Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA

Saunier Duval
Siempre a tu lado

Nueva Serie 19,
confort respetuoso con el medio ambiente

Con un diseño elegante en el que destaca su discreta pantalla traslúcida, los equipos de aire acondicionado de la nueva Serie 19 funcionan con refrigerante R32, lo que incrementa la eficiencia de su tecnología INVERTER DC a la vez que reduce su potencial de calentamiento atmosférico y su consumo eléctrico. Muy fácil de usar, dispone de varias funciones especiales como el X-Fan, Turbo, Repeat, ECO-ahorro...

Incluye mando a distancia con termostato incorporado, para una medición más exacta de la temperatura ambiente.

Descubre más en www.saunierduval.es

Nº 187 • MAYO-JUNIO-JULIO • 2018

SERVICIO DE CUMPLIMENTACIÓN DE DOCUMENTACIÓN

TÉCNICA

ELECTRICIDAD-GAS-FONTANERÍA-INSTALACIONES TÉRMICAS- INSTALACIONES DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS LÍQUIDOS

Agremia es Organismo de Intermediación de la Comunidad de Madrid en Electricidad (Baja Tensión)

- √ Revisamos la documentación conforme a normativa vigente antes de presentarla
- √ Nos puedes enviar los datos de la instalación vía e-mail
- √ Puedes encargar:
  - √ La cumplimentación de la documentación (Certificado/Memoria) y/o
  - √ La tramitación

TARIFAS

√ **60 € cada memoria**

Para instalaciones que no requieren proyecto técnico en el ámbito de Fontanería, Gas, Instalaciones térmicas e Instalaciones de productos petrolíferos líquidos

√ **32 € Certificado + MTD** (Electricidad)

PROMOCIONES

√ **BONO** 10 MEMORIAS: **480 €**
√ **BONO** 10 MEMORIAS ELECTRICIDAD: **290 €**

* Precios sin IVA

MÁS **INFO** | Dpto. Técnico Agremia
tecnico@agremia.com
91 468 72 51

Agremia

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA

Nº 187 • MAYO-JUNIO-JULIO • **2018**

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 NOTICIAS AGREMIA

06 39 Fiesta Patronal de Agremia

14 La Transformación digital y las empresas instaladoras (II)

19 DE INTERÉS

19 Presentación del PRIEN en Agremia (Plan Renove de Instalaciones Eléctricas Comunes en edificios de viviendas de la Comunidad de Madrid)

19 Acuerdo de colaboración entre Agremia y Tüv Rheinland Ibérica Inspection Certification and Testing, S.A.

24 Súmate al Arbitraje de Consumo

20 ARTÍCULO TÉCNICO

20 Parámetros de ahorro de agua en rehabilitación de instalaciones y grifería

22 PUBLIREPORTAJE

22 Gasóleo de calefacción Repsol BiEnergy e+10

26 PRESENTACIÓN DE PRODUCTO

26 Bankinter presentó Financiación 2018 para Comunidades

27 Sanigrif presenta su nueva gama de aire acondicionado Altech en Agremia

28 Castolin presentó en Agremia el nuevo equipo de soldadura fuerte, Castolin dyomix® OHM 2.4

29 Endesa presentó las novedades en el acuerdo con Agremia

30 TESY ha presentado ante los asociados de Agremia su catálogo de productos

31 SOCIO COLABORADOR

31 GF Piping Systems

32 NOTAS DE PRENSA

34 CUADRO DE HONOR

feníe energía

LA COMPAÑÍA DE LOS INSTALADORES

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

¡¡FICHA POR FENÍE 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 feníe Energía

EDITORIAL

EL AIRE ACONDICIONADO, ¿UN OBJETO DE LUJO?

Si hace 15 o 20 años la mayor parte de la población posiblemente consideraría que disponer de aire acondicionado en su vivienda era un lujo, el progreso de la sociedad, la evolución tecnológica y los nuevos hábitos de vida han hecho que, hoy, la mayoría de los ciudadanos considere el aire acondicionado un elemento imprescindible para el adecuado confort de sus viviendas.

Sin embargo, en los últimos años se ha venido poniendo especial énfasis en que los continuos incrementos en el precio de la energía eléctrica han provocado que los usuarios no pudiesen utilizar los equipos a causa de la pobreza energética.

Pues bien, cuando la tan cacareada "recuperación económica" parece haber alejado el fantasma de la pobreza energética de muchos hogares, un nuevo elemento viene a provocar que el aire acondicionado pueda llegar a convertirse nuevamente en un artículo de lujo.

Nos referimos a los desmesurados incrementos de precio que se han producido en los gases refrigerantes en los últimos años y, de manera desorbitada, en este 2018.

En el año 2014, el Gobierno puso en marcha un nuevo tributo "impuesto sobre los gases fluorados de efecto invernadero" que ha venido a gravar la mayor parte de los gases refrigerantes utilizados habitualmente en los equipos de climatización o refrigeración.

Si bien se previó una aplicación progresiva a lo largo de tres años, y pese a una breve moratoria provocada por la crisis económica, desde 2017 el impuesto se aplica de manera plena, lo que ha motivado un incremento del precio el gas que, en ocasiones, ha superado el 50% de su precio base.

A esta situación, se ha venido a sumar una nueva circunstancia, derivada en este caso de la aplicación de una normativa medioambiental europea, por la que, de manera progresiva, se está restringiendo el uso de los gases más habituales utilizados en los equipos de climatización y refrigeración. Durante este año se ha producido una reducción del 30% de las cuotas de puesta en mercado de los gases más habituales, y dicha circunstancia se irá agravando progresivamente en los próximos años.

Por otra parte, la vigente normativa española mantiene importantes trabas a la utilización de los nuevos gases –más respetuosos con el medio ambiente– que vienen a reemplazar aquellos.

Este conjunto de circunstancias ha venido a provocar la "tormenta perfecta", de manera que el gas más habitual en los equipos de climatización domésticos (R-410A) ha incrementado su precio, en algunos casos, hasta multiplicar por cuatro o por ocho su valor de hace apenas dos años. ¿Las causas? Su creciente escasez y no ser fácilmente sustituible por gases alternativos como el R-32 – al menos hasta que se apruebe la modificación del Reglamento de Seguridad para Instalaciones Frigoríficas (RSIF), que no se prevé antes de final de año o principios del próximo y cuyo borrador contempla como fecha de entrada en vigor julio de 2019 –.

Por todo ello, hace meses que desde Agremia venimos reclamando a la Administración que agilice los trámites para que sea posible la utilización de equipos basados en nuevos gases como el R-32, ya que son mucho más respetuosos con el medio ambiente y tienen un precio muy inferior.

Entre tanto, para aquel que tenga que instalar un nuevo equipo o reparar su actual instalación, el aire acondicionado seguirá siendo un artículo de lujo.

Tribuna de opinión de Agremia publicada en *El País* el 20 de Junio de 2018

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

39 FIESTA PATRONAL DE AGREMIA

EL REPASO A LOS PILARES DE UNA DÉCADA

El pasado día 8 de junio en la Finca La Muñoza, celebramos 39 edición de nuestra tradicional Fiesta Patronal. Evento de referencia anual del Sector de las Instalaciones y la Energía, contamos con la presencia de 400 asistentes entre **empresas instaladoras**, representantes de la Administración Regional (Dirección General de Industria, Energía y Minas de la Comunidad de Madrid, Fundación de la Energía de la Comunidad de Madrid); así como representantes de las patronales más relevantes del sector del Metal como **José Miguel Guerrero Sedano**, presidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales del Metal (CONFEMETAL) o **Juan Pablo Lázaro**, presidente de la Confederación Empresarial de Madrid (CEIM-CEOE) y el Presidente Ejecutivo de CLH, José Luís López de Silanes.

▲ De izq a derecha D. Juan Pablo Lázaro, presidente de CEIM, D. José María de la Fuente, Presidente de Agremia y D. José Miguel Guerrero, Presidente de Confemetal.

La representación de **asociaciones de empresas instaladoras** –asociaciones hermanas de instaladores, como las denominó la directora general de Agremia en su intervención– tanto de Madrid

como de otras provincias y comunidades autónomas, también fue numerosa haciéndonos eco de nuestra lema "En la colaboración está la clave del éxito": **Amiitel** (Asociación Madrileña de Integradores de Telecomunicaciones), **Fegicat** (Federación Catalana de Empresas Instaladoras), el **Gremi de Barcelona**, **Aselec**, de Valencia, **Apietel**, de León, **Asetife** (Asociación Empresarial de Toledo de Instaladores de Fluidos y Energía), así como FENIE (Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones de España) y Confemetal.

Por su parte, al evento también asistieron representantes de fabricantes de equipamiento, distribuidores y almacenes de material, compañías energéticas (distribuidoras y comercializadoras de luz y gas) cuya presencia fue destacada por la directora de la Asociación indicando que son *esenciales para las empresas instaladoras y el mejor aliado para el futuro del sector*.

Otra nutrida representación vino de la mano de representantes de la Mutua de Accidentes FREMAP, Colegio de Gestores Administrativos de Madrid, Universidad Politécnica de Madrid, y a las asociaciones afines: APECAE, FEGECA, CEIM, AECIM y AMASCAL.

La velada comenzó con un cóctel de bienvenida, tras lo cual e inaugurando oficialmente el evento, tomó la palabra el Presidente de Agremia, **José María de la Fuente** quien agradeció a todos los invitados su asistencia, dando paso a la proyección de un vídeo realizado por la Asociación en el que se destacaban los cinco pilares sobre los que se ha cimentado el mandato de José Mª de la Fuente y su Junta Directiva durante los últimos diez años: *Profesionalización, Transparencia, Innovación en Formación, Digitaliza-*

▲ Inmaculada Peiró, Directora General de Agremia con José Luís López de Silanes, Presidente de CLH y señora.

