

Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA

Aeroterminia Vaillant

Para ahorrar en todo
menos en bienestar

Aeroterminia Vaillant: el sistema más sencillo de climatización sostenible

aroTHERM y uniTOWER forman la solución perfecta como sistema renovable, para la producción de calefacción, agua caliente y refrigeración tanto para nueva edificación como en una instalación de calefacción ya existente. Un sistema que se instala fácilmente, es extremadamente silencioso y con el que tus clientes pueden ahorrar hasta un 70% en su factura energética.

Más información en: 910 77 11 11 www.vaillant.es info@vaillant.es

■ Calefacción y ACS ■ Climatización ■ Energías Renovables

 **Vaillant** Confort para mi hogar

Agremia

Asociación de Empresas del Sector
de las Instalaciones y la Energía

39 Fiesta Patronal

2018

8 de junio

Cena de Gala
Barra libre

Espectáculo a cargo del humorista Leo Harlem
Sorteo de regalos

Quinta La Muñoza
Km. 4, Ctra. de El Pardo a Fuencarral
Madrid

Más información:

marketing@agremia.com y administracion@agremia.com

91 468 72 51 www.agremia.com

Aforo limitado



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



05 EDITORIAL

06 NOTICIAS AGREMIA

ESPECIAL CLIMATIZACIÓN

06 Aspectos clave en el reciclaje de residuos de aparatos de climatización

10 Obligaciones en la comercialización de equipos de climatización

12 Obligaciones para las empresas que compran, venden e instalan equipos de aire acondicionado

15 Conclusiones de la reunión con la DG Industria sobre instalación de equipos de climatización con R32

28 Gas Natural Fenosa lanza Nedgia Madrid, la nueva marca para su negocio de distribución de gas en esta región

16 DE INTERÉS

16 Proyecto del Real Decreto sobre individualización de consumos

26 Plan Renove de instalaciones eléctricas

18 EVENTOS

18 39 Fiesta Patronal de Agremia

20 XVII Torneo de Mus "La Bonita"

22 NOTICIAS ESCUELA TÉCNICA

22 Certificado de Profesionalidad de electricidad: una formación que mira al presente

24 ELECTRICIDAD

24 Agentes de Fenie Energía nos cuentan su experiencia con la Compañía

30 CLUB DE PROVEEDORES

30 ¿Sabías que como socio de Agremia dispones de un Club de Proveedores?

32 NUEVOS SOCIOS EN AGREMIA

33 EMPRESA ADHERIDA

33 Sirkus

34 SOCIO COLABORADOR

34 Compte.R

35 Tüv Rheinland

36 NOTAS DE PRENSA

38 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

fenie Energía

TRADICIÓN E INNOVACIÓN SE DAN LA MANO EN LAS ESCUELAS DE FORMACIÓN DE LAS ASOCIACIONES PROFESIONALES

Desde tiempo inmemorial, la formación de los nuevos profesionales en los distintos oficios, siempre estuvo ligada a un proceso de aprendizaje a cargo de quienes ya venían ejerciendo dicha profesión y habían adquirido experiencia, conocimientos y reconocimiento social en el ejercicio de su labor.

Quizás el ejemplo paradigmático fueron los gremios medievales, donde las figuras de maestro y aprendiz estaban perfectamente definidas y era el propio gremio quien fijaba y supervisaba el proceso formativo que debía seguir éste, bajo la tutela del maestro, correspondiendo en última instancia al gremio acreditar los conocimientos del aspirante.

Ya en tiempos mucho más recientes, pese a la importante labor desarrollada por los estados modernos en la promoción de la enseñanza, hemos sido las asociaciones profesionales y empresariales quienes, continuando con aquella tradición y cubriendo las lagunas que dejaban los planes de formación públicos, más orientados a otro tipo de enseñanzas regladas, hemos asumido la labor de formar a los nuevos profesionales en los distintos oficios ligados a las instalaciones.

Todo lo anterior se ha realizado, bien, de manera directa, a través de nuestros propios centros de formación, bien, en colaboración con la Administración, definiendo programas e itinerarios formativos, asesorando técnicamente a los responsables de dichas tareas e introduciendo las innovaciones tecnológicas a fin de que los alumnos alcancen una formación profesional que les habilite para ejercer su profesión con plenas garantías de éxito.

El esfuerzo que afrontamos las asociaciones para mantener los estándares de calidad y cumplir con la normativa es muy elevado. En el caso de Agremia se adquirieron allá por el año 1990 las instalaciones de Avda Córdoba, ubicadas en un edificio indus-

trial que permitía solicitar la licencia de actividades como Escuela de Formación con Talleres.

También es justo reconocer que mucho han tenido que ver en esta labor otros agentes del sector, singularmente los fabricantes de materiales de equipos y aparatos, quienes siempre han ido de la mano de las asociaciones a la hora de definir los nuevos caminos de la profesión y los ya mencionados avances tecnológicos que han ido marcando la evolución del sector.

Es cierto que, junto a las escuelas de las asociaciones empresariales, han surgido otras iniciativas privadas que han abierto el abanico de la oferta formativa. Sin duda la competencia es sana y la cada vez mayor diversificación y especialización de las enseñanzas en un sector como el nuestro, hacen difícil a un único centro poder satisfacer todas las necesidades de los nuevos profesionales, pero no es menos cierto que dicha oferta debe ir acompañada de la necesaria calidad y cumplimiento estricto de la normativa.

Bajo el paraguas de FENIE, AGREMIA y el GREMI de Barcelona, hemos promovido una alianza entre las escuelas de formación de las principales asociaciones empresariales del territorio nacional, a fin de poder ofrecer a cualquier persona que desee introducirse en el sector o completar su formación ampliando sus conocimientos y acreditaciones profesionales, una amplia oferta formativa avalada por escuelas con años de experiencia, los mejores docentes y las mejores instalaciones y medios materiales para garantizar que los alumnos alcancen una formación excelente.

La excelencia de esta labor viene así mismo acreditada por diversos sellos y certificados de confianza que vienen a avalar una trayectoria que, como hemos dicho, se remonta en algunos casos, a nuestro pasado más remoto, a fin de formar a las nuevas generaciones de profesionales del sector.



ESPECIAL CLIMATIZACIÓN

EN ESTE NÚMERO QUEREMOS EXPONER CÓMO AFECTA LA NORMATIVA A LOS DIFERENTES ACTORES QUE INTERVIENEN EN LA DISTRIBUCIÓN, VENTA, INSTALACIÓN Y COMPRA DE APARATOS DE AIRE ACONDICIONADO. INICIAMOS CON UN ARTÍCULO ELABORADO POR ECOTIC, COLABORADOR DE AGREMIA QUE SE DECIDA A LA GESTIÓN DE RESIDUOS DE APARATOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS RAAE Y SIG.

ASPECTOS CLAVE EN EL RECICLAJE DE RESIDUOS DE APARATOS DE CLIMATIZACIÓN

REALIZADO POR ECOTIC

ecotic
RECICLANDO PARA CREAR

A lo largo de los últimos años, la **actividad de los instaladores y distribuidores de aparatos de climatización** se ha visto sometida a un marco de regulación creciente, orientado a la minimización del impacto ambiental de la desinstalación y reciclaje de los residuos. Los principales aspectos normativos que afectan a esta situación son la **consideración de los equipos de aire acondicionado y bombas de calor como residuos peligrosos** y la necesidad de disponer de un **contrato de tratamiento de los residuos con un gestor** debidamente acreditado.

Por otra parte, cabe señalar que el **reciclaje de los residuos de aparatos de aire acondicionado se encuentra por debajo del 10%, lo que dista considerablemente del 50%** de la media de las cantidades puestas en el mercado durante los 3 años anteriores establecido **como objetivo de reciclaje**. En concreto, a nivel nacional, en 2017 se gestionaron 3.000 toneladas, sobre un objetivo total de 20.000 toneladas, por lo que existe un importante margen de mejora.

Por estos motivos, la actualización de los profesionales del sector es un aspecto clave tanto para el cumplimiento de sus obligaciones, como para alcanzar los objetivos de reciclaje establecidos. Y para ello, resulta fundamental que tengan a disposición soluciones globales de gestión de los residuos para asegurar una adecuada gestión ambiental y evitar posibles sanciones.

MARCO NORMATIVO

Real Decreto 115/2017 sobre comercialización y manipulación de gases fluorados

El Real Decreto 115/2017 tiene como objeto regular la distribución y puesta en el mercado de gases fluorados, la de los equipos basados en los mismos y la acreditación de los profesionales y empresas que los manipulan.

Sus dos objetivos fundamentales son:

- ▶ De un lado, **garantizar que el personal que realiza las operaciones de instalación, repara-**

ción y sustitución de equipos, dispone de una formación específica que les permita manipular los gases fluorados con seguridad para las instalaciones y para el medio ambiente. Así se articula un concreto plan formativo que incluye el reciclaje obligatorio de los profesionales ya acreditados con anterioridad.

- ▶ De otro, **asegurar que todo producto puesto en el mercado, es instalado por una empresa habilitada** que cuente con personal debidamente formado en la manipulación de gases fluorados. En este sentido, impone al comercializador de los equipos –cualquiera que sea el medio de venta (presencial o internet)– la obligación de informar al comprador de que dicho equipo debe ser instalado por empresa habilitada, y recabar la prueba de que así se ha ejecutado, para lo que deberán emitirse y conservarse los documentos A y B de Anexo VI del Reglamento.

Real Decreto 110/2015 sobre residuos de aparatos eléctricos y electrónicos

El Real Decreto 110/2015 sobre residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE), establece que los instaladores deben desinstalar los aparatos de climatización de forma correcta, **evitando la liberación de los gases a la atmósfera, y gestionar el residuo a través de transportistas y gestores debidamente autorizados.**

Ley 22/2011 de residuos y suelos contaminados

La Ley 22/2011 viene a establecer que todo aquel que, por razón de su actividad, genere residuos peligrosos, debe darse de alta en la Comunidad Autónoma donde desarrolla su actividad **como Productor de residuos peligrosos**, asignándosele un código NIMA (Número de Identificación Medioambiental). La actividad de mantenimiento, reparación y sustitución de equipos de climatización, genera esta obligación.

Una vez la empresa instaladora esté dada de alta, **deberá hacerse cargo de los residuos de aparatos eléctricos y electrónicos** generados en el desarrollo de su actividad. El **plazo máximo para almacenar residuos peligrosos es de 6 meses, y para residuos no peligrosos de 2 años.** Antes de

que cumpla dicho plazo, **deberá entregar el residuo a un gestor autorizado** con el que tenga suscrito un contrato de tratamiento.

