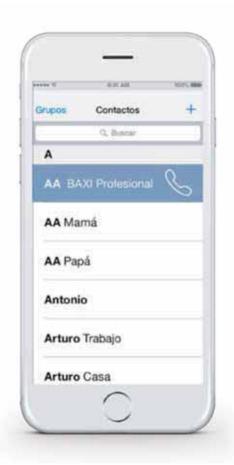


REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA



Cuando necesites ayuda, queremos ser tu primera opción.

Presentamos el **Teléfono de asistencia al profesional**.
Una línea directa con la solución a todas tus dudas y problemas.

Incidencias técnicas, dudas sobre una instalación, recambios...
Sea lo que sea, estés donde estés, podemos ayudarte.

De lunes a viernes 8:00 a 20:00h Ilama al 918 87 28 96





Vehículos eléctricos, GLP e híbridos en Renting Flexible:

Nuevas energías para un futuro sostenible

En Northgate estamos **comprometidos con la movilidad sostenible**.

Apostamos por **vehículos ecológicos más limpios y respetuosos** con el medioambiente como los **eléctricos**, **híbridos** o **GLP**.

Una **solución eficaz y eficiente** para el trabajo diario.







Descubre las **ventajas** de tener tu **vehículo ecológico** con **nuestro Renting Flexible**

- Movilidad sin ataduras a plazos ni compromisos
- Menos emisiones contaminantes
- Sin restricciones de tráfico en núcleos urbanos
- Menos gasto en combustible
- Beneficios en zonas de estacionamiento regulado y peajes

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA

N° 188 • AGOSTO-SEPTIEMBRE-OCTUBRE • 2018



Edita

AGREMIA

C/ Antracita, 7 - 2° 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

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 CARTA DEL PRESIDENTE

06 NOTICIAS AGREMIA

- Participación de Agremia en Matelec 2018
- Protocolo alta contaminación y Madrid Central
- 12 AGREMIA firma un acuerdo con PODO para ofrecer un nuevo servicio de comercialización de luz y gas a las empresas asociadas

14 DE INTERÉS

- Las compañías energéticas, a examen frente al consumidor
- La transformación digital y las empresas instaladoras (III)
- 26 Agremia colabora en congresos especializados del sector, CAI y Eurovent

24 TE INTERESA

- Consultas técnicas más frecuentes
- 25 Próxima finalización del período de adaptación de las empresas al reglamento de instalacciones de protección contra incendios (PCI)

28 SE VENDE

- Oficina de transmisión de negocio
- 30 BIBLIOTECA
 DE AGRMIA

31 PRESENTACIÓN DE PRODUCTO

- 31 Presentación exclusiva del showroom de Guli a los socios de Agremia
- 32 Baxi presentó en Agremia las novedades en sistemas de climatización eficiente de aerotermia

33 SOCIO COLABORADOR

- 33 Gre
- 34 Tecnotérmica
- 35 NUEVA EMPRESA ADHERIDA
- 35 Jorpa
- 36 NOTAS DE PRENSA
- 38 CUADRO DE HONOR



13-16 NOVIEMBRE 2018 Madrid - España



El mayor evento del sur de Europa de soluciones para todo el ciclo de vida de la edificación

- Instalaciones Eléctricas
- Aparamenta, Mecanismos, Cables y Conductores
- Almacenamiento Energético y Autoconsumo
- Matelec Lighting: Soluciones de Iluminación y Alumbrado
- Telecomunicaciones y Redes
- Domótica, Inmótica y Smart Cities
- Electrónica
- Vehículo Eléctrico



ADQUIERE TU PASE GRATIS

Código promocional: **MA18000001RV**

Transforming the way we build a Green World



ARQUICON TECTURA EÑE

EL MAYOR EVENTO DE SOLUCIONES ARQUITECTÓNICAS PARA TODO EL CICLO CONSTRUCTIVO

www.arquitecturaconene.com



CARTA DEL PRESIDENTE

Por Jose María de la Fuente Bueno

El sector energético de este país ha sufrido un cambio radical en los últimos quince años. Tras décadas de estabilidad, los cambios legislativos derivados de la normativa comunitaria en la materia, han configurado un nuevo escenario caracterizado por la entrada de nuevos operadores, la separación jurídica de las diferentes actividades en la cadena de suministro energético y nuevos modelos de comercialización de la energía.

Por su parte, las autoridades en materia de competencia, realizan una continua supervisión del mercado energético velando por los derechos de los consumidores y usuarios, obligando a todos los agentes del sector a conducirse de la manera más trasparente posible, reforzando los requisitos de información a los clientes y limitando todos aquellos modelos de comercialización que puedan inducir a confusión en el mercado o que puedan implicar prácticas abusivas o lesión de los derechos de los consumidores más vulnerables.

Este nuevo escenario ha determinado también un nuevo marco de relación entre las asociaciones del sector, las empresas instaladoras y las citadas compañías energéticas.

Desde AGREMIA entendemos que este marco debe basarse en las premisas de la transparencia, no exclusividad, garantía de los derechos de los consumidores y respeto a los legítimos intereses de las empresas instaladoras y de su papel en el sector. Por ello, esta junta Directiva, con el respaldo de la Asamblea General, ha venido llevando a cabo en los últimos años una política de acuerdos y alianzas con todas aquellas compañías energéticas que han acudido a la Asociación con modelos de colaboración que cumplían los anteriores requisitos.

Dichos modelos difieren, como es lógico, según se trate de acuerdos con las diferentes compañías distribuidoras, quienes actúan en un mercado regulado y cuyo principal interés es ampliar el número de puntos de suministro conectados a sus redes de distribución, o con compañías comercializadoras de energía, quienes actúan en un mercado liberalizado, cuyo principal interés es lograr el mayor número posible de contratos de suministro de energía y, si es posible, complementar dichos contratos con otros servicios al cliente que incluyen desde el mantenimiento parcial o integral de sus instalaciones, hasta seguros y otro tipo de servicios escasamente ligados al servicio energético. En consecuencia, AGREMIA como asociación que representa a las empresas instaladoras, tiene como estrategia y objetivo la colaboración con todas y cada una de las empresas energéticas que operan en territorio nacional, teniendo como premisa, que es la empresa instaladora quien debe elegir libre y voluntariamente con quién desea trabajar o colaborar.

Agremia no debe ni puede ligarse solamente a una empresa energética (incluso las autoridades de competencia podrían tener algo que decir al respecto) y este Presidente y la Junta Directiva, entienden que la manera más transparente y correcta de actuar debe ser aportar a sus empresas asociadas cuantas más opciones mejor, y éstas libremente optar por trabajar y colaborar (si es que lo desean) con la compañía que prefieran.

La publicación en fechas recientes del RD Ley 15/2018 de 5 de octubre de medidas urgentes para la transición energética y la protección de los consumidores, en el que se prohíbe la comercialización a puerta fría de contratos de energía, pone en valor todavía más la figura de la empresa instaladora como profesional que puede actuar como asesor energético y ejercer de prescriptor del contrato de energía que más conviene en cada caso a su cliente. Será su decisión elegir qué compañero de viaje elige para realizar esa actividad, y AGRE-MIA tratará de poner a su disposición el mayor abanico de posibilidades.



Matelec 2016.



VICTOR PERNIA

Director Escuela Técnica de AGREMIA

victor p@agremia.com

Los días 13, 14, 15 y 16 de Noviembre se celebrará una nueva edición del Salón Internacional de Soluciones para la Industria Eléctrica y Electrónica (MATELEC) en las instalaciones del recinto ferial Juan Carlos I de Madrid, desde hace años se constituye en el encuentro más importante del sector eléctrico y en un escaparate perfecto de todas las novedades y propuestas relacionadas con él a nivel internacional.

En esta edición, una vez más, el comité organizador de este evento ha confiado en AGREMIA junto con las asociaciones de Barcelona (EL GREMI BCN), Sevilla (EPYME) y Mallorca (ASINEM) para organizar dentro del espacio asignado a la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones de España (FENIE) en esta Feria, lo que hemos denominado tradicionalmente como el Taller de Técnicas Aplicadas a la Electricidad (Taller TAE).

El Taller TAE se concibe como un punto de encuentro para todos los instaladores que lo visiten en el que las cuatro asociaciones que participan expondrán, mediante jornadas técnicas de duración limitada (no más de 45 minutos), una representación de la actividad formativa que desarrollan en sus respectivas escuelas profesionales, ya

que todas ellas tienen el objetivo estratégico común y prioritario de la formación de los profesionales del Sector.

Cada asociación ha elegido una temática técnica sobre la que impartir una especie de clase magistral o "masterclass", que venga a representar de alguna manera su actividad formativa y que se considera de especial interés para los profesionales y visitantes de este evento.

En el caso de AGREMIA hemos seleccionado una demostración práctica de una instalación de bomba de calor aerotérmica con suministro de energía mediante placas solares fotovoltaicas, de esta manera aunamos en un sistema de climatización (frío/calor) de viviendas y locales, el propio sistema térmico y un sistema de producción eléctrica totalmente renovable con el que funciona, es decir trabajamos con dos sistemas de instalaciones renovables que al unirlos conseguimos lo mejor de cada uno y, en definitiva, caminar hacia el consumo prácticamente cero de energía en la actividad que actualmente representa el mayor consumo energético de una vivienda, por lo que su incidencia en la eficiencia energética será muy importante a todos los niveles.

