuestra ciudad ¿Se plantea el Ayuntamiento de Madrid la revisión de este requisito reduciendo dicha exigencia de manera acorde con los requisitos que establece el Código Técnico de la Edificación?

P.V.: Si, somos conscientes que la redacción actual no responde al objetivo de promocionar el uso de energías renovables, si bien la principal barrera para el desarrollo de la energía solar fotovoltaica hay que situarla a escala de normativa nacional, con una regulación profundamente desincentivadora.

Existe un compromiso municipal de modificar la redacción de dicha bonificación del IBI y adaptar los criterios técnicos exigibles mediante un trabajo conjunto entre el área de medio ambiente y la agencia tributaria.



IMPORTANTES NOVEDADES EN EL RÉGIMEN DE LOS AUTÓNOMOS

Tras casi un año de tramitación, finalmente ha sido publicada la Ley 6/2017 de Reformas "Urgentes" del Trabajo Autónomo. Se trata de una Ley que introduce importantes novedades respecto a las cotizaciones, gastos deducibles y bonificaciones de los autónomos, así como medidas para favorecer la contratación y la conciliación familiar.

Si bien algunas de las medidas incluidas en la Ley entran en vigor desde el momento de la publicación, otras de las medidas más relevantes no entrarán en vigor hasta enero de 2018.

Las principales novedades incluidas en la nueva Ley, se pueden resumir en los siguientes puntos:

1. REDUCCIONES Y BONIFICACIONES EN LA CUOTA DE AUTÓNOMOS

Para nuevos autónomos, con entrada en vigor en enero de 2018:

- ▶ **Se amplía a 24 meses la tarifa plana para nuevos autónomos con los siguientes tramos:** 12 meses a 50 euros, 6 con una reducción del 50% de cuota (137,97 euros) y otros 6 con una reducción del 30% (cuota de 192,79 euros). En el caso de menores de 30 años (35 si son mujeres), las bonificaciones se pueden extender hasta 36 meses.
- ▶ **Reducción de los requisitos de acceso:** se reduce el plazo en el que el nuevo autónomo no habría podido estar cotizando previamente a dicho régimen de 5 a dos años y se permite el beneficio aunque se contrate a trabajadores por parte del autónomo.
- ▶ **Autónomos que emprenden por segunda vez con tarifa plana:** aquellos que ya se be-

neficiaron de la tarifa plana, pero que se vieron abocados al cese de su actividad, podrán volver a beneficiarse si vuelven a darse de alta transcurridos tres años.

Para determinados colectivos (personas discapacitadas, víctimas de violencia de género y víctimas del terrorismo), con entrada en vigor en enero de 2018:

- ▶ **Se mantienen las cuantías y tramos:** 12 meses a 50 euros y los 4 años siguientes con una bonificación del 50% (cuota de 137,97 euros/mes), hasta completar un máximo de cinco años.
- ▶ **Se favorece el acceso** al reducir el plazo sin cotizar en autónomos a dos años y permitir que se beneficien los autónomos que reemprenden por segunda vez, siempre que hayan permanecido tres años de baja.
- ▶ **Tarifa plana** para que hayan causado baja en el RETA por causa de maternidad y reemprenden su negocio antes de dos años después del cese. Es una excepción para que no tengan que esperar a cumplir dos años desde que fueron autónomas por última vez. (Esta medida entra en vigor desde el momento de la publicación de la Ley en el BOE).

2. NUEVAS DEDUCCIONES FISCALES PARA LOS AUTÓNOMOS

La Ley introduce dos importantes novedades al permitir los siguientes gastos deducibles en el IRPF a partir también de enero de 2018:

- ▶ **Suministros domésticos:** el autónomo que trabaje desde casa y así se lo haya notificado a Hacienda, podrá deducirse los gastos de



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



suministros de dicha vivienda como electricidad, gas, agua, telefonía e internet, en el porcentaje que resulte de aplicar el 30 % a la proporción existente entre lo m2 imputados a la actividad y la superficie total de la vivienda salvo que se pruebe un porcentaje superior.

- ▶ **Gastos por manutención:** El autónomo podrá deducirse 27,27 euros diarios (48 euros en el extranjero) o lo que en su momento marque la Ley para los trabajadores por cuenta ajena, en concepto de gastos de dietas y manutención con los siguientes requisitos: que se deban al desarrollo de la actividad económica, que se produzcan en establecimientos de restauración y hostelería, que se paguen por medios electrónicos y que se disponga de factura.

3. SISTEMA DE COTIZACIÓN EN EL RETA

La reforma propone cambios importantes dirigidos a hacer más justo el actual sistema de cotización y adecuarlo a los ingresos reales de los autónomos. Una vez más se trata de medidas que entrarán en vigor en enero de 2018:

- 1) **Pago por días reales de alta:** en lugar de pagar la cuota de autónomos por meses completos como hasta ahora, sólo se cotizará desde el día efectivo de alta y hasta el día de baja.

- 2) **Cuatro plazos para los cambios de cotización:** se amplía de dos a cuatro los posibles cambios anuales de base de cotización.

- ▶ Aplicación a partir del 1 de abril para las solicitudes realizadas entre el 1 de enero y 31 de marzo.
- ▶ A partir del 1 de julio para las solicitudes realizadas entre el 1 de abril y 30 de junio.
- ▶ A partir de 1 de octubre para las solicitudes realizadas entre 1 de julio y 30 de septiembre.
- ▶ A partir del 1 de enero del siguiente año para las solicitudes realizadas entre 1 de octubre y 31 de diciembre.

- 3) **Límites al número de altas y bajas** en el año: los autónomos podrán darse hasta tres veces de alta y de baja en el mismo año.

4. RECARGOS POR RETRASOS EN EL PAGO DE LA CUOTA DE AUTÓNOMOS

Las penalizaciones por retrasos en el pago de la cuota a las Seguridades, que actualmente suponen un recargo del 20%, se reducen a un recargo del 10% si se paga la deuda dentro del primer mes natural siguiente (si se paga del segundo en adelante, se mantiene el recargo del 20%)

5. DEVOLUCIONES POR EXCESO DE COTIZACIÓN EN PLURIACTIVIDAD

Hasta ahora los autónomos en situación de pluriactividad podían reclamar su derecho a la devolución del 50% del exceso de cotización siempre y cuando la cuantía sea igual o superior 12.368,23€. La reforma contempla **la devolución de oficio, es decir, sin solicitud expresa** por parte del interesado.

6. CAMBIOS EN LA COTIZACIÓN DEL AUTÓNOMO SOCIETARIO

Se consideran tales a los socios y administradores de sociedades mercantiles que están obligados a cotizar al régimen especial de los trabajadores autónomos.

La reforma incluye la desvinculación de la cotización del autónomo societario al SMI y el grupo A del Régimen General. La regulación pasa a estar determinada por los Presupuestos Generales del Estado como en el caso de la cotización del autónomo. Esta medida evitará que subidas en SMI se repercutan automáticamente en la cotización del autónomo societario como ha ocurrido este año con un incremento del 8%.

7. MEDIDAS PARA FAVORECER LA CONCILIACIÓN FAMILIAR

Además de la tarifa plana para madres a la que ya se ha hecho alusión, la Ley recoge otras dos medidas para favorecer la conciliación de las autónomas:

- ▶ **Bonificación del 100% de la cuota durante la baja por maternidad o paternidad:** los autónomos que se encuentren de descanso por maternidad, paternidad, adopción o riesgo durante el embarazo, contarán con una **bonificación total de la cuota de autónomos**, mientras que hasta ahora debían seguir pagando su cuota de autónomos. La cuantía de la bonificación será resultante de la aplicación a la base media por contingencias comunes

por la que hubiera cotizado en los doce meses inmediatamente anteriores a acogerse a la bonificación.

