

Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA

Re.
Re_novables

 **Saunier Duval**
Siempre a tu lado

Una solución para
cada vivienda...
y para el planeta



Saunier Duval, pioneros en Re_novables

En Saunier Duval, contamos con una amplia gama de soluciones de climatización basadas en energías renovables, que aúnan calidad, eficiencia y confort.

Sistemas de última generación, altamente eficientes y conectados—válidos tanto para obra nueva o reforma de viviendas unifamiliares, colectivas o sector terciario— que además incluyen prestaciones adicionales de alto valor añadido para mejorar, tanto la calidad de vida de los usuarios, como la sostenibilidad del planeta.

Descubre más en saunierduval.es





fenie energía

LA COMPAÑÍA DE LOS INSTALADORES

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

¡¡FICHA POR FENIE ENERGÍA!!

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



900 215 470
www.fenieenergia.es

LA VUELTA PATROCINADOR PRINCIPAL
fenie Energía



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 Celebración de la 40 Fiesta Patronal de Agremia

14 Día Mundial de la Refrigeración

15 NOTICIAS ESCUELA TÉCNICA

15 Gran programación de cursos en septiembre

16 Ya está operativo el nuevo curso de Carné RITE Semipresencial (on line)

18 PUBLIRREPORTAJE

14 El compromiso de Repsol con la transición energética

19 DE INTERÉS

19 Consultas técnicas más frecuentes

20 ARTÍCULO TÉCNICO

19 Instrumentos Testo. Teoría y práctica sobre los sistemas de refrigeración

22 SE VENDE

22 Servicio Oficina de Transmisión de Negocio

24 NUEVOS SOCIOS DE AGREMIA

28 PRESENTACIÓN DE PRODUCTO

28 Retelec impartió una Jornada Sobre Autoconsumo en AGREMIA

29 Hager imparte una Jornada sobre KNX en AGREMIA

30 Jornada Circutor sobre movilidad eléctrica y calidad de suministro

31 Jornada sobre autoconsumo fotovoltaico

32 NOTAS DE PRENSA

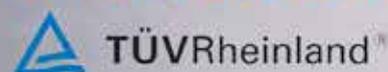
34 CUADRO DE HONOR

SERVICIO DE
CUMPLIMENTACIÓN
DE DOCUMENTACIÓN

TÉCNICA CERTIFICADOS Y MEMORIAS

**GAS
ELECTRICIDAD
FONTANERÍA
INSTALACIONES TÉRMICAS
INSTALACIONES DE PROD.
PETROLÍFEROS LÍQUIDOS**

**Ahora además con
la colaboración de:**



Servicio de Asesoramiento TÜV
Registro de Instalaciones Industriales
Presencial, todos los miércoles
de 15 a 18 horas
en la sede social de Agremia



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

SERVICIOS

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

TARIFAS Y PROMOCIONES

- 60 € cada memoria**
(Para instalaciones que no requieran proyecto técnico en el ámbito de Fontanería, Gas, Instalaciones térmicas e Instalaciones de productos petrolíferos líquidos)
- 32 € Certificado + MTD** (Electricidad)
- Bono 10 memorias: 480 €**
- Bono 10 memorias: 290 €** (Electricidad)

EDITORIAL

UNA NUEVA ETAPA EN AGREMIA

Tras la celebración de la Asamblea General Electoral del pasado 21 de mayo, en la que se ha renovado parte de la Junta Directiva y elegido los cargos que habían quedado vacantes, entre ellos el de Presidente, empieza para Agremia una nueva etapa.

Todo cambio en la presidencia de una organización, determina habitualmente cambios en el rumbo de la misma en la medida en que cada presidente puede imprimir su sello personal a la marcha de aquella, y ello sin perjuicio de que, como en el caso de Agremia, la hoja de ruta viniese definida por la existencia de un Plan Estratégico previo a la renovación de la Junta en cuya elaboración, aprobación y posterior desarrollo, han participado activamente la mayor parte de los que actualmente la componen. El actual Plan (2017-2019) afronta su último año de vigencia, y consideramos que los resultados del mismo, de los que se dio cuenta en la pasada Asamblea, son plenamente satisfactorios. Cuestiones tan importantes como la sostenibilidad económica, el crecimiento del número de asociados, el posicionamiento de Agremia como asociación de referencia en el sector, etc, son retos que se han conseguido y necesariamente continuarán marcando la senda por la que debe caminar la Asociación en el futuro.