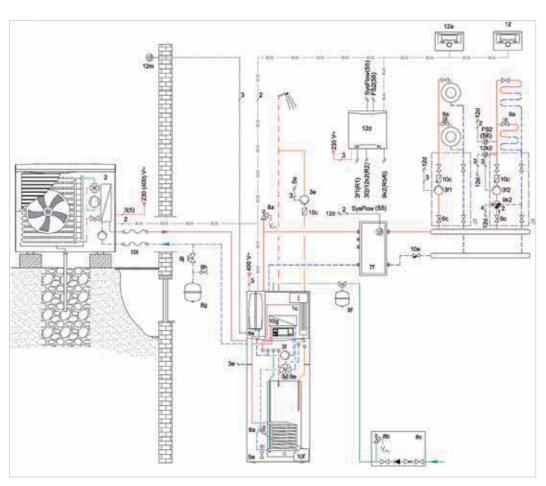
Además, creemos que esta demostración técnica representa, de la mejor manera posible, la unión que se está produciendo en nuestro Sector de las instalaciones y la energía entre los instaladores eléctricos y los térmicos, cada vez es más necesaria la capacitación de los profesionales de nuestro sector en ambos campos que se interrelacionan en este tipo de instalaciones y en otras muchas. Por ello queremos mostrar y concienciar a todo el colectivo de esa necesidad presente y sobre todo futura.

El montaje de esta instalación demostrativa se ha realizado en un carro móvil en el que se incluyen todos los elementos necesarios para su correcto funcionamiento, lógicamente dimensionada al poco espacio disponible pero cumpliendo muy bien su función de representar en un solo golpe de vista todos los elementos y técnicas que deben tenerse en cuenta en el montaje y puesta en funcionamiento de este tipo de instalaciones, esta demostración ha sido preparada en nuestra Escuela Técnica por los profesores y alumnos de nuestros

cursos y con el asesoramiento técnico directo de los fabricantes de estos sistemas, que además han aportado todo el equipamiento/material necesario y entrenamiento de nuestros docentes, con el fin de que posteriormente sea utilizada en nuestra escuela en la formación de los futuros profesionales. La demostración en el Taller TAE correrá a cargo de uno de nuestros docentes con más experiencia en este campo, concretamente por el responsable del área térmica que lleva el control pedagógico y metodológico de todos nuestros cursos de calefacción y climatización.

Como hemos indicado anteriormente en el Taller TAE participarán otras tres asociaciones de nuestro sector con las que mantenemos una estrecha colaboración en este y otros muchos proyectos, concretamente y de manera resumida las exposiciones que realizarán serán las siguientes:

 EL GREMI BCN, de Barcelona, realizará una demostración sobre sistemas de automatización y



control de viviendas en donde nos mostrarán las principales novedades en este campo, que avanza de manera vertiginosa en los últimos años, y se hace totalmente imprescindible en todas las nuevas edificaciones o rehabilitaciones de las mismas. Especialmente interesante será la demostración de los sistemas de control que integran todo tipo de instalaciones de la vivienda, tanto energéticos como de telecomunicaciones y que hacen de las nuevas viviendas que puedan ser consideradas como verdaderamente inteligentes y, con ello, más eficientes energéticamente hablando.

- ASINEM, la asociación de Mallorca abordará un tema de candente actualidad y desarrollo futuro en el sector eléctrico, como es el de los diferentes sistemas de recarga del vehículo eléctrico, además de los diferentes sistemas técnicos existentes (desde los más sencillos a los más complejos) nos informarán de la normativa existente sobre este tema y solucionarán todas las dudas y preguntas que puedan surgir entre los asistentes. Para cualquier instalador eléctrico es una cita ineludible pues seguramente y cada vez más tendrá que enfrentarse a este tipo de instalaciones.
- EPYME, la asociación de Sevilla nos plantea un interesante sistema de bombeo para zonas aisladas y rurales que utiliza únicamente la energía solar fotovoltaica para su funcionamiento,

se trata como en el caso de la exposición de AGREMIA de hibridar dos sistemas de instalaciones diferentes en uno sólo; por un lado, uno puramente hidráulico y, por otro lado, uno de generación de energía eléctrica totalmente renovable como es la fotovoltaica. No deja de ser un sistema sencillo y práctico de dotar de servicios a zonas aisladas y, además, aprovecharemos para adelantar, a todos los asistentes, los presumibles cambios que se producirán en la regulación de las instalaciones solares fotovoltaicas y que todos esperamos vengan a dinamizar este sector tan necesitado ello.

En cada jornada del Taller TAE realizaremos seis exposiciones completas (tres de mañana y tres de tarde), salvo el primer día de inauguración (13 de noviembre) que se realizarán sólo las de tarde y el de clausura (16 de noviembre) que se realizarán sólo las de mañana, la duración total de cada una de ellas no será más de una hora, incluyendo los interesantes turnos de preguntas de todos los asistentes, por lo que las exposiciones de mañana se iniciarán a las 11:00 h finalizando a las 14:00 h y las de tarde comenzarán a las 15:30 h y finalizarán a las 18:30 h. Además, durante toda la duración de la Feria habrá personal de las asociaciones participantes que podrán resolver cualquier duda o informar de las actividades formativas o asociativas de cada una de ellas en cualquier momento, por lo que invitamos y animamos a todos los visitantes a pasar por nuestro Taller TAE.

Matelec 2016. 🔻



GOMEZ GROUP

METERING





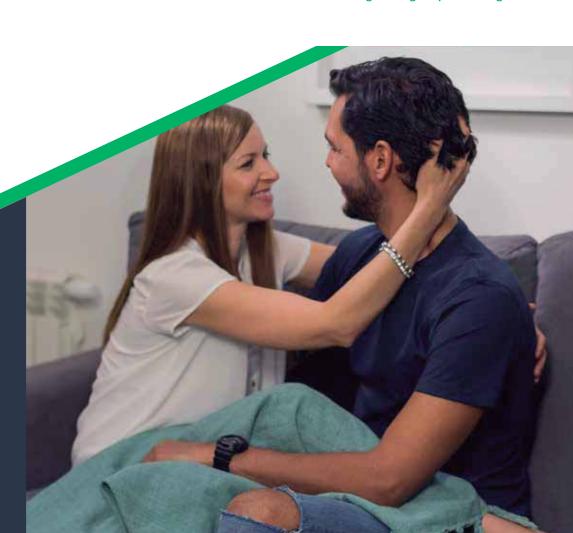
INVONIC H

CONTADOR DE ENERGÍA ULTRASÓNICO DE ÚLTIMA GENERACIÓN. MÁXIMA PRECISIÓN 902 095 096
@ info@gomezgroupmetering.com
www.gomezgroupmetering.com

AHORRA EN CALEFACCIÓN

EXPERTOS

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





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

PROTOCOLO ALTA CONTAMINACIÓN Y MADRID CENTRAL

TODO LO QUE NECESITAS SABER PARA ACCEDER A MADRID

Cuando el pasado año se aprobó el Plan de Calidad del Aire de la Ciudad de Madrid y Cambio Climático – más conocido como Plan A – ya se anunciaron las principales medidas que pensaba aprobar el Ayuntamiento en materia de movilidad.

Tres son las disposiciones que se han elaborado de manera paralele. La nueva Ordenanza de Movilidad Sostenible, el nuevo protocolo Anticontaminación y la nueva Área de Acceso restringido "Madrid Central".

A la fecha de redacción de esta noticia, las dos primeras están aprobadas y en vigor, mientras que la segunda está pendiente de aprobación definitiva, si bien tiene prevista su fecha de entrada en vigor el próximo 23 de noviembre.

A continuación, exponemos las principales restricciones al tráfico que se contemplan tanto en el protocolo Anticontaminación como en "Madrid Central" en lo que respecta a los vehículos de carácter comercial o industrial, sin perjuicio de aquellas que afecten a los vehículos particulares.

I.- PROTOCOLO ALTA CONTAMINACIÓN

En vigor desde el pasado 8 de octubre, resumimos en el siguiente cuadro las medidas que contiene para los casos en que se active, así como las principales excepciones a las mismas que afectan a los vehículos profesionales de las empresas de nuestro colectivo:





II.- ÁREA DE ACCESO RESTRINGIDO (AAR) "MADRID CENTRAL"

Se han flexibilizado las condiciones para que los profesionales y empresas puedan trabajar y prestar servicios, según una petición de Agremia a través de CEIM al Ayuntamiento de Madrid.

A continuación resumimos a los criterios para el acceso de los vehículos profesionales a la nueva "Área de Acceso Restringido "Madrid Central", que viene a sustituir a las cuatro áreas de prioridad residencial actualmente en vigor (Letras, Cortes, Embajadores y Ópera).

Destacar que el Ayuntamiento ha atendido varias de las peticiones de Agremia, y aunque hay que tener en cuenta los horarios de entrada según etiqueta del vehículo, en una gran mayoría de supuestos, las empresas instaladoras van a poder acceder a Madrid Central.

¿CUÁNDO ENTRA EN VIGOR MADRID CEN-

TRAL? Tras aplazarse una semana para no coincidir con el "Black Friday", finalmente entrará en vigor el próximo 30 de noviembre.