- ▶ **Bonificación del 100% de la cuota durante un año para el cuidado de menores o personas dependientes:** en este caso la bonificación está supeditada a la contratación de un trabajador. Se podrá solicitar en caso de tener a cargo menores de doce años o familiares en situación de dependencia.

8. MEDIDAS PARA FAVORECER LA CONTRATACIÓN

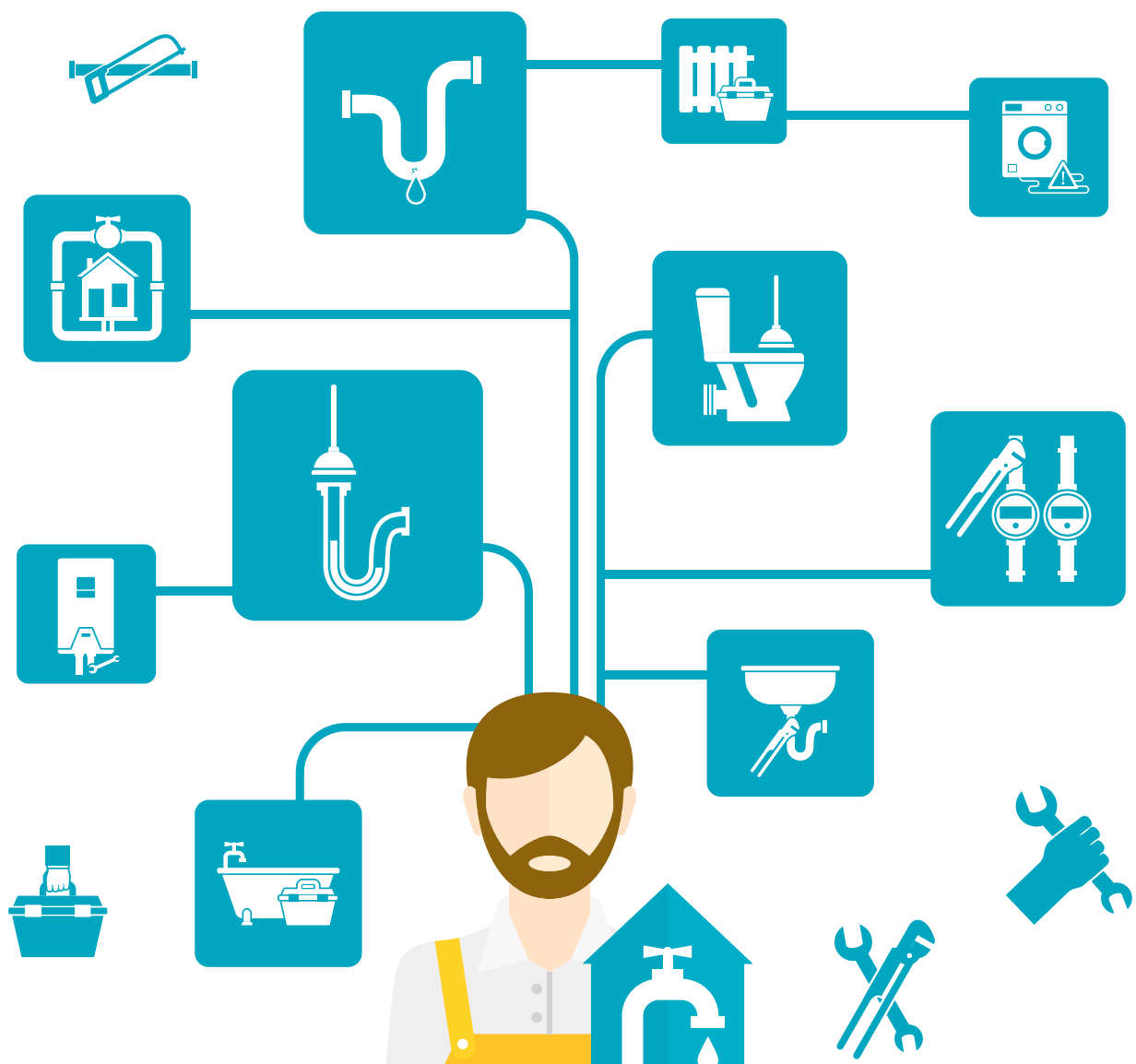
- ▶ **Bonificaciones a la contratación de familiares:** Los autónomos que contraten indefinidamente a familiares (cónyuge, padres, hijos,



Contratación de hijos con discapacidad: para este colectivo se amplía a hijos mayores de 30 años la posibilidad de contratar por cuenta ajena sin derecho a desempleo a hijos que convivan con el autónomo en el domicilio familiar.

El autónomo en edad de jubilación que tenga trabajadores contratados en su negocio, podrán compaginar su actividad profesional con el cobro del 100% de la pensión. Hasta el momento, los autónomos en esta situación solo reciben el 50% de la prestación.

► **Reconocimiento de accidentes *in itinere*:** hasta ahora la Seguridad Social no contemplaba el accidente de **trabajo *in itinere***, es decir el ocurrido en la ida o vuelta al trabajo, entre los inscritos en el RETA pero la nueva Ley elimina esta exclusión.



ASE +, SERVICIO DE GESTORIA ADAPTADO A LA EMPRESA INSTALADORA

Desde el año 2014 se está prestando el servicio de gestoría especializada en empresas instaladoras. En estos 4 años, ASE + ha ido incrementado el número de empresas asociadas que confían en la labor de los profesionales de Agremia.

Preguntamos a dos de los responsables de ASE +, Alberto Duro, responsable dpto. financiero de Agremia, y Arancha Robredo, responsable del dpto. laboral de Agremia como han visto la evolución de este servicio:

ALBERTO DURO:

¿Cómo valorarías la apertura de la asesoría ASE+ en la asociación?

La verdad es que ha sido un acierto. Históricamente recibíamos llamadas de los asociados trasladándonos que sus asesorías no conocían la normativa específica del sector y eso les estaba perjudicando ya no solamente en posibles pérdidas de incentivos fiscales, sino recibiendo requerimientos de la Agencia Tributaria por no haber realizado los trámites como pide la Administración. Esto hizo que desde Agremia lanzáramos el servicio.

¿A qué normativa específica te refieres, tenemos normativa fiscal específica en el sector de las instalaciones?

Por supuesto, hay infinidad de supuestos en los que los socios nos llaman porque su asesoría desconoce desde como cumplimentar un impuesto específico del Impuesto sobre gases fluorados, que tipo de IVA se ha de cobrar en reparaciones en viviendas o comunidades de propietarios, que es la inversión del sujeto pasivo que le ha solicitado que haga un promotor en una obra nueva, como recuperar el IVA de los impagados etc... hasta cosas mucho más sencillas aparen-

temente, como por ejemplo en que epígrafes del IAE hay que estar dado de alta para recoger las actividades que cada uno realiza y que, aunque parezca mentira, la mayoría no está dado de alta correctamente.

El Dpto financiero-contable de Agremia participa entre otras, en las comisiones fiscales y económicas de CEIM y AECIM, actualizando diariamente sus conocimientos en todo lo relativo al sector de las instalaciones.

¿Crees que esa actualización y experiencia del personal de Agremia marca la diferencia con otras Asesorías?