Pero a su vez, la Asamblea General ratificó la propuesta de la Junta Directiva de elaborar un nuevo Plan Estratégico que establezca la hoja de ruta de la Asociación hasta el año 2022. Al igual que en la ocasión anterior, todo el sector estará convocado en unos meses a reflexionar conjuntamente con la nueva Junta Directiva y el equipo profesional de Agremia, de manera que se defina la estrategia futura de la Asociación, revisando y analizando los resultados del Plan vigente, y desplegando las nuevas líneas estratégicas que han de guiar nuestro quehacer diario. Sin perjuicio de los resultados de esa reflexión estratégica, la labor de la Asociación seguirá estando basada en los dos grandes pilares que constituyen su propia razón de ser: el servicio al asociado y la formación de

los profesionales del sector. Esto es, tener al asociado - sus necesidades e intereses - como centro de toda iniciativa, y la formación como vector fundamental de crecimiento, diversificación y especialización de un sector en continua evolución e innovación.

Respecto a este segundo pilar, ofrecer formación y reciclaje de calidad a través de una atención presencial en unas instalaciones ejemplares y perfectamente dotadas, ha sido objetivo de Agremia desde hace años. Sin embargo, durante esta nueva etapa, se pretende dar un nuevo impulso a la formación a través del proyecto INSTALCAMPUS, un portal de formación on-line y una realidad colaborativa entre Agremia, Epyme (Sevilla), Instagi (Guipuzcoa) y el Gremi (Barcelona) - 4 asociaciones de instaladores de referencia - que se unen para afrontar una nueva realidad.

A través de esta iniciativa, ya se ha empezado a impartir la formación para la obtención de la acreditación como Instalador Térmico (RITE), con un complemento multimedia y online, adaptando este curso a la realidad de las empresas y trabajadores, flexibilizando y reduciendo los horarios presenciales de impartición.

Por otra parte, la Asociación va a continuar realizando una apuesta clara por la recuperación de la figura del aprendiz a través de los proyectos que tenemos en marcha, tanto desde el ámbito educativo como laboral, seguirá impulsando la electrificación del sector, la digitalización de las empresas, el relevo generacional, la puesta en valor de la figura del pequeño empresario, la consecución de alianzas estratégicas, etc. En definitiva se trata de seguir apostando por impulsar la figura de las empresas instaladoras y mantenedoras como parte esencial del tejido productivo de nuestro país, y todo ello, sin descuidar dos elementos que son seña de identidad de esta casa, la transparencia y profesionalidad en la gestión y el más estricto cumplimiento de nuestros estatutos y demás normas por la que debe regirse el funcionamiento de la Asociación.



CELEBRACIÓN DE LA 40 FIESTA PATRONAL DE AGREMIA

EL PASADO DÍA 14 DE JUNIO AGREMIA CELEBRÓ SU TRADICIONAL FIESTA PATRONAL. EN ESTA OCASIÓN, LA CENA DE GALA TUVO LUGAR EN EL EMBLEMÁTICO RESTAURANTE ZALACAIN LA FINCA, DONDE 450 PERSONAS PUDIERON DISFRUTAR DE UNA VELADA EN LA QUE EL COMPAÑERISMO FUE LA NOTA DOMINANTE.

El pasado día 14 de junio Agremia celebró su tradicional Fiesta Patronal. En esta ocasión, la cena de gala tuvo lugar en el emblemático restaurante Zalacain La Finca, donde 450 personas pudieron disfrutar de una velada en la que el compañerismo fue la nota dominante.