Real Decreto 180/2015 sobre traslado de residuos

Como hemos anticipado, este Real Decreto establece que **el operador del residuo, en este caso la empresa instaladora, debe tener un contrato de tratamiento firmado con el destinatario del residuo, es decir el gestor.** El contrato se formalizará siempre con carácter **previo al inicio de la actividad.**

Por otra parte, el Real Decreto considera cualquier traslado de aparatos de climatización directamente a un gestor autorizado, como traslado de residuo peligroso, por lo que, para poder efectuarlo, se debería estar dado de alta como transportista de residuos peligrosos.

Por el contrario, **no se considera traslado el que se efectúa por el profesional desde el lugar en el que se ha desinstalado el equipo hasta sus propias instalaciones o una plataforma logística a la espera de que un transportista autorizado lo traslade al gestor autorizado.**

SANCIONES

La Ley 22/2011 de residuos y suelos contaminados, incluye el régimen sancionador aplicable a la gestión de los residuos. Las consecuencias por estas infracciones pueden ser desde sanciones económicas, que oscilan entre los 901 y los 1.750.000 euros, pasando por la inhabilitación o la revocación de la autorización para el ejercicio profesional con carácter temporal entre 1 y 10 años, hasta la clausura temporal o definitiva de la actividad.

LA IMPORTANCIA DE UN ADECUADO RECICLAJE

Los aparatos de climatización, al final de su vida útil, requieren procesos de gestión específicos para evitar su impacto negativo sobre el medio ambiente. Esto se debe a la presencia de circuitos impresos y compuestos orgánicos y clorados en el condensa-



dor, que son tóxicos tanto para el entorno natural como para la salud de las personas. También encontramos en estos equipos otras sustancias contaminantes, como los aceites y gases clorofluorocarburos (CFC), por ejemplo, el R22 y el R12. Estos gases tienen un elevado Potencial de Agotamiento de la Capa de Ozono (PAO u ODP, por sus siglas en inglés). Por otra parte, nos encontramos también con la presencia de gases hidroclorofluorocarburos (HCFC), como el R410 o R14 entre otros, considerados gases de efecto invernadero debido a su Potencial de Calentamiento Atmosférico (PCA).

Por tanto, **aunque a un aparato se le haya extraído el gas, sigue siendo un residuo peligroso, dado que, tanto el aceite como el aparato en sí, siguen conteniendo restos de gas.** En consecuencia, la importancia de **reciclar de forma adecuada los aparatos de climatización**, más allá del cumplimiento de las obligaciones legales y de evitar posibles sanciones, **es un aspecto fundamental para la conservación del medio ambiente.**

ECOINSTALADORES, UNA SOLUCIÓN GLOBAL PARA EL RECICLAJE

En definitiva, la correcta gestión de los residuos de equipos de climatización implica que los profesionales del sector afrontan un entorno complejo para el cumplimiento de sus obligaciones y el ejercicio de las buenas prácticas en relación con los residuos. Por este motivo, es necesario impulsar acciones de sensibilización y actualización dirigidas al colectivo profesional, en un marco de regulación creciente, y aportarles soluciones integrales para la gestión de los residuos.

Con este objetivo, **ECOTIC impulsa desde el año 2013 el programa "Ecoinstaladores", una pionera iniciativa orientada a la formación de los instaladores y distribuidores, con el objetivo de que conozcan sus obligaciones en materia de reciclaje y fomentar las buenas prácticas ambientales.**

Además de la elaboración de material técnico de soporte, mediante el desarrollo de áreas de formación online y de material impreso, Ecoinstaladores ha contado con el apoyo de algunas de las principales asociaciones del sector como AGREMIA para la organización de numerosas jornadas de formación, que han tenido una magnífica acogida entre el colectivo profesional.

Asimismo, a través de Ecoinstaladores pueden disponer de una **solución global para la gestión de los residuos**, incluyendo numerosas ventajas. En cuanto al tratamiento de los residuos, ofrece la **recogida de los residuos en las propias instalaciones sin coste alguno, así como la compensación económica por la entrega de equipos completos (unidad interior y exterior)** de aire acondicionado doméstico. **ECOTIC garantiza el reciclaje de los residuos** con todas las garantías medioambientales, a través de transportistas y plantas de tratamiento autorizadas, **y el control de la trazabilidad del residuo a través de su plataforma informática.**

Por otra parte, ECOTIC asume la gestión administrativa de aspectos como la tramitación de toda la documentación legal de transporte, la tramitación del Número de Identificación Medioambiental (NIMA) cuando así lo establezca la norma, o la tramitación del contrato de tratamiento con el gestor autorizado. Además, ofrece a los instaladores asesoramiento legal gratuito sobre sus obligaciones para la gestión de los residuos de aparatos eléctricos y electrónicos.

El objetivo de Ecoinstaladores es convertirse en un sello de calidad, que transmita confianza a los distribuidores y usuarios en el momento de solicitar los servicios del instalador, garantizando una adecuada gestión ambiental de los residuos. A su vez, los instaladores podrán disponer de un signo de prestigio y reconocimiento no solamente de unas buenas prácticas profesionales, sino de un compromiso genuino con el medio ambiente.



Saunier Duval
Siempre a tu lado

Calderas eficientes y conectadas



Con las últimas tecnologías en calefacción y agua caliente

Las calderas de condensación de Saunier Duval además de ser silenciosas y compactas... presentan un muy bajo consumo. Y son todavía más eficientes, si se combinan con un termostato modulante como el EXACONTROL E7 RC, o el WiFi MiGo, que permite controlar de forma precisa la temperatura del hogar a distancia, monitorizando de forma permanente el consumo incluso cuando no se está en casa.

Porque para nosotros ser el primero es una actitud.

Descubre más en www.saunierduval.es

OBLIGACIONES EN LA COMERCIALIZACIÓN DE EQUIPOS DE CLIMATIZACIÓN



MIGUEL A. SAGREDO

Responsable Dpto. Jurídico AGREMIA
juridico@agremia.com

Hace ya más de un año, concretamente el 18 de febrero de 2017, fue publicado 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.

La citada norma, de la que dimos cumplida cuenta en su día, vino a introducir **importantes novedades** respecto a la regulación anterior contenida en el RD 795/2010 que derogó.

Entre dichas novedades, el citado Real Decreto, en cumplimiento de la normativa Comunitaria, vino a establecer el **procedimiento por el que los “comercializadores” de equipos de climatización, debían ser capaces de “probar” que los equipos vendidos habían sido instalados por una empresa habilitada.**

A efectos de este Real Decreto, se define el “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”*

En consecuencia, 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, tienen la condición de comercializador.

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 habilitada.

Para ello, se establece un **modelo oficial** (Parte A del Anexo VI), que **deberá entregar al usuario** en el momento de la venta del equipo, que debe ser firmado por el usuario y del que **debe guardar una copia firmada durante 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 (para instalaciones de confort humano) o como Empresa Frigorista (para instalaciones de uso industrial) y, además, como empresa habilitada para la manipulación de gases fluorados por disponer de personal certificado como manipulador de gases fluorados.

- ▶ **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 de la empresa y personas habilitadas que la ejecutan, que le **deberá ser devuelto 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 **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 habilitada que hubiera ejecutado la instalación, **deberá comunicarlo a la Administración. En el caso de la Comu-**

Madrid, el pasado 10 de abril, se publicó en el BOCM, el modelo de formulario de Comunicación que deberán utilizar los comercializadores para informar a la Dirección General de Medio Ambiente (órgano que ha sido declarado competente) y pocos días después se habilitó el **trámite telemático para realizar dicha comunicación**.

Desconocemos si en otras Comunidades Autónomas se ha habilitado el trámite de comunicación o están pendientes de desarrollo de este punto.



B) Obligaciones del comprador/usuario final:

- ▶ **Encargar la instalación del equipo a una empresa 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 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.

En el caso de la Comunidad de Madrid, la citada Dirección General de Medio Ambiente, ya ha comunicado que tiene previsto incluir controles del cumplimiento de estas obligaciones en su plan de inspecciones correspondiente al presente año 2018.

Por otra parte, el pasado mes de febrero, la **Oficina Española de Cambio Climático** dependiente del Ministerio de Medio Ambiente, publicó una **Nota Informativa** en la que, entre otras cuestiones, trataba de aclarar algunas de las dudas que planteaba en la práctica el cumplimiento de las obligaciones arriba descritas.

De acuerdo con la misma, podemos concluir que:

- ▶ En aquellos casos en los que el vendedor **suministre un equipo de climatización a una**

empresa habilitada, no será necesaria la cumplimentación de ambos formularios entre el vendedor y la empresa habilitada.

En este caso, corresponderá a la empresa habilitada que revende e instala el equipo al usuario final, y que por tanto adquiere la condición de comercializador, generar los documentos A y B siguiendo el criterio general establecido en el RD.

- ▶ En aquellos casos de **venta a un profesional que no tenga la condición de empresa habilitada, y que no pertenezca a la cadena de distribución** –caso por ejemplo de las empresas de reformas– para su instalación en las instalaciones de un cliente final, serán éstas las responsables de asegurar que el equipo se instale por empresa habilitada, haciendo llegar al vendedor la parte B del Anexo VI cumplimentada por el titular de la instalación y la empresa habilitada que haya ejecutado la instalación.
- ▶ En el caso de **venta directa** por parte de fabricantes o distribuidores a **promotores** o **constructores** para su incorporación a una obra de construcción, estos tendrán, a efectos del RD, la condición de usuarios finales.
- ▶ Los **mayoristas, cuando no vendan a un usuario final, deberán poder acreditar este hecho**, por ello la Nota indica que deberán recabar del comprador acreditación de su condición de empresa habilitada o de su CNAE, y conservar esta información junto con la documentación de la venta durante un plazo de 5 años.

OBLIGACIONES PARA LAS EMPRESAS QUE COMPRAN, VENDEN E INSTALAN EQUIPOS DE AIRE ACONDICIONADO

CON EL FIN DE FACILITAR A TODAS LAS EMPRESAS LA APLICACIÓN DE LA NUEVA NORMATIVA SOBRE VENTA E INSTALACIÓN DE EQUIPOS DE CLIMATIZACIÓN (RD 115/2017) OS RESUMIMOS LA DOCUMENTACIÓN QUE HAY QUE APORTAR SEGÚN EL CASO EN QUE SE ENCUENTRA LA EMPRESA.