Podemos afirmar que muchos de nuestros asociados (la mayoría autónomos) han elegido ASE+ debido a anteriores experiencias donde el "low cost" de algunas asesorías "on line" les ha salido muy caro. En muchos casos las personas que realizaban su contabilidad y sus impuestos eran personas sin la debida experiencia ni conocimientos para poder desempeñar el trabajo solventemente. El personal que integramos ASE+ hemos tenido que posteriormente llevar a cabo auténticos trabajos de investigación para poder ajustar su contabilidad a la realidad y evitar más sanciones tributarias.

¿Qué diferencia en tu opinión a ASE+ del resto de asesorías?

No soy yo el más indicado para hacer juicios de valor al respecto, pero creo que hay muchísimas diferencias. Lo primero y fundamental es que ASE+ nace por petición de nuestros asociados, porque así nos lo han solicitado. Llevamos 40 años apoyando y dando servicios al sector y siempre hemos intentado ajustar los precios lo máximo posible para el beneficio de todos. No hemos creado ASE+ tirar los precios y dejar a gente sin experiencia a cargo del mismo, sino que hemos contado



Agremia



▲ Arancha Robredo
y Alberto Duro.

con personal cualificado para dar el mejor servicio y poder mantenerlo solventemente en el tiempo vía cuota de prestación de servicios. Esto de por sí ya es una gran diferencia.

Además, somos flexibles a la hora de recibir documentación contable, dejando al cliente que elija la vía (presencial, online etc) o que decida cómo quiere recibir los documentos una vez contabilizados. Asimismo, les informamos sobre cualquier cambio normativo que afecte/beneficie a las empresas específicamente... en definitiva, trabajamos para nuestros socios y clientes, y ese es nuestro beneficio, es lo que marca la diferencia.

Por ultimo ¿Qué le dirías a un socio que este dudando sobre si utilizar el servicio de ASE+ o seguir con su gestoría?

Lógicamente que nos pruebe y que luego elija la opción que mejor se adapte a su empresa. No se trata de que nos elija sin más, si otra asesoría lo hace mejor que nosotros, por supuesto que le aconsejaremos el cambio, de hecho, tenemos convenios con otras asesorías para temas específicos ya que el servicio que ofrecemos ha de ser el mejor para el socio. En Agremia queremos que poco a poco ASE+ sea una referencia en Agremia, fundamentalmente para los autónomos que están empezando su carrera profesional.

ARANCHA ROBREDO:

¿Cuáles son los servicios que ofrece ASE+ LABORAL?

Ase+ es un servicio integral de asesoramiento y gestión para las empresas asociadas que, en su vertiente laboral, pretende cubrir todas las necesidades de cualquier empresa asociada en ésta área. A través del servicio, las empresas cuentan con un servicio personalizado y experto a través del cual pueden resolver cualquier duda o consulta en el área laboral.

Así mismo las empresas cuentan con un sistema de gestión que incluye la confección de toda la documentación necesaria para la contratación de trabajadores, bajas médicas, cambio de jornadas, realización de nóminas y seguros sociales, cartas de despido, incluso asistencia actos de conciliación Ante el Servicio de Mediación, Arbitraje y Conciliación de la Comunidad de Madrid.

¿Qué diferencia ASE+ de otras Gestorías?

Además de la calidad que, con carácter general, puede predicarse de todos los servicios que ofrece la AGREMIA, ASE+ es un servicio especializado dirigido a las empresas del sector, prestado por profesionales con amplia experiencia y con un profundo conocimiento del sector de las instalaciones, lo que permite prestar un adecuado asesoramiento y adaptarse a las particularidades de este sector, todo ello a unos precios altamente competitivos.

A título de ejemplo, AGREMIA, a través de AECIM, forma parte de la mesa negociadora del Convenio del Metal de la Comunidad de Madrid. Ello nos permite conocer de primera mano y de manera puntual un texto de vital importancia para la correcta regulación de las relaciones laborales en las empresas de nuestra Comunidad.

Otras cuestiones como la correcta aplicación de la Ley de la Subcontratación en el Sector de la Construcción o la normativa de Prevención de Riesgos aplicable a nuestro sector, son analizadas y puestas en práctica de manera diaria por nuestros técnicos, lo que nos permite ofrecer una atención muy especializada a nuestras empresas.

Así mismo, nuestra condición de Asociación em-

presarial, nos permite tener la capacidad de llevar a cabo una labor de interlocución directa con las distintas Administraciones Públicas, lo que facilita la resolución de dudas, consultas o cuestiones puntuales que puedan plantearse en nuestro día a día.

ESTOS SON LOS TESTIMONIOS DE ALGUNOS ASOCIADOS QUE YA UTILIZAN ASE+

"Agradezco el servicio de gestoría prestado por vosotros, que habéis estado en todo momento dispuestos a escuchar, responder, solicitar y tramitar cualquier incidente que se ha podido ocasionar en el día a día de nuestra Empresa."

Francisco E. Fernández de Reformas e Instalaciones F.E.F.F., S.L.

"En mi trayectoria profesional he trabajado con varias empresas de servicios similares, pero no son capaces de llegar a los niveles tan especializados

que exige nuestro sector. La complejidad de las actuaciones ante las Administraciones Públicas hace que la labor realizada por ASE+ nos libere de una carga administrativa muy importante, permitiéndonos emplear todo ese tiempo en el desarrollo de nuestro negocio. Cualquier empresa/ autónomo encontrará un gran apoyo legal y administrativo en ASE+. Nosotros lo hicimos en la creación de nuestra empresa, y seguimos confiando en ASE+ en el día a día."

José Luis Almarza Lozano de H.V.A.C.

"El motivo de elegir este servicio es por que es económico y me da seguridad de la gestión. Valoro enormemente la buena información que me da, la rapidez de la gestión y la confianza. Destaco lo sencillo que resulta la gestión, porque estoy muy cerca de la asociación y si no lo haría de forma telemática, el servicio es el que más provecho me da, más utilidad y confianza. Sin dudarlo la recomiendo a todos los asociados"

Ciprian Vasile, autónomo

RinNOVA Cond INOX ErP BIASI

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

TRADESA



**Sistemas de Calefacción
Energía Solar Térmica
Biomasa**

ErP READY

ENERG

BIASI

RinNOVA Cond

A B C D E F

A B C D E F

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



ACTIVIDAD DE LA ESCUELA TÉCNICA



VICTOR PERNÍA

Director Escuela Técnica de AGREMIA
victor.p@agremia.com

A CONTINUACIÓN OS DAMOS A CONOCER LAS ÚLTIMAS ACTIVIDADES REALIZADAS DESDE LA ESCUELA TÉCNICA EN ARAS DE PROMOVER Y MEJORAR LA FORMACIÓN DE LOS PROFESIONALES DEL SECTOR.

NUEVA FORMACIÓN EN PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES PARA TODOS LOS TRABAJADORES DEL SECTOR DEL METAL

La publicación en el mes del Junio del II Convenio colectivo estatal de la Industria, la tecnología y los servicios del sector del metal, que afecta a la mayor parte de las empresas y los trabajadores de nuestra asociación, recoge en su Capítulo XVII la formación mínima en prevención de riesgos laborales de los trabajadores del Sector del Metal, la principal novedad es que **ahora afecta a todos los trabajadores**.

En el anterior acuerdo del Metal, recordaréis, que sólo los trabajadores del sector que ejercían su actividad en obra nueva o rehabilitación completa de edificio tenían que realizar los cursos de I Ciclo (8 horas) y II Ciclo de oficio (20 horas) para obtener la TPC en el sector del Metal.