A la cena, referente del sector empresarial de las instalaciones y la energía, asistieron representantes de empresas instaladoras asociadas, socios colaboradores, empresas energéticas, representantes de la administración autonómica, representantes de asociaciones empresariales, colegios profesionales, etc.

Emiliano Bernardo, recientemente elegido Presidente de Agremia, dio la bienvenida a los asistentes y destacó en su discurso el agradecimiento a todos los asociados de Agremia **“Me habéis elegido vuestro presidente y os aseguro que trabajaré honradamente y haré todo lo que este en mi mano para llevar a buen término este mandato”**.

Asimismo quiso poner en valor la labor que su antecesor, José María de la Fuente, ha realizado en pro del colectivo durante los 11 años que ha sido presidente de Agremia, **“Tengo la firme intención**





de seguir la senda que José María de la Fuente ha dejado marcada en Agremia, basada en pilares tan sólidos como: la transparencia en la gestión, cumplimiento de normativa y estatutos, implantación de códigos éticos, separación de funciones, y profesionalización de la asociación, entre otras muchas cosas”.

Juan Pablo Lázaro, presidente de la patronal madrileña CEIM y vicepresidente de CEOE dirigió unas palabras a los asistentes al inicio de la cena, en las que ensalzó la labor de los empresarios, especialmente de las pymes y autónomos, destacando la dificultad que entraña para pequeños y medianos empresarios el abrir todos los días las puertas de su negocio tratando de generar empleo y riqueza para el país.



¡Una vez finalizada la cena, todos los asistentes pudieron disfrutar por cortesía de Baxi del humor e ingenio de Miguel Lago, quien además fue el encargado de sortear los regalos –consistentes en diferentes viajes y estancias en hoteles– aportados por las empresas patrocinadoras. Aprovechamos para agradecer un año más su colaboración para la celebración de este gran evento.



Soluciones de climatización ecoeficientes



Todo el confort que necesitan tus clientes

Más de 140 años de experiencia en el sector de la climatización, han convertido a Vaillant en una marca premium reconocida por ofrecer las mejores soluciones en calefacción, agua caliente y refrigeración tanto para obra nueva como rehabilitación.

Atención al profesional 910 77 11 11
www.vaillant.es



Confort para mi hogar



40 FIESTA PATRONAL

Agremia

GRACIAS
POR VUESTRO APOYO

PATROCINIO PLATINO

BAXI
LA NUEVA CLIMATIZACIÓN

PATROCINIO ORO

JUNKERS
BOSCH
nedgia
Madrid
Grupo Naturgy

PATROCINIO PLATA

ELECTROSTOCKS **Madridiña**
RED DE GAS
Saunier Duval **WOLF**
Thermopump & Heizkessel

PATROCINIO BRONCE

CSM **REPSOL** **TUVIN S.A.** **Vaillant**



Eficiencia por encima de todo

Bombas de calor Supraeco

Las bombas de calor aire/agua Supraeco aprovechan la energía del ambiente para convertirla en frío, calor y agua caliente sanitaria. Haciendo tu día a día más fácil y consiguiendo un ahorro energético de más de 70%.



A⁺⁺



A⁺⁺⁺ → G





belliSlimo

TECNOLOGÍA

Doble tanque con resistencias independientes.
Mejor servicio ACS para el máximo confort.
Ahorro energético.



CONECTIVIDAD

Funcionamiento inteligente y control por internet con **TesyCloud**.



TERMOS ELÉCTRICOS DE ÚLTIMA GENERACIÓN. CONFORT 2.0

AHORRO

Alta eficiencia energética: **Clase B**.

DISEÑO ITALIANO

Delgado y compacto con un acabado estético para integrar el termo en cualquier espacio.

TESY

It's impressive

www.tesy.es



DÍA MUNDIAL DE LA REFRIGERACIÓN

EL SECTOR DE LA CLIMATIZACIÓN DOMÉSTICA FACTURARÁ 550 MILLONES EUROS EN 2019

Por primera vez se celebra en España el Día Mundial de la Refrigeración con el apoyo del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA).