QUÉ VEHÍCULOS PODRÁN ACCEDER? Todos los vehículos de uso profesional que cuenten con autorización S.E.R. para vehículo comercial e industrial, incluidos los turismos, podrán acceder al área restringida según un determinado horario y calendario en función de su etiqueta ambiental conforme al siguiente cuadro:

También podrán acceder en las mismas condiciones aquellos vehículos de uso profesional **-excluidos** los turismos- que no dispongan de autorización S.E.R. para vehículo comercial e industrial, si bien

en este caso deberán acreditar dicho uso **presentando el IAE** del titular a través de un trámite telemático que habilitará en breve el Ayuntamiento de Madrid en su página web.

¿CUANTO TIEMPO SE PODRÁ ESTACIONAR?

- No existe limitación de tiempo si el vehículo queda estacionado en un parking público o privado.
- Si el vehículo dispone de autorización S.E.R. podrá estacionar en superficie durante todo el tiempo que permita su habilitación (hasta 8 horas).
- Si el vehículo no dispone de autorización S.E.R., podrá estacionar en superficie un máximo de dos horas, ya que todas las plazas serán de color verde (para residentes)

También se podrán utilizar las áreas reservadas para carga y descarga en las condiciones fijadas para dichas zonas.

Los vehículos CERO emisiones pueden estacionar en superficie sin limitaciones.

¿ESTOY OBLIGADO A ABANDONAR EL ÁREA "MADRID CENTRAL" ANTES DEL FINAL DEL HORARIO PERMITIDO? No, el horario indica las horas límites de acceso, pero una vez dentro el vehículo podrá abandonar el área una vez finalizado dicho periodo.

A partir del 23 de abril de 2019 será obligatorio para todos los vehículos que circulen por Madrid y dispongan de etiqueta exhibirla en su vehículo.

Desde Agremia os facilitaremos toda la información y apoyo necesario para los trámites a realizar con el Ayuntamiento.

VEHÍCULOS MMA HASTA 3.500 KG	SIN ETIQUETA	В	С	ECO	CERO
DESDE ENTRADA EN VIGOR HASTA 31/12/2019	7H - 13H	7H - 15H	7H - 21H	7H - 23H	24H
DESDE EL 01/01/2020	PROHIBIDO ACCESO	7H - 13 H	7H - 15H	7H - 21H	24H

VEHÍCULOS MMA MÁS DE 3.500 KG	SIN ETIQUETA	В	С	ECO	CERO
DESDE ENTRADA EN VIGOR HASTA 31/12/2019	7H - 13H	7H - 15H	7H - 17H	7H - 21H	24H
DESDE EL 01/01/2020	7H - 13H	7H - 13 H	7H - 15H	7H - 21H	24H

(*) Criterios según la información facilitada por el Ayuntamiento a 24/10/18, a la espera de la aprobación definitiva por parte del Ayuntamiento. Previsiblemente se incluyan mayores restricciones a los vehículos con etiqueta B a partir de 2022.

AGREMIA FIRMA UN ACUERDO CON PODO PARA OFRECER UN NUEVO SERVICIO DE COMERCIALIZACIÓN DE **LUZ Y GAS A LAS EMPRESAS ASOCIADAS**



Agremia, continuando con su política de alcanzar acuerdos de colaboración con el mayor número posible de compañías energéticas en el mercado y ofrecer así un abanico lo más amplio posible a sus empresas asociadas, ha firmado un nuevo convenio de colaboración con la Comercializadora PODO con el fin de agilizar e incentivar el alta de nuevos suministros de electricidad y gas y cambios de comercializadoras de electricidad y gas en la Comunidad de Madrid.

OBJETIVO DEL CONVENIO:

- Ampliar las posibilidades de colaboración de las empresas instaladoras con las compañías energéticas.
- Agilizar el alta y cambios de comercializadora de nuevos contratos de suministros de electricidad y gas.
- Simplificar y agilizar los trámites necesarios para el alta de nuevos contratos y cambios de comercializadora de suministros a través de la asociación.
- Incentivar a las empresas instaladoras que se adhieran a este convenio y nos envíen los contratos de sus clientes.

¿POR QUÉ PODO?

- Empresa 100% Online en sus procedimientos lo que simplifica y reduce tiempos operati-
- Ofertas de Luz y Gas personalizadas por punto de suministro.
- Ahorro y consumo real.
- Luz 100% verde.
- Facturas entendibles, simples y mensuales, sin sustos.

Utilidades como la división de la factura en dos o más facturas y/o pagadores y Alertas de consumo.

PRODUCTOS ADSCRITOS A LA PROMOCIÓN

Serán objeto de la Promoción los servicios de suministro de Electricidad y Gas en mercado liberalizado comercializados por PODO para clientes residenciales y pequeños negocios en vigor y conforme a los términos y condiciones que se señalen en cada momento.

Para más información sobre el producto y retribución al instalador, contactar con Agremia.

CONDICIONES PARTICULARES DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS

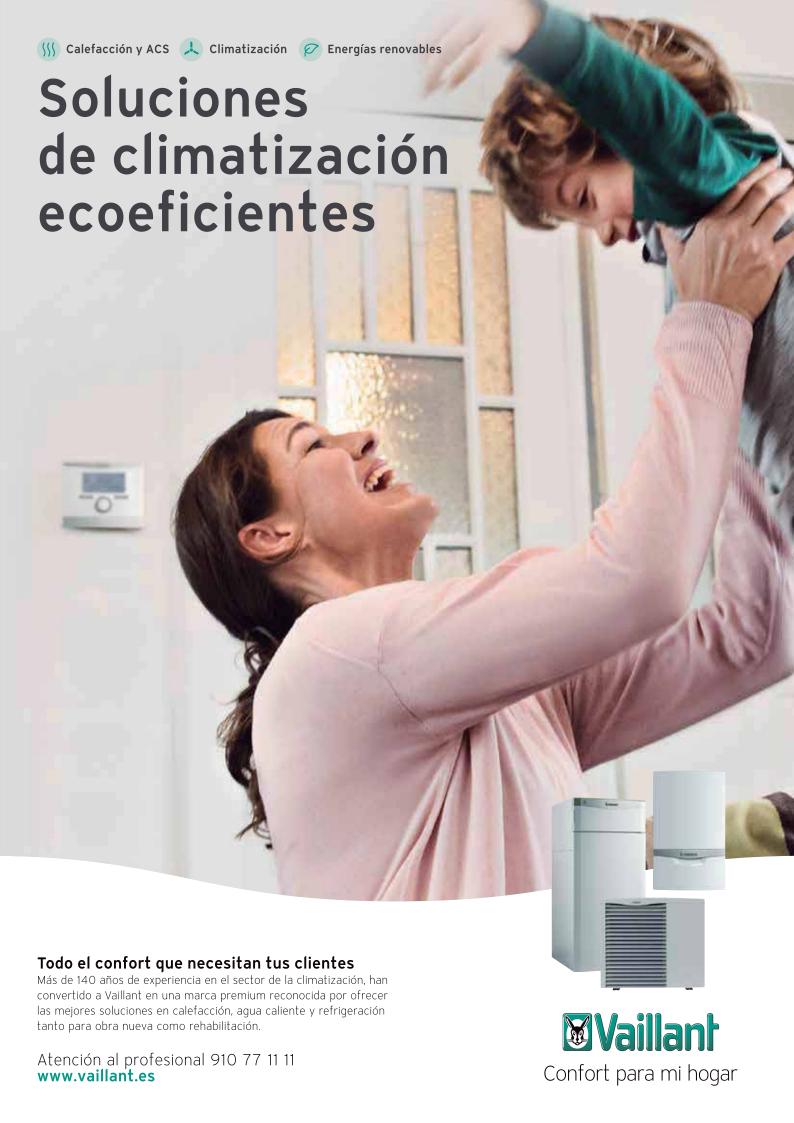
- Las Tarifas de Luz y Gas, así como los servicios de mantenimiento a aplicar serán las que estén en vigor y conforme a los términos y condiciones que se señalen en cada momento.
- Todos los contratos de gas deberán de ir acompañados de la contratación de un suministro de electricidad en mercado libre.

PROCEDIMIENTO

Te detallamos cuales son los pasos para seguir a través de un sencillo procedimiento en https://agremia.com/convenio-podo/. En nuestra web podrás descargar el documento de adhesión al convenio.



CONTACTO DPTO. ADMINISTRACIÓN **SONIA PARRA** Tel.: **91 468 72 51** (ext. 112) administracion@agremia.com







CHARO PINILLA

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

Ya lo había anunciado la CNMC (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia) en el Informe de supervisión de los servicios de atención al cliente de las empresas comercializadoras de gas y de electricidad de 9 de abril de 2018: Existe una gran confusión entre los usuarios en cuanto a las comercializadoras de referencia y las distribuidoras de electricidad y gas natural pertenecientes al mismo grupo empresarial.

De hecho, más de la mitad de los clientes no conoce la diferencia entre distribuidora y comercializadora, y en torno a un 80% de los usuarios no sabe si tiene contratada la tarifa regulada o una tarifa del mercado libre. Y el hecho de que las grandes eléctricas utilicen el nombre del grupo para todas sus filiales hace que los clientes no sepan distinguir a qué se dedican cada una de ellas. Una situación que se repite también en el sector del gas natural.

Así pues, en septiembre del presente año, la propia CNMC aprobó una resolución jurídicamente vinculante –de obligado cumplimiento para las compañías– por la que les daba seis meses para introducir los cambios necesarios para que estas confusiones no se produjeran.