A partir de la entrada en vigor de este capítulo **todos los trabajadores del sector tienen que realizar formación específica con las siguientes duraciones:**

- ▶ Directivos y personal administrativo: **6 horas.**
- ▶ Trabajadores de oficios en áreas de producción y/o mantenimiento: **20 horas.**
- ▶ Trabajadores del metal que actúan en obras de construcción: **20 horas.**

Por último, cada 3 años todos los trabajadores deberán realizar una formación de reciclaje de 4 horas de duración

Estas formaciones ya están disponibles en nuestra Escuela Técnica por lo que puedes contactar para informarte más detalladamente. Existe un plazo de 3 años para completar la formación de toda la plantilla a razón de un sexto cada semestre.

PARTICIPACIÓN DE AGREMIA EN EL III FORO PARA LA FP DUAL

El pasado 4 de Octubre se celebró en Valencia este importante encuentro a nivel nacional y europeo organizado por la Alianza para la FP DUAL, organización de la que AGREMIA es miembro desde hace un año. En esta ocasión fuimos invitados para presentar, ante los más de 350 participantes de todos los lugares de España, nuestro proyecto de FP DUAL (pionero en el sector de las instalaciones) que venimos organizando para todas nuestras empresas asociadas.

Como recordaréis se trata de un proyecto que realizamos en colaboración con la asociación de telecomunicaciones AMIITEL, con la Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid y con las organizaciones Fundación Bertelsmann y Alianza para la FP DUAL, cuya finalidad es recuperar la figura del APRENDIZ en nuestros respectivos sectores.

A día de hoy han empezado en septiembre tres grupos de alumnos en ciclos formativos de FP

grado medio en los IES Tomas y Valiente e IES Antonio Machado que están realizando el ciclo de Electricidad y Automatismos (26 alumnos), el ciclo de Telecomunicaciones (30 alumnos) y el doble ciclo de Frío/climatización y Calor (25 alumnos), todos estos alumnos pasarán 10 meses de formación en alguna de las más de 70 empresas asociadas que se han inscrito en este programa formativo. Las incorporaciones a las empresas asociadas a Agremia y Amiitel se producirán entre los meses de septiembre 2018 y marzo 2019, por lo que de estar interesado en participar aún puedes hacerlo poniéndote en contacto con nuestra Escuela.

PLAN DIRECTOR DE PREVENCIÓN DE RIESGOS EN EMPRESAS DE GAS Y CALEFACCIÓN.

Por primera vez este año vamos a desarrollar colaborando con AECIM un plan de información y divulgación de prevención de riesgos laborales especialmente dedicado a empresas que traba-



jan con gas, fundamentalmente GLP y calefacción.

La actuación que desarrollará Agremia, consiste en que un técnico superior de Prevención de Riesgos Laborales de AGREMIA visitará 60 empresas de estas actividades durante los meses de noviembre y buena parte de diciembre, para realizar una revisión no vinculante de todos los procesos y aspectos que pueden afectar a la seguridad y salud de sus trabajadores. La visita durará entre una y dos horas y al finalizar se entregará un informe ciego a los responsables sobre su situación actual y propuestas de mejora. Es una buena ocasión de que un tercero desinteresadamente verifique y confirme la situación de nuestra empresa en esta importantísima parcela de nuestra actividad.

Todas las empresas interesadas que trabajen en estas actividades pueden solicitar a nuestra Escuela que se les realice esta visita orientativa de manera totalmente gratuita, ya que la actuación está financiada por el Instituto Regional de Seguridad y Salud en el Trabajo de la Comunidad de Madrid.

AGREMIA MIEMBRO DEL CONSEJO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE MADRID

Desde hace más de un año nuestra asociación es miembro activo de este importante órgano consultivo en materia de educación de la Comunidad de Madrid. Se trata de un órgano tripartito formado por las máximas autoridades de las Consejerías de Educación y Empleo, los sindicatos más representativos de nuestra Comunidad: UGT y CC.OO, así como la representación empresarial formada además de por Agremia por entidades de la categoría de CEIM y AECIM.

La misión de este ente tripartito es revisar las políticas educativas de nuestra Comunidad en materia de formación profesional e impulsar aque-

llas mejoras o propuestas que redunden en una mejor formación de nuestros profesionales.

Actualmente, se está haciendo especial esfuerzo en impulsar y mejorar la FP DUAL, para ello se han realizado estudios muy pormenorizados de cómo se está desarrollando y su impacto en el tejido productivo. Concretamente la Consejería de Empleo ha cruzado datos de inserción laboral en los últimos años llegando a la conclusión que la inserción laboral al terminar estudios de FP DUAL alcanza al 76 % de los alumnos, más de 10 puntos de diferencia si lo comparamos con la FP convencional.



El interés de AGREMIA, como patronal de las empresas instaladoras madrileñas, en estos foros no es otro que contribuir a que la formación de los futuros profesionales sea la mejor posible y recuperar la figura del APRENDIZ. Por ello además de poner en marcha un programa específico de FP DUAL también se ha integrado recientemente, en el seno de CEIM, en una comisión de trabajo cuya finalidad es estudiar y proponer soluciones a la problemática que actualmente tiene el contrato laboral para la formación en el trabajo (contrato de aprendizaje) para su realización en las empresas de nuestro sector.



¿QUIERES SER UN EXPERTO ENERGÉTICO?

CON AGREMIA Y FENIE ENERGÍA ES POSIBLE

Que una comercializadora de energía tenga como valores la Confianza, Eficiencia, Sencillez, Cercanía y Transparencia no es algo muy habitual, como tampoco lo es que los propios instaladores sean los accionistas, los dueños de la misma. Y es que Fenie Energía no es una comercializadora al uso: surgió por y para las empresas instaladoras con el fin de eliminar la competencia entre éstas y las comercializadoras tradicionales.

Fenie Energía ofrece a las empresas instaladoras la posibilidad de ampliar sus diferentes vías de negocio **obteniendo una nueva fuente de ingresos** a través de la comercialización de energía (luz y gas); **ampliando la oferta de productos y servicios** a través de Servicios de Ahorro Energético y **fidelizando a sus clientes** siendo el instalador la persona de referencia en todo momento, pudiendo ofrecerle otro tipo de servicios como mantenimientos, instalaciones etc.

Puedes unirse a la Compañía **hasta el 25 de diciembre** de este año, fecha en la que se da por concluida la ampliación de capital de la misma. El objetivo de esta ampliación es poder dar cabida a todos los instaladores que quieran convertirse en Agentes Energéticos. (precio de la acción, 1.500 €)

Te recordamos que para ser Accionista y Agente se han de cumplir una serie de requisitos:

- 1) Ser empresa instaladora o tener vínculo laboral o mercantil con una empresa instaladora
- 2) La empresa debe ser socia de Agremia o de alguna de las Asociaciones federadas a FENIE (Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones de España)

3) Poseer mínimo una acción de Fenie Energía

4) Realizar la siguiente formación:

a) **Curso de Asesor Energético:** Conocimiento del funcionamiento del mercado energético para interpretar las facturas energéticas y asesorar al cliente para que contrate energía al mejor precio. Iniciación en el mundo de la asesoría energética. (Duración, 28 h. Impartido en Agremia con profesorado propio. Coste, 360€ IVA incluido).

b) **Curso de Agente Energético:** Gestión de contratos de electricidad y gas, así como del resto de Servicios de Ahorro Energético. Aprendizaje de las políticas comerciales de Fenie Energía, relación con la empresa delegada, productos de ahorro energéticos (SAES) y procesos y sistemas. (Duración, 10 h. Impartido en Fenie Energía. Gratuito).