Coincidiendo con el Día Mundial de la Refrigeración, que se celebró por primera vez el pasado 26 de junio, Agremia señaló la importancia que este sector, y especialmente el dedicado a la climatización doméstica, representa para la economía española.

En concreto, según las cifras aportadas por la Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización (Afec) para Agremia, el **parque de equipos de aire acondicionado domésticos instalados en 2018 en nuestro país generó casi 500 millones de euros**, un 10% menos de lo que se prevé para este año, que será uno de los más calurosos de la última década.

Para Emiliano Bernardo, presidente de Agremia, estos datos confirman la buena salud del sector. "Ahora bien, este mercado boyante da pie a que surjan empresas pirata o que se acentúe la picaresca en esta temporada", señala.

En este sentido, recuerda que, aunque muchas veces los equipos de aire acondicionado se comercializan en tiendas de electrodomésticos o en grandes superficies, "no son un electrodomésti-

co más". Cualquier **aparato de aire acondicionado** (salvo los portátiles o pingüinos) **requiere de una instalación** que está sujeta a una normativa muy específica (Reglamento de Instalaciones Térmicas RD 1027/2007), así como el cumplimiento del RD 115/2017 por el que se regula la comercialización y manipulación de gases fluorados y **la certificación de los profesionales que los utilizan**.

"Toda esta normativa implica que la empresa que instala el equipo de aire acondicionado debe cumplir una serie de requisitos que el consumidor tiene que conocer y exigir", subraya Bernardo.

Así los equipos de aire acondicionado solo pueden ser instalados por una empresa que disponga de la habilitación en "instalaciones térmicas". Esta habilitación la puede ostentar un autónomo o una empresa y la emite la Dirección General de Industria o equivalente de cada comunidad autónoma. Esto es, los fontaneros o electricistas no pueden instalar equipos de aire acondicionado de ningún tipo, salvo que posean esta acreditación en instalaciones térmicas.

En caso de duda, Agremia aconseja consultar el Registro Integrado del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, donde se puede comprobar si la empresa que contrata dispone de la habilitación en instalaciones térmicas.



GRAN PROGRAMACIÓN DE CURSOS EN SEPTIEMBRE

IDEAL PARA UTILIZAR LOS CRÉDITOS FORMATIVOS DE LAS EMPRESAS
ACTIVOS HASTA 31.12.2019

El mes de Septiembre, con la vuelta de las vacaciones, marca el inicio de un nuevo ciclo productivo en las empresas y en nuestra Escuela Técnica un nuevo año académico, por lo que hemos previsto el inicio de todos los cursos fundamentales que realizamos para cubrir las necesidades de las empresas en todas nuestras áreas de actividad.

Este es el momento ideal de planificar la formación de los trabajadores hasta fin de año y aprovechar los remanentes de créditos formativos que aún tengan activos las empresas que caducan con el año.

Los cursos que planteamos, ordenados por fecha de inicio, son los siguientes:

CURSO	DURACIÓN	FECHA DE INICIO
*RITE ON-LINE (Semipresencial)	150 h Presenciales + plataforma On Line	19.09.2019
A.P.M.R. (Agente de Puesta en Marcha y Reparación de Aparatos de Gas)	60 horas	23.09.2019
A.P.M.R. + A.D (Adecuación de Aparatos de Gas)	84 horas	23.09.2019
RITE (Presencial íntegramente)	450 horas	24.09.2019
FRIGORISTA INDUSTRIAL AUTORIZADO	420 horas	25.09.2019
ELECTRICISTA AUTORIZADO (Nivel Especialista)	840 horas	26.09.2019
INSTALADOR DE GAS categorías C+B+A	120 + 90 + 86 horas	26.09.2019
MANIPULADOR GASES FLUORADOS: BÁSICO + COMPLEMENTARIO)	90 + 30 horas	30.09.2019
RECICLAJE GASES FLUORADOS	6 horas	Todos los jueves
TPC construcción + TPM metal	20 + 8 horas	30.09.2019
SOLDADOR DE POLIETILENO (Indefinido y todos procedimientos/diámetros).	100 horas.	21.10.2019