▲ socios de Agremia.

ción y Representatividad. A ello, el presidente de Agremia, indicó que también añadiría valores y actuaciones como la objetividad, imparcialidad e independencia, sin los cuales no sería posible gestionar profesionalmente una asociación como Agremia. En su discurso subrayó la importancia de que las empresas instaladoras sumen en su quehacer diario la **actividad eléctrica** manifestando la relevancia de nuevos nichos y oportunidades de negocio como la movilidad eléctrica, el autoconsumo y el hecho de que el futuro es *eléctrico* y *enchufable*.

Por su parte, cedió la palabra a **Juan Pablo Lázaro**, presidente de la Confederación Empresarial de Madrid (CEIM-CEOE) quien destacó el papel de los empresarios en el tejido de la sociedad madrileña y su papel fundamental en la dinamización de la economía regional.

La directora general de la asociación, **Inmaculada Peiró** puso el énfasis en la elección de la Quinta La Muñoza como sede para el evento, y una de cuyas razones fundamentales fue que "participa en el proyecto de integración social y laboral de personas con discapacidad intelectual que lleva a cabo la Fundación Alapar. Por su parte, agradeció, junto con el Vicepresidente de Agremia, **Emiliano Bernardo**, el apoyo y la colaboración de las firmas que patrocinaron el evento.

Diseñados para el futuro

Gama calentadores Hydronext Junkers

La experiencia de Junkers y la capacidad innovadora de Bosch unidas para diseñar una gama de calentadores de nueva generación. Nuevos calentadores estancos de bajo NOx, Hydronext. La gama más amplia y completa del mercado equipada con la tecnología más puntera y el diseño más innovador.

En el turno de reconocimientos, José Mª de la Fuente destacó la labor de José Miguel Guerrero como antiguo presidente de AECIM, cargo que ocupó hasta enero de este año, cuando se produjo su nombramiento como Presidente de CONFEMETAL. Tal reconocimiento, que Agremia siempre concede a personalidades y cargos que colaboran activamente con la asociación y que en el momento de su otorgamiento no están en activo, se materializó en la entrega de una placa conmemorativa que Guerrero agradeció en un improvisado discurso.

Al término de la cena, pudimos disfrutar del humor de **Leo Harlem** quien además ejerció de maestro de ceremonia en el tradicional sorteo de regalos, recayendo éstos en nuestras empresas asociadas.

Un año más disfrutamos de una auténtica **Fiesta Patronal** en su pleno significado: una velada festiva celebrada por y para nuestras empresas. Os esperamos el año que viene en nuestra 40 edición.

ENTREVISTA

D. CARLOS MOYÁ

PRESIDENTE DE FENIE ENERGÍA

En primer lugar, nos gustaría comenzar esta entrevista conociéndole un poco más y ahondando en la motivación de por qué se embarcó en el proyecto –hoy más que realidad– de Feníe Energía allá por el año 2009.

Creo que las personas nos crecemos ante la adversidad, si nos situamos 2008 y 2009, en pleno comienzo de la crisis, en un sector como el nuestro donde las grandes energéticas ofrecían todo tipo de servicios y donde la empresa instaladora, en general, solo estaba aportando mano de obra barata. Era el momento de cambiar, y adaptarse. Desde la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones de España, (FENIE) empezamos a valorar la posibilidad de crear una comercializadora que diese valor añadido, soporte técnico, imagen de marca y soporte empresarial que para la empresa instaladora era inalcanzable por si sola, y lo más importante, abierta para cualquier empresa instaladora que perteneciera a una asociación de FENIE. El lema era cuantos más agentes seamos, más fuerte seremos, lo mejor de todo y parte del éxito, que este lema, ahora, está más vigente que nunca.

Razones más que suficientes, para embarcarse desde la federación, con el soporte de muchas asociaciones y más de 1.500 empresas instaladoras, que dieron un voto de confianza, aportando más de 8.000.000 € de capital para crear Feníe Energía. Todo un cúmulo de situaciones, adversidades y oportunidades muy difíciles de repetir en cualquier sector.

Recientemente ha sido nombrado Presidente del Consejo de Administración de Feníe Energía relevando en este cargo a Sergio Pomar, ¿cuáles van a ser sus máximas prioridades u objetivos?

Autoconsumo y movilidad eléctrica son ya oportunidades de negocio reales para los instaladores. ¿Aparte de estas dos, hacia dónde va a enfocarse Feníe Energía en los próximos años?

Después de casi tres años como presidente del Consejo de Administración de Feníe Energía y de una espléndida labor, aportando equilibrio y una visión técnica y empresarial de admirar, nuestro compañero Sergio Pomar, decidió priorizar su vida personal y familiar, pero continúa ligado a la compañía aportando su experiencia cómo presidente de la Fundación Feníe Energía.

La prioridad es liderar Feníe Energía, junto con todo el equipo humano, agentes, Dirección Ejecutiva y consejeros, para seguir siendo y creciendo como la compañía de los instaladores, con todo lo que ello conlleva. Hacemos una apuesta clara por la eficiencia y sostenibilidad, dando los medios necesarios para crear una de las redes de infraestructuras de puntos de recarga eléctrica más importantes de España, dando soporte a los agentes. Además, apostamos por el autoconsumo habiendo instalado en solo un año de proyecto piloto más de 100 instalaciones de autoconsumo. Y damos soporte a FENIE para que crezca. Todo ello para poder crecer más como compañía en un equilibrio de crecimiento y valor para todos.

Usted ha vivido en primera persona los inicios del camino de la Comercializadora, ¿cómo valora la evolución de Feníe Energía? ¿Qué posición ha adquirido frente al resto de comercializadoras?

La evolución de Feníe Energía es impresionante, las cifras hablan por si solas, más de 2.400 agentes formados, más de 350.000 contratos de gas y electrici-

dad, más de 900 puntos de recarga instalados, más de 100 instalaciones de autoconsumo en el primer año piloto, 2 parques eólicos en funcionamiento, otro en construcción, y unas previsiones para 2018 de más de 600 millones de euros facturados.

En cuanto a la posición respecto a las otras comercializadoras me basaría en las últimas gráficas de la CNMC, en las que Fenie Energía está liderando el grupo de comercializadoras relevantes, con más de 300.000 contratos doméstico, más de 25.000 Pymes y más de 3.500 contratos con industrias y lo mejor de todo, un crecimiento constante desde su inicio de la actividad.

Como empresario y persona comprometida con el mundo asociativo y, por tanto, cercano a las inquietudes y necesidades del colectivo Instalador, ¿qué aporta Fenie Energía a las empresas instaladoras?

Las asociaciones son fundamentales para la evolución de las empresas instaladoras, la formación, nuevas tecnologías, reglamentación, compañerismo son imprescindibles para que las empresas instaladoras nos profesionalicemos y, podamos dar el servicio, que los ciudadanos y las empresas requieren.

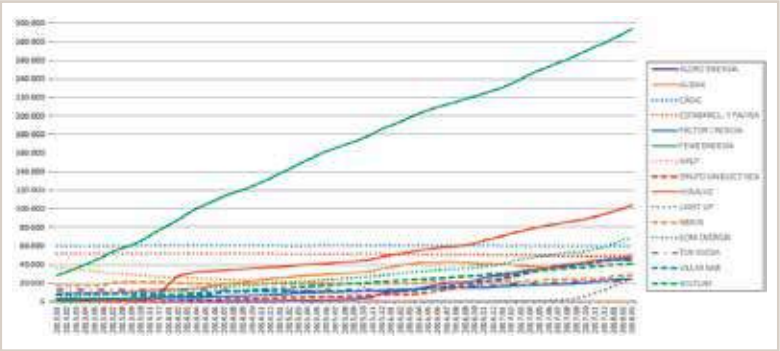
Fenie Energía es el complemento ideal para que estas empresas asociadas tengan el soporte técnico-empresarial, de imagen de marca, de atención y contratación en las propias oficinas de cada agente, para poder facilitar a la sociedad en general la atención, el asesoramiento y los servicios que ésta necesita, dando un valor añadido a cada empresa instaladora, hasta ahora impensable.

Y para finalizar, Fenie Energía se apoya y colabora con las asociaciones empresariales miembros de FENIE (Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones de España), ¿cómo se presenta la colaboración con Agremia en esta nueva etapa?

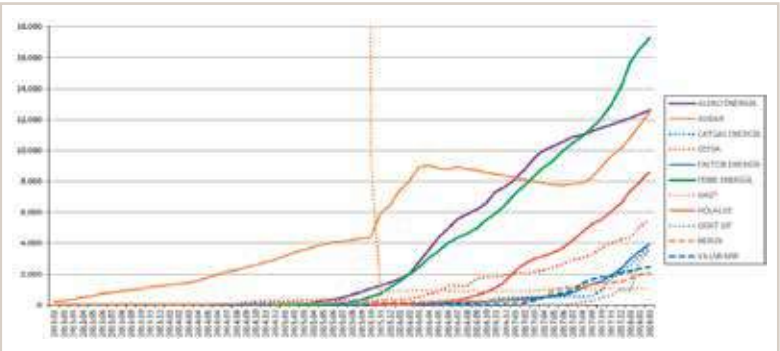
Somos la comercializadora de todos los instaladores, nuestro esfuerzo es continuo en la colaboración con FENIE y con todas las asociaciones federadas, sabiendo que la suma de cada una de ellas, nos da más valor a todos. Tan esperada como importante fue la entrada de Agremia, creo que es otro motivo más de orgullo , no tan solo en FENIE, sino también en Fenie Energía, juntos ganamos todos, como asociación, como federación y como comercializadora y lo más importante están ganando las empresas instaladoras asociadas.

Desde Fenie Energía valoramos el gran esfuerzo e implicación de Agremia, en especial de su presidente, José María De La Fuente, y a su directora, Inmaculada Peiró Gómez, en la difusión de nuestra comercializadora y en la formación de agentes como valor añadido a las empresas asociadas. Estamos siempre a vuestra disposición para colaborar en ambos sentidos para que vuestros asociados tengan el mejor soporte técnico, empresarial como socios de una empresa como Fenie Energía.