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



En Agremia, desde finales del 2016 y hasta la fecha, ya se han impartido cinco ediciones del curso de Asesor Energético, con un altísimo porcentaje de aprobados (tras el curso es necesario superar una prueba tipo test basada en el temario y manuales del mismo) y con un alto grado de satisfacción. Al cierre de la edición del presente número de esta revista está previsto un nuevo grupo para los días 13- 16 y 20-22 de noviembre.



PARA MÁS INFORMACIÓN
CHARO PINILLA
(Responsable Dpto. Electricidad)
charo.pinilla@agremia.com



SALA DE PRENSA



CHARO PINILLA

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

Como consecuencia del cumplimiento a la línea estratégica L3 ("Comunicar, poner en valor todo lo que hace Agremia") perteneciente al Plan Estratégico 2017-2019 aprobado en mayo por la Asamblea General de Agremia, la Asociación ha incorporado a un experimentado periodista, Juanjo Bueno del Amo, como colaborador, teniendo la responsabilidad de la Comunicación externa de la Asociación.



NOTAS DE PRENSA PUBLICADAS E IMPACTO EN LOS MEDIOS

Contratar a personal no autorizado para la instalación del aire acondicionado en casa puede salir muy caro

Publicado en:

- **El Mundo** (20 de septiembre de 2017)
- **Inmodiario** (21 de septiembre de 2017)
- **Fotocasa** (21 de septiembre de 2017)
- **Observatorio Inmobiliario de la Construcción** (20 de septiembre de 2017)

- **Pisos.com** (22 de septiembre de 2017)
- **ECOCONSTRUCCIÓN** (25 de septiembre de 2017)

Extremar la atención para evitar los timos de falsos revisores de gas en viviendas

Publicado en:

- **El Mundo** (9 de octubre de 2017)
- **Inmodiario** (5 de octubre de 2017)
- **Idealista** (6 de octubre de 2017)
- **Pisos.com** (5 de octubre de 2017)



APARICIONES EN TV

El Presidente de Agremia, es llamado como experto al programa de TVE1 Saber Vivir para dar su opinión en materia de Seguridad y Consejos en las instalaciones de gas (22 de septiembre de 2017)

NUEVOS SOCIOS EN AGREMIA

DAMOS LA BIENVENIDA... EN LOS MESES DE JULIO A OCTUBRE

De las nuevas altas,
el **41% son empresas** (Sociedades Limitadas, Sociedades Anónimas, etc..) y el **59% autónomos**

- ▷ GONZALEZ SAN NICOLAS, ALEJANDRO
- ▷ ORCOBA HOGAR S.L.U
- ▷ ERSORGAS, S.L.
- ▷ CASTAÑON GONZALEZ, JAVIER
- ▷ VIVE ENERGIA ELECTRICA, S.A.
- ▷ ALVAREZ ALFONSO, DAVID
- ▷ PASCUAL BARTOLOME, EDUARDO
- ▷ INSTALACIONES TIBURON, S.L.
- ▷ INDOCONTROL Y CLIMA, S.L.
- ▷ REINTENES REFORMAS Y REHABILITACIONES, S.L.
- ▷ SANCHEZ VAZQUEZ, AITOR
- ▷ SHAMS, BABAK
- ▷ FRIOFON INSTALACIONES, S.L.
- ▷ MEIJIDE MORENO, ANTONIO
- ▷ MORENA ARIAS, FRANCISCO
- ▷ TEKENER, S.A.
- ▷ BECERRA PECEÑO, ANDRES
- ▷ ALARCON INST. Y CONST., S.L.
- ▷ RAVE FORI, CARLOS
- ▷ JARAMILLO RODRIGUEZ, MARIANO
- ▷ MYCLIMA SOLUCIONES ENERGETICAS, S.L.
- ▷ MARTIN VAZQUEZ, OSCAR LUIS
- ▷ INICIATIVAS PERSONALES, S.L.
- ▷ ENESTEC ESPAÑA, S.L.
- ▷ TAIGUER CHUDIN, S.L.
- ▷ CALLEJA GOMEZ, OSCAR
- ▷ ZEA CARRASCO, ROLANDO
- ▷ MARTINEZ MENDOZA, JOSE MANUEL
- ▷ CALVO CALVO, JESUS
- ▷ ARESTE DOMINGUEZ, DANIEL
- ▷ VILAR FERNANDEZ, MANUEL ANGEL
- ▷ NUBE EXPERIENCE, S.L.U.
- ▷ GARCIA PAREDES, JUAN JOSE
- ▷ SANCHEZ IGLESIAS, LUIS GENARO
- ▷ PEREZ LLERENA, PABLO JAVIER
- ▷ TORRIJOS CASTILLO, PEDRO
- ▷ TODOCLIMA Y GAS, 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. Jurídico Agremia
91 4687251 ext 105
juridico@agremia.com

AGREMIA LAMENTA EL FALLECIMIENTO DE SU PRIMER PRESIDENTE, LUIS LÓPEZ ALMENDARIZ



▲ Asamblea general Asefosam 1981.

El pasado 1 de agosto en la ciudad de Torreveja y a la edad de 80 años, falleció D. Luis López Almendariz, 1º presidente de Asefosam y socio número 1 de la Asociación.

Asefosam, hoy Agremia y en definitiva, el colectivo de empresas instaladoras de Madrid, debe mucho a Luis López Almendariz. Luis fue ante todo un visionario y un empresario valiente. Impulsor del asociacionismo madrileño en un momento de mucha volatilidad política e inestabilidad social. En 1977 junto con otros 9 compañeros, Luis fundó la Asociación de Empresarios de Fontanería, Saneamientos y similares de Madrid y provincia (Asefosam).



▲ Fiesta Patronal 2011.

En el Acta fundacional de Asefosam se tomaron los siguientes acuerdos: se constituyó la asociación, se aprobaron los estatutos de la misma, se aprobó su registro en el depósito de Estatutos, se aprobó asimismo la incorporación a la Federación provincial de Asociaciones de Empresarios de Madrid (lo que posteriormente fue CEIM), se aprobó la constitución de la Junta Directiva y se nombró Presidente a Luis López Almendariz, y finalmente se aprobaron las cuotas para los asociados.

Bajo su presidencia se amplió la denominación de la Asociación, para incorporar el gas a las actividades de Asefosam, se impulsó de manera decidida la formación de los instaladores a través de diferentes cursos (embrión de lo que es ahora nuestra Escuela de Formación). Asimismo se mantuvo un contacto habitual y frecuente con la Delegación de Industria de Madrid para crear los carnets y habilitaciones profesionales que hoy en día conocemos y se trabajó duramente para captar asociados y hacer crecer la Asociación. En definitiva se sentaron las bases de manera firme para lo que luego ha sido Asefosam y actualmente Agremia.

Luis dejó la presidencia de Asefosam en el año 1983, después de un arduo trabajo de más de seis años en la misma, aunque siguió ligado a la Asociación hasta casi el final de su vida. En los últimos tiempos y disfrutando de una merecida jubilación no perdía la ocasión de venir a visitar la Asociación en Navidad para comprar lotería y saludar al personal de la misma.

Agremia lamenta profundamente su pérdida y quiere transmitir su más sentido pésame a su esposa Mari Carmen y a sus hijos.