*ABSOLUTA NOVEDAD CON DOS CURSOS PREVIOS YA REALIZADOS Y ACREDITADOS EN JULIO

Además de todos estos cursos plantearemos cursos de corta duración sobre temas muy concretos de nuestras actividades, como muestra ponemos a disposición de todos los trabajadores (autónomos y cuenta ajena) de las empresas asociadas, de menos de 10 trabajadores contratados, los siguientes **totalmente gratuitos**:

- ▶ **SOLDADOR DE ACERO (65 horas):** procedimientos eléctricos, oxiacetilénico, TIG, MIG-MAG..., a elegir según las necesidades de las empresas.
- ▶ **MANTENIMIENTO ELÉCTRICO (30 horas):** dedicado a operaciones básicas de mantenimiento eléctrico en instalaciones térmicas y frigoríficas.

Todos los interesados en alguno de estos cursos ya pueden ponerse en contacto con nuestra Escuela Técnica para informarse en detalle y reservar plaza sin compromiso

DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN CONTINUA
91.792.35.58 – Srta. Rebeca Lucía



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



 Inicio

19 SEPTIEMBRE 2019

CURSO ONLINE RiTE

Curso para obtener la acreditación oficial de **RiTE** complementado con plataforma de formación **OnLine**

YA ESTÁ OPERATIVO EL NUEVO CURSO DE CARNÉ RiTE SEMIPRESENCIAL (ON LINE)

PREPARADO PARA PROFESIONALES CON EXPERIENCIA
QUE NECESITEN ACREDITARSE
150 HORAS PRESENCIALES + PREPARACIÓN ON LINE

En el mes de Julio se han realizado las acreditaciones oficiales de los dos primeros cursos de RiTE On Line que hemos realizado en nuestra Escuela Técnica, por lo que podemos considerar totalmente preparado y probado este nuevo sistema de acreditación, que viene a reducir los tiempos de presencia física en nuestra Escuela y que está pensado para aquellos profesionales que atesoran experiencia profesional en la actividad y disponen de poco tiempo para realizar la acreditación.

El proceso consiste en realizar la formación de manera semipresencial a lo largo de 150 horas teórico/prácticas en nuestra Escuela y el resto mediante la plataforma Online Instalcampus (www.instalcampus.net) y el apoyo técnico de un tutor permanente que solventa cualquier duda de funcionamiento de la misma. Se van intercalando las clases presenciales con nuestros profesores más experimentados con la preparación personal de cada alumno ayudado de contenidos didácticos preparados específicamente

para las pruebas de acreditación (unidades didácticas, ejercicios, test de exámenes aleatorios e ilimitados intentos con autocorrección directa, videos explicativos de pruebas prácticas, etc).

El final del proceso formativo, estimado en dos meses y medio aproximadamente, culmina con el examen de acreditación teórico/práctico que se realiza en la propia Escuela Técnica de AGREMIA con una entidad de Certificación de Personas, se trata de un examen muy completo que dura una jornada dividida entre la prueba teórica y las diferentes prácticas a que se somete al alumno para comprobar perfectamente su capacidad profesional de cara a ejercer como instalador térmico autorizado en los edificios, pues tras este examen el único trámite es la solicitud de la expedición del Carné de RiTE a la Dirección General de Industria, Energía y Minas de la Comunidad de Madrid, **sin necesidad de acreditar el requisito de los 3 años de experiencia en empresas autorizadas.**