2013-2018 HISTÓRICO Nº CUPS POR GRUPOS COMERCIALIZADORES ELÉCTRICOS
Otros grupos relevantes (doméstico-comercial)



2013-2018 HISTÓRICO Nº CUPS POR GRUPOS COMERCIALIZADORES GASISTAS
Otros grupos relevantes (doméstico-comercial)



Aerotermia Vaillant

Para ahorrar en todo menos en bienestar

Aerotermia Vaillant: el sistema más sencillo de climatización sostenible

aroTHERM y uniTOWER formán 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

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y LAS EMPRESAS INSTALADORAS (II)

QUÉ CAMBIAR, QUÉ APRENDER Y QUÉ HERRAMIENTAS NOS HACEN FALTA

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

La transformación digital es una oportunidad para las empresas. Ésta es una afirmación que circula por todos los foros, eventos, jornadas, artículos y comunicados sobre este proceso del que toda la sociedad habla.

No obstante, la realidad es que, aterrizando en el día a día de las empresas, (y sobre todo de las Pymes) muchas de éstas no ven la manera de acometerlo, no perciben sus beneficios debido precisamente a que se trata de un concepto amplio, con mil y una facetas, difícil de sintetizar.

Es por ello que desde estas líneas vamos a intentar arrojar un poco de luz y orientar a nuestras empresas para que paulatinamente se suban al tren de la digitalización. Un tren que, sea cual sea nuestro origen y destino, vamos a tener que coger sí o sí.

El primer paso es **ser conscientes y convencernos** de que es necesario cambiar el uso de herramientas tradicionales por otras digitales para aumentar nuestra eficiencia y eficacia en la gestión y resultados de nuestra empresa.

LA RESISTENCIA AL CAMBIO ES NORMAL

Tan sólo han transcurrido 20 años desde la *democratización* del uso de Internet y los cambios acaecidos en el mundo digital son vertiginosos: Inteligencia Artificial, Robótica, el Internet de las cosas (IoT), Smartphones, vehículos autónomos…

Pues bien, la digitalización ha llegado para quedarse y si bien es cierto que en el sector de las instalaciones existen resistencias (desconfianza, falta de habilidades digitales, desconocimiento de las ventajas…), también lo es que se trata de un **colectivo en constante aprendizaje, interesado por las novedades tecnológicas y que presta atención a la innovación**.

¿QUÉ HEMOS DE APRENDER?

Los directivos deben adquirir una serie de habilidades para establecer actuaciones y métodos ágiles para comenzar el proceso de digitalización. A propósito de ello, en el último seminario sobre

Digitalización impartido en Agremia por el Grupo Electro Stocks, Juanjo Catalán, experto consultor del sector energético, apuntaba tres capacidades: Técnicas, Organizativas y de Relación con los clientes.

Capacidades Digitales Técnicas: para satisfacer la demanda de **nuevos mercados o negocios emergentes** para el instalador:

- Instalación y mantenimiento de miles de kW de Autoconsumo
- Renovación tecnológica de las instalaciones de edificios para mantener o mejorar sus prestaciones, aumentar su eficiencia energética y optimizar las condiciones de seguridad. Domótica, control etc.
- Adecuación de las líneas para las infraestructuras de recarga del vehículo eléctrico.
- Gestión remota de datos: Asesoramiento energético para un servicio eficiente, mantenimientos predictivos, pronósticos…

En este sentido hay multitud de herramientas tales como apps de fabricantes del Sector que nos pueden ayudar: se trata de herramientas de cálculo, de monitorización y control de equipos y consumo energético, analizadores de consumo, … así como catálogos digitales o plataformas de e-commerce.

Capacidades Organizativas de nuestra empresa: Digitalizar ciertos procesos de nuestra empresa nos permitirá planificar y controlar los trabajos en curso (inventario de materiales, mano de obra, partes de trabajo, presupuestos…) así como realizar un seguimiento de nuestro equipo de trabajo desde cualquier dispositivo conectado a Internet.

No sólo se trata de automatizar procesos y tareas sino de interrelacionarlos para optimizar los resultados.

Por ejemplo, digitalizando nuestras facturas, podremos inferir de sus datos, en qué fechas facturamos más, qué clientes son los que más nos han

NUEVOS
TERMOS ELÉCTRICOS

maxeau

Nueva gama de termos eléctricos para satisfacer altas demandas de agua caliente en el hogar. Modelos disponibles con **150 y 200 litros** de capacidad.

Toda la información en **tesy.es**

GARANTÍA 5 AÑOS EN EL CALDERÍN

maxeau classic

- Resistencia eléctrica de cobre: rápido calentamiento del agua
- Recubrimiento CrystalTech del calderín

maxeau ceramic

- Resistencia cerámica en seco con protección CrystalTech: máxima protección contra la cal
- 2 niveles de potencia

TESY
It's impressive

Síguenos en:

contratado (y los que menos), qué material hemos utilizado, qué cantidades, en qué plazos nos han pagado… De esta manera, podremos prever picos de trabajo, planificar la contratación de personal, la compra de materiales, e incluso permitiría geolocalizar en qué zonas de la Comunidad tenemos más negocio … en suma, podremos disponer de manera global de la información de los procesos productivos de la empresa y de su rentabilidad.

Ello es posible a través de la implantación de diferentes *sistemas de gestión* (como los CRM o ERP) que nos ayudarán a controlar los aspectos indicados anteriormente (inventario, contabilidad, facturas, información sobre los clientes etc.).

Capacidades de **Relación con los clientes:** debemos mantener una comunicación más efectiva, directa e inmediata con nuestros clientes a través del correcto uso de redes sociales (apertura de fanpages), generando y difundiendo contenidos de valor (blog, página web, casos de éxito, opiniones de clientes, galería de imágenes de nuestros trabajos/obras…) y contestando siempre a nuestros clientes con una actitud positiva y constructiva.

Una vez que ya nos hemos convencido y de que hemos superado la resistencia al cambio, nos preguntaremos por los beneficios que nos acarreará el proceso de la transformación digital.

Te presentamos los **tres beneficios** básicos de la transformación digital de una empresa:

1. **Visibilidad y reputación:** ser visibles y estar presentes. *Si no estás, no existes*. Tener presencia el mundo digital te permitirá acceder a aquellos clientes que usan ese medio para la contratación de servicios y por tanto, ocupar ese lugar. De lo contrario, ese hueco lo ocupará otra empresa, no lo dudes. El uso de los canales anteriormente comentados para relacionarte con tu "audiencia" (tus clientes y posibles clientes), además generará reputación online. La *reputación online* es todo un conjunto de elementos que representan el prestigio de una marca/empresa en la red.
2. **Aumento de volumen de negocio:** la digitalización tiene una clara orientación hacia el mercado para vender más y mejor y, además, permite ofrecer tu producto o servicio las 24 horas de los 365 días del año.
3. **Aumento de la productividad (ahorro de tiempo y costes):** digitalizar ciertos procesos de nuestra empresa (stock de material, partes de trabajo, facturación, presupuestos…) nos permitirá ahorrar tiempo de gestión y obtener datos de manera más ágil y efectiva, toda vez que si los tenemos interconectados con la información sobre nuestros clientes, tendremos una visión global del estado de los procesos productivos de la empresa y de su rentabilidad.

¿POR DÓNDE EMPIEZO?

Según un estudio realizado por Fujitsu el pasado año a 600 responsables de empresa europeas, el 90% de ellas consideró primordial la digitalización de las empresas. Este estudio también concluyó que el 68% de las organizaciones españolas necesitan un partner estratégico para conseguir alcanzar la transformación digital de su empresa. ¡Así que fuera complejos y pide ayuda si lo necesitas! En Agremia podemos asesorarte.

Las tres actuaciones básicas que toda empresa debe realizar en sus inicios:

1. **El dominio:** La elección del dominio es uno de los factores más importantes para las empre-

EVERY DAY COUNTS

AHORRA
EN CALEFACCIÓN
EXPERTOS

EN CONTADORES DE AGUA, ENERGÍA Y REPARTIDORES DE COSTES DE CALEFACCIÓN

INVONIC H
CONTADOR ULTRASÓNICO
DE ÚLTIMA GENERACIÓN

GOMEZ GROUP
METERING

Un contador moderno y preciso para medir el consumo de energía en sistemas de calefacción y refrigeración en instalaciones residenciales, oficinas e industriales. El sensor de flujo ultrasónico, con cuerpo de latón, es una pieza clave del dispositivo que garantiza una alta precisión y estabilidad de la medición del contador.

902 095 096
@ info@gomezgroupmetering.com
www.gomezgroupmetering.com

sas. El dominio propio genera confianza, identifica a la empresa, contribuyendo a proyectar la imagen de marca (lo que anteriormente hemos apuntado como reputación online). Un dominio es un nombre fácil de recordar al que asociar el nombre de una **página web** (por ejemplo, www.minegocio.es) o cuentas de correo (como atencion_clientes@minegocio.es, servicio_tecnico@minegocio.es, etc.). Sirve para identificar de manera única en todo el mundo a la empresa que lo registra.

2. **Página web:** disponer de una página web con tu propio dominio es una muy buena elección. Existen diferentes plataformas mediante las cuales realizar de manera gratuita tu página web, de manera fácil y sin complicaciones. No olvides incluir una presentación de tu empresa, con los servicios que ofreces, un medio de contacto y una galería fotográfica de tus trabajos. Pero si de momento no te quieres embarcar en ello puedes optar por la tercera actuación que a continuación te indicamos.
3. **Página de fans, página de seguidores o página de negocio de Facebook:** Son gratuitas y su objetivo principal es facilitar las relaciones entre las empresas y sus clientes o público objetivo. Para poderla crear, ésta debe estar asociada a un perfil personal. Los usuarios pueden hacer clic en "Me Gusta" para comunicar que se identifican con el contenido de cualquier marca. Esto tiene un efecto viral muy interesante.