TREND EN AGREMIA CON "EL PROCESO DE LA GESTIÓN ENERGÉTICA"

DPTO. COMUNICACIÓN TREND

Trend Control Systems, uno de los fabricantes líderes en sistemas de gestión de energía de edificios, organizó el 14 de Septiembre en la sede de Agremia la jornada técnica "El proceso de la gestión energética" que contó con la asistencia de numerosas y destacadas empresas especializadas en climatización.

Durante la jornada, **Sergio Torre** y **Valeriano Carnero**, llevaron a cabo una breve introducción a los **sistemas de control** y explicaron en qué consisten las instalaciones de **Trend**, cómo conectarse y cómo mantenerlos. Además, en la jornada se mostró en qué consiste el **control de la calefacción y sus beneficios** a través de ejemplos de buenas prácticas. Para ello, se destacará una selección del material de campo para ser **eficiente, tecnología de los sensores, y de las válvulas** (equilibrado y regulación, bola, etc...), medidores de energía.

Valeriano Carnero, *Honeywell Partner Channel Spain*, explicó al detalle los objetivos necesarios para la regulación de las salas de calderas y de salas de calderas *comfort* y de cómo a través del correcto diseño e instalación, un control adecuado y un mantenimiento eficiente se consigue el confort, la seguridad y la eficiencia energética, que se traduce en una calidad de servicio y un ahorro de costes. Carnero dio a conocer también las claves para eficiencia energética de la instalación (Certificación Energética), el impacto de la BAC y la TBM en la eficiencia energética de edificios a través de una correcta medición y análisis de los datos, la generación de informes útiles y las optimizaciones además de explicar que la presencia en la instalación y el conocimiento de la misma optimizan el rendimiento energético.

Por su parte, Sergio Torre, *Sales Leader Trend Iberia*, explicó cómo Trend Control Systems proporciona la

infraestructura, el soporte y los servicios necesarios para conseguir un rendimiento óptimo del edificio, ya se trate de edificios pequeños (escuelas, hoteles y tiendas), estatales (hospitales, universidades y oficinas) o edificios complejos a gran escala (como aeropuertos, oficinas o estadios). Torre dio a conocer claves sobre la apuesta de Trend de cómo proporcionar soluciones flexibles independientemente del tamaño de los edificios y ofrecer a los diferentes proyectos los sistemas más adecuados y compatibles, a lo largo del tiempo, a través de un único supervisor para todos los sistemas de Trend, tanto para los antiguos como para los nuevos. Torre explicó la propuesta de Trend de retro-compatibilidad con las nuevas plataformas, incluyendo IQ@4, que consigue la protección de la inversión tanto en tiempo como en dinero. Torre además demostró cómo los controladores de Trend permiten hacer un *upload* de la estrategia que tienen cargada y también detalló las BEMS que ofrece Trend (controlador IQ4, IQ4NC, Supervisor/SCADA, TONN y controlador IQ4XNC) y se destacaron algunos de los casos de éxitos de las implementaciones de Trend tanto en empresas como en diferentes organismos dentro del territorio nacional.



Para más información sobre
Trend Control Systems
www.trendcontrols.com
Para más informaciones de
Trend y IQvision ponerse en
contacto con:
Sergio Torre
Trend Control Systems -
Madrid
Tel: (+34) 91 657 35 84
Correo electrónico:
infotrend@trendcontrols.com



JORNADA TÉCNICA DE VISSMANN EN LA SEDE DE AGREMIA

DPTO. MARKETING VISSMANN



Smartphone gracias a las aplicaciones móviles de Viessmann.

Adicionalmente, Viessmann presentó con Vitocal 060-A la ampliación de su gama de bombas de calor inteligente para agua caliente sanitaria según el comportamiento de los consumidores, tratándose de un equipo, para funcionamiento con aire exterior o interior, y disponible con intercambiador para energía solar o generador de calor externo.

Finalmente, Viessmann ha incorporado a su catálogo de producto un equipo híbrido, Vitocaldens 222-F, que combina de manera inteligente aeroterminia con tecnología de condensación a gas según la demanda de calefacción y A.C.S., los precios de la energía y la temperatura exterior.

Coincidiendo con el 100 aniversario de la creación del fabricante alemán, en la jornada se presentó la nueva promoción 100-100-100, que a partir del 1 de octubre hasta el 31 de diciembre bonifica con 100 euros la compra e instalación de cada caldera de condensación a gas Vitodens 100-W. En el marco de este aniversario, todos los asistentes recibieron un obsequio y fueron invitados a un cóctel por cortesía de Viessmann.



Con motivo de la apertura de la nueva temporada de calefacción, el fabricante alemán organizó el pasado 27 de septiembre en la sede de AGREMIA, una Jornada Técnica para instaladores y profesionales del sector. La convocatoria fue presidida por el Gerente de Viessmann en España, Jürgen Gerhardt, acompañado por el Jefe de Producto de Bomba de Calor, Pedro Ruiz, y la Responsable de Márketing, Mónica Casas. Los más de 60 asistentes valoraron muy positivamente una agenda que recorrió las principales novedades lanzadas en el mercado español durante el mes de septiembre.

Entre ellas se encuentra la nueva gama de bomba de calor aerotérmica, formada por generadores de energía polivalentes para calefacción, aire acondicionado y producción de A.C.S., como Vitocal 100-S, de 2,7 a 85,5 kW (en secuencia inteligente), Vitocal 111-S de 3,2 hasta 15,7 kW, Vitocal 200-S de 1,2 a 73,1 kW y Vitocal 222-S de 3,2 a 14,7 kW. Todos los equipos son de última generación, con elevados valores COP, regulaciones Premium con las funciones más avanzadas de la tecnología Viessmann y gestionables a través de Internet y/o



FERROLI PRESENTA EN AGREMIA SUS PRINCIPALES NOVEDADES

DPTO. FORMACIÓN FERROLI

El pasado día 5 Octubre se celebró una jornada en la que **Ferrolí**, como posiblemente, **poseedor del catálogo más completo de soluciones para el instalador, presentó el amplio abanico disponible de alternativas en las instalaciones de Baja Temperatura.**

Ferrolí quiere ayudar al instalador con la tecnología necesaria para cada instalación, sin priorizar ningún combustible, por lo que una vez asimiladas las exigencias a las que nos obliga la Normativa, sólo queda exponer la variedad de productos adaptados a cada necesidad de nuestros usuarios e instaladores, quedando claro que una instalación en Baja Temperatura aporta unos ahorros importantes, que se multiplican si la combinamos con generadores de calor adecuados

Pensando en los instaladores, que puedan ofrecer todas las tecnologías disponibles, Vimos las posibilidades de trabajar con Emisores Térmicos de Aluminio, Emisores de Baja Temperatura (Varese) y/o FanCoils, presentando el nuevo Jolly a dos tubos.

Cuando las necesidades del usuario son cubiertas con Gas Natural, la mejor opción son las calderas murales Blue Helix, calderas que, por segundo año consecutivo, han sido elegidas mejores calderas del año por una prestigiosa revista, por sus altas características y mejor relación calidad/precio, como la producción de ACS y estar fabricadas en Acero Inoxidable. Un hecho muy significativo de esta alta calidad es que, toda la gama es capaz de mejorar la instalación a A+, simplemente incorporando un control Clase VI (Tto. Modulante + Sonda Exterior).