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

CASO 1: EMPRESA HABILITADA RITE Y MANIPULADORA DE GASES FLUORADOS

a) Empresa Instaladora habilitada RITE y manipuladora de gases fluorados que compra equipos de aire acondicionado en un almacén profesional para su posterior reventa e instalación.

En la fase de compra del equipo solo es necesario aportar al almacén la habilitación que demuestre que eres empresa habilitada RITE y manipuladora de gases fluorados. No aplican los formularios A y B en este momento. El almacén debe guardar copia de la habilitación de la empresa a efectos de una posible Inspección.

En la fase de reventa e instalación del equipo por la empresa habilitada será necesario cumplimentar el Formulario A y el Formulario B por duplicado. Quedándose copia de los dos formularios a efectos de Inspección, igualmente para el usuario o cliente que te ha contratado.

b) Empresa instaladora habilitada RITE y manipuladora de gases fluorados que es contratado exclusivamente para instalar sin aportar el equipo de aire acondicionado.

En este caso la empresa habilitada tiene la obligación de firmar el Formulario B cuando se lo requiera el vendedor del equipo y de proporcionar sus datos en el apartado relativo a la empresa instaladora habilitada y al instalador certificado que se solicitan en el mencionado Formulario B.

c) Empresa instaladora habilitada RITE y manipuladora de gases fluorados que vende el equipo sin aportar instalación.

En este caso la empresa instaladora facilitará al cliente tanto el formulario A como el Formulario B. El formulario A se firmará por ambas partes en el momento de la venta del equipo. El cliente será el responsable de devolver firmado el Formulario B donde se demuestra que el equipo está instalado por empresa habilitada en RITE/Gases fluorados en el plazo de un año.

Si transcurre un año desde la venta del equipo y el vendedor no recibe (por vía telemática o correo certificado) el Formulario B, deberá comunicar esta infracción al órgano competente de su Comunidad Autónoma a través del Registro Telemático habilitado a tal efecto.

En el caso de la Comunidad de Madrid es la Dirección General de Medioambiente, (www.madrid.org).

NUEVA CALDERA DE CONDENSACIÓN Bluehelix Tech RRT



la evolución continúa

Tecnología Exclusiva
THERMOBALANCE™



Gama con modelos disponibles en 3 potencias (24, 28 y 34 kW), con producción de A.C.S. mediante intercambiador de placas.

El exclusivo diseño de su cámara de combustión e intercambiador maximizan las ventajas funcionales y la robustez de la caldera.

MC²: Multi Combustion Control: "Gas Adaptive"

Sistema inteligente "Gas Adaptive" que supervisa y optimiza automáticamente la combustión incluso al variar las condiciones de entrada de gas y aire.

MULTI COMB.
CONTROL



ESCALA
G - A**

ESCALA
G - A

XL Modelos 24 y 28
XXL Modelo 34

METANO GLP
READY



M.G.R.: Metano GLP Ready

Mediante una sencilla configuración, la caldera es capaz de trabajar tanto a Gas Natural como a GLP sin necesidad de utilizar kits de conversión añadidos.

EASY
MAINTENANCE



Fácil mantenimiento

Aparato diseñado específicamente para facilitar la instalación y el mantenimiento

SISTEMAS
COLECTIVOS
& PRESSÃO



Sistema de Protección de Humos

Con válvula antirretorno en su interior, que permite instalar la caldera directamente en sistemas colectivos en sobrepresión.

CLASE 6



Clase 6 NOx

Acorde a lo previsto con el reglamento ErP del 26.09.2018 (emisiones NOx < 56 mg/kWh).

2 años
garantía
TOTAL



www.ferroli.com

ferroli

CASO 2: EMPRESA NO HABILITADA RITE/GASES FLUORADOS

Empresa no habilitada RITE /GASES FLUORADOS que compra un equipo de aire acondicionado en almacén profesional/tienda bricolaje/tienda electrodomésticos/fabricante del equipo etc

En este caso el vendedor debe entregar a la empresa no habilitada (reformista, empresa de gas, electricista, autónomo sin habilitación, etc) el formulario A para cumplimentar (datos del comprador) y el Formulario B (que asegura que se instala por empresa habilitada). El formulario A se firmará y cumplimentará por ambas partes en el momento de la venta del equipo.

La empresa no habilitada que ha comprado el equipo está obligada a devolver este formulario B (firmado por empresa RITE) en el plazo de 1 año al vendedor (por vía telemática o correo certificado).



Si éste no es devuelto en este plazo, el vendedor tiene la obligación de comunicar esta infracción al órgano competente de su Comunidad Autónoma a través del Registro Telemático habilitado a tal efecto.

En el caso de la Comunidad de Madrid es la Dirección General de Medioambiente, (www.madrid.org)

CASO 3: USUARIO FINAL COMPRA EL EQUIPO DIRECTAMENTE

Cuando el usuario final compra un equipo de aire acondicionado en un centro comercial, tienda de electrodomésticos, centro de bricolaje, empresa comercializadora de luz o gas etc, el vendedor le facilitará tanto el formulario A como el Formulario B. El formulario A se firmará y cumplimentará por ambas partes en el momento de la venta del equipo.

En este caso el usuario es responsable de devolver cumplimentado y firmado el Formulario B (por vía telemática o correo certificado) donde se demuestra que el equipo está instalado por empresa habilitada en RITE/Gases fluorados.

Si en el plazo de un año el vendedor del equipo no recibe el Formulario B, deberá comunicar esta infracción al órgano competente de su Comunidad Autónoma a través del Registro Telemático habilitado a tal efecto.

En el caso de la Comunidad de Madrid es la Dirección General de Medioambiente, (www.madrid.org)

NOTAS:

* Todo lo anterior aplica tanto para la venta física como para la venta por internet

* Formulario A: Declaración del comercializador de equipos no herméticamente sellados y cargados con gases fluorados de efecto invernadero que requieren ser instalados por empresas habilitadas con personal certificado para su instalación.

* Formulario B: Declaración del comprador de equipos no herméticamente sellados y cargados con gases fluorados de efecto invernadero que requieren ser instalados por empresas habilitadas con personal certificado para su instalación.

Estos formularios están disponibles para los socios de Agremia en www.agremia.com

CONCLUSIONES DE LA REUNIÓN CON LA DG DE INDUSTRIA SOBRE INSTALACIÓN DE EQUIPOS DE CLIMATIZACIÓN CON R32

El pasado día 10 de abril, Agremia junto con otras asociaciones (ACEMA, AFEC, AMASCAL y ANGED) mantuvimos una reunión con la Dirección General de Industria de la Comunidad de Madrid, al objeto de dar traslado de la problemática que supone, a día de hoy, la instalación de equipos de **climatización para confort humano** que utilizan gas R-32 como refrigerante.

Pese a que el gas R-32 es un refrigerante menos nocivo para el medioambiente que otros más habituales como el R-410A, R-407C, etc. (al tener un Potencial de Calentamiento Atmosférico muy inferior al de estos) desde el punto de vista de la seguridad está clasificado por el actual Reglamento de Seguridad de Instalaciones Frigoríficas (RSIF) como de nivel L2.

En base a ello, los equipos que lo utilicen deben cumplir requisitos más rigurosos para su instalación y, siempre teniendo en cuenta la carga máxima permitida en función de la ubicación, del tipo de sistema, así como otros requisitos recogidos en el mencionado RSIF, entre los que cabe destacar los siguientes:

- ▶ Sólo pueden ser instalados por empresas Instaladoras Térmicas (RITE), que además tengan habilitación como manipuladoras de gases fluorados, las cuales **deben disponer obligatoriamente de un técnico titulado en plantilla**.
- ▶ Asimismo, la empresa RITE debe aumentar el capital asegurado de su póliza de responsabilidad civil a un mínimo de 900.000 euros.
- ▶ La empresa RITE debe disponer de un contrato con un Gestor de Residuos.
- ▶ En cuanto a la instalación propiamente dicha, sea cual sea la potencia del equipo, será obligatorio redactar un "proyecto" para la instalación del mismo, por parte del técnico titulado.

- ▶ Dicha instalación debe legalizarse y registrarse ante la DG de Industria, con independencia de la potencia del equipo.
- ▶ Para finalizar y no menos importante, el titular de la instalación deberá tener suscrito un seguro de Responsabilidad Civil u otra garantía equivalente que cubra los daños derivados de la instalación por un importe de 500.000 €.

Todo lo anterior hace que, en la práctica, la venta e instalación de estos equipos sea comercialmente muy difícil, frente a otros equipos que contienen otros gases catalogados como L1, a los que no se les exige todo lo anterior.

La Dirección General de Industria, pese a ser consciente de la situación arriba descrita, trasladó a Agremia y al resto de Asociaciones que, en la actualidad, la Comunidad de Madrid va a exigir que se cumpla lo que contempla el Reglamento de Seguridad para instalaciones frigoríficas, y que sólo el Ministerio puede, por la vía de modificación del Reglamento, establecer nuevas condiciones que faciliten la instalación de equipos con R-32.

Como hemos informado en otras ocasiones, el Ministerio ya está trabajando en esta modificación, pero no se espera que la misma vea la luz antes de final de año.

Por lo tanto, desde Agremia queremos trasladar a todas las empresas habilitadas que, en el caso que instalen equipos con R-32 deberán asegurarse de cumplir todas las condiciones que contempla el vigente Reglamento de Seguridad para Instalaciones frigoríficas y que hemos citado con anterioridad, a fin de evitar posibles problemas en caso de inspección o denuncia ante la Administración.



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



PROYECTO DEL REAL DECRETO SOBRE INDIVIDUALIZACIÓN DE CONSUMOS



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

El pasado 9 de abril AGREMIA mantuvo una reunión con el Director de Ahorro y Eficiencia Energética del IDAE (Instituto para la Diversificación y Ahorro de energía) con el objetivo de trasladar la postura del colectivo de instaladores /mantenedores térmicos sobre la Propuesta de Real Decreto de individualización de consumos, cuyas alegaciones fueron ya remitidas al Ministerio de Energía en tiempo y forma.

Si bien, el autor del proyecto es el Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital, corresponde al IDAE un importante papel en el adecuado asesoramiento al Ministerio y el posterior desarrollo de la nueva norma.

Durante la reunión mantenida, varios fueron los aspectos analizados y trasladados a IDAE, todos ellos derivados como ya hemos comentado, de las

alegaciones que AGREMIA realizó al borrador de Real Decreto.