En este proceso de transformación digital, es fundamental que las empresas conozcan el **estado de digitalización en el que se encuentran**. A tal efecto, el Ministerio de Economía, Industria y Turismo ha desarrollado la iniciativa *Industria Conectada 4.0* con el fin de impulsar la transformación digital de la industria española mediante la actuación conjunta y coordinada del sector público y privado

Este programa ofrece una herramienta de autodiagnóstico gratuita, denominada HADA, (Herramienta de Autodiagnóstico Digital Avanzada) que tiene como objetivo dotar a la industria española de un instrumento moderno y de calidad que les permita evaluar su nivel de madurez en relación con el nuevo paradigma de la Industria 4.0. Del mismo modo, HADA está pensada para conocer su situación comparativa respecto a otras organizaciones con diferentes niveles de madurez, recursos y actividad.

Las conclusiones e informe resultantes de esta herramienta servirán de base para una necesaria reflexión interna en cada organización. Una reflexión que permita planificar el desarrollo e implantación de acciones y proyectos concretos, con los cuales logre aumentar su competitividad y eficiencia en el mercado actual y futuro.

Para concluir, lo más importante es plantearse **qué cambiar, qué debemos aprender para llevarlo a cabo, qué herramientas nos hacen falta y cómo sabremos si avanzamos.**

PRESENTACIÓN DEL PRIEN EN AGREMIA (PLAN RENOVE DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS COMUNES EN EDIFICIOS DE VIVIENDAS DE LA COMUNIDAD DE MADRID)

ORGANIZADA POR AGREMIA Y AMIITEL, E IMPARTIDA POR LA FUNDACIÓN DE LA ENERGÍA DE LA COMUNIDAD DE MADRID, CONTÓ CON LA COLABORACIÓN DEL GRUPO ELECTRO STOCKS

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

El pasado día 12 de junio en las instalaciones de Agremia tuvo lugar la presentación del Plan Renove de Instalaciones Eléctricas Comunes en edificios de viviendas de la Comunidad de Madrid ante un nutrido grupo del colectivo instalador.

La jornada fue inaugurada por la gerente de la Fundación de la Energía, Elena González-Moñux junto con el presidente de Agremia, José María de la Fuente y el presidente de Amiitel, Sebastián Serrano.

En la presentación se desgranaron los aspectos más significativos del Plan tales como los requisitos para ser empresa adherida, cómo tramitar expedientes, qué documentación es necesaria junto con otros detalles técnico-administrativos del Plan.
Para finalizar, se abrió un turno de preguntas en el que se solventaron diferentes dudas de los asistentes y se dio paso a un distendido coctel en el que los presentes pudieron intercambiar opiniones fomentando las relaciones entre empresas y networking.

Por parte de Agremia, indicar que cualquier consulta sobre el Plan será respondida en primera instancia por el Dpto. Técnico de Agremia.

ACUERDO DE COLABORACIÓN ENTRE AGREMIA Y TÜV RHEINLAND IBÉRICA INSPECTION CERTIFICATION AND TESTING, S.A.

Agremia ha suscrito un convenio de colaboración con TÜV RHEINLAND para ofrecer un nuevo Servicio de Atención y Asistencia al Asociado en el procedimiento de registro y legalización de Instalaciones Térmicas, Instalaciones de Suministro de Agua e Instalaciones de PCI

Un día a la semana TÜV Rheinland ofrecerá un Servicio de Asesoramiento personalizado y presencial en nuestras instalaciones en los trámites de registro de instalaciones industriales en los términos previstos por las diversas Órdenes de externalización de registro de instalaciones dictadas por la Comunidad de Madrid para cada tipo de instalación.

TODOS LOS MIÉRCOLES
(salvo festivos), de 15 a 18 horas
EN LA SEDE DE AGREMIA:
C/Antracita, 7, 2ª planta. Madrid

TÜVRheinland®

PARÁMETROS DE AHORRO DE AGUA EN REHABILITACIÓN DE INSTALACIONES Y GRIFERÍA

GUSTAVO DÍEZ GÓMEZ JEFE DE PROYECTOS. GRUPO PRESTO IBÉRICA, S.A.

El agua es un elemento clave para el desarrollo sostenible y del planeta, pero todavía es más importante para la alimentación y la salud de cualquier organismo vivo.

España y el resto de países desarrollados suelen tener instalaciones que garantizan la salubridad y el acceso a agua potable. Sin embargo, esas instalaciones cuyo último punto es la grifería, no siempre están en las mejores condiciones posibles o han sido seleccionadas con criterios de calidad o técnicos, por lo que cuando se va a producir una rehabilitación de un edificio es una estupenda oportunidad de mejorar las instalaciones existentes, sustituir las griferías, actualizarlas acorde a la normativa vigente y posibilitar ahorro de agua.

Uno de los aspectos olvidados y muy sencillo de implementar consiste en monitorizar los consumos. Existe un estudio de la Universidad de Oxford, que afirma que por el mero hecho de medir y conocer de manera casi permanente un consumo, se activa un mecanismo interno de conducta que provoca cambios de actitud del individuo de manera que se ahorra entre un 8 y un 14% (ejemplo: los medidores de gasolina de los vehículos modernos). Por tanto, una de las primeras medidas a tener en cuenta será poder cuantificar el agua que se está utilizando: en procesos del edificio (evaporativos, refrigeración, etc.), en determinados sectores (garaje, por plantas, etc.) o en determinadas aplicaciones (cocinas, piscinas, vestuarios, etc.). Existen varios programas de gestión de edificios que ayudan a poder monitorizar esos consumos.

Con la medición y monitorización en sí, no se ejecuta ninguna medida de ahorro aunque pueda influir en él. Es importante medir los consumos, pero lo es todavía más poder medir las presiones. La legislación vigente, el Código Tecnico de la Edificación, en la parte de suministro de agua del documento básico de salubridad, establece que las presiones mínimas en los puntos de consumo deben ser de 1 bar para grifos comunes y de 1,5 bar para fluxores y calentadores, mientras que la presión máxima nunca debe superar los 5 bar. Si a esos datos les sumamos que la mayoría de normas europeas recomiendan presiones de 2,5 – 3 bar, se deberían tomar esas presiones (dinámicas) como el objetivo a tener en las instalaciones de los edificios ya que además, los principales fabricantes de equipos (bombas, contadores, grifos, fluxores, etc.), optimizan los rendimientos para dichas presiones.

Medir la presión e instalar válvulas reductoras en caso necesario para ajustar a esos 2,5 bar, puede llevar a conseguir ahorros de agua de más de un 30%, especialmente en instalaciones antiguas, donde las griferías y fluxores no tienen las últimas tendencias en ahorro de agua y por tanto cuanto mayor sea la presión, mucho mayor será el caudal. Asimismo, en el lado opuesto, instalar bombas "inteligentes" y/o con variadores de frecuencia, colaboran a ahorrar energía eléctrica, pero también pueden llegar a ahorrar agua, ya que una presión deficiente puede provocar que algunos aparatos no lleguen a cerrar y además gestionará mucho mejor la simultaneidad.

Entrando ya en el campo de los puntos terminales, si se va a acometer una rehabilitación, merece la pena apostar por la instalación de griferías y fluxores eficientes, ya que por un coste levemente superior, se pueden llegar a conseguir ahorros de agua del 70%.

Desde hace algunos años, es conocida la tendencia a instalar aireadores en la grifería, pero eso no siempre cumple con el criterio de ahorro de agua. Es tremendamente importante señalar las diferencias entre "aireadores reductores" y "reguladores de caudal": los primeros reducen el caudal de las griferías mezclando el agua con el aire reduciendo el caudal frente a otros comparables, pero si la presión aumenta o disminuye, el caudal lo hará también en función de la curva presión – caudal de dicho aireador. Sin embargo, los reguladores de caudal no tienen por qué mezclar aire con agua, y además no poseen curva de caudal – presión, porque pasa a ser una "recta": a partir de 1 bar el caudal es el mismo, independientemente de que esa presión sean 3 bar o 6 bar por ejemplo.

El uso de griferías eficientes contribuye de manera significativa en el ahorro de agua (y por consiguiente de dinero), pero además, cuando se rehabilita, se busca mejorar "la nota" energética, bien porque se desea obtener alguna puntuación especial en certificaciones LEED o BREEAM, o bien por la propia legislación española que desde fechas recientes obliga a obtener una calificación al edificio.

En función de la tipología de edificio, si es para uso colectivo o para uso residencial, podemos distinguir entre griferías eficientes diferentes. De esta manera:

USO COLECTIVO:

- Fluxores con regulador de caudal incorporado y/o pulsador de doble descarga.
- Griferías temporizadas eficientes: llevan menor temporización y caudales más reducidos.
- Griferías electrónicas: únicamente funcionan cuando detectan el uso.
- Griferías domóticas: optimizan y parametrizan el uso de la instalación, constituyendo un sistema de gestión del agua.

USO RESIDENCIAL: ADEMÁS DE LAS GRIFERÍAS DOMÓTICAS, COMENTADAS ANTES:

- Griferías con regulador de caudal incorporado: limitan la salida de agua consiguiendo reducir el caudal:
- Griferías monomando con apertura progresiva: tienen un tope a mitad del recorrido de apertura para el ahorro de agua.
- Griferías monomando con "apertura en frío": el grifo únicamente mezcla agua desde la posición central hacia la posición de agua caliente.
- Griferías termostáticas: uso de sensores de mezcla para mantener constante la temperatura.

Cuando se acomete una rehabilitación de instalaciones, a veces se pasa por alto la inversión en griferías eficientes, que sin embargo, sin tener unos costes mucho más elevados que las convencionales, contribuyen significativamente al ahorro de agua sin pérdida de confort del usuario. Además, es muy importante controlar los parámetros de utilización y si es posible monitorizarlos.