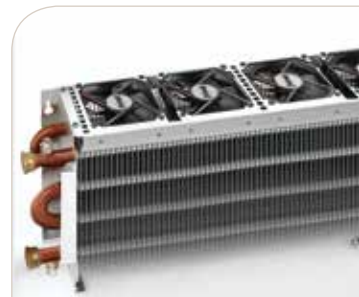
Con las Calderas de gasóleo, destacamos la posibilidad de parcializar las instalaciones, además de disponer, posiblemente de la gama más completa

del mercado, calderas Clase B y de condensación directa, con recuperador, de Hierro Fundido, de Acero, incluyendo la gama en Hierro Fundido de 37 kW útiles, capaces de producir hasta 17,6 l/min $\Delta T=30^{\circ}\text{C}$, todas las posibilidades para atender las necesidades del usuario.

Una parte importante de la ponencia giró en torno a la nueva máquina de Aerotermia, donde recordamos que Ferrolí tiene una dilatada experiencia en la fabricación y comercialización de Bombas de Calor de alta eficiencia.

El nuevo modelo RVL-I Plus, obtiene las máximas calificaciones, avaladas por Eurovent, incluso con temperaturas de impulsión de 55°C , en todas sus potencias: 5, 7, 10 y 14 kW.

Una máquina de Aerotermia es capaz de cubrir todas las demandas de climatización de la vivienda, por lo que tiene argumentaciones suficientes como para ser una alternativa al resto de energías, además de aportar una significativa reducción de emisiones contaminantes a la atmósfera (CO_2) y ahorrar en la factura energética de la vivienda.



ENCUENTROS PROFESIONALES

SANTOGAL

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA



EL GRUPO SANTOGAL APUESTA POR MADRID

El Grupo Santogal, líder del sector automovilístico en el país vecino, llega a Madrid para quedarse y lo hace con la apertura de un nuevo concesionario de Mercedes-Benz en el municipio de Las Rozas.

El líder en el sector automovilístico lisboeta, Grupo Santogal, ha mostrado su fuerte apuesta por la capital española abriendo un nuevo concesionario de coches de la marca Mercedes-Benz -una de las 25 con las que trabaja- que se suma a los seis que ya tiene en la Comunidad.

La inauguración del nuevo concesionario de Mercedes Benz, situado en la calle Londres, 40, en el municipio de Las Rozas, ha tenido lugar el jueves 28 de septiembre. En el evento se mostró una gran colección de automóviles de última gama y eléctricos de la marca Mercedes-Benz.

"El mundo del automóvil" es el eslogan de Santogal. Así es, Santogal es una de las empresas dentro del mundo del automóvil en Portugal, pero no es una más, es una de las marcas más sólidas en Lisboa. Con 70 años desde que empezó en el mercado de la automoción, Santogal es la casa donde muchos portugueses compran sus coches.

En 2007 Santogal llegó a España con la firme intención de ofrecer su experiencia y sus servicios al público español. En Madrid y Guadalajara cuenta con diferentes concesionarios donde puedes encontrar tus marcas favoritas, como Mercedes-Benz, Smart, Nissan, Citroën, Peugeot y la espectacular marca italiana, Ferrari.

Si por algo se distingue Santogal, es por la pasión en el servicio a los usuarios y por su equipo de profesionales. En este sentido el grupo portugués considera parte de su buen hacer apostar por las diferentes marcas que comercializa implicándolas en acciones donde el protagonista sea el cliente.



CITROËN:

- ▶ **Las Rozas de Madrid** · C/ Cabo Rufino Lázaro 23 - (P.I. Europolis) - 28232, Las Rozas. Tlf: 910488210
- ▶ **Majadahonda** · Ronda del Carralero 15, 28220, Majadahonda. Tlf: 910488190

FERRARI:

- ▶ **Madrid** · Avda. de Burgos 114, 28050, Madrid. Tlf: 91 048 81 70

MERCEDES-BENZ:

- ▶ **Alcalá de Henares** · Avda. Carlos III 6- (P.I. La Garena)- 28806, Alcalá de Henares. Tlf: 911120220
- ▶ **Guadalajara** · C/ Francisco Aritio 142, 19004, Guadalajara. Tlf: 949202158
- ▶ **Las Rozas de Madrid** · C/ Londres 40- (P.I. Europolis)- 28232, Las Rozas| Tlf: 910488100
- ▶ **Madrid** · Avda. La Victoria 15, 28023, (El Plantío- Frente al C.C Sexta Avenida)| Tlf: 910488142

- ▶ **Majadahonda** · Carretera de Boadilla, km 0,500 -(P.I. El Carralero)- 28220, Majadahonda. Tlf: 910488140

NISSAN:

- ▶ **Guadalajara** · C/ Francisco Aritio 142, 19004, Guadalajara. Tlf: 949202385

PEUGEOT:

- ▶ **Las Rozas** · C/ Cabo Rufino Lázaro 23- (P.I. Europolis)- 28232, Las Rozas. Tlf: 910488200
- ▶ **Majadahonda** · Ronda del Carretero 13, 28220, Majadahonda. Tlf: 910488180

SMART:

- ▶ **Alcalá de Henares** · Avda. Carlos III 6 - (P.I. La Garena)- 28806, Alcalá de Henares. Tlf: 911120220
- ▶ **Las Rozas de Madrid** · C/ Londres 40 -(P.I. Europolis)- 28232, Las Rozas. Tlf: 910488100
- ▶ **Majadahonda** · Carretera de Boadilla, km 0,500 -(P.I. El Carralero)- 28220, Majadahonda. Tlf: 910488140

IMMERGAS

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA



Con más de 50 años de experiencia en el sector de la calefacción, IMMERGAS, marca líder en el mercado italiano afianza su posición en España.

IMMERGAS está orgullosa del hecho de que sus líneas de producción fuesen diseñadas internamente por sus propios ingenieros, expertos y técnicos, después de escuchar las necesidades de quienes las usan a diario. Es el más claro ejemplo de la manera de trabajar de IMMERGAS: escuchar a la gente, planificar objetivos, diseñar lo mejor y, sobre todo, confiar en la experiencia y el conocimiento italiano. Esto es lo que ha hecho posible llegar con

nuestro producto a 6 millones de hogares a nivel mundial.

¿POR QUÉ IMMERGAS?

Desde el principio, la fiabilidad ha sido uno de nuestros requisitos primordiales, de manera que, en cualquier situación, la gente pueda confiar en los productos que ha adquirido. El espíritu de innovación fue la chispa que inició IMMERGAS. Hoy, esto significa ir mas allá del pleno confort en el ámbito doméstico: significa producir dispositivos que cada vez ahorren más y sean más eficientes con la ayuda de fuentes de energía renovables.



 **IMMERGAS**



CONTACTO

Teléfono: **91 797 29 98**

Web:

www.immerspagna.com



CENTRALINE

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA



Centraline es conocida como la marca asociada de Honeywell encargada de la gestión integrada de edificios y es una de las empresas del sector que más rápido crece. Durante más de una década ha ofrecido sistemas que se ajustan de manera precisa a las necesidades de edificios comerciales, públicos y de usos múltiples en toda Europa.

GESTIÓN INTEGRADA DE EDIFICIOS

La principal competencia de Centraline es la gestión integrada de edificios. La marca se encarga de ofrecer soluciones personalizadas e inteligentes para edificios de oficinas, escuelas, tiendas, hoteles, universidades, complejos de usos múltiples y muchas otras instalaciones de todos los tamaños. Las soluciones de Centraline se basan en la tecnología puntera de Honeywell, como el Niagara Framework, lo que permite una gestión de edificios realmente integrada: desde el control de la calefacción, iluminación y oscurecimiento, control de accesos, sistemas de alarma anti-incendios, circuitos cerrados de televisión (CCTV), ascensores, montacargas, etcétera. hasta soluciones completas de gestión energética. Lo principal es la optimización del consumo energético mediante la conexión en red de los diferentes sistemas de un edificio.