Por una parte, Agremia trasladó a IDAE la necesidad de incluir en el RD, la obligación de instalar válvulas termostáticas en los radiadores como medio más eficaz para que el usuario pueda actuar sobre su instalación y reducir la demanda energética de ésta, recordando que la instalación de válvulas termostáticas es ya obligatoria en las instalaciones térmicas dotadas de radiadores ejecutadas o reformadas a partir de 1998 (según por el RITE) , por lo que no se entiende que no se contemple en una normativa cuyo único objetivo es el ahorro y eficiencia energética.

Por otra parte Agremia trasladó a IDAE la necesidad de **suprimir del texto todas aquellas previsiones que pudieran vulnerar el principio de libertad de empresa o restringir y falsear de manera injustificada la competencia**, y que vienen a obligar a las empresas instaladoras/mantenedoras térmicas a elaborar un presupuesto con determinadas limitaciones de fondo y forma, obligando a ofrecer una financiación de la instalación en términos limitados por la norma y a realizar una valoración de la rentabilidad económica de su propio presupuesto en base a parámetros fijados igualmente por la Administración.

Por parte del IDAE, se solicitó información complementaria a Agremia sobre el sector, en orden a poder incorporarla a los estudios que viene realizando, cuyas conclusiones servirán de base para la elaboración del texto definitivo tanto del Real Decreto, como de la Orden Ministerial que lo desarrolle y de la Guía cuya elaboración tiene encomendada el propio IDAE.



EVERY DAY COUNTS

GOMEZ GROUP



METERING



CUMPLIMOS

50

AÑOS
SINCE 1968

1.5

MILLONES DE CLIENTES EN
ESPAÑA Y ALEMANIA

10

MILLONES
DE LECTURAS AL AÑO

500

MUNICIPIOS

13

DELEGACIONES PROPIAS

30%

AHORRO CONSUMO

*FUENTE IDAE



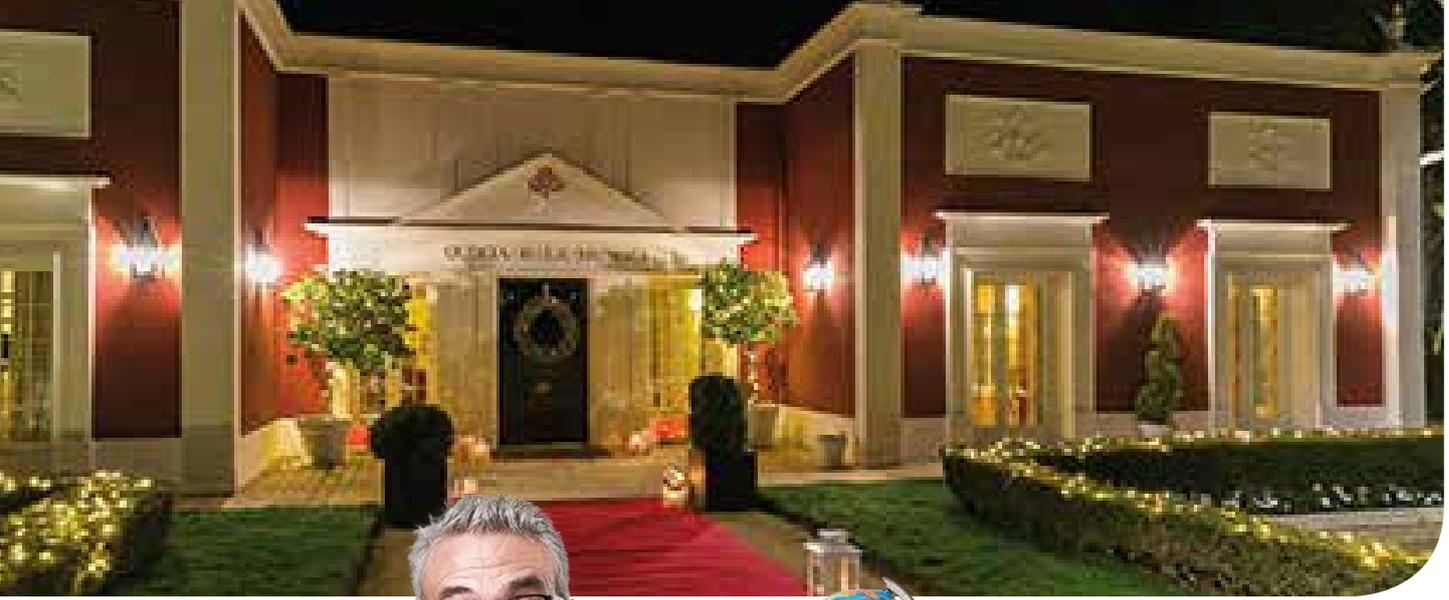
+



A PARTIR DE ENERO DEL 2018
GÓMEZ CONTADORES DE AGUA
PASA A SER **GOMEZ GROUP METERING**

☎ 902 095 096

@ info@gomezgroupmetering.com
www.gomezgroupmetering.com



39 FIESTA PATRONAL DE AGREMIA

EL PRÓXIMO 8 DE JUNIO
EN QUINTA LA MUÑOZA

Acercándose el mes de Junio, Agremia ultima los detalles del evento social más reconocido en el sector, nuestra tradicional Fiesta Patronal. Evento que año a año reúne más de 400 personas pertenecientes tanto a empresas asociadas como al resto de agentes del sector. Además contamos con el apoyo a día de hoy de las siguientes empresas: Baxi, Fluidstocks, Madrileña Red de Gas, Wolf, Fenie Energía, Fig, Instrumentos Testo, Saunier Duval, Tuvain y Vaillant, estando seguros que serán más las empresas que quieran participar en este evento.



ANA HERMOSILLA

Responsable Dpto. Marketing AGREMIA
marketing@agremia.com



En esta ocasión tendrá lugar el viernes 8 de Junio, en un espacio ideal para este tipo de celebraciones, hablamos de Quinta la Muñoza. Para los que no lo conozcan, comentaros que se trata de un recinto ubicado en Madrid, en la entrada de los montes del Pardo y que uno de los motivos que ha llevado a Agremia a elegir este lugar es porque Finca Quinta la Muñoza, participa en el proyecto de integración social y laboral de personas con discapacidad intelectual que lleva a cabo la Fundación Alapar, así celebrando el evento en sus instalaciones Agremia colabora en la contratación indirecta de personas con discapacidad intelectual.

Como todos los años, la cena de gala empezará con un coctel de recepción donde entregaremos un regalo de bienvenida tanto a las señoras como a los caballeros. Una vez finalizado el coctel se celebrará la cena en un cuidado y espectacular salón. Este año y de la mano de BAXI, contaremos con el

humor del televisivo Leo Harlem que una vez finalizada la cena nos deleitará con un espectáculo que seguro sacará una buena carcajada de los asistentes. No nos olvidamos del tradicional sorteo de viajes que el propio Leo realizará cuando termine su actuación.

Para los que se sientan con ganas de seguir la fiesta, contaremos después 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:



PARA REALIZAR RESERVA
SONIA PARRA
 Tel.: **91 468 72 51**
administracion@agremia.com



PATROCINADORES

PLATINO



ORO



PLATA



BRONCE





XVII TORNEO DE MUS "LA BONITA"



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

El pasado 12 de Abril, se celebró el tradicional Torneo de Mus de AGREMIA, encuentro que reúne anualmente a 64 parejas entre los socios y demás profesionales del sector.

Un año más se eligió el restaurante "El Mirador de Cuatro Vientos", para que las parejas disputaran las partidas e ir pasando por las distintas fases clasificatorias, siendo de destacar el ambiente de deportividad y hermandad que se vivió durante el torneo.

Al término del torneo la pareja vencedora fue la compuesta por Juan Pedro Campos y Miguel Campos de la empresa asociada Campos térmicos, S.L. que disputó la final con la pareja formada por Jose Carlos Luis de la Rosa y Lorenzo de la Torre de la

empresa asociada Medina y de la Rosa, S.L. La pareja campeona de la Liga B fue la formada por el también asociado Francisco Tapiador y César Díaz.

El torneo contó una vez más con el patrocinio de JUNKERS, que obsequió a todos los participantes con un cóctel, además de colaborar con regalos para todos los participantes y con un regalo especial para los campeones.

Además varias empresas colaboraron con la aportación de regalos para los participantes.

Agradecemos a todos los participantes su asistencia, a JUNKERS su continuo apoyo para llevar a cabo la realización del Torneo y al resto de firmas su colaboración con la aportación de regalos.



▲ Campeones Liga A.



Campeones Liga B. ▲



PATROCINA



COLABORAN

 grupo Gas Natural Fenosa	 Siempre a tu lado	 LA NUEVA CLIMATIZACIÓN	 RED DE GAS	 el mejor gas es el que llega
 climate of innovation	 SWITCH TO THE FUTURE			 TUBOS Y VÁLVULAS INDUSTRIALES
		 ILUMINACIÓN	 El mundo del agua en red	



CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD DE ELECTRICIDAD: UNA FORMACIÓN QUE MIRA AL PRESENTE

En lo que va de año ya se han iniciado en nuestra Escuela Técnica dos cursos de certificado de profesionalidad en electricidad. Cada vez más demandado por las empresas asociadas y profesionales que se dedican a la actividad de calefacción o gas, este curso acredita como Instalador Autorizado en Electricidad. Actividad que a corto y medio plazo va a ser imprescindible para las empresas que conforman Agremia.

Hemos entrevistado a tres empresas asociadas que están en estos momentos realizando esta formación para conocer cuales han sido sus motivos para ampliar su actividad laboral en el área de electricidad.

SERGIO VILAR, AUTÓNOMO

Actividad de la empresa: Mi empresa se dedica fundamentalmente a las instalación de equipos de aerotermia y de geotermia para calefacción, climatización.

¿Qué te motivó a hacer el curso?

Me animó a hacer el curso de electricidad, primero el hecho que conocía Agremia (antes Asefosam), y

me había formado aquí ya en otras actividades, y segundo que creo que todo el tema de la energía fotovoltaica para autoconsumo es una gran oportunidad de negocio y un valor añadido que le puedo aportar a mi empresa, a mis instalaciones y a mis clientes.

Mi empresa se dedica fundamentalmente a geotermia y aerotermia y la energía fotovoltaica es un complemento perfecto para ayudar a ahorrar dinero a mis clientes.

¿Animarías a tu compañeros de la asociación a habilitarse como empresa de electricidad?