Con este documento se ha pretendido dar a conocer las diferentes tecnologías a tener en cuenta a la hora de seleccionar una grifería, así como algunas propuestas de reducción de consumos fácilmente afrontables cuando se pretenda rehabilitar las instalaciones de un edificio.

▲ Griferías con regulador de caudal incorporado: limitan la salida de agua consiguiendo reducir el caudal.

▲ Griferías monomando con "apertura en frío": el grifo únicamente mezcla agua desde la posición central hacia la posición de agua caliente.

▲ Griferías termostáticas: uso de sensores de mezcla para mantener constante la temperatura.

▲ Fluxores con regulador de caudal incorporado y/o pulsador de doble descarga.

▲ Griferías temporizadas eficientes: llevan menor temporización y caudales más reducidos.

▲ Griferías electrónicas: únicamente funcionan cuando detectan el uso

▲ Griferías domóticas: optimizan y parametrizan el uso de la instalación, constituyendo un sistema de gestión del agua.

GASÓLEO DE CALEFACCIÓN REPSOL BIENERGY E+10

BiEnergy e+10 es un producto innovador cuyas principales características son el ahorro y la eficiencia. Se trata de un gasóleo calefacción especialmente diseñado para su uso en calderas de última generación, que incorporan tecnología de condensación y quemador de llama azul.

Lo innovador, aparte de ser la primera vez que se desarrolla un producto específico para unas calderas determinadas, las de condensación, es que la combinación del gasóleo de calefacción con dichas calderas permite reducir de forma significativa el consumo de gasóleo y, por tanto, las emisiones de CO2 (hasta un 30%) y las emisiones de gases contaminantes: óxidos de nitrógeno, óxidos de azufre, monóxido de carbono, partículas.

Esto le convierte en un "producto único". El nivel de emisiones bate a las que se obtienen con las calderas de gas natural y favorece el óptimo funcionamiento de los equipos manteniéndolos en condiciones de estreno.

Por lo tanto, se convierte en una oportunidad para competir en mejores condiciones en un mercado que cada vez se orienta más al ahorro y la eficiencia.

Para los clientes habituales el proyecto de BiEnergy e+10 trae aparejado unas nuevas condiciones de pago mediante servicios de cuota fija al mes y financiación de su consumo a la medida de sus necesidades.

En definitiva, se trata, por un lado, de adaptarse a las necesidades de nuestros clientes y, por otro, de lograr que continúen consumiendo gasóleo cuando se plantean un cambio de equipos, realizando una propuesta de valor que supere la de nuestros competidores y energías alternativas.

INSTALADORES/MANTENEDORES DE CALDERAS

Repsol BiEnergy e+10:

- Minimiza problemas de corrosión en la caldera y alarga su vida útil
- Garantiza un mantenimiento óptimo de la caldera
- Es el único gasóleo del mercado que incorpora desactivador de metales, neutralizando la oxidación.
- Aporta seguridad a la instalación por su alto punto de inflamación
- No requiere de ningún sistema de adaptación diferente respecto al almacenamiento y distribución del gasóleo convencional.

Repsol BiEnergy e+10

El gasóleo calefacción que proporciona a tus clientes mayor eficiencia energética

REPSOL

Inventemos el futuro

- Hasta un **30% de ahorro energético.**
- Mayor respeto por el **medio ambiente.**
- **La mayor red de distribución.**

Colabora con nosotros y ofrece a tus clientes el gasóleo calefacción más eficiente para calderas de condensación.

Llama ya al **901 101 101**
o infórmate en ***repsol.es***

REPSOL BiEnergy 10e+

Recomendado por los principales fabricantes de calderas:

Ufell · WOLF · ROTEX a member of DAIKIN group · VIESMANN climate of innovation · Buderus Grupo Bosch · JUNKERS Grupo Bosch · Ferroli

Reducción de emisiones de SO_x superior al 95% respecto al gasóleo C estándar en todas las calderas. Reducción de emisiones de CO y partículas superior al 95% y de CO_2 proporcional al ahorro energético mencionado respecto al gasóleo C estándar en calderas convencionales. Reducción de emisiones de NO_x superior al 20% respecto al gasóleo C estándar en calderas de condensación con quemador de llama azul.

SUMATE AL ARBITRAJE DE CONSUMO

AGREMIA SE SUMA A LA CAMPAÑA PROMOVIDA POR LA D. G. DE COMERCIO Y CONSUMO PARA PROMOVER LA ADHESIÓN DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR A LA JUNTA ARBITRAL

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

La Dirección General de Comercio y Consumo de la Comunidad de Madrid, de la mano de varias asociaciones empresariales, ha puesto en marcha una campaña para promover entre las empresas madrileñas, su adhesión al sistema de Arbitraje de Consumo.

Tal y como se explica en el documento adjunto, el Arbitraje de Consumo es un **procedimiento gratuito, ágil y eficaz, para resolver las posibles discrepancias entre los consumidores y empresarios sin necesidad de recurrir a la vía judicial**.

Desde hace más de 20 años, **AGREMIA forma parte de la Junta Arbitral de Consumo de la Comunidad de Madrid**, participando a través de los colegios arbitrales en la resolución de las reclamaciones que interponen los consumidores contra empresas del sector, y ya son más de 300 empresas asociadas las que se han adherido a este sistema de resolución de conflictos.

Desde la Asociación te animamos suscribir la oferta pública de adhesión y beneficiarte de las ventajas que ofrece el sistema, incluida la posibilidad de exhibir el logotipo del Arbitraje de Consumo como señal de confianza de cara a tus clientes. Así mismo te recordamos que la adhesión a Consumo es **requisito imprescindible para poder acogerte a determinados servicios de la Asociación**, como el servicio de avisos de trabajo (a través del teléfono 902 051 280, de la web www.necesitounfontanero.com, o de la app Reparahogar.

DAMOS LA BIENVENIDA... EN LOS MESES DE MAYO A JUNIO

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

- ALONSO DELGADO, PEDRO
- AUDIGEST LEVANTE, S.L.
- BOGDANEL, MARIUS TIBERIU
- CARLOSADA, S.L.
- CARMONA CALDERON, JUAN ENRIQUE
- CLIMAT. PLUS ULTRA INST. Y SERV.,S.L. (CLIMA PLUS)
- CLIMATIZACIONES FRICA, S.L.
- CONSULTORIA DE INSTALACIONES PETROLIFERAS, S.L.
- ENERVILL ENERGIAS, S.L.
- FERDYBRU, S.L.
- FERRETERIA LUALDASA, S.L.
- GASYNER, S.L.
- GIMENEZ MONGES, PERFECTO MIGUEL
- GO BEYOND, S.L.
- HONORATO GARCIA ENERGIA, S.L.
- HORCAJADA FERNANDEZ, CESAR
- INSTALACIONES TECNICAS VICMAN, S.L.
- KRONOMAX SERVICIOS INTEGRALES, S.L.
- LAIB SANTANA, ISMAEL
- LOMOSA & BUALSA ELECTRICO, S.L.
- MANZANO JIMENEZ, ALBERTO
- MORALES BRAVO, JERONIMO
- NICE AIR TORREJON, S.L.
- OBRAS Y MONTAJES ELECT. GEN. Y ALUMBRADO, S.L.
- ONEST GAS, S.L.
- OVCINA ZUBCEVIC VAZQUEZ, ZULFO OMAR
- PASTOR DELGADO, MIGUEL ANGEL
- PEREZ LOPEZ, RUBEN
- PINTOR IGLESIAS, PEDRO
- PRAC CLIMATIZACION, S.L.
- R. BARRIOS INSTALACIONES, S.L.
- REFORDOMUS CLIMATIZACION, S.L.U.
- REFORMAS DARVAN, S.L.
- REY BARRERA, VALENTIN
- RODRIGUEZ OLIVA, DIEGO
- SALAH ARTUS, RAUL
- SERVICIO TECNICO COBOS, S.L.
- SHERCA SAT, S.L.
- SIC CLIMATE, S.L.U.
- SIERRA MOREJON, JOSE MARTIN
- VARA ALARCON, CARLOS

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.

PRECIO

ANTES: **177.000€**
AHORA: **167.000€** Negociables

CONTACTO

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

BANKINTER PRESENTÓ FINANCIACIÓN 2018 PARA COMUNIDADES

El pasado 17 de abril Bankinter celebró su tradicional Evento de Presentación de la Financiación 2018 para Comunidades de Propietarios en las instalaciones de Agremia.

Este Evento contó con la presentación e intervenciones de Javier Fradejas, Director Comercial de Zona de Bankinter, Verónica Jiménez, directora de la Agencia Madrid 41 y José Torija, gestor comercial de Empresas en dicha Agencia.

Bankinter renueva un año más su apoyo al sector y a los instaladores, mediante la financiación del 100% incluído iva de los presupuestos a comunidades.

El Banco crece, y mejora su calidad de servicio y su solvencia. Fruto de ello, puede ofrecer un servicio integral al instalador y a la comunidad.

Actualmente, en toda España, financiamos las siguientes actuaciones:

- Instalación / Sustitución de calderas + repartidores.
- Reformas Eléctricas.
- Repartidores de costes y válvulas con cabezal termostático, cambio de luminarias, revestimiento de fachadas.
- Préstamo personal para instalación / sustitución de calderas y sustitución de Redes/Tuberías

Esta financiación se oferta a un tipo fijo del 4,50% hasta 8 años, con una comisión de apertura del 1,00% y una comisión de cancelación anticipada del 1,50%

Se produjeron varias preguntas durante a presentación, respondiendo a las dudas que plantearon los asistentes.