Dado que las mayores confusiones se generaban, de un lado, por el modo en que las compañías se comunicaban con sus clientes (los canales de información al cliente se confundían con acciones comerciales) y de otro , por la propia imagen corporativa (la identificación del logo y la marca de las comercializadoras y distribuidoras no es clara e inequívoca); la CNMC ha obligado a las compañías a modificar la denominación social.

Pero no será suficiente simplemente incorporar a su marca el término "distribuidor" o "comercializador de referencia" o "comercializador de último recurso": las compañías tendrán que cambiar el logotipo (imagen de marca) de tal modo que el nuevo no induzca a error (no podrá haber similitudes ni en el diseño, la fonética o concepto). Y por otro lado, la CNMC les obliga a no crear confusión en la información que se remite a los consumidores por cualquier canal de comunicación (telefónico, escrito, web, presencial). En la información que

facilite las compañías deberá quedar diferenciada e inequívocamente identificada la empresa (distribuidora o comercializadora).

Así las cosas, el Gobierno ha venido a establecer una serie de nuevas medidas adoptadas por el Ministerio de Transición Ecológica en el recién publicado RD ley 15/2018 de 5 de octubre de medidas urgentes para la transición energética y la protección de los consumidores.

El citado RD- ley obliga a las comercializadoras de referencia a ofrecer información a los clientes acogidos al PVPC (Precio Voluntario al Pequeño Consumidor) de lo que pagarían si tuvieren otra tarifa, especialmente la de discriminación horaria.

Otro aspecto regulado ha sido el acceso por parte de dichas comercializadoras de referencia a la información sobre datos de consumo y potencia máxima demandada de los clientes para poder ofrecer diferentes actuaciones: ofertas o medidas de eficiencia y ahorro.

Otra obligación para las compañías ha sido la prohibición de la venta de luz y gas "puerta a puerta" a consumidores domésticos. Ello generaba una gran confusión entre los usuarios que no distinguían nuevamente entre el distribuidor y el comercializador.









Termos y convectores eléctricos con control WiFi



- Programación de alta precisión.
- Control total del consumo energético.
- Máxima eficiencia energética.

MÁS CONFORT. MÁS AHORRO.















Y ahí no acaba todo: Si las comercializadoras no cumpliesen con sus obligaciones podrán ser inhabilitadas sin previa tramitación de un procedimiento en el que se garantice la audiencia de la misma

Por otro lado, el RD ley 15/2018 también incide sobre el factor de la potencia contratada y se prevé que se adoptará un procedimiento para flexibilizar la potencia contratada, pudiendo contratar la potencia en múltiplos de 0.1 kW (actualmente se efectúa mediante múltiplos de 1,1 kilovatios) siempre que la potencia contratada no supere los 15 kW y disponga de contador que permitan la discriminación horaria y la tele gestión.

EL REAL DECRETO DEL MINISTERIO DE TRANSICIÓN ECOLÓGICA, UNA OPORTUNIDAD PARA EL INSTALADOR

Fuente: FENÍE ENERGÍA





Para Feníe Energía el Real Decreto-ley 15/2018 de medidas urgentes para la transición energética y la protección de los consumidores, aprobado recientemente por el Gobierno, es una gran oportunidad para el instalador ya que aumentará significativamente la demanda de instalaciones de autoconsumo y ampliará el perfil de consumidores de puntos de recarga.

Feníe Energía aplaude el paquete de medidas que el Gobierno ha tomado con respecto al autoconsumo dado que es una reclamación histórica del sector eliminar las barreras que existían. Desde la compañía siempre han apostado por aprovechar el sol y, a partir de ahora, pueden llevarlo a cabo de forma más sencilla sin las trabas que suponía para el cliente el impuesto al sol.

Asimismo, Feníe Energía cuenta con un colectivo de 2.500 agentes formados en la instalación de

puntos de recarga. Al eliminar la barrera del gestor de carga se va a fomentar la movilidad eléctrica, algo que desde la compañía consideran fundamental en un futuro que es eléctrico. Además, esta decisión amplía el perfil de consumidor que puede instalarse y gestionar un punto de recarga.

Por otra parte, la desregulación de las potencias es una medida muy positiva de protección a los consumidores que puede ayudar al ahorro a través del asesoramiento del instalador. Y es que, para elegir el término de potencia más apropiado, contar con la recomendación de un instalador formado que conoce su consumo es fundamental. Además, les pueden informar sobre cuál es la potencia más adecuada para su consumo que, a raíz de este real decreto, se podrá ajustar todavía más.

Si bien, desde Feníe Energía apuntan que, si se quiere impactar de forma sostenida en el precio que paga el cliente en la factura la reducción del 7% del impuesto de generación, aunque necesaria, es una medida insuficiente para solucionar el problema estructural del mercado.

De hecho, la comercializadora independiente considera que si se quiere reducir el precio de la electricidad que pagan los consumidores es necesaria una reforma profunda del mercado mayorista dado que, en este Real Decreto, no se han incluido cambios estructurales significativos.



Sistemas Genia, la climatización inteligente y sostenible

Los Sistemas Genia basados en aerotermia, son la solución perfecta para ofrecer calefacción, agua caliente y refrigeración, ya que aseguran el máximo confort en la vivienda y garantizan un ahorro de hasta el 65% en la factura energética anual.

Válidos con suelo radiante, radiadores y fancoils, son muy fáciles de instalar tanto en obra nueva como en reformas.

Además, gracias a los elementos de gestión y conectividad que incorporan, tus clientes podrán controlar la temperatura deseada, de la manera más eficiente y estén donde estén.







CHARO PINILLA

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

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y LAS EMPRESAS INSTALADORAS (III)

En el número anterior de nuestra revista y siguiendo con los entregables sobre el proceso de transformación digital de las empresas instaladoras, hablábamos sobre la necesidad de cambiar nuestra mentalidad para, a su vez, cambiar el uso de herramientas tradicionales por otras digitales para aumentar nuestra eficiencia y eficacia en la gestión y resultados de nuestra empresa. También apuntábamos las competencias que nos hacían falta para acometer dichos cambios y recordábamos tres actuaciones básicas que toda empresa debe realizar en sus inicios.

En esta nueva entrega (III) nos centramos en las aplicaciones que los fabricantes ponen al servicio de los instaladores para facilitarles la gestión de las instalaciones que han ejecutado. Uno de los

objetivos de la digitalización es la integración e interconexión de dispositivos heterogéneos (bien en la nube/cloud o a través de servidores en nuestras instalaciones físicas también llamado "on premise") que nos proporcionen información para posteriormente, realizar un análisis de los datos (en ocasiones gran cantidad de ellos, aquí es donde entran las técnicas de Big Data) que permitan llegar a conclusiones que faciliten la toma de decisiones que a su vez redunden en la mejora de los resultados de nuestra empresa: Mejora en la productividad, mejora en la gestión de tiempos, mejora en el posicionamiento del producto y general en la satisfacción de nuestros clientes.

Una de estas aplicaciones es **EcoStruxure** de Schneider Electric, una **herramienta al servicio del**

instalador para mejorar la eficiencia energética y el mantenimiento de los edificios.

IOT, EDIFICIOS INTELIGENTES E INNOVACIONES TECNOLÓGICAS: CÓMO SOBREVIVIR A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Jesús Pascual Requena, Business Development Director Retail en Schneider Electric España



La **disrupción tecnológica** avanza irrefrenablemente en todos los aspectos de nuestras vidas, los números lo abalan: en los últimos 2 años hemos generado el 90% de los datos provenientes del Internet de las cosas (IoT), y se espera que en otros 2 años haya 10 veces más objetos conectados que personas en el mundo.

El loT y las diferentes tecnologías asociadas (Big Data, Inteligencia Artificial...) han venido para quedarse, generando la necesidad en las empresas de sumarse a la ola de la transformación digital. El sector de la instalación no es ajeno a estos cambios, y desde hace unos años está también transformándose para lograr dar respuesta a las innovaciones tecnológicas del mercado. Pero

adaptarse a esta nueva realidad puede no ser fácil para las pequeñas y medianas empresas de la instalación que, pese a ser ágiles y flexibles, son también vulnerables a los cambios tecnológicos. Es por ello por lo que necesitan asociarse con grandes actores que puedan dar respuesta a sus necesidades, ayudándoles a ser líderes de la transformación digital.

¿Y en qué medida afecta el Internet de las cosas al sector de la instalación? Principalmente, el loT es el máximo responsable de la revolución de los hogares y edificios inteligentes. Según un estudio de mercado reciente, casi el 90% de los electricistas podría explicar qué es una casa inteligente, y este mismo estudio reveló que el 58% de los electricistas han recibido consultas recientemente con relación a los hogares inteligentes. Sin embargo, solo el 21% pudo hablar en detalle con sus clientes sobre ello. Además, solo el 37% había instalado soluciones de hogares inteligentes y, de ellos, el 10% instala controles inteligentes de calefacción y otro 10% de iluminación. Por lo tanto, existe en el sector una gran diferencia entre conocer los hogares inteligentes y participar de forma activa en su instalación. Esta distinción será clave en el futuro de los actores del sector; con una demanda creciente de soluciones inteligentes, los electricistas tendrán que dar respuestas inmediatas para adaptarse al nuevo entorno y liderar la transformación digital.