LA RED DE SOCIOS

El concepto de socio es un pilar fundamental en la estrategia de Centraline. La marca distribuye sus soluciones a través de más de 600 socios muy cualificados en la región de EMEA. El beneficio principal del principio de asociación es que los clientes tienen garanti-

zada la asistencia flexible y profesional muy cerca. Esto permite que Centraline haga honor a su lema «cerca de usted» en más de 40 países. Todos los socios son especialistas experimentados en sistemas de control de edificios que asisten con regularidad a sesiones de formación, por lo que siempre están a la última en lo referido a los adelantos técnicos más recientes. Además se apoyan en los equipos dedicados de asistencia técnica, ingeniería, ventas y marketing de Centraline. Como contrapartida, los desarrolladores de productos de Centraline se benefician de las numerosas sugerencias que reciben directamente de los usuarios. Gracias a esta relación informativa directa los productos de Centraline pueden mejorarse constantemente y adaptarse a los requisitos del mercado.

LAS RAÍCES

El nombre Centraline se deriva de la marca alemana Centra. En 1930, la válvula de mezclador «Zentra» para sistemas de calefacción central revolucionó el sector. La sede de Centra en Schönaich, cerca de Stuttgart, que fue adquirida por Honeywell en 1984, se convirtió en uno de los centros punteros en investigación y desarrollo de la empresa. Debido al aumento de la demanda, Honeywell creó una marca asociada para la región de EMEA (Europa, Oriente Medio y África) en 2004: Centraline vio la luz y se lanzó junto a 65 socios en Alemania, Gran Bretaña, Francia y los Países Bajos. Dos años después se unieron Austria, Suiza, Hungría, la República Checa, Turquía, Rumanía, Ucrania, Lituania y Rusia. En la actualidad, más de 600 socios en más de 40 países distribuyen las soluciones de Centraline.



CONTACTO

Teléfono: 91 657 35 84

Correo electrónico:

sergio.torre@honeywell.com

Web: www.centraline.com

Contacto empresa:

Sergio Torre

**Centraline, c/o Honeywell
España**

CENTRALINE

LANZA EL POTENTE CONTROLADOR HAWK 8000 PARA UNA INTEGRACIÓN EFICIENTE Y SEGURA DE LAS APLICACIONES DE CONTROL DE EDIFICIOS

NX HAWK 8000 ofrece una programación e instalación simplificada, una operación sencilla basada en la nueva plataforma del sistema CentraLine NX y, además, proporciona más potencia del procesador y de los puntos de datos integrados.



El controlador ofrece una gestión integrada de edificios con monitorización, adquisición de datos, alertas, programación y una gestión integral de la red. Gracias al servidor web integrado, los componentes Wi-Fi y el estándar HTML 5, permite que toda la información, incluida la información visual fácil de entender, se pueda gestionar a través de conexión Ethernet, Wi-Fi o a través de acceso remoto y navegadores estándar.

La conexión de hasta cuatro módulos de comunicación conectables añade hasta cinco buses de comunicación más a la ya existente Ethernet y dos interfaces de comunicación.

El sistema CentraLine NX incluye extensiones que aumentan la eficiencia de un edificio, mejoran la eficiencia de su puesta en marcha y operaciones y, también, protegen las inversiones realizadas en el pasado.

CHINT ELECTRIC

LA PRIMERA BODEGA AUTOSUFICIENTE ENERGÉTICAMENTE DE CANARIAS CONSTRUÍDA CON TECNOLOGÍA FOTOVOLTAICA DE CHINT

Las Islas Canarias cuentan con la primera bodega 100% sostenible y autosuficiente dentro de la Denominación de Origen Canary Wine. El sitio de San Juan en el municipio de Tacoronte, Tenerife, ha invertido en un proyecto revolucionario de energías renovables, de la mano de Chint Electric.

El planteamiento de la bodega aúna tradición y sostenibilidad en una ubicación privilegiada frente al Atlántico y al Teide, a 313 metros sobre el nivel del mar. Una finca donde se depura el 100% de las aguas y evitan el cultivo de las vides con tratamientos químicos, con variedades de uva exclusivas y exentas de filoxera; y donde a partir de ahora el suministro eléctrico será autosuficiente.

El proyecto ha sido desarrollado con placas Astronergy de 260W pico, producidas en la fábrica que el Grupo Chint tiene en Frankfurt, Alemania. La instalación solar tiene una potencia de 12,5Kw, capaz de generar diariamente cerca de 75Kw. Además, el sistema instalado tiene una autonomía de 5 días gracias a las baterías de 1600A.



Con la infraestructura energética autosuficiente, la Bodega de Canary Wine dispone de un suministro eléctrico trifásico para las cámaras frigoríficas, toda la maquinaria industrial vitivinícola, así como almacenes, oficinas, etc. El Sitio de San Juan se ha convertido en un referente en toda la región vinícola, y en una instalación fotovoltaica de vanguardia gracias a la tecnología suministrada por la multinacional Chint.

BAXI

PRESENTA SU NUEVO TELÉFONO DE ATENCIÓN A PROFESIONALES

BAXI, la compañía líder y referente en sistemas de climatización para el hogar, presenta su nuevo teléfono de atención a profesionales, un servicio para profesionales que ya funciona en todo el territorio y para todos los productos.



SOBRE EL SERVICIO DE BAXI DE ATENCIÓN AL PROFESIONAL

Baxi ha desarrollado este servicio con el claro objetivo y la firme voluntad de estar cerca de los instaladores y distribuidores en su día a día, facilitándoles en todo momento su desempeño profesional y siendo un socio relevante para ellos en sus negocios. El nuevo teléfono de atención al profesional es el 918 87 28 96 y funciona de 08:00h a 20:00h de manera ininterrumpida, de lunes a viernes.

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

La oferta de renting más amplia para tu vehículo profesional

Condiciones Especiales
para socios* de
Agremia



Descubre las ventajas de alquilar tus vehículos con Northgate



Flexible

- Contratación Flexible: renting libre, medio, largo plazo; o compra
- Vehículos adaptables
- Cambios de gama sin costes y en cualquier momento
- Devolución sin penalización



Cercano

- 25 delegaciones con 160.000 m² de talleres propios de mantenimiento integral
- Unidades móviles de servicio en toda España
- +3.000 puntos de servicio
- +1.000 empleados
- Asignación personal de comercial y de gestor administrativo



Inmediato

- Disponibilidad garantizada
- Vehículo de sustitución de la misma gama y al momento
- Mantenimientos y diagnósticos rápidos
- Web de clientes y App para conductores



Fácil

- Sin bancos ni créditos
- Flota siempre disponible en toda España
- Servicio integral de mantenimiento y averías incluido
- Contratación telemática



Seguro

- Seguro a todo riesgo sin franquicia, con diagnósticos rápidos, y sin penalización por siniestralidad
- Cambio ilimitado de neumáticos por desgaste
- ITV, tasas e impuestos incluidos
- Asistencia en carretera 24 horas, 365 días al año

Para más información, contactad con: **Ana Hermosilla • 914 687 251 • marketing@agremia.com**

*Condiciones válidas sólo para nuevos clientes

www.northgateplc.es

NORTHGATE
Renting Flexible