También, y no menos importante, Bankinter se ofreció a ayudar a las pymes y autónomos que forman parte de la familia de Agremia, mediante apoyo financiero y de servicios y productos para facilitar las inversiones, gestión de los recursos y, por supuesto, el día a día de todos los asociados que lo deseen.

Al final de la presentación, todos tuvimos un cóctel donde pudimos conversar de forma más distendida, y tuvimos unos minutos de compartir conversaciones y anécdotas, en un ambiente relajado.

Bankinter es la entidad que más dinero ha prestado a las pymes y autónomos en los años de crisis, y está dispuesto a atender las necesidades de quienes forman parte de Agremia.

Queremos agradecer la asistencia de quienes nos acompañan, en este y otros eventos, ayudándonos a estrechar lazos y colaborar para dinamizar el sector, y a Agremia por darnos la oportunidad de estar con vosotros.

La Agencia 41 de Madrid de Bankinter, al completo, estamos a vuestra disposición. Nuestros teléfonos son el 91 376 81 58, 661 24 49 41, 648 55 65 35.

SANIGRIF PRESENTA SU NUEVA GAMA DE AIRE ACONDICIONADO ALTECH EN AGREMIA

En el transcurso de los últimos cincuenta años, Sanigrif consiguió imponerse como una de las empresas líderes del sector de la fontanería, climatización y calefacción. Para la empresa, la distribución de material en el sector resulta ser más que un oficio. El alto asesoramiento técnico de sus equipos, su desempeño para brindar un servicio personalizado, así como su amplia oferta de soluciones adaptadas resultan ser una de las múltiples ventajas que le permitió penetrar el mercado y desarrollar marcas propias adaptadas a las necesidades de los profesionales. Entre ellas, la marca Altech que este año introduce en el mercado una gama muy completa para las instalaciones de climatización, destaca por las altas calidades de rendimiento que presentan sus productos además de sus precios especialmente competitivos.

El 19 de abril, Sanigrif presentó en Agremia la nueva gama de aire acondicionado Altech. Este evento fue la ocasión de resaltar las principales características de los productos y aconsejar a los profesionales del sector sobre los métodos de instalación o mantenimiento.

Los modelos de aire acondicionado 1X1 Saturn (2.6 kW, 3.5 kW y 5.2 kW) y los modelos multi split Venus 2x1, 3X1 y 4X1 se diferencian por su sistema de desagüe por ambos lados, función de autodiagnostico, así como su montaje y conectividad a tuberías facilitados por las amplias medidas del soporte de unidad interior son una de las varias características que los vuelven unas referencias indiscutibles en términos de calidad-precio.

La gama semi-industrial de cassettes y conductos Neptune, con potencias de 7,1 kW a 10,5 kW, también se suman a la gama de Altech. El cassette Altech además de incluir una bomba de drenaje, consta de un panel fácilmente desmontable para ayudar en la limpieza o mantenimiento y de una conexión de comunicación con 2 cables sin polaridad evitando errores de conexión. Esa última innovación se encuentra así mismo en el conducto Neptune de Altech, que dispone además de dos retornos de aire configurable para facilitar su instalación y de una presión estática regulable para un ajuste más preciso.

Durante la presentación Sanigrif aprovechó la ocasión para dar varios consejos sobre la instalación y el mantenimiento de las máquinas Altech de aire acondicionado. De ese modo, recordaron que se recomienda limpiar los filtros 2 veces al año y que la revisión anual realizada por un técnico certificado permitirá detectar la necesidad de cargas de gas adicionales y asegurar la eficiencia de la máquina.

CASTOLIN PRESENTÓ EN AGREMIA EL NUEVO EQUIPO DE SOLDADURA FUERTE, CASTOLIN DYOMIX® OHM 2.4

Castolin, especialista en uniones por soldadura, presentó el pasado 26 de Abril en la Escuela Técnica de Agremia el nuevo equipo Castolin dyomix® OHM 2.4 Este equipo portátil genera gas de alto rendimiento a partir del oxígeno e hidrógeno.

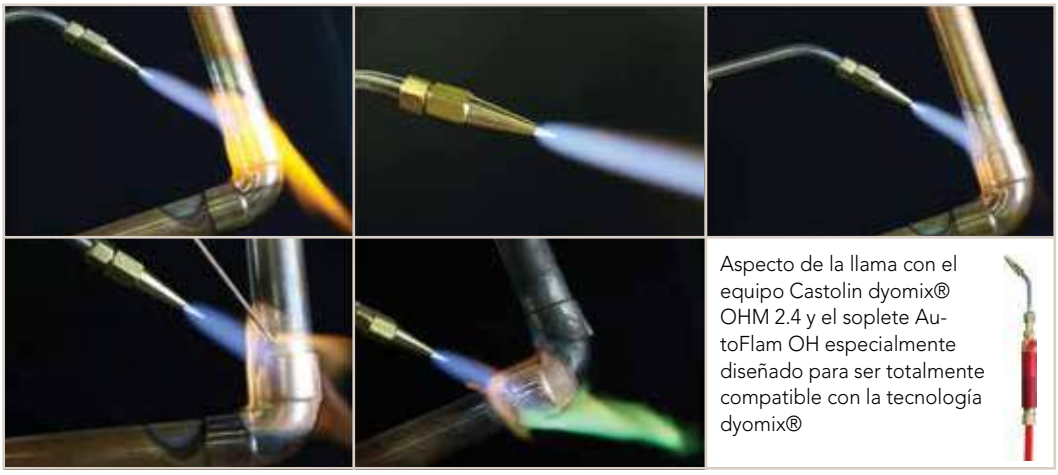
Castolin dyomix® OHM 2.4 facilita la producción, sin almacenamiento de gas a presión, con un combustible limpio y eficiente a partir del oxígeno y el hidrógeno presentes de forma natural en el agua. La llama así producida, a más de 2500 ° C, se adapta particularmente a las necesidades de los profesionales que la utilizan en sus aplicaciones diarias.

Compacto, ligero y portátil, el Castolin dyomix® OHM 2.4 es una innovación importante, 100% francesa, no sólo para los profesionales de los sectores de la refrigeración, calefacción y fontanería, sino también para todos los trabajos de soldadura fuerte. Castolin dyomix® OHM 2.4 es un equipo único con las últimas tecnologías eco-innovadoras. El uso y mantenimiento es muy simple. Con Castolin dyomix® OHM 2.4 se acaba con el almacenaje de botellas de gas que pueden suponer un riesgo para el operario. Simplemente "enchufar y soldar". Fácil y sin necesidad de ajuste. Podemos destacar las siguientes características, entre otras.

- Fácil transporte y manejo
- Uso intuitivo, con función «Start&Stop»
- Producción de fluidos a demanda, sin necesidad de almacenaje
- Fluido pre-configurado para una calidad óptima
- Seguridad: prueba automática de fugas
- Inteligencia integrada
- Diversidad de funciones con datos de producción

Castolin dyomix® OHM 2.4 reduce el impacto medioambiental y adapta un proceso de soldadura fuerte libre de tóxicos.

Descubra el nuevo equipo oxi combustible con base de agua Castolin dyomix® OHM 2.4 en nuestro canal de YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=fcxG-XNNK28.



Aspecto de la llama con el equipo Castolin dyomix® OHM 2.4 y el soplete AutoFlam OH especialmente diseñado para ser totalmente compatible con la tecnología dyomix®

CASTOLIN IBÉRICA, S.L.U
P.I. de Alcobendas
c/San Rafael, 6 28108
Alcobendas - Madrid
Tel.: **914 900 300**
Fax: **916 626 501**
castolinmadrid@castolin.es
www.castolin.es

ENDESA PRESENTÓ LAS NOVEDADES EN EL ACUERDO CON AGREMIA

El martes día 5 de junio tuvo lugar en el salón de actos de Agremia una jornada informativa en la cual se actualizaba la información relativa al Acuerdo de Colaboración entre la Asociación y Endesa. Era ya la tercera de las sesiones que Endesa realizaba en la asociación desde que se firmara el acuerdo allá por 2016, y contó con la participación de los gestores territoriales del canal que Endesa dedica a la gestión de los Nuevos suministros de Gas.

En la jornada, orientada tanto a los instaladores adheridos al acuerdo como a aquellos interesados en conocer más del mismo, se recordaba la base del acuerdo, los requerimientos de la gestión por parte del instalador para que todo el proceso fuese cada más ágil, y los beneficios que se obtienen por parte del instalador, dada la sencillez en la gestión que aporta el hecho de que la asociación se encargue de la grabación de los contratos. Asimismo, en relación con los beneficios para el instalador, también se explicó el modelo retributivo destinado existente y las novedades con relación al mismo.

Por otra parte, las jornadas contaron con la participación activa y el interés, fundamentalmente, de instaladores no adheridos al acuerdo, lo cual evidencia que se trata de un proyecto interesante para el instalador, tanto en lo económico como en la gestión de este paso, desconocido para muchos, pero que supone una forma más de adaptación a lo que el mercado demanda por parte del instalador. Contar además con la ventaja de que sea la propia asociación la que se encargue de la tarea administrativa, hace que sea todavía más atractivo este proyecto, que desde que comenzó, no ha parado de crecer, y esperamos que siga en la misma línea.

Os animamos a solicitar más información al respecto. Desde Agremia os explicaran en qué consiste y cómo se articula todo el proceso, además de informaros de la aportación económica que supondría para vuestra empresa.

Igualmente, informaros que desde Endesa mantenemos el compromiso de seguir preparando jornadas informativas para que todos tengáis la posibilidad de beneficiaros de este acuerdo.

TESY HA PRESENTADO ANTE LOS ASOCIADOS DE AGREMIA SU CATÁLOGO DE PRODUCTOS

El jueves 31 de mayo tuvo lugar en la sede de AGREMIA una jornada técnica en la que TESY, tercer fabricante europeo de equipos para la producción de ACS y calefacción eléctrica, presentó sus principales tecnologías, soluciones innovadoras y catálogo de productos.