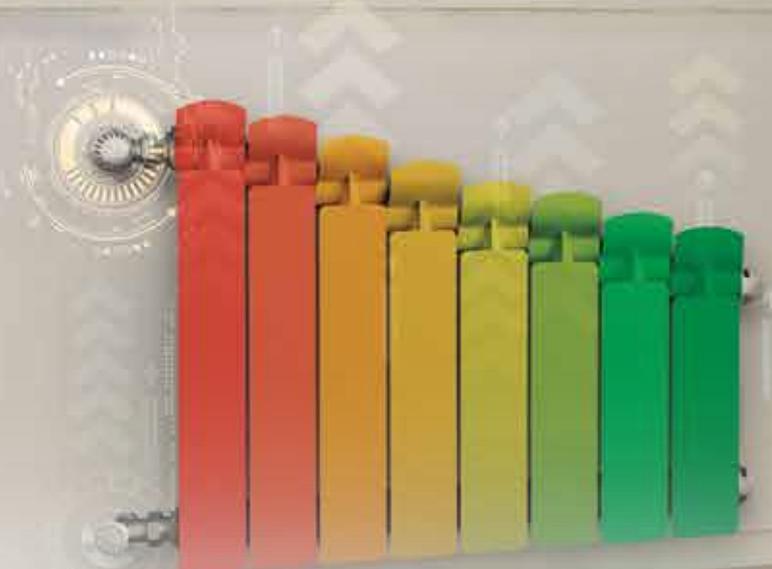
Repsol BiEnergy e+10

El gasóleo calefacción que proporciona
a tus clientes mayor eficiencia energética



REPSOL

Inventemos el futuro



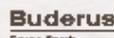
-  Hasta un **30% de ahorro energético.**
-  Mayor respeto por el **medio ambiente.**
-  **La mayor red de distribución.**

*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**



Recomendado por los principales fabricantes de calderas:



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 CO₂ 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.



EL COMPROMISO DE REPSOL CON LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA

Uno de los retos a los que nos enfrentamos en el siglo XXI es el de evitar el calentamiento global provocado por la intensa actividad del ser humano. Con este objetivo la Sociedad está inmersa en un proceso de transición energética hacia un modelo que utilice fuentes de energía de bajas emisiones. Las empresas energéticas llevan años trabajando para facilitar esta transición. Repsol cuenta con una estrategia de carbono, basada en la mejora de su eficiencia energética, que le ha permitido reducir las emisiones de todos sus procesos en 4,9 millones de toneladas de CO₂ equivalentes, entre 2006 y 2018.

La sostenibilidad en el ámbito de la calefacción se basa en una diversificación energética manteniendo el confort en las viviendas, con el máximo respeto por el medioambiente. Repsol se ha convertido recientemente en una empresa multienergía que ofrece luz, gas y combustibles, para adaptarse a las condiciones de cada vivienda y zona geográfica. Dentro de los combustibles de calefacción, uno de estos proyectos derivó en el lanzamiento de un nuevo gasóleo de calefacción, BiEnergy e+10, formulado específicamente para calderas de mayor eficiencia energética, que, junto con estos equipos, logra reducciones de emisiones de CO₂ y consumos del 30%, además de reducir también las emisiones de otros gases como los NOX, SOX, CO, etc.

CÓMO BIENERGY E+10 MAXIMIZA SUS PRESTACIONES EN COMBINACIÓN CON LAS CALDERAS DE CONDENSACIÓN

Las calderas de última generación incorporan tecnología de condensación y quemador de llama azul. Además, en algunos casos los quemadores pueden ser modulantes o por etapas que adaptan el suministro energético de la caldera a la deman-

da de la vivienda, lo que permite aumentar todavía más el ahorro de combustible.

Hasta hace tan sólo unos años, esta tecnología estaba prácticamente limitada al uso en calderas alimentadas a gas, ya que el contenido de azufre del gasóleo de calefacción comercializado en España hacía que este combustible no fuera compatible con esta tecnología, pero con la incorporación del gasóleo de calefacción de bajo azufre Repsol BiEnergy e+10, la tecnología de condensación también se puede implementar en calderas de gasóleo con total seguridad, sin riesgo de corrosión, y obteniendo las mejores eficiencias y por tanto, ahorros del mercado, ya que se trata de un gasóleo de calefacción con bajo contenido en azufre (inferior a 10 mg/kg).

El gasóleo Repsol BiEnergy e+10 también se puede utilizar en calderas de gasóleo estándar y de baja temperatura. Sin embargo, en este tipo de calderas se alcanzan valores de eficiencia energética y ahorro inferiores a las de las calderas de condensación.

PRODUCTO RECOMENDADO POR LOS PRINCIPALES FABRICANTES

El gasóleo Repsol BiEnergy e+10 está recomendado por los principales fabricantes de calderas (Tifell, Viessmann, Wolf, Bosch, Ferroli, etc.), como el más adecuado para obtener el máximo rendimiento y mantener las calderas en condiciones de estreno durante más tiempo, ya que está formulado específicamente para su uso en estos equipos, minimizando también las emisiones a niveles similares a los del gas natural cuando se emplea junto con la tecnología adecuada. Además, gracias a su bajo contenido en azufre (inferior a 10 mg/kg) minimiza el riesgo de corrosión de los materiales de la caldera, alargando la vida útil de la misma.

CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES

A CONTINUACIÓN RELACIONAMOS ALGUNAS DE LAS CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES REALIZADAS AL DEPARTAMENTO TÉCNICO DE AGREMIA EN LOS ÚLTIMOS MESES

ESPECIALIDAD: INSTALACIONES TÉRMICAS

Consulta: ¿Es obligatorio realizar el mantenimiento (preventivo) de las instalaciones térmicas de acuerdo con el Reglamento de instalaciones térmicas en los edificios (RITE)?

Respuesta: El Reglamento de instalaciones térmicas en los edificios establece la **obligatoriedad de realizar el mantenimiento a las instalaciones térmicas con potencia mayor o igual de 5 kW**.

El Artículo 26 del RITE establece tres grupos, atendiendo a la potencia térmica total instalada:

- a) Instalaciones térmicas con potencia térmica nominal total instalada en generación de calor o frío igual o superior a 5 kW e inferior o igual a 70 kW: Estas instalaciones se mantendrán por una empresa mantenedora, que debe realizar su mantenimiento de acuerdo con las instrucciones contenidas en el "Manual de uso y mantenimiento".
- b) Instalaciones térmicas con potencia térmica nominal total instalada en generación de calor o frío mayor que 70 kW: Estas instalaciones se mantendrán por una empresa mantenedora con la que el titular de la instalación térmica debe suscribir un contrato de mantenimiento, realizando su mantenimiento de acuerdo con las instrucciones contenidas en el "Manual de uso y mantenimiento".
- c) Instalaciones térmicas cuya potencia térmica nominal total instalada sea igual o mayor que 5.000 kW en calor y/o 1.000 kW en frío, así como las instalaciones de calefacción y refrige-

ración solar cuya potencia térmica sea mayor que 400 kW: Estas instalaciones se mantendrán por una empresa mantenedora con la que el titular debe suscribir un contrato de mantenimiento. El mantenimiento debe realizarse bajo la dirección de un "técnico titulado competente" con funciones de director de mantenimiento, ya pertenezca a la propiedad del edificio o a la plantilla de la empresa mantenedora.

En la instrucción técnica IT 03 del RITE, denominada "Mantenimiento y uso", se establece la periodicidad de las operaciones de mantenimiento atendiendo al tipo de instalación y el uso al que se destine.

Esta instrucción se modificó por medio del Real Decreto 238/2013, de modificación del RITE, por lo que es recomendable disponer de una versión actualizada del reglamento.

En aquellas instalaciones con potencia térmica mayor de 70 kW, donde es preceptivo que el titular establezca un contrato de mantenimiento con una empresa mantenedora, la empresa mantenedora deberá emitir anualmente un "certificado de mantenimiento" conforme al formato oficial vigente en la Comunidad Autónoma donde esté ubicada la instalación térmica.