Personalmente animaría a todos mis compañeros del sector a introducir la electricidad en sus actividades, "ya que cuanto más sabes, más vales" y con todos los cambios que se avecinan, uno no puede quedarse estancado. Desde mi punto de vista, el futuro es eléctrico (instalaciones fotovoltaicas, puntos de recarga de vehículos eléctricos, etc) Espero que cuando acabe el curso, tenga más tiempo y pueda dedicarme a ello de cabeza.

Duración del curso y compatibilidad con el trabajo.

Es un esfuerzo muy importante destinar 9 meses a un curso de formación. Compaginar este curso con la actividad de mi empresa, en la que estoy yo solo es muy complicado. Por las mañanas trabajo, por la tarde vengo a clase, los sábados me toca trabajar, y muchos domingos los paso en la oficina. Pero pienso que "solo son 9 meses" y después ya estaré habilitado para siempre. Esto merece la pena pensando en el futuro.

Yael García, Sergio Vilar y Luis Molina. ▼





YAEL GARCÍA,

EMPRESA: GARCIA RUIZ ATA S.L.

Actividad de la empresa: Mi empresa se dedica fundamentalmente a las instalaciones de gas y calefacción, climatización etc

¿Qué te motivó a hacer el curso?

Lo que me motivó a hacer el curso es ampliar las actividades que hacemos, máxime teniendo en cuenta que para colaborar con una empresa comercializadora energética, te exigen ser empresa electricista y quería tener yo la habilitación.

Todavía estoy poco metido en el sector de la electricidad y aunque a corto plazo lo que quiero es seguir con las actividades que hace mi empresa y complementarlo con la climatización, no descarto en un futuro ir introduciéndome poco a poco. Además, si tengo que ejecutar una instalación de aerotermia/ bomba de calor y se requiere ampliar la instalación eléctrica ya no tendré que subcontratar a nadie.

¿Animarías a tus compañeros de la asociación a habilitarse como empresa de electricidad?

Si claro, además a diferencia de otros cursos que he hecho en Agremia, donde todos los compañeros eran de la misma actividad, en este curso me he encontrado a gente de muy diversos sectores, debido a la transversalidad de la electricidad, y está siendo muy gratificante. Yo creo que las empresas de gas y calefacción de Agremia deben perder el miedo a la electricidad ya que es un complemento importantísimo al resto de actividades y los clientes cada vez exigen más que las empresas sean multi profesionales. Para mi personalmente que Agremia impulse de manera decidida el sector de la electricidad me ha venido muy bien.

Duración del curso

Comparando este curso con todos los que he hecho en Agremia, es bastante más largo. En Agremia yo me he formado en Gas A, RITE, Soldador de Polietileno, APMR, gases fluorados. Es decir, solo me faltaba

electricidad. También tengo claro que aunque tanto la teoría como práctica se estudia muy intensamente, será en el día a día en mi empresa cuanto más partido le saque. Por lo tanto, el esfuerzo merece la pena.

LUIS MOLINA

EMPRESA: NOROESTE LUMOGAS S.L.

Actividad de la empresa: Mi empresa se dedica fundamentalmente a las instalaciones de gas, calefacción y climatización.

¿Qué te motivó a hacer el curso?

Me decidí a hacer el curso, para avanzar y ampliar actividades para no quedarme estancado en las actividades de siempre, ya que es vital para una empresa evolucionar y ampliar conocimientos, con el objetivo final de dar un mejor servicio a nuestros clientes.

Este curso además te abre un gran abanico de posibilidades no solo en el sector doméstico, sino que ves otros segmentos, energías renovables, industrias, software, domótica etc.

¿Animarías a tus compañeros de la asociación a habilitarse como empresa de electricidad?

Si claro, ya que cada vez más se está imponiendo la electricidad, ahora estamos con la aerotermia, la fotovoltaica, y si no estás en este sector te vas a quedar atrás.

Duración del curso

El curso es duro al ser nueve meses intensos. Pero el que algo quiere algo le cuesta, y veo muchas posibilidades en este curso. Además, con todo el contenido del curso es necesaria esa duración. El curso para mi es una inversión, ya que hoy en día todo tiene un componente eléctrico y estoy seguro me va a facilitar el trabajo de mi día a día, por ejemplo, podré firmar mis propios boletines de electricidad, sin tener que subcontratarlo. La diferencia entre un chapuzas y una empresa instaladora está en la formación y en disponer de las habilitaciones necesarias.

AGENTES DE FENÍE ENERGÍA NOS CUENTAN SU EXPERIENCIA CON LA COMPAÑÍA



CHARO PINILLA

Responsable Dpto. Electricidad, Imagen corporativa y Promoción
charo.pinilla@agremia.com

A TRAVÉS DE ESTAS ENTREVISTAS QUEREMOS OFRECER EL PUNTO DE VISTA DE DOS EMPRESAS ASOCIADAS QUE SE FORMARON COMO ASESOR Y AGENTE ENERGÉTICO DE FENÍE ENERGÍA Y QUE ESTÁN DESARROLLANDO LA ACTIVIDAD COMERCIAL COMO COMPLEMENTO A SU ACTIVIDAD DIARIA.

HISPANGÁS INSTALACIONES, S.L.,



Es una compañía con más de 25 años de experiencia en el sector del gas, que realiza su actividad de forma principal en el sector industrial. Sus funciones más importantes:

- ▶ Diseño, ejecución, puesta de en marcha y legalización de nuevas instalaciones.
- ▶ Mantenimiento de dichas instalaciones.
- ▶ Expertos en combustión de quemadores.
- ▶ Suministro e instalación de repuestos para líneas de gas.
- ▶ Asesoramiento energético.

¿Por qué decidiste formar parte de Feníe Energía?:

A través de Agremia, conocimos esta posibilidad y han sido varias las razones que nos han llevado a tomar esta decisión:

- ▶ Ofrecer más servicios a nuestros clientes, y por supuesto, conseguir otros nuevos
- ▶ Apostar por la energía renovable

- ▶ Apostar por una gestión más cercana y transparente en los temas energéticos, que permita un seguimiento más personalizado, que es una demanda constante en nuestros clientes

¿Qué destacarías de la comercializadora?:

Nos pareció interesante sobre todo que se tratara de una cooperativa de instaladores, es decir que estuviera a nuestro alcance formar parte de ella, y que la energía renovable estuviera desde el principio como uno de sus valores.

Nuestra experiencia:

Después de un año como asesores energéticos, el balance es positivo, aunque en el comienzo no sabíamos cómo se desarrollaría esta andadura. Gracias a la colaboración del equipo de agentes de Feníe Energía, que siempre nos asesora con cercanía hemos ido avanzando. A través de nuestros clientes como instaladores de gas, hemos conseguido contratos interesantes, sabiendo que el precio de la energía es fluctuante y que no será fácil mantenerlos. Por ello, a partir de ahora, hemos centrado nuestra actividad en una gestión de calidad para las demandas de estos clientes, relativas a la información sobre consumos, potencias, etc. y en que las reclamaciones inevitables que siempre existen entre distribuidoras, comercializadoras y clientes, se solucionen con rapidez y eficacia.

¿Crees que Feníe Energía supone una oportunidad de negocio para los instaladores?

Si, pero necesita, como toda nueva actividad, de la dotación de medios económicos y humanos para realizarla. Por otra parte, es necesario señalar que a día de hoy, tanto los precios competitivos, como las herramientas que proporciona Feníe, están mucho más desarrolladas para la electricidad que para el gas.

AIR GAS MONTAJES E INSTALACIONES S.L.L



Actividades a las que se dedica: Venta e instalación de aparatos a gas y aire acondicionado.

Nombre del entrevistado: CARLOS MONTES SERRANO E ISRAEL ORTAL MONTERO

¿Por qué decidiste formar parte de Feníe Energía?

Nos pareció el complemento perfecto para nuestros clientes.

¿Qué destacaríais de la Comercializadora?

El valor más importante es que siempre gestionemos los problemas de nuestros clientes cara a cara. Su transparencia y la personalización de los problemas que pueda tener cualquier usuario en su facturación a través de su asesor energético no tiene precio. No obstante la importancia de ligarse a un agente energético o empresa delegada comprometida hace que la experiencia del usuario sea muy diferente.

Por favor, contadnos vuestra experiencia desde tus inicios en ella.

El primer contacto con Feníe Energía fue una reunión de instaladores a través de Agremia.



En dicha reunión fuimos muy escépticos inicialmente pro los valores que se trataron fueron fundamentales para saber que era lo que queríamos para nuestros clientes. Cuando decidimos comenzar esta andadura tuvimos que formarnos como agentes energético y agentes de Feníe Energía. La implementación de todos estos canales a nuestro trabajo habitual ha sido titánico pero nos reconforta saber que nuestros clientes van a contar con nosotros siempre porque saben que nos dedicamos de forma exhaustiva a ellos. A día de hoy el colchón económico que valoramos de Feníe Energía es mantener a nuestros clientes y diferenciarnos de la competencia, la realidad es que no tenemos beneficio económico de todas las gestiones que realizamos pero sabemos que estamos fidelizando a nuestros clientes, cuestión fundamental para el funcionamiento de la empresa a futuro.

¿Creéis que Feníe Energía supone una oportunidad de negocio para las empresas instaladoras que conforman el colectivo de Agremia?

Por supuesto que sí, cualquier empresa que ame a sus clientes y quiera crecer poco a poco para dar el mejor servicio, Feníe Energía es el complemento perfecto.

PLAN RENOVE DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS



CHARO PINILLA

Responsable Dpto. Electricidad, Imagen corporativa y Promoción
charo.pinilla@agremia.com

El jueves, 19 de abril se publicó en el BOCM el Extracto de la Orden de 12 de abril de 2018, de la Consejería de Economía, Empleo y Hacienda, por la que se convoca la concesión de ayudas dirigidas a impulsar el ahorro y la eficiencia energética a través del Plan Renove de Instalaciones Eléctricas Comunes en Edificios de Viviendas

El Plan Renove de Instalaciones Eléctricas Comunes tiene la finalidad de mejorar las condiciones de seguridad y favorecer la incorporación de medidas de eficiencia energética como la renovación de las instalaciones eléctricas comunes de edificios de viviendas, la instalación de aparatos de emergencia auto-test, además de actuaciones sobre la iluminación, como las sustituciones de luminarias, la sustitución de interruptores/pulsadores convencionales por detectores de presencia.

¿QUÉ SE SUBVENCIONA?