El ahorro generado y la mayor cantidad de agua caliente suministrada por los termos TESY fueron los temas que más preguntas suscitaron entre los asistentes, ya que es una ventaja diferencial de sus equipos que resulta muy atractiva de cara a la prescripción de producto.

Óscar Álvarez, Country Manager de TESY para España y Portugal, inauguró la Jornada realizando un recorrido por la historia de la marca, sus objetivos tanto a nivel de grupo como para España y Portugal y sus principales gamas de producto. En este punto, continuó la presentación José María Abengochea, Director Comercial, que se centró en explicar las propiedades de cada gama de producto. Concretamente, explicó en detalles las principales gamas de termos: Modeco, BiLight y Anticalc; así como las gamas profesional, de acumuladores e interacumuladores de ACS, y de calefacción eléctrica, en la que destacan los convectores ConvEco y HeatEco, también con control a través de internet, y los radiadores de aceite TESY, líderes en el mercado.

Por último, Guadalupe Fernández, Directora de Marketing, informó sobre los últimos y próximos lanzamientos de la marca, concretamente los termos MaxEau y el termo de doble tanque BelliSlimo, cuyo lanzamiento está previsto para septiembre de este año.

Los nuevos termos MaxEau, en el mercado desde principios de año, se caracterizan por su alta capacidad, concretamente se trata de una nueva gama de termos con modelos de 150 y 200 litros. Esta gama a su vez se subdivide en MaxEau Classic y MaxEau Ceramic. La diferencia entre ambas radica básicamente en el tipo de resistencia eléctrica: blindada de cobre en el caso de los Classic, garantizando un rápido calentamiento del agua; y resistencia cerámica en seco en el caso del Ceramic, además de 2 niveles de potencia, ideal para aquellas zonas con aguas duras o altamente mineralizadas. Cabe destacar que la gama MaxEau cuenta con 5 años de garantía.

Con respecto a BelliSlimo, promete ser el lanzamiento estrella de TESY en 2018, además de un producto que marcará la diferencia en el mercado con respecto a productos semejantes de otras marcas. Se trata de una nueva gama de termos de doble tanque, rectangulares para facilitar su instalación, y con todas las últimas tecnologías de TESY para garantizar la máxima eficiencia y confort: conectividad y programación a través de Internet, funcionamiento inteligente (ECO SMART), Efecto Pistón, tecnología de aislamiento de alta eficiencia INSUTECH Plus y recubrimiento CrystalTech para maximizar la durabilidad del producto, entre otras.

Esta Jornada se encuadra dentro del acuerdo de asociación que TESY firmó con AGREMIA en diciembre de 2017, con el que pretenden acercar la marca a las más de 2000 empresas instaladoras asociadas con las que AGREMIA cuenta en Madrid.

Para consultar más información sobre **TESY**, puede consultar su **página web www.tesy.es**

GF PIPING SYSTEMS
NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

EXPERTO MUNDIAL EN SISTEMAS DE TUBERÍAS PLÁSTICAS

Las instalaciones de tubería son mucho más exigentes que hace años. Las imposiciones legales y los requerimientos de los clientes aumentan constantemente. A su vez, los instaladores trabajan con equipos más pequeños y con menor margen de tiempo y costes. La rotación de trabajadores es cada vez mayor, lo que implica una pérdida de experiencia en la mano de obra.

GF Piping Systems como experto mundial en sistemas de tuberías de plástico, aporta al mercado productos especialmente fáciles y rápidos de instalar sin menoscabar la seguridad y eficacia. Con presencia global nuestros sistemas se instalan en más de 100 países para el transporte seguro de fluidos, (p.e. agua, sustancias químicas y gases), en múltiples aplicaciones.

Nuestros materiales plásticos, con gran resistencia química y libre de problemas de corrosión se convierten en los sistemas ideales ya que, con su uso, disminuye el riesgo de roturas de tuberías con sus consiguientes fugas, aumentando considerablemente la vida útil de las instalaciones. Además nuestros sistemas encajan perfectamente en la UNE 100030:2017.

Los sistemas de tuberías de GF Piping Systems pesan hasta un 60% menos que las soluciones tradicionales de metal, por lo que afectan en menor cuantía a la estabilidad del edificio. Los instaladores pueden transportar perfectamente y sin ayuda, segmentos de tubo de varios metros de largo. Las uniones se realizan en pocos minutos mediante diferentes sistemas de unión en función de los tipos de plásticos (temperatura, unión química o diversos sistemas mecánicos) alargando su vida útil a la misma del edificio.

Disponemos de sistemas para climatización y refrigeración, pre aisladas, por lo que su instalación se realiza en la mitad de tiempo obteniéndose además una gran eficiencia energética.

Sumamos a nuestros sistemas de tubería diversos equipos de regulación y control. Las últimas aplicaciones nos aportan soluciones que nos permiten hacer tratamientos preventivos y paliativos frente a la legionela, tanto térmicos como químicos.

GF Piping Systems acumula más de 60 años de experiencia en sistemas de plástico y acompaña al cliente en todas las fases del proyecto, desde la planificación hasta la entrega. La empresa tiene su sede en Suiza, pero cuenta con expertos in situ, por ejemplo, en Madrid. Su cartera abarca más de 60.000 productos: tuberías, grifería, válvulas, sistemas de medición, control y accionamientos, tecnologías de unión y servicios digitales. Información, hojas de productos y datos en **www.gfps.com**

ARISTON

PRESENTA SU NUEVA E INNOVADORA GAMA DE TERMOS ELÉCTRICOS

Ariston, la marca líder y más internacional de Ariston Thermo Group, anuncia el lanzamiento de su nueva gama de termos eléctricos. Ariston ha mejorado significativamente su innovadora gama de termos eléctricos para que suministren más agua caliente que termos eléctricos de la misma capacidad y, como siempre, de manera eficiente y rápida.

También ha introducido nuevos materiales, como la innovadora **Titanium Inside**, una nueva tecnología de doble acción propiedad de Ariston que garantiza una protección total contra la corrosión del calderín.

"Ariston siempre se ha caracterizado por su compromiso con el desarrollo de productos que perduren en el tiempo. Hace 25 años fuimos el primer fabricante que utilizó el recubrimiento de esmalte de titanio Ti-Tec, afirma Emiliano Sakai, Director General de Ariston. "Hoy, Ariston renueva su tradición presentando la innovadora tecnología Titanium Inside, un paso más del que estamos muy orgullosos, ya que confirma a Ariston como líder de innovación en el mercado", concluye.

La nueva gama de termos eléctricos tiene como objetivo **ofrecer a sus clientes una experiencia de agua caliente completamente nueva**, gracias a su tecnología puntera, a sus nuevos materiales y al diseño innovador, que le ayudan a destacar entre los productos de la misma categoría.

COMPTE-R

GAMA PELLETECH

COMPTE-R quiere compartir con Agremia la introducción en España de su gama Pelletech, enfocada para dar servicio al sector residencial y terciario, gracias al contrato firmado con la experimentada y reconocida empresa de servicios energéticos REMICA, S.A.

El proyecto se trata de un Edificio Residencial en la zona Este de Madrid donde se instalarán dos calderas de biomasa según las siguientes características:

- 1 Caldera Pelletech 200 para una potencia útil de 200 kW
- 1 Caldera Pelletech 300 para una potencia útil de 300 kW
- Sistema de extracción de combustible mediante sistema rotativo.

Nuestra empresa ofrece no sólo una solución a las necesidades de su Cliente, sino, una vez en ejecución del proyecto contamos con personal propio para el montaje y puesta en marcha de nuestros equipos suministrados.

Gracias a la formación in-situ ofrecida al explotador de la sala para un reglaje óptimo en la caldera y un control telegestionado continuo, conseguimos una instalación segura con múltiples ventajas: energéticas, medio ambientales y económicas.

FINDER

NUEVOS RELÉS MODULARES CON CONTACTOS DE GUÍA FORZADA PARA APLICACIONES DE SEGURIDAD. SERIE 7S

De 2, 3, 4 o 6 contactos 6A o 10A
Relés modulares con contactos de guía forzada para aplicaciones de seguridad hasta SIL 2 (según tipo)
Bornes de jaula o bornes de conexión rápida. Anchura 17.5 o 22.5 mm
Conformes a la: EN 61810-3 Clase A (previamente EN 50205).

CARACTERISTICAS

- 2, 3, 4 o 6 contactos
- Material de contacto libre de cadmio
- Conformes a las aplicaciones de seguridad según la Directiva para Máquinas
- Material de contactos: AgNi+Au o AgSnO2 o AgSnO2 + Au (según tipo)
- Relés de interfaz entre sistemas a diferente tensión de alimentación
- Relés de desacople
- Para expansión con contactos de seguridad
- Visualización mediante LED de la alimentación de la bobina

APLICACIONES

- Maquinas herramientas
- Industria de elevación
- Módulos de seguridad
- Barreras de protección
- Aplicaciones ferroviarias: los materiales cumplen con las características de fuego y humo (EN 45545)

GIACOMINI

REGULACIÓN WIRELESS GIACOMINI PARA CALEFACCIÓN

El sistema Giacomini de regulación wireless de la calefacción permite crear una instalación sin cableado entre termostatos y colectores.

La regulación sin cables (wireless) nos permite regular la temperatura de la calefacción de nuestro hogar o lugar de trabajo sin la necesidad de acudir a la caldera o al colector de distribución ni de conectar éste con el cronotermostato mediante ningún cable.

Este sistema es ideal para obras de reforma, ya que evitamos las obras que suponen establecer una red de cableado, especialmente si el edificio no ha estado pensado para ello en su diseño original.