EDIFICIOS INTELIGENTES: TECNOLOGÍAS Y BENEFICIOS

A finales de 2019 se espera que alrededor de 30 millones de hogares en Europa sean inteligentes, mientras que la inversión en edificios inteligentes superará los 14 millones €. De nuevo, los

nalidad y simplificación de la vida cuotidiana, una casa inteligente responde a las necesidades de la vida real de sus inquilinos. Por ejemplo, una visión 24/7 sobre la condición de la instalación eléctrica puede brindar una mayor tranquilidad. Asimismo, el uso de tecnologías como los Smart Panels son un buen ejemplo de los ahorros energéticos que aporta el control remoto de la instalación. Estos paneles inteligentes recopilan los datos generados en tiempo real, mostrándolos al consumidor para realizar un análisis y actuar en consecuencia para obtener un mayor ahorro energético. Pero los dispositivos inteligentes de los edifi-

cios no solo controlan el consumo energético, también pueden controlar la iluminación, la climatización... todo ello desde una única aplicación. En esta configuración, todos los dispositivos están interconectados a través de un único dispositivo y se administran fácilmente con una

números abalan el auge de las tecnologías smart,

pero ¿qué significa exactamente el término "inteligente"? Este concepto tiene que ver con la funcio-



NUEVA CALDERA DE CONDENSACIÓN Bluehelix Tech RRT



la euclución continúa

Tecnología Exclusiva THERMOBAL ANCE™



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.





XL Modelos 24 y 28 XXL Modelo 34

Ш

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.



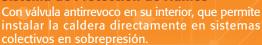
Fácil mantenimiento



Aparato diseñado específicamente para facilitar la instalación y el mantenimiento



Sistema de Protección de Humos





Clase 6 NOx



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















sola aplicación, accesible desde cualquier lugar en cualquier momento. Sin la existencia de una compañía que disponga de todos los servicios de los edificios inteligentes, un criterio vital a la hora de escoger proveedor es la flexibilidad que sus herramientas otorgan. La compatibilidad de sus soluciones con las de otros fabricantes y la habilidad de adaptar sus funcionalidades a las necesidades de los ocupantes, que están en cambio constante a la par que las nuevas tecnologías, son esenciales. Una arquitectura abierta e interoperable como **EcoStruxure** es una buena referencia en este campo.

Soluciones como **EcoStruxure Facility Expert** aprovechan el poder del IoT y la nube para mejorar la eficiencia energética y el mantenimiento de los edificios. Los productos conectados, en la primera capa de la arquitectura, envían **datos a tiempo real** a la capa de Edge Control, donde se encuentra el software que monitoriza la instalación

y alerta de cualquier incidencia al usuario mediante una aplicación. La última capa de la arquitectura EcoStruxure consta de una serie de aplicaciones y herramientas basadas en la nube con capacidades de análisis predictivo en base a los datos recopilados que ayudan a tomar decisiones consensuadas, reducir costes energéticos y obtener más eficiencia operativa.

En conclusión, el sector de la instalación necesita adaptarse rápidamente a las nuevas tecnologías de un entorno cada vez más digital, en el que el Big Data cobra especial importancia y el IoT tiene mayor presencia en los distintos espacios. De hecho, en 2020 se espera que aumente en un 30% el número de dispositivos conectados en cada edificio. Los electricistas deben apostar por productos conectados y arquitecturas abiertas que permitan seguir el ritmo de la transformación digital, que nos llevará hacia un futuro cada vez más inteligente.





Cestas de Mavidad

DESDE MENOS DE

IVA INCLUIDO













POR SER SOCIO DE AGREMIA 3% DE DESCUENTO ESPECIAL (no incluido en el precio)

CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES

A continuación relacionamos las consulta técnicas que más se han realizado al departamento técnico de Agremia en los dos últimos meses



Responsable Dpto. Técnico AGREMIA

Actividad: Instalaciones térmicas en los edificios

Consulta: Para que al instalar un equipo de climatización la empresa instaladora cumpla los requisitos establecidos por el Real Decreto 115/2017 ¿qué documentos del Anexo VI del Real Decreto se deberán emitir?

Respuesta: Los documentos a emitir dependerán de cada caso concreto, siendo la casuística muy variada. En esta respuesta tendremos en cuenta los dos casos más habituales:

- a) La empresa instaladora suministra (vende) e instala el equipo de climatización al cliente. En este caso, la empresa instaladora deberá aportar los Anexos VI A y VI B, por duplicado. Los documentos serán cumplimentados por parte de la empresa y deberán firmarse por parte de la empresa instaladora y del cliente, guardando una copia de los documentos cada uno de ellos. Tanto la empresa instaladora como el cliente deberán custodiar estos documentos y tenerlos localizados para poder aportarlos en caso de inspección del organismo medioambiental competente.
- b) La empresa instaladora instala un equipo que el cliente ha adquirido previamente a través de un suministrador de equipos (comercializador o vendedor).

El comercializador deberá informar a su cliente, que es el titular propietario de la instalación, de la obl<mark>igatoriedad de que la instalación</mark> del equipo deberá ser realizada por una empresa habilitad<mark>a en instalaciones térmicas e</mark>n los edificios. Esta comunicación se realiza con la entrega del <mark>Anexo VI A.</mark>

El referido comercializador deberá incluir a su cliente en un listado de clientes que tienen pendiente la justificación de la instalación de su equipo. Esta justificación se realizará en el momento en que el cliente hace entrega al comercializador del Anexo VI B cumplimentado y firmado por una empresa instaladora térmica habilitada.

La obligación para la empresa instaladora en este caso se limita a la cumplimentación del Anexo VI B, que deberá estar firmado también por el titular, y que permitirá a este último disponer del justificante para entregárselo al Comercializador donde adquirió el equipo de climatización.

En la página web de AGREMIA existe un documento donde se contemplan otros casos que pueden darse en las actuaciones de las empresas. El acceso a este documento se podrá realizar en la parte de normativa del área técnica de www.agremia.com

Consulta n° 2:

Actividad: Instalaciones de gas.

Consulta: Al sustituir una cocina de gas en una vivienda, ¿se deberá instalar el limitador de exceso

Respuesta: La sustitución de un aparato de cocción de gas por otro nuevo se deberá considerar como modificación de instalación receptora de gas por cambio de aparato de gas por otro de diferentes características técnicas, ya que el nuevo aparato será generalmente de diferente marca o diferente modelo al que se ha sustituido.

En estas actuaciones de modificación deberá adaptarse a la normativa vigente la parte que se ha modificado, por lo que, al estar integrado este dispositivo en la tubería de alimentación al aparato a gas (después de la llave de aparato), deberá ser instalado el limitador a la salida de la llave del aparato, o bien, instalar una nueva llave que incorpore el limitador.

AGREMIA • N° 188 • AGOSTO-SEPTIEMBRE-OCTUBRE • 2018

PRÓXIMA FINALIZACIÓN DEL PERÍODO DE ADAPTACIÓN DE LAS EMPRESAS AL REGLAMENTO DE INSTALACIONES DE PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS (PCI)

La Disposición transitoria tercera del Reglamento de instalaciones de protección contra incendios, aprobado mediante el Real Decreto 513/2017, establece que las empresas instaladoras y mantenedoras que ejerzan su actividad de conformidad con las condiciones y requisitos establecidos por el Real Decreto 1942/1993, de 5 de noviembre, y la Orden del Ministerio de Industria y Energía de 16 de abril de 1998, dispondrán de un plazo máximo de un año a partir de la entrada en vigor del presente Reglamento para su adaptación a lo dispuesto en el presente Reglamento.

El próximo día 12 de diciembre de 2018 finaliza el periodo transitorio indicado en la normativa, por lo que, en esta fecha todas las empresas deberán estar adaptadas a los requisitos establecidos en la norma indicada.

De entre los requisitos exigidos por la normativa, cabe mencionar expresamente, que **la empre-**

sa instaladora y/o mantenedora de protección contra incendios deberá disponer de un sistema de calidad que tenga incluido en su alcance las instalaciones de protección contra incendios.

Así pues, todas aquellas empresas habilitadas bajo el anterior Reglamento que no hayan procedido a la adaptación, deberán proceder a la implantación y certificación de un sistema de calidad bajo la norma ISO 9001:2015 que incluya en su ámbito de certificación todas y cada una de las actividades que realice en el ámbito de protección contra incendios antes del citado 12 de diciembre de 2018, si no quiere incumplir el reglamento y arriesgarse a perder la habilitación, con la posibilidad de que pueda sufrir algún tipo de sanción por parte de Industria.

En este sentido recordamos que **Agremia dispo**ne de acuerdos para la implantación y certificación de este tipo de sistemas en condiciones especialmente favorables.



MIGUEL A. SAGREDO

Responsable Dpto. Jurídico AGREMIA
juridico@agremia.com







Congreso Eurovent.

AGREMIA COLABORA EN CONGRESOS ESPECIALIZADOS DEL SECTOR, CAI Y EUROVENT

CONGRESO SOBRE CALIDAD DEL AIRE INTERIOR

Agremia participa como Asociación colaboradora en el I Congreso sobre Calidad del Aire Interior, que se celebrará los días 22 y 23 de Noviembre en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Madrid y que reunirá a Grandes expertos de nivel nacional e internacional. El comité organizador –formado por la Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización, AFEC; la Asociación Técnica Española de Climatización y Refrigeración, ATECYR; y la Federación de Empresas de Calidad Ambiental en Interiores, FEDECAI— ha reunido a un nutrido grupo de profesionales de los distintos ámbitos de este campo y ha diseñado un programa que mostrará cómo se gestiona la calidad del aire interior en distintos países del mundo.