Actuaciones que comprendan una o varias de las siguientes:

1. Reformas integrales de la instalación eléctrica común de edificios de viviendas, entendiéndose como tal la reforma completa de las instalaciones de enlace (instalaciones que unen la caja general de protección, incluida ésta, con las instalaciones interiores de cada usuario, excluidas éstas).
2. Las sustituciones de luminarias en zonas comunes y garajes.
3. Las sustituciones de interruptores/pulsadores convencionales instalados en zonas comunes y garajes por detectores de presencia.

4. La instalación de aparatos de emergencia auto-test en zonas comunes y garajes.

¿CUÁL ES EL PERIODO DE REALIZACIÓN DE LA INVERSIÓN SUBVENCIONABLE?

El periodo de ejecución en que las actuaciones se consideran como subvencionables será el comprendido entre el 20 de enero de 2018 y hasta el 31 de diciembre de 2018.

Se entenderá por actuaciones subvencionables aquellas cuyo presupuesto, factura y justificante bancario estén incluidas en el periodo indicado.

¿CUÁL ES EL PLAZO DE PRESENTACIÓN DE SOLICITUDES?

El plazo de presentación de solicitudes será desde el siguiente al de la publicación del extracto de esta convocatoria en el BOCM hasta el 31 de diciembre de 2018 o, en su caso, hasta que finalice el período de prórroga, siempre que exista crédito disponible.

¿CÓMO SER INSTALADOR ADHERIDO?

Cualquier empresa instaladora podrá ser incorporada a dicho listado en cualquier momento del periodo de vigencia del Plan Renove.

Las empresas instaladoras que se adhieran al Plan Renove aportarán previamente una declaración responsable firmada por el representante legal del titular de la empresa a la Fundación de la Energía, en la cual dicha empresa instaladora se compromete a cumplir las condiciones anteriormente mencionadas.

Consulta los fondos disponibles y cuantía de las ayudas en www.prienmadrid.com



Ahora, Gas Natural Distribución es Nedgia

 nedgia

Madrid

grupo Gas Natural Fenosa

Cada día descubrimos nuevas maneras de aprovechar mejor la energía, nuevas formas de cuidar nuestro planeta. Todo avanza muy deprisa y nosotros también elegimos cambiar para adaptarnos a los nuevos retos.

Bienvenidos al futuro, bienvenidos a Nedgia.

www.nedgia.es



GAS NATURAL FENOSA LANZA NEDGIA MADRID, LA NUEVA MARCA PARA SU NEGOCIO DE DISTRIBUCIÓN DE GAS EN ESTA REGIÓN

GAS NATURAL FENOSA ha lanzado **NEDGIA Madrid**, la nueva marca para su actividad de distribución de gas en esta comunidad autónoma que sustituye a Gas Natural Madrid y mantiene la tradicional denominación territorial que siempre ha caracterizado al negocio de distribución de gas del grupo energético.

Con este cambio de marca, NEDGIA inicia una nueva etapa enfocada en el crecimiento y la transformación de su actividad con el objetivo de aportar bienestar a 10,7 millones de usuarios en España (más de 1,8 millones en Madrid), a través de más de 5,3 millones de puntos de suministro de los que más de 901 mil se encuentran en Madrid.

NEDGIA, pronunciado [Nétjia], aúna dos conceptos fundamentales para la compañía: la innovación unida a la experiencia y solvencia que aporta pertenecer al grupo energético GAS NATURAL FENOSA y haber desarrollado durante los últimos 25 años la expansión del gas natural en España.

La nueva marca, NEDGIA, permite reflejar las raíces y trayectoria de la empresa pero apuesta por un futuro en el que hay que dar respuesta a nuevos retos energéticos como el gas natural vehicular y el gas renovable, trabajando por la mejora de la calidad del aire y la innovación energética.

Además de la marca, también cambia la denominación de la sociedad holding y de las diferentes

distribuidoras de gas del grupo, que continuarán desarrollando la actividad de distribución de gas con las condiciones de calidad, vocación de servicio y estándares de seguridad que siempre han definido y diferenciado a la compañía.

El cambio de marca coincide además en el tiempo con la entrada de nuevos socios en el accionariado de la sociedad holding del negocio de gas del grupo energético, ya que GAS NATURAL FENOSA está a punto de cerrar la operación de venta del 20%, acordada el pasado año, a un consorcio de inversores en infraestructuras a largo plazo formado por Allianz Capital Partners (ACP) y Canada Pension Plan Investment Board (CPPIB).

Con la nueva marca, el grupo profundiza en el cumplimiento del principio de separación de actividades establecido en la Directiva 2009/73/CE de 13 de julio de 2009, sobre normas comunes para el mercado interior del gas natural.

DE GAS NATURAL MADRID A NEDGIA MADRID

Los orígenes de la actividad de gas de NEDGIA Madrid entroncan con la larga historia del grupo GAS NATURAL FENOSA, la primera empresa de gas que se creó en España y que introdujo el gas natural en la Península Ibérica finales de los años 60 del pasado siglo. Madrid sería la segunda ciudad



en disponer de alumbrado con gas, sólo superado por Barcelona que disfrutaba de esta ventaja, tan solo unos años antes. Desde entonces, como GAS NATURAL en España y como Gas Natural Madrid en esta comunidad autónoma, ha venido impulsando de manera definitiva la expansión del gas natural y nuevos usos de esta energía adaptándose a las necesidades de los usuarios y del entorno

Hoy **NEDGIA MADRID** supera los 901.938 puntos de suministro y cuenta con más de 4.500 kilómetros en 27 municipios de la Comunidad de Madrid.

Entre las apuestas de futuro de **NEDGIA** destacan la decisiva contribución del gas natural para la mejora de la calidad del aire en las ciudades españolas, el desarrollo de infraestructuras y la expansión de puntos de suministro que hagan posible que más ciudadanos puedan disponer de gas natural y la apuesta por soluciones innovadoras como el gas renovable.

En palabras de Pablo Riaño director de Zona Centro de Nedgia y director general de Nedgia Madrid, sobre el cambio de marca: "el cambio de marca a Nedgia Madrid supone un reto y toda una declaración de intenciones para nuestra compañía, puesto que nos permitirá diferenciarnos en un sector muy tradicional, apostando por la innovación, la cercanía, la contribución a un futuro sostenible y haciendo las cosas de una forma sencilla

y asentada en la experiencia". "Queremos que Nedgia transmita todo esto a partir de ahora".

OFERTA PÚBLICA 2018 NEDGIA MADRID

El pasado mes de Marzo, se firmó la renovación de acuerdo de colaboración entre Nedgia Madrid y Agremia. Este acuerdo tiene como fin facilitar a las empresas instaladoras la gestión de las nuevas altas de gas, siendo la Asociación quien gestiona directamente todo el trámite que habitualmente las empresas instaladoras tenían que realizar con la distribuidora de gas.

En palabras de Pablo Riaño: "La renovación del acuerdo de colaboración con Agremia es muy importante para Nedgia Madrid, ya que nos permite reafirmar nuestro compromiso con todo el sector de instaladores de Madrid, nuestros principales aliados en el objetivo de expansión y prescripción del gas natural, una energía que está jugando un papel fundamental en el actual contexto de descarbonización y transición a las energías renovables.

Para conocer todos los detalles del acuerdo puedes contactar con el dpto. de administración de Agremia en el 914687251 o en los mails:

administracion2@agremia.com o
administracion@agremia.com

¿SABÍAS QUE COMO SOCIO DE AGREMIA DISPONES DE UN CLUB DE PROVEEDORES?

EN NUESTRO CONSTANTE OBJETIVO POR MEJORAR LOS SERVICIOS OFRECIDOS A NUESTRAS EMPRESAS ASOCIADAS, PRESENTAMOS EL CLUB DE PROVEEDORES DE AGREMIA



CHARO PINILLA

Responsable Dpto. Electricidad, Imagen corporativa y Promoción
charo.pinilla@agremia.com

Nuestros Colaboradores son una pieza fundamental en el engranaje de los servicios que ofrecemos a nuestros asociados. Gracias a su participación en la Asociación éstos se mantienen plenamente actualizados en cuanto a tecnología y novedades de producto o servicio a través de diferentes vías: comunicados o notas de prensa, promociones, jornadas periódicas que semanalmente coorganizamos con los mismos etc.

La elección de buenos proveedores juega un papel decisivo dentro del proceso comercial y define, en gran parte, el presente y futuro de la empresa. Generar una buena selección de proveedores es un elemento tan vital para la rentabilidad de la empresa como la atracción de clientes.

Es por ello que en la actualidad queremos dotar de mayor peso y significado su actividad en la Asociación, **destacando su papel de proveedores para las empresas instaladoras de Agremia.**

Son muchas las veces en las que los asociados de Agremia solicitan a la asociación información y datos de contacto de las empresas colaboradoras, y esta necesidad nos ha llevado a dotarles de una mayor visibilidad, accesibilidad y protagonismo.

Así pues, el **Club de Proveedores de Agremia** se presenta como el **club de aliados de las empresas instaladoras** y está integrado por las firmas más representativas de nuestros sectores de actividad que ofrecen servicios/productos de máxima calidad.

¿DÓNDE PUEDO ENCONTRAR A UN PROVEEDOR?

En nuestra página web verás un apartado destinado específicamente a los proveedores:

Sítuate en el menú principal de la web y accede a la sección " COLABORADORES", donde encontrarás un submenú con el Club de Proveedores (imagen 1).

Te presentamos una muestra de la visualización del Club de Proveedores para que veas en qué consiste (imagen 2).

Como ves, las firmas se presentan ordenadas alfabéticamente con su logotipo y nombre y se muestran por **sector de actividad** pudiéndose realizar filtros por categorías. De este modo la localización e identificación de las firmas es muy **efectiva y rápida.**



Imagen 1. ▶



▲ Imagen 2.

¿QUÉ SECTORES O CATEGORÍAS ENCONTRARÉ?

Los sectores más demandados por nuestras empresas instaladoras:

- ▶ Almacén distribuidor
- ▶ Compañía energética
- ▶ Electricidad
- ▶ Equipamiento calefacción/climatización/gas
- ▶ Equipamiento saneamiento/fontanería
- ▶ Generador calor/frío
- ▶ Reciclaje

- ▶ Regulación y control
- ▶ Varios:
 - Entidades bancarias
 - Seguros
 - Vehículos
 - Combustible
 - Etc

¿QUÉ INFORMACIÓN ME APORTA EL CLUB DE PROVEEDORES SOBRE CADA FIRMA?