El sistema está formado por cuatro elementos:

- PM100W: módulo de control para actuadores electrotérmico
- KD400: display táctil para programación y visualización
- K400: cronotermostato de pared wireless
- K563P: sonda de temperatura

JUNG

LANZA LB MANAGEMENT, UN NUEVO MÓDULO PARA EL CONTROL COMPLETO DE LA LUZ

El nuevo sistema modular LB Management de Jung puede combinar una amplia variedad de dispositivos de iluminación y motorizados de persianas, estores y cortinas, sustituyendo a los anteriores productos de gestión de luces y persianas del catálogo del fabricante, líder europeo en mecanismos eléctricos y automatización de edificios.

Las instalaciones actualmente existentes se pueden sustituir fácil y económicamente por los módulos individuales del nuevo LB Management de Jung, que son extremadamente compactos gracias a sus 24 mm de fondo, lo que proporciona más espacio para el cableado. Compatibles con las series A, LS y CD de Jung, están construidos sobre un soporte muy rígido de acero y se ajustan firmemente en cualquier caja eléctrica de empotrar.

Además, se cablean muy fácilmente y, una vez realizada esta operación, es posible realizar una prueba de funcionamiento gracias al botón de test integrado. Asimismo, el sistema de señalización por LED o pantalla de los módulos LB Management de Jung garantiza que no se produzcan errores durante su montaje. Estas ayudas optimizan la puesta en marcha del sistema, aparte de reducir y facilitar el trabajo del instalador.

SAUERMANN

CON SAUERMANN, ELEGIR LA BOMBA DE CONDENSADOS ADECUADA NUNCA HABÍA SIDO TAN FÁCIL

Elegir la bomba de absorción de condensados ideal puede resultar difícil para los instaladores de sistemas HVACR. De hecho, se deben tener en cuenta muchos factores a la hora de seleccionarla. ¿Dónde desea instalar la bomba? ¿Qué bomba está adaptada al clima en el que vive? ¿Qué tipo de bomba es la idónea para el tamaño y la potencia de su equipo de aire acondicionado etc.?

Para simplificar este proceso de selección, el Grupo Sauermann ha lanzado la aplicación Condensate *Pump Finder*, que ayuda a los instaladores a elegir de forma rápida y sencilla la bomba de absorción de condensados mejor adaptada a cada caso: equipo de aire acondicionado mural, de techo en aplique, consola, cassette, conducido, calderas de condensación de gas o gasoil y vitrina refrigerada.

Basta con descargar la aplicación de Google Play Store o Apple Store, introducir algunas especificaciones básicas y ella determina rápidamente cuál es la bomba de absorción de condensados Sauermann mejor adaptada a cada instalación.

Sauermann es la primera empresa que ofrece este tipo de aplicación en el ámbito de la gestión de los condensados. ¡Elegir la bomba de absorción de condensados adecuada nunca había sido tan fácil! También se puede encontrar la bomba ideal on line, desde la propia página web de Sauermann: sauermann.es/es.

Contacto
Sauermann ibérica
ventas.spain@sauermanngroup.com
(+34)9 37 46 37 55
www.sauermann.es

SOCIOS COLABORADORES

ACV	aldingas	AMBILAMP	arco
ARISTON	bankinter	BAXI LA NUEVA CLIMATIZACIÓN	Beretta
BOSCH Innovación para tu vida	Castolin	CENTRA LINE by Honeywell	Chaffoteaux
CHNT	COINTRA	COMPTE-R	COTAINSA Tubos y Accesorios
CSM	ecotic RECICLANDO PARA CREAR	endesa	feníe energía
Ferroli	FIDEGAS www.fidegas.com	fig	finder SWITCH TO THE FUTURE
Fittingsestándar	FLECK	FREMAP	GEBERIT
+GF+	GIACOMINI WATER E-MOTION	GOMEZ GROUP METERING	GROHE
Guli ILUMINACIÓN	GRUPO ELECTROSTOCKS	Grupo Sealco	Grupo VEMAIR
IMI Hydronic Engineering	IMMERGAS	ista	italsan
J. Abad Codelco S.A.	jimten	JUNG	JUNKERS BOSCH
LA PLATAFORMA DE LA CONSTRUCCIÓN	LOWARA a xylem brand	Madrileña RED DE GAS	multitubo
nedgia Madrid grupo Gas Natural Fenosa	orkli	Panasonic heating & cooling solutions	PLAMEYA
PRESTO	Recyberica Ambiental	RENAULT RETAIL GROUP	REPSOL
SANHA Para todo	sanigrif	santogal	sauermann KIMO

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**.

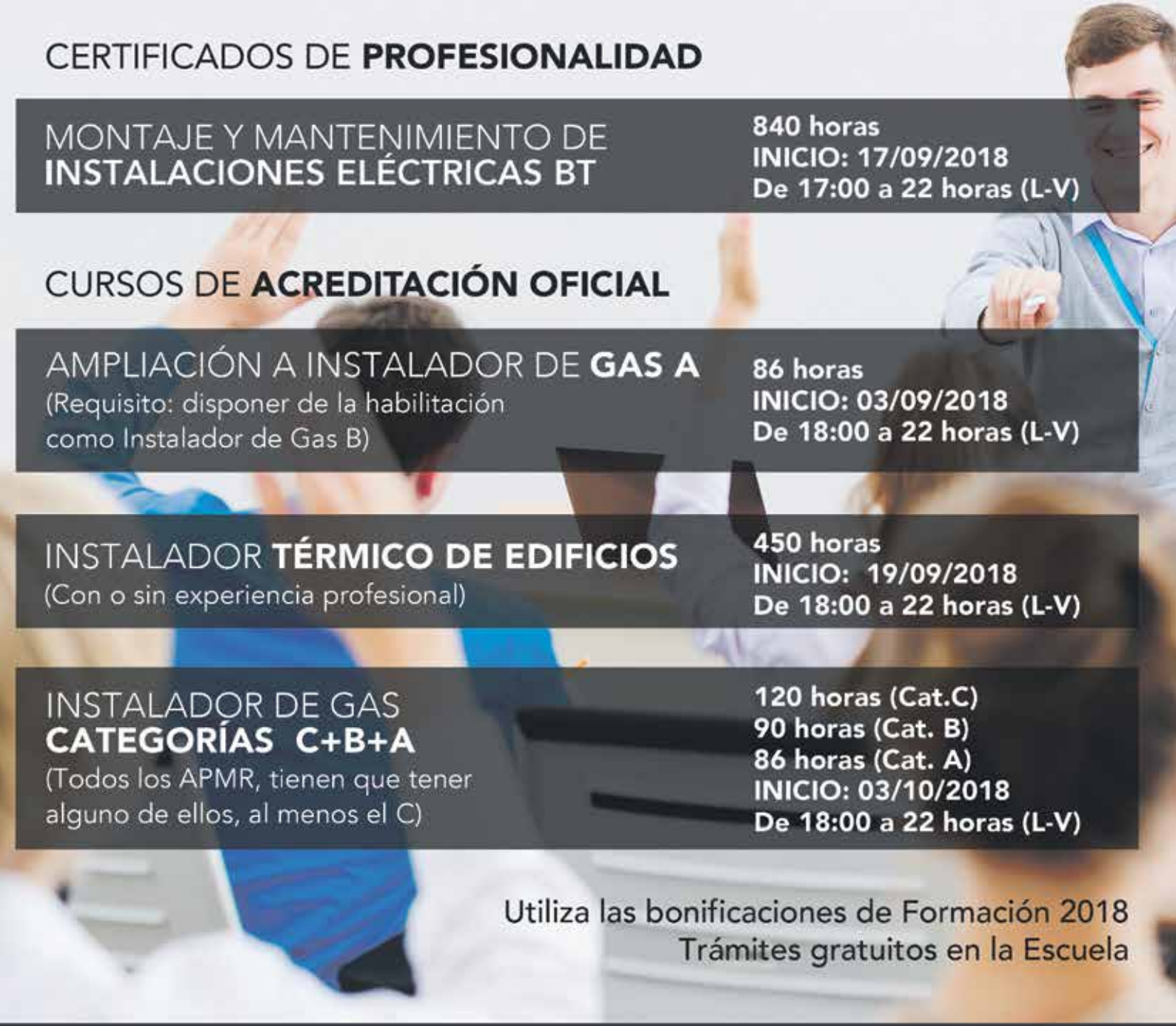
PARA SUSCRIBIRSE COMO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA, CONTACTE CON DEPARTAMENTO DE MARKETING:

PARA MÁS INFORMACIÓN
DPTO. DE MARKETING
Tel.: **91 468 72 51**
marketing@agremia.com

Agremia

Escuela Técnica de Instaladores

VOLVEMOS EN SEPTIEMBRE CON NUEVA PROGRAMACIÓN



CERTIFICADOS DE **PROFESIONALIDAD**

MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS BT
840 horas
INICIO: 17/09/2018
De 17:00 a 22 horas (L-V)

CURSOS DE **ACREDITACIÓN OFICIAL**

AMPLIACIÓN A INSTALADOR DE GAS A
(Requisito: disponer de la habilitación como Instalador de Gas B)
86 horas
INICIO: 03/09/2018
De 18:00 a 22 horas (L-V)

INSTALADOR TÉRMICO DE EDIFICIOS
(Con o sin experiencia profesional)
450 horas
INICIO: 19/09/2018
De 18:00 a 22 horas (L-V)

INSTALADOR DE GAS CATEGORÍAS C+B+A
(Todos los APMR, tienen que tener alguno de ellos, al menos el C)
120 horas (Cat.C)
90 horas (Cat. B)
86 horas (Cat. A)
INICIO: 03/10/2018
De 18:00 a 22 horas (L-V)

Utiliza las bonificaciones de Formación 2018
Trámites gratuitos en la Escuela

¡Infórmate y reserva tu plaza ya!

Escuela Técnica de Instaladores
En horario de 9 a 14 h y de 15 a 18 h
De lunes a viernes

91 792 35 58
cursos@agremia.com
www.quieroserinstalador.com

Av. Córdoba, 21, 1ª planta
Madrid 28026