La calidad del aire interior afecta a la salud de las personas y, por tanto, es un elemento con un importante impacto económico para las empresas. De hecho, el Observatorio de la Calidad del Aire Interior del Ministerio de Salud francés estima que el coste de la mala CAI asciende a 19.000 millones de euros anuales en el país vecino.



El programa completo del I Congreso CAI puede consultarse en: http://congresocai.es/programa/

Todos los asociados a Agremia cuentan con un 25% de descuento en la cuota de inscripción.

EUROVENT

De igual manera Agremia estuvo presente como Asociación colaboradora, en el Congreso Eurovent, relevante evento internacional de la industria de la Climatización y la Refrigeración en Europa.

Celebrado del 25 al 28 de Septiembre en Sevilla, cabe resaltar el **Simposio de la Industria Españo- la de la Climatización y la Refrigeración**, jornada que reunió a más de 150 profesionales.

La jornada permitió aclarar muchos conceptos y situaciones relacionadas con los productos certificados, las directivas de ecodiseño, el Código Técnico de la Edificación y Edificios de Consumo de Energía casi Nulo, las ayudas que se pueden obtener de las administraciones nacionales y autonómicas con el uso de energías más verdes, la consideración de la bomba de calor como fuente de energía renovable ó el nuevo Reglamento de Seguridad para Instalaciones Frigoríficas entre otros aspectos.

INVIERNOS PENSADOS PARA DISFRUTAR SOLO CON WOLF







CAMPAÑA OTOÑO / INVIERNO 2018

Un invierno pensado para disfrutar con las calderas murales WOLF.

WOLF FGB (K) y CGB-2 (K)

CALIDAD · FIABILIDAD · CON GARANTÍA

Dinámicas, de alto rendimiento y FÁCIL MANTENIMIENTO.

> PROMOCIÓN VÁLIDA 1 septiembre - 31 diciembre







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

OFICINA DE TRANSMISIÓN DE NEGOCIO

La Oficina de Transmisión de Negocios es un servicio que tiene por objeto publicitar, asesorar y acompañar a aquellas personas o entidades interesadas en la transmisión de la titularidad de empresas y negocios.

En particular pretendemos hacer ver a los empre-

sarios que existen diferentes alternativas y oportunidades, en aquellos casos en los que, por jubilación, incapacidad o cualquier otra circunstancia, se plantean el cese de actividad como salida.

A continuación, informamos de aquellas empresas que tenemos en estos momentos en cartera.

EMPRESA VENTA ONLINE DEL SECTOR CLIMATIZACIÓN (Ref V.001-16-6)

Importante empresa de venta online sector climatización con suministro a nivel nacional y servicio de instalación en Madrid

Excelente oportunidad para quienes deseen crecer o implantarse en el sector de la venta e instalación de equipos y sistemas de climatización. Empresa líder en la comercialización de equipos y sistemas de cli-

matización, tanto en el sector doméstico como en el comercial, con sede en Madrid y distribución a nivel nacional. Bien posicionada, ingresos estables y en continuo crecimiento, gran cartera de dientes a nivel nacional, y sellos de reconocimiento en el ámbito del comercio online. ISO 9001, 14001 y clasificación empresarial. PRECIO: 2.140.950 €. Tasación auditada oficialmente. Incluye activos y propiedades en Madrid capital. Posibilidad de negociación sin propiedades.

SE VENDE POR JUBILACIÓN: IMPORTANTE

EMPRESA EN EL ÁMBITO DEL GAS Y LA CALEFACCIÓN (Ref: V.002 16-06)

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: 167.000 €. Tasación auditada oficialmente. Incluye activos y propiedades en Madrid capital. Posibilidad de negociación sin propiedades.

EMPRESA DEDICADA AL ALQUILER DE EQUIPOS DE REFRIGERACIÓN Y CLIMATIZACIÓN (Ref V.004-18-9)

Importante empresa dedicada al servicio de alquiler de equipos de refrigeración y climatización se vende por jubilación

Empresa con dilatada experiencia dedicada a

prestar servicio a empresas del mundo de la hostelería, el catering, distribución de alimentación, organización de eventos, etc..., con un amplio catálogo de productos de refrigeración y climatización que permite satisfacer cualquier tipo de necesidad, puntual o permanente. PRECIO: **750.000 €**



EMPRESA DEDICADA AL MANTENIMIENTO, REPARACION E INSTALACIÓN DE AA Y CALEFACCIÓN (Ref V.005-18-10)

Empresa dedicada al mantenimiento, reparación e instalación de aire acondicionado y calefacción, se vende por jubilación Empresa con dilatada experiencia dedicada en el sector de la climatización, SAT oficial de diversas marcas de equipos de refrigeración y climatización y con implantación en el ámbito de la Comunidad de Madrid, local en propiedad y equipo y utillaje necesarios para el ejercicio de la actividad. PRECIO: **550.000 €**

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

De las nuevas altas, el 47% son empresas (Sociedades Limitadas, Sociedades Anónimas, etc..) y el 53% autónomos

- SOLUCIONES SIGLO XXII, S.L.
- ORECA FACILITYS, S.L.
- INSTALACIONES GALMO, S.L.
- FONGAS ELECTRIC, S.L.
- **ZABALA MELCHIORI, ABEL**
- NAVALAIR CLIMA, S.L.U.
- FERNANDEZ MUÑOZ, RICARDO
- **UMBRALCLIMA, S.L.**
- GONZALEZ CIPRIAN, JORGE
- MI AIRE Y CALDERA, S.L.
- KIRKIN, VLADIMIR AUGUSTIN
- CERNA PEREZ, LEYNER
- RIVERA JIMENEZ, CLAUDIO
- OKAGUA SOLUCIONES, C.B.
- SERRANO MUÑOZ, ANTONIO M.
- PRODRIGUEZ MONTES, MIGUEL
- BAQUEDANO MARTINEZ, **CARLOS ANTONIO**
- CLIMATIZACIONES MARTINEZ & ERAZO, S.C.
- **ESCOBAR GARCIA, JORGE**
- NAVAS TAMARAL, CHRISTIAN
- RODRIGUEZ MUÑOZ, JOSE MARIA
- FERNANDEZ, ABEL HORACIO

- REMASER SERVICIO TECNICO, S.R.L.
- CAPRIS INSTALACIONES, S.L.U.
- PICAZO RODRIGUEZ, **FRANCISCO JAVIER**
- CLYSEMA, S.A.
- TENSIOLEC, S.L.
- GRE GESTION, S.L.
- TALAVERA CULEBRAS, ANTONIO JOSE
- CABALLERO LOPEZ-VILLALON,
- FLORES ACEVEDO, GUILLERMO **PAULINO**
- ROBLEDANO LUCERO, JUAN
- MTO DE INST. TERMICAS Y SOLARES SATECLIMA XXII, SL
- MADRID BORREGO, FRANCISCO JAVIER
- OBRAS INST Y SERV ESPEJO, SLU
- ALVAREZ REDONDO, S.A.
- INSTAL. Y MTO. TIRADO, S.L.
- LAINA DE LA FUENTE, **FERNANDO**





ELECTRICIDAD

Electrónica

ELECTRÓNICA



Precio de venta Socio: 27,60€

Precio de venta No Socio: **33,12€**

Flectrotecnia

ELECTROTECNIA



Precio de venta Socio: 30,58€ Precio de venta No

Socio: **36.69€**

DOMÓTICA



INSTALACIONES DOMÓTICAS



Precio de venta Socio:

28,80€ Precio de venta No Socio: **34,56€**

ENERGÍAS RENOVABLES



EL UNIVERSO DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES

Precio de venta Socio: 21,73€ Precio de venta No Socio: **26,08€**



ENERGÍA SOLAR FOTOVOLTAICA: CÁLCULO DE UNA INSTALACIÓN **AISLADA**

Precio de venta Socio: 16,54€ Precio de venta No Socio: 19,85€

GAS



INSTALADOR DE GAS CATEGORÍA B Y C: EJERCICIOS DE **TEXTO** Y CÁLCULOS RESUELTOS

Precio de venta Socio: 23,94€ Precio de venta No Socio: 28.73€



REGLAMENTO DE COMBUSTIBLES **GASEOSOS** (Actualización 2016). **INSTALADOR DE GAS** CATEGORÍA A, B, Y C.

Precio de venta Socio: 20,96€ Precio de venta No Socio: 25,15€



SELECCIÓN DE NORMAS UNE **REGLAMENTO GAS** Precio de venta Socio: 54€

Precio de venta No

Socio: **67€**

TODOS LOS LIBROS SE PUEDEN CONSEGUIR A TRAVÉS DE www.agremia.com o llamando al 914687251

INSTALACIONES TERMICAS EN EDIFICOS (RITE)



EQUIPOS E INSTALACIONES TÉRMICAS

Precio de venta Socio: 25.38€ Precio de venta No Socio: **30,46€**



LA BOMBA DE CALOR. **FUNDAMENTOS**, **TECNOLOGÍA Y** CASOS PRÁCTICOS

Precio de venta Socio: 14€ Precio de venta No Socio: 16,80€



SELECCIÓN NORMAS **UNE DEL RITE**

Precio de venta Socio: 85€ Precio de venta No Socio: 98€

GASES FLUORADOS



UTILIZACIÓN DE REFRIGERANTES **FLUORADOS**

Precio de venta Socio: 18,46€

Precio de venta No Socio: **22,15€**

MANTENIMIENTO DE EDIFICIOS

GUÍA TÉCNICA DE MANTENIMIENTO 2.0. FORMATO

Precio de venta Socio: 12€ Precio de venta No Socio: 24,04€





PRESENTACIÓN EXCLUSIVA **DEL SHOWROOM DE GULI** A LOS SOCIOS DE AGREMIA

El pasado Jueves 21 de Junio, los asociados de Agremia visitaron las instalaciones de Guli Iluminación, empresa referente mundial en la fabricación de iluminación LED.

La iluminación led cada vez está más presente en nuestras vidas, a pesar de ello son muchos los que todavía no conocen las posibilidades y beneficios que conlleva la utilización de este tipo de tecnología, no solo para las instalaciones, sino también para las personas y el medioambiente.

Por este motivo, Guli Iluminación abrió su Showroom para que los asistentes pudieran conocer su gama de productos, las últimas novedades que se han incorporadas a su catálogo y las múltiples posibilidades de instalación que existen con tecnología led.

Guli iluminación cuenta con una superficie de más de 3.000 metros cuadrados de instalaciones, divididas entre oficinas, exposición y almacén. Debido a la situación estratégica de las instalaciones, situadas en Fuenlabrada (Madrid), y al amplio stock permanente que permite distribuir los productos en un corto periodo de tiempo.

El espacio destinado a la exposición, cuenta con más de 600 metros cuadrados, y está abierto para que los clientes puedan conocer personalmente todos los productos.

La presentación se realizó en el Showroom de Guli Iluminación, donde se realizó una presentación de la marca y todas las novedades, y se acompañó a los asistentes a través de la exposición mostrándoles toda la gama de productos. El evento estuvo amenizado por la actuación del Mago Andy González, que demostró su destreza con la magia, disfrutando junto a los asistentes a un magnífico cóctel.



BAXI PRESENTÓ EN AGREMIA LAS NOVEDADES EN SISTEMAS DE CLIMATIZACIÓN EFICIENTE DE AEROTERMIA

DPTO. FORMACIÓN BAXI





El pasado 20 de septiembre Baxi presentó a los asociados de Agremia el importante papel que tiene la Aerotermia en el mercado de la climatización.

En julio del 2018 se publicó el borrador del nuevo documento Básico de Ahorro de Energía (DB-HE) del CTE. Este nuevo documento introduce las exigencias mínimas que deben cumplir los edificios en cuanto a limitaciones de dicho consumo y define los edificios de consumo de energía casi nulo (nZEB). Estos edificios requerirán un consumo de los sistemas de climatización muy bajo, con un aporte de energías renovables muy importante.

En este escenario, la Aerotermia tendrá un papel protagonista.

El borrador del código técnico hace referencia a la mejora de los aislamientos de las viviendas y aumento del control solar. Limita el consumo de energía primaria no renovable y obliga al consumo de energía primaria renovable para satisfacer parte de la demanda de ACS.

Edificios mejor aislados tendrán menor demanda térmica, lo que significa equipos de menor potencia. Esta mejora en el asilamiento conllevará la necesidad de sistemas de refrigeración en muchos de estos edificios y el límite de consumo de energía primaria el uso de equipos más eficien-

Esto dará paso a que gran parte de las instalaciones climáticas en edificios de nueva construcción, sean realizadas con sistemas Aerotérmicos (Bombas de Calor). Estos equipos son de menor potencia que los actuales, de mayor eficiencia energética y capaces de cubrir todas la necesidad, calefacción, refrigeración y ACS.

Desde BAXI hemos apostado por esta nueva etapa que se avecina, con equipos sobrepotenciados, inverter y reversibles desde 4,5 kW hasta 16 kW en sistemas bibloc y con acumulación de agua de 180 litros, para cubrir las demanda de acs. Equipos monobloc desde 6 kW hasta 38 kW y Bombas de calor solo acs desde 90 a 300 litros. Con alto rendimiento con COP de hasta 5,1.

Sistemas BAXI, compuesto por Bombas de Calor bibloc y el termostato modulante WIFI TXM, con el cual podremos gestionar de forma remota nuestro sistema de climatización a través de una APP. Con un solo dispositivo, que nos permite controlar varios emisores, cambio automático de verano a invierno, y con una instalación simplificada, tanto para el instalador como un manejo sencillo para el usuario.

GREE

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

GREE NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

GREE Electric Appliances Inc., es el mayor fabricante del mundo de aparatos de aire acondicionado. Fundada en 1991 en Zhuhai, China, es la única marca de aire acondicionado en China clasificada como 'World Brand'. Además, GREE produce, desarrolla y fabrica los componentes internos de sus equipos para mantener la coherencia de sus sistemas, optimizarlos y mejorar su calidad.

1 de cada 3 equipos de aire acondicionado del mundo es GREE. Un éxito basado en la capacidad de innovación de la marca, que destina el 5% de sus ventas a I+D+i y cada año produce más de 65 millones de unidades de su gama de pro-ductos.

GREE PRODUCTS

GREE Products distribuye en España y Francia los productos de GREE Electric Appliances Inc. Of Zhuhai. Su objetivo es situar a GREE como la marca de referencia en España y Francia en tecno-logía, innovación y eficiencia energética.

La oferta de GREE Products para España y Francia ofrece una extensa gama de soluciones avan-zadas para cualquier tipo de necesidad de los mercados doméstico, comercial e industrial.

GAMA DOMÉSTICA

Presenta una gran variedad de formatos que va desde los modelos split pared y split consola hasta los portátiles, deshumidificadores y purificadores de aire. Una extensa lista de modelos ideales para la climatización del hogar, con la tecnología más innovadora y eficiente.

GAMA COMERCIAL

La gama comercial de Gree ofrece un amplio abanico de unidades interiores y rangos de potencias de exteriores.

En primer lugar, se encuentra la serie Free Match 5x1, la más versátil de GREE. Esta serie permite conectar hasta 5 unidades interiores y es ideal para edificios residenciales, hoteles u oficinas, entre otros. En segundo lugar, la gama Super Free Match 9x1 permite hasta 9 unidades interiores y presenta potencias de entre 12kW y 16kW; son productos ideales para acometer cualquier proyecto de tamaño medio-grande.

GAMA INDUSTRIAL

La gama industrial de Gree está diseñada con tecnologías de vanguardia para garantizar las condiciones climáticas de grandes espacios de forma efectiva y optimizando el consumo.

En la Gama Industrial destaca la serie GMV5 con una potencia máxima de hasta 88HP, tecnología all DC Inverter, resistente a la corrosión, con funcionamiento fiable incluso en situaciones de emergencia, modo exterior silencioso y longitud de tubería total de hasta 1.000m para un diseño e instalación flexibles.





TECNOTERMICA

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA



WWW.TECNOTERMICA.ES

Es una empresa dedicada a la distribución de materiales para instalaciones de Calefacción, Aire Acondicionado, Energía Solar Térmica y Tratamiento de Agua, fundada en el año 1.979 con la misión de suministrar y asesorar a nuestros clientes.

Tenemos nuestra sede en el Polígono Industrial Ventorro del Cano C/ Vereda de los Barros nº 20 de Alcorcón-Madrid.

Pertenecemos al Grupo TERMOCLUB cuya sede y almacén regulador se encuentra en la provincia de Gerona.

Ponemos al alcance de nuestros clientes una amplia gama de productos entre los que cabe destacar la distribución en exclusiva de las marcas de quemadores y calderas BALTUR y bajo nuestra marca propia HEATSUN distribuimos Generadores de Aire Caliente, Paneles Solares, Acumuladores de A.C.S. Depó-

sitos de Inercia, Aerotermos, Suelo Radiante, etc.

Además de nuestras exclusivas distribuimos marcas tan importantes como Bombas GRUNDFOS, Regulación SIEMENS, DANFOSS y TREND tratamiento de agua CILLT, Intercambiadores de Calor ALFA LAVAL, Depósitos de Expansión IBAIONDO, Equipos de Aire Acondicionado de PANASONIC, SAMSUNG, LG y HAIER.

Por demanda de nuestros clientes, instalamos llave en mano Chimeneas para la evacuación de los gases de combustión de Salas de Calderas, tanto en doble pared de acero Inox, como entubados por antiguas chimeneas de fabrica, utilizando para ello la marca CHIMETAL.

Tenemos como objetivo satisfacer la demanda personalizada de nuestros clientes, tanto en la rapidez y calidad de servicio como en asesoramiento técnico que necesiten.



iOS, s.a.

JORPA ACCESORIOS

NUEVA EMPRESA ADHERIDA EN AGREMIA



JORPA ACCESORIOS DE CALEFACCIÓN NUEVA EMPRESA ADHERIDA DE AGREMIA

Jorpa Accesorios de Calefacción, S.A. como Almacenista-Mayorista del Sector de La Fontanería, Calefacción y Clima, cuenta con más de 30 años de experiencia en el mercado, distribuyendo y comercializando sus productos por todo el territorio nacional, siendo su principal filosofía de negocio la calidad y servicio al instalador profesional.

Para ello disponemos con unas infraestructuras técnicas y de almacenamiento para más 10.000 artículos, donde el instalador encontrará una amplia gama de productos, como:

■ Tubería de acero soldado, sin soldadura, tubo y accesorio de pvc presión y evacuación, tubo y accesorio de multicapa, de PEX, de PPR accesorio de cobre, de hierro roscar, de latón roscar, de soldar (como curvas, tes, fondos, red. concéntricas y excéntricas), bridas, aislamiento, artiglas, válvulas de roscar y de embridar, soportación y manometría, etc.

Nuestras instalaciones y oficinas están ubicadas en Madrid, en el Polígono Industrial de Vallecas, Ctra. de Villaverde a Vallecas N°. 275, donde contamos con una superficie de almacenamiento de 5.000 m2 y de una flota de tres camiones, que junto con nuestra maquinaria y equipo profesional será capaz de atender las necesidades de todos nuestros clientes y proveedores.





PARA MÁS INFORMACIÓN

OFICINAS Y ALMACÉN:

Polígono Industrial de Vallecas Ctra. Villaverde a Vallecas, 275 28031 Madrid (España)

HORARIO DE LUNES A VIERNES:

De 8 a 14 hs. y de 15:30 a 19:00 hs. Teléfono: 917782654 / Fax:913031257

Correo electrónico:

jorpa@jorpa.e

ARISTON

LLEVA EL CONFORT HASTA GROENLANDIA PARA LUCHAR CONTRA EL CAMBIO CLIMÁTICO



Ariston, la marca principal y más internacional de Ariston Thermo Group, anuncia oficialmente la culminación del 'Ariston Comfort Challenge. Misión Groenlandia', la primera campaña mundial con la que la firma se ha fijado el trepidante objetivo de garantizar el confort, a pesar de las numerosas adversidades, construyendo una vivienda modular, acogedora e innovadora (la Ariston Comfort Zone) en el corazón de la remota y helada Qegertarsuag, más conocida como Isla Disko.

En la Isla Disko, en la costa oeste de Groenlandia, un equipo de investigadores de la Universidad de Copenhague, se dedica a recoger y examinar muestras para llegar a descubrimientos fundamentales para los estudios del cambio climático. Hasta ahora. debido a las duras temperaturas y a las condiciones climáticas adversas, y sin una infraestructura adecuada, les resultaba imposible permanecer en el terreno más de unos días durante los meses de invierno

The Comfort Challenge ha sido una inmersión en lo desconocido para los tres instaladores de Ariston seleccionados a través de una campaña mundial: Yuanshuo "Andy" Huang (33 años, China), William Randaccio (43 años, Italia) y **Oleg Belly** (28 años, Rusia). Los tres profesionales elegidos conformaron el equipo multiétnico y altamente capacitado que se aventuró en el trepidante viaje hacia el corazón del Ártico para construir un refugio estable y confortable para el equipo investigador danés.

MULTITUBO

INCORPORA NUEVAS VÁLVULAS DE ESFERA CON PALANCA Y PROTECCIÓN

Multitubo incorpora nuevas válvulas de esfera con palanca y protección para Sistemas Multitubo Multimordaza MM y AIS PEX con numerosas ventajas que facilitan el trabajo diario:

- Cuerpo de válvula fabricado en la-
- Apta para agua potable.
- Temperatura de trabajo -20°C a 180°C.
- Máxima presión de trabajo 25bar.
- Mando palanca que facilita la apertura y cierre de la válvula.
- Mando palanca de acero con protección plástica.
- Disponible en gama AIS PEX y Multitubo Multimordaza MM en dimensiones 20, 25 y 32.

La referencia del artículo para MM es 571.2020 (20x2,25), 571.2525 (25x2,50) y 571.3232 (32x3,00).

La referencia del artículo para AIS PEX es 1471.2020 (20x1,90), 1471.2525 (25x2,30) y 1471.3232 (32x2,90).

Para más información. entra en www.multitubo.es





PRESTO

PRESTO CUSTOM, MÁXIMA PERSONALIZACIÓN PARA INSTALACIONES **EXIGENTES**

A principios de año el fabricante Presto Ibérica arrancaba con PRESTO CUSTOM, una propuesta impactante y única en el mercado que permite "customizar" muchas de sus series de grifería para colectividades. Para los amantes del diseño y profesionales que quieran personalizar corporativamente sus instalaciones, PRESTO CUSTOM les da diferentes opciones de colores, originales acabados print, personalización con láser, etc. Elecciones propias para destacar la estética de los ambientes y captar la atención del usuario. Mezcla de colores o acabados esmerilados o en panel, etc., Acabados de originales "texturas" y acabados cromáticos que dan un fuerte valor añadido al baño con un toque muy personal distinguiendo con exclusividad la instalación.

Además de las diferentes tecnologías en acabados que presenta, PRESTO CUSTOM no solo da la oportunidad de elegir el acabado del grifo, sino que también permite intercambiar piezas para diseñar grifería temporizada única que de un plus de personalidad al espacio.



FERROLI

LANZA SU NUEVO CATÁLOGO-TARIFA DE CLIMATIZACIÓN 2018

En primer lugar, Ferroli sigue apostando fuertemente por su más completa gama de aerotermia mejorando por un lado sus gamas de aerotermia multitarea (calefacción, refrigeración y ACS) RVL I Plus E (con los modelos 7-9-14-16 kW) y por otro, la bomba de calor aerotérmica Aqua 1 Plus específica para producción de ACS, en tamaños de 90 lt (mural) y de 160 – 200 y 260 lt (de pie).

Otra de las novedades, es la nueva gama de fancoil MERCURY 2 para instalación en falso techo con conductos y cuenta con presión estática disponible nominal de 60-70 Pa. Este nuevo fancoil cuenta con 5 tamaños y dos posibles configuraciones de batería (3R y 6R), por lo que se dispone de un total de 10 modelos diferentes con un rango de potencia entre 4 a 27 kW.

En esta tarifa de climatización, están también presentes, entre otras, las gamas de enfriadoras y bombas de calor condensadas por aire RGA y RLA en sus distintas configuraciones (estándar, alta eficiencia HE, baja temperatura de impulsión BR, etc.). La gama RGA está disponible en un rango de potencias entre 50 y 200 kW y la gama RLA en un rango de entre 150 y 400 kW.

Para conocer todas las novedades, además de las aquí descritas, y consultar toda la oferta de Ferroli, se puede visualizar y descargar la tarifa en www.ferroli.com



JUNG

AÚNA TECNOLOGÍA, CALIDAD Y DISEÑO EN SUS NUEVAS SOLUCIONES PARA EL SECTOR HOTELERO



Jung ha renovado su amplio porfolio de soluciones para el sector, con nuevos dispositivos que no solo cumplen con los más altos estándares de calidad, diseño, funcionalidad y facilidad de uso, sino que también ofrecen una mayor economía y eficiencia energética para el hostelero, así como procesos de trabajo más eficaces para el personal.

Este es el caso de las nuevas Placas de Led para hoteles, cuya unidad de pasillo está disponible ahora en vidrio de alta calidad. Este dispositivo facilita la comunicación de los huéspedes con el personal del hotel, activando los letreros de "No molestar" o "Hacer habitación" retroiluminados en color. Las Placas de Led son totalmente personalizables por la propiedad y su uso también se extiende a la señalización de pasillos, estancias, salas de juntas, etc.

Otra de las novedades significativas es el sistema de iluminación Plug & Light. Se trata del primer portalámparas empotrable que puede combinarse con diferentes luminarias intercambiables, ofreciendo una iluminación fácil y regulable para interiores, instalada directamente en paredes o techos.

GIACOMINI

KIT DE CONTABILIZACIÓN WIRELESS DE CENTRAL GIACOMINI

Este kit de contabilización wireless permite calcular la cantidad de energía entregada en una instalación sin necesidad de cableado.

Para generar este cálculo de energía, el kit recopila datos sobre la temperatura del agua de impulsión y retorno, así como el dato de volumen de agua utilizada por cada usuario.

El kit está formado por tres elementos:

- GE500Y306: calculadora de energía térmica
- GE500Y406: vaina de alojamiento de la sonda
- GE500Y506: par de sonadas de temperatura PT1000



La centralita GE500Y306 es el principal elemento del kit. Se trata de un contador de calor separado que mide la energía utilizada para calefacción o refrigeración del agua de la instalación con tubos de diámetro tal que no permita la instalación de versión compacta.

Para la correcta medición del volumen de agua utilizado, esta centralita va conectada a la salida de impulsos de un contador de agua sanitaria, como son los modelos GE552Y166, GE552Y167, GE552Y168 y GE552Y169.

El kit de contabilización wireless de central es conforme a la directiva MIC (2004/22/CE)*, que define los requisitos a los que deben ajustarse los instrumentos de medida para poder comercializarse y ponerse en marcha.

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:

- 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.
- 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
- Descuentos especiales en las inserciones de publicidad en la revista, página web de AGREMIA o cualquier otro medio de difusión.
- 6 Las mismas ventajas económicas que nuestros socios numerarios en cuanto a cursos de formación impartidos por nuestra Escuela Técnica.
- 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.
- 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:







UN NUEVO MODELO DE PUNTO DE VENTA

CON LAS MEJORES MARCAS LÍDERES EN...

CLIMATIZACIÓN Y FONTANERÍA

Polígono Industrial Butarque Calle Miguel Català, n°8 28914 Leganés, Madrid

Tel. 919.197.171

Fax. 919.197.049

Mail: fluidstocks.leganes@grupoelectrostocks.com

*Horario de 7:30 a 19h ininterrumpidamente

Queda muy poco para descubrir el nuevo concepto...

"FLUID SERVICE"