Cada firma cuenta con una ficha similar a la del ejemplo en la que figura la siguiente información:

- ▶ Breve presentación de la actividad a la que se dedica
- ▶ Datos de contacto:
 - Teléfono
 - Dirección
 - Contacto
 - Web

Si la firma lo prefiere, en lugar de incluir la ficha, se ofrece la posibilidad de linkar directamente al sitio web de la compañía.

Si eres un Socio Colaborador y quieres figurar en el Club de Proveedores, contacta con el Dpto. de Marketing (Ana Hermosilla marketing@agremia.com)



◀ Ejemplo de ficha.

NUEVOS SOCIOS EN AGREMIA

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

De las nuevas altas, el **40% son empresas** (Sociedades Limitadas, Sociedades Anónimas, etc...) y el **60% autónomos**

- ▶ ATR ELECTRI, S.L.
- ▶ CALDERAS CLIMAGAS S.L
- ▶ CEMAN GAS, S.C.
- ▶ CLAVER PANIZO, CONCEPCION
- ▶ DIAZ RIVERA, ORLANDO PAUL
- ▶ E Y J MUNUERA, S.L.
- ▶ ENESCU, NICOLAE MIRCEA
- ▶ GOMEZ MONTES, JOSE MIGUEL
- ▶ HERRERA SOLARTE, GILMAR
- ▶ INSTALACIONES NAVALGAS, S.L.
- ▶ INSTALACIONES Y REPARACIONES CASERO, S.L.
- ▶ KACZMAREK, MICHAL WOJCIECH
- ▶ LATORRE DIAZ, JOSE MARIA
- ▶ LOPEZ CARRASCO, RUBEN
- ▶ MARIN ORELLANA, AVELINO
- ▶ MARTIN-CARNERERO JIMENEZ, ALEJANDRO
- ▶ MOLINA GOMEZ, JUAN MARIA
- ▶ MONT. ELECT. Y GENER. AERONAUTICOS, S.L.
- ▶ MORENO DORADO, RAUL
- ▶ NEXTINSTALIA FORUM, S.A.
- ▶ RESINA CARRERA, FAUSTINO
- ▶ RODRIGUEZ CUBERO, CARLOS
- ▶ RODRIGUEZ RUIZ, JONATAN
- ▶ SERCOINS MANTENIMIENTO, S.L.
- ▶ VADILLO FERNANDEZ INSTALACIONES, S.L.

NUEVA PUBLICACIÓN

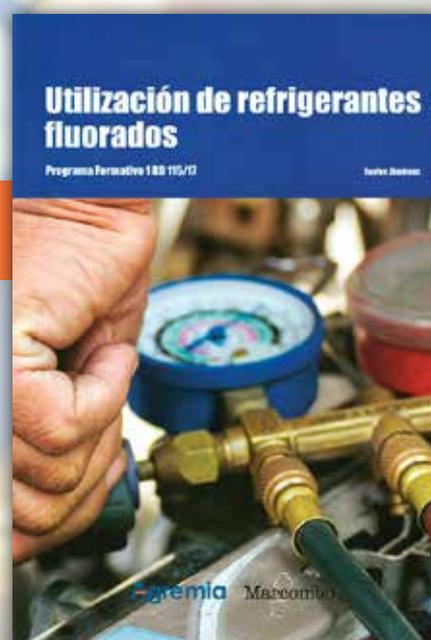
de la editorial **MARCOMBO**

USO DE REFRIGERANTES FLUORADOS

Esta publicación contiene las bases y conocimientos necesarios sobre los gases fluorados para asegurar su correcta manipulación.

De venta en Agremia

PRECIO ASOCIADO: **19,20** €/ IVA incluido



SIRKUS

NUEVA EMPRESA ADHERIDA EN AGREMIA

SIRKUS, SE INCORPORA A AGREMIA COMO EMPRESA ADHERIDA

SIRKUS es una empresa dedicada a la distribución de aire acondicionado, calefacción y fontanería.

En SIRKUS disponemos de una de las mayores plataformas logísticas y de almacén de todo el territorio nacional, con el único objetivo de cubrir cualquier necesidad de nuestros clientes. Disponemos de más de 15.000 referencias y representamos a los mejores fabricantes con un único fin, ser los mejores.

Así lo avalan nuestros años de experiencia, los fabricantes a los que representamos, y los miles de clientes satisfechos que nos recomiendan. **Ofrecemos calidad, servicio y sobre todo compromiso, porque en SIRKUS nos tomamos muy en serio nuestra profesionalidad.**

En SIRKUS destacamos por nuestros servicios, una diferencia que nuestros clientes disfrutan y agradecen.

Disponemos de **Venta Directa** y estamos encantados de poder atenderle en nuestros tres centros en Madrid y Barcelona, dónde podrán adquirir sus productos de forma inmediata.

SIRKUS Almacén Central

C/Solana, 68 – 28850 Torrejón de Ardoz

SIRKUS Madrid

C/ Dr.Gómez Ulla, 18 – 28028 Madrid

SIRKUS Barcelona

C/Rocabruna, 13 – 08291 Ripollet

SIRKUS EXPERTOS EN SUELO RADIANTE

Somos distribuidor UPONOR y disponemos de todo el catálogo para realizar la fontanería, calefacción, suelo radiante y geotermia.

Ventajas de tu suelo radiante con UPONOR & SIRKUS

- ▶ Departamento de ingeniería propio.
- ▶ Te hacemos el presupuesto desde el origen.
- ▶ Asesoramiento técnico durante la instalación.
- ▶ Seguimiento de la obra.
- ▶ Servicio de entregas programadas.
- ▶ Entregas de material en 24 horas en la obra.
- ▶ Amplísimo stock de producto de tuberías, piezas, colectores, etc.
- ▶ Y la gran novedad: Stock de plancha de todos los modelos.
- ▶ Y...la mejor relación calidad/precio/servicio del mercado garantizada.





NOSOTROS NO HEREDAMOS LA TIERRA DE NUESTROS PADRES, LA TOMAMOS PRESTADA PARA NUESTROS HIJOS.

Desde hace más de 130 años, COMPTE.R. imagina soluciones de biomasa que respetan el medioambiente.

COMPTE.R. es la aplicación de valores esenciales: la actitud, el espíritu de equipo y el rendimiento energético.

COMPTE.R. es, sobre todo, el deseo de crear juntos la solución que usted necesita, en todas las partes del mundo.

COMPTE.R es la energía positiva con usted y para usted.

Dominique COMPTE

EL GRUPO COMPTE.R, MÁS QUE UN SIMPLE PRODUCTOR DE CALDERAS DE BIOMASA

COMBUSTIBLES

Madera, Agro-combustibles, Residuos.

ACTIVIDAD

Industria, Colectividad.

PROCESOS

Agua caliente, vapor, agua sobrecalentada, generador de aire sobrecalentado, fluido térmico, electricidad.

FABRICANTE Y CREADOR DE ENERGÍA POSITIVA, CALDERAS DESDE 150 KW HASTA 12 MW

El grupo COMPTE.R, experto en soluciones de biomasa. Empresa familiar, COMPTE.R se posiciona como líder francés en soluciones de biomasa y extiende su oferta de productos y servicios a nivel internacional.

- ▶ + de 130 años de conocimiento e innovación, 5 centros de producción, 3000 instalaciones en servicio por el mundo, 4 filiales & 2 oficinas de representación, + de 350 colaboradores compartiendo la misma exigencia, 2,5% de la cifra de negocio para I&D dedicado a la Plataforma de Futuro.

UN ENFOQUE ÉTICO Y SOSTENIBLE

Compte R ha sabido conciliar la responsabilidad ecológica, económica y social. De hecho, la compañía se ha comprometido a su impacto medioambiental y se compromete a diario para reducir: el uso del agua de llu-

via y la energía renovable, la reducción de gases de efecto invernadero y el consumo de electricidad, reciclaje, optimización de las tecnologías de telecomunicaciones ...

PERSONAL CUALIFICADO

Compte R no se define como un simple fabricante de calderas de biomasa, se trata principalmente un proveedor de soluciones globales a su lado, de estudios para la puesta en marcha de la instalación. Contratista principal o cliente final, que se benefician del apoyo de un único interlocutor, rodeado de una estructura operativa dedicada.

SERVICIOS POST-VENTA

Servicio Técnico Oficial

- ▶ Formaciones especializadas y adaptadas.
 - Asistencia para cumplir emisiones.
- ▶ Contratos de mantenimiento.
 - Servicio Asistencia Técnica multimarcas.

Un apoyo completo, para un control total de su instalación.

- ▶ Nuestro consejo.
- ▶ Estudios.
- ▶ Fabricación.
- ▶ Montaje.
- ▶ Puesta en marcha.
- ▶ Recepción.
- ▶ Su satisfacción.

COMPTE R EN EL MUNDO

El grupo Compte R, precursor en las soluciones de biomasa.

TÜV RHEINLAND

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

MOTOR HACIA LA SOCIEDAD MODERNA: HECHOS CLAVE

TÜV Rheinland es una compañía líder en servicios técnicos, de seguridad y certificación a nivel mundial con seis líneas de negocio (Servicios Industriales, Movilidad, Productos, Formación, Sistemas e ICT & Business Solutions).

- ▶ Empresa multinacional con 145 años
- ▶ 700 inspecciones de ascensores al día a nivel mundial
- ▶ 9,5 millones de inspecciones de vehículos al año a nivel mundial
- ▶ 12.000 oportunidades de aprendizaje
- ▶ TÜV Rheinland ensaya, inspecciona, certifica y forma

Como proveedor independiente de servicios, sus expertos ensayan, monitorizan, inspeccionan y certifican productos, equipos, procesos y sistemas de gestión. Además, forman a las personas en una amplia gama de campos y sectores de actividad.



HISTORIA

Con sede en Colonia, Alemania, el grupo emplea aproximadamente a 20.000 profesionales, técnicos y especialistas que se distribuyen en las más de 500 sedes que se ubican en todo el mundo. Los expertos, de manera independiente, representan un estándar de calidad y seguridad para las personas, la tecnología y el medio ambiente en casi todos los aspectos de la vida.

Desde 2006, TÜV Rheinland es miembro del Global Compact de Naciones Unidas para fomentar la sostenibilidad y combatir la corrupción.

En España, el Grupo tiene más de 30 años de experiencia. Actualmente cuenta con más de 800 empleados en nuestro país repartidos en 41 delegaciones y con cinco líneas de negocio, tales como Servicios Industriales, Movilidad, Productos, Sistemas y Academy.