TOMÁS GÓMEZ
Responsable Dpto. Técnico AGREMIA
tecnico@agremia.com



TEORÍA Y PRÁCTICA SOBRE LOS SISTEMAS DE REFRIGERACIÓN

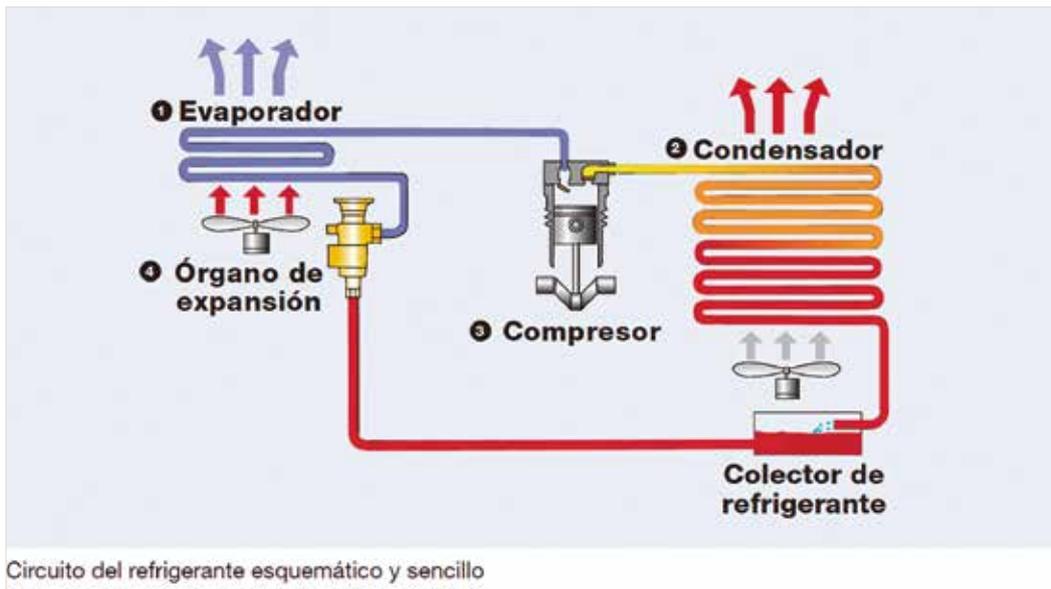
Cuando se empieza la instalación de un sistema de refrigeración o climatización, se debe tener en cuenta la teoría y los principios fundamentales de la termodinámica.

TERMODINÁMICA:

Podemos establecer tres principios básicos de la termodinámica:

- ▶ El primer principio de la termodinámica dice de forma simplificada que la energía no se pierde, sino que se transforma en otra clase de energía. Este principio es importante especialmente al observar las corrientes energéticas en la tecnología de refrigeración y climatización. Por eso, los balances energéticos tienen que ser concluyentes. Aplicando una consideración simplificada es posible reconocer que a la energía térmica absorbida en el evaporador se le aumenta aproximadamente un tercio en forma de potencia motriz del compresor. Esta energía total tiene que emitirse nuevamente en el lado de alta presión de la instalación de refrigeración o, en el mejor de los casos, seguir usándose (utilización del calor residual o recuperación de calor).
- ▶ El segundo principio de la termodinámica no es menos importante en la tecnología de refrigeración. Este define que la energía (térmica) se transmite siempre de un cuerpo caliente a un cuerpo frío de forma natural. Si se utiliza energía adicional, este efecto también puede invertirse, esto se demuestra, por ejemplo, en el flujo de energía total de una bomba de calor geotérmica. Aquí se utiliza la energía proveniente de la tierra con fines de calefacción. Sin embargo, las distintas formas de transmisión de energía siguen el principio: "¡Del calor al frío!".
- ▶ El tercer principio de la termodinámica se deriva del segundo principio. Si el calor fluye





siempre del calor al frío de forma natural, entonces: El punto cero absoluto, por lo menos con medios termodinámicos, no puede alcanzarse. Este se define como 0 K o $-273,15\text{ }^{\circ}\text{C}$ y describe el estado de reposo de las partículas.

En base a estos principios, para una buena planificación y el funcionamiento eficiente de las instalaciones de refrigeración es necesario ejecutar mediciones exactas en las instalaciones y evaluarlas correctamente.

PLANIFICACIÓN DE INSTALACIONES DE REFRIGERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO EFICIENTE

Con un incremento de 1 K en la temperatura de evaporación y una