PARA MÁS INFORMACIÓN

Tel.: 91 744 45 00

Correo electrónico:
industrialcs@es.tuv.com

FERROLI

FERROLI LANZA LA PROMOCIÓN "MUNDIAL DE RUSIA 2018" EXCLUSIVA PARA INSTALADORES EN SU GAMA DE CALDERAS

Ferroli lanza al mercado una nueva promoción a nivel nacional dirigida al instalador con el lema "Este Mundial... conviértete en el jugador número 12". Mediante la misma premiará las compras realizadas de la marca de los productos de la **gama de calderas de pie a gasoil Silent y Atlas (<70 kW)** y la **gama de calderas murales a gas Blue-helix**.



La promoción, vigente desde el 16 de abril hasta el 15 de julio de 2018, obsequia al instalador con unos regalos muy especiales. Con la compra de 4 calderas, podrán conseguir la **Camiseta Adidas de la primera equipación de España** y con tan solo la compra de una caldera, el **Balón Adidas del Mundial de Rusia 2018 Top Glider**.

Para participar en la promoción, los instaladores podrán acceder a través de la web de la compañía www.ferroli.com o directamente en la dirección https://www.grupoferroli.es/promocion_mundial_2018 donde podrán registrarse y solicitar sus regalos.

FIG

SOPORTES PARA AIRE ACONDICIONADO FIG S.L. : IRON PLAXT - IRON STRONG



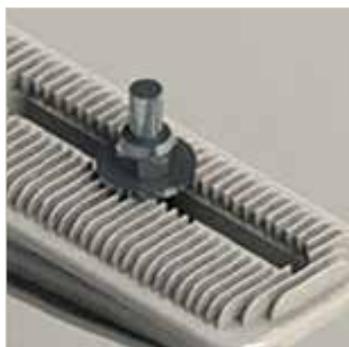
IRON PLAXT y IRON STRONG son los nuevos soportes fabricados por FIG S.L., para la instalación de los aparatos de aire acondicionado domésticos

Los soportes **IRON PLAXT**, de material metaloplástico, están fabricados en una hoja de acero cincado de 2 mm de grosor por estampación con nervaduras para mayor rigidez, **sin soldaduras ni uniones mecánicas por tornillos. Y revestidos con material termoplástico** que les otorga una gran resistencia a la corrosión y a los agentes atmosféricos.

Cuenta con **silent blocks integrados**, y posibilidad de regulación del ángulo de apertura mediante una rueda excéntrica situada en el lateral del soporte.

El soporte **IRON STRONG** es un nuevo soporte metálico, fuerte y seguro para la sujeción de las máquinas de aire acondicionado. Se trata del único soporte que no presenta ninguna soldadura o unión mecánica en el ángulo, es decir, en el punto de mayor esfuerzo.

Para más información, diríjase al comercial de su zona (indicado en www.fig.es) o en el teléfono de atención al cliente 976 10 70 46



JUNKERS

JUNKERS SE RENUUEVA DISEÑANDO PARA EL FUTURO NUEVA GAMA HYDRONEXT JUNKERS-BOSCH

La nueva gama de calentadores Junkers-Bosch, todos ellos estancos y de bajas emisiones NOx, está compuesta por el **Hydronext 5600 S**, que permite un control termostático grado a grado de la temperatura, así como ahorro y eficiencia en dimensiones compactas; el **Hydronext 5700 S**, es el primer calentador del mercado con conectividad Wifi, adaptándose así al mundo de la conectividad, y el Hydronext 6700i S es capaz de combinar la tecnología más puntera con conectividad wifi integrada y el diseño más innovador con frente de vidrio y display táctil a color.



Esta nueva gama de calentadores de bajo NOx ha nacido bajo la estrecha colaboración de Junkers y Bosch en respuesta a la constante evolución del sector hacia la digitalización, la hiperconectividad y las soluciones ágiles e innovadoras para los hogares. Calentadores de última generación en los que se aúnan el liderazgo de Bosch en transformación digital, Smart Homes e Internet of Things, así como sus capacidades técnicas y de diseño, con la amplia experiencia de Junkers, referente del mercado tras más de 100 años de historia.

TESY

TESY LANZA UNA NUEVA WEB PARA PRESENTAR SU TERMO ELÉCTRICO MODECO CLOUD CON CONTROL POR INTERNET



TESY ha presentado hace unos días una nueva página web dedicada a su termo eléctrico más innovador: Modeco Cloud.

La gama Modeco Cloud, con control via Internet, es el buque insignia de la marca dentro de su oferta de termos eléctricos. Estos incorporan todas las innovaciones y soluciones desarrolladas, e incluso patentadas, por TESY. Además, son los termos con mejor clasificación energética según la actual ErP, ya que alcanzan la clase B, que es la mejor posible para los termos entre 50 y 150 litros de capacidad.

En esta nueva página web, accesible desde la página de inicio de www.tesy.es, se muestran y explican todas las ventajas y beneficios que supone la instalación de estos termos en nuestros hogares, de una forma atractiva y responsive, para que pueda ser consultada desde cualquier dispositivo de una forma cómoda y sencilla.

La gama Modeco Cloud está ya incorporada en el catálogo de TESY y está experimentando una demanda exponencial, dado el buen rendimiento que ofrece el producto y el ahorro energético que suponen sus funcionalidades más avanzadas en cuanto a conectividad y funcionamiento inteligente.

Conoce todo sobre la gama Modeco Cloud a través de la web: <http://bit.ly/ModecoCloud>

TREND

TREND ORGANIZÓ EN EL ESTADIO SANTIAGO BERNABÉU EL SEMINARIO TÉCNICO "EL FUTURO DEL BMS: SMART CONNECTED BUILDINGS"

Trend Control Systems, uno de los fabricantes líderes en sistemas de gestión de energía de edificios, organizó el 12 de abril en el Estadio de Fútbol Santiago Bernabéu el seminario técnico "El futuro del BMS: Smart Connected Buildings" que contó con la asistencia de numerosas y destacadas empresas de diversos sectores como seguros, ingenierías, hidroeléctricas, inmobiliarias, cadenas hoteleras y corporaciones de radio y televisión, entre otras.



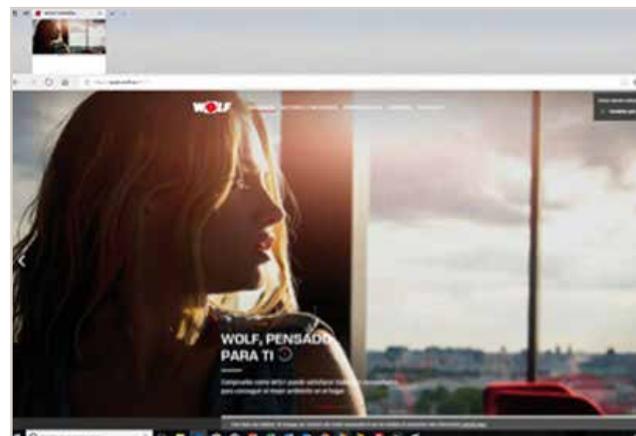
El seminario se desarrolló de la mano de diferentes cargos de Trend España y Reino Unido y contó con la participación del gerente de mantenimiento y operativa zona centro de Gas Natural Fenosa con un caso práctico de Eficiencia Energética. Durante la jornada los ponentes de Trend llevaron a cabo una breve introducción a los **sistemas de control** y explicaron en qué consisten las instalaciones de **Trend**, cómo conectarse y cómo mantenerlos. La implementación de tecnología Trend como caso práctico de Eficiencia Energética.

El seminario técnico "El futuro del BMS: Smart Connected Buildings" concluyó con un tour completo por el estadio de fútbol Santiago Bernabéu y un coctel buffet en el Real Café del Bernabéu.

Para más información
SERGIO TORRE
E&ES Partner Channel Sales Leader – Iberia
Honeywell | Automation & Control Solutions
Tel: (+34) 91 6573584
Email: infotrend@trendcontrols.com

WOLF

WOLF IBÉRICA: UNA PRIMAVERA LLENA DE NOVEDADES



WOLF estrena nueva web: www.wolf.eu, con una imagen moderna y atractiva donde encontraremos todo tipo de soporte, contenidos e información que puede ser relevante tanto para usuarios finales como para profesionales del sector.

La página se organiza en unos submenús especialmente destinados a los diferentes colectivos, es versátil y de fácil navegación en cualquier dispositivo.

Otra gran NOVEDAD, especialmente diseñada para facilitar el trabajo diario a los técnicos e instaladores profesionales, es la renovada y actualizada Aplicación WOLF SERVICE APP.

La aplicación, tiene tres funcionalidades principales.

La primera es su **Catálogo de Repuestos**, con productos explosionados para identificar fácilmente todos los repuestos originales WOLF.

Como segunda y totalmente nueva en la APP, el **INSPECTOR - Códigos de Error**. Con solo clicar, introducir el número del Código de Error que nos presenta el producto, y el nombre de dicho producto al instante te indicará que tipo de fallo, cuales son sus causas y cual la manera de solucionarlo. Tu **asistente personal 24 h para toda la gama de productos.**

Si además fuese necesario acceder a información de producto más detallada, su tercera función te lo permite mediante un acceso directo al centro de descargas de la página WEB.

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 3.000 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.
- 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

TESY

It's impressive



TERMOS ELÉCTRICOS

con gestión por internet para el máximo ahorro y eficiencia energética

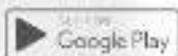
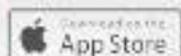
mod^eco Cloud

Termos eléctricos de última tecnología.



tesyCloud

Aplicación para dispositivos móviles con sistema operativo Android o iOS



TESY



- ✓ Programación y control del equipo via Internet: **máximo ahorro energético**
- ✓ **Modo ECO SMART**: funcionamiento inteligente del termo mediante el aprendizaje de los hábitos de consumo del usuario
- ✓ **Resistencia cerámica en seco** para maximizar la transmisión de calor y garantizar una protección eficaz contra los depósitos de cal
- ✓ Mayor producción de agua caliente gracias al **Efecto PISTÓN**: hasta un **15% extra de agua caliente** suministrada

Soluciones INTELIGENTES y control a través de Internet

En línea con las tendencias más innovadoras y con el objetivo de garantizar al usuario el máximo ahorro y equipos fáciles de manejar, en TESY hemos creado una nueva familia de productos con control a través de Internet - TESY Cloud - con la que acercar a cada hogar las últimas innovaciones en control y gestión de equipos, así como la máxima eficiencia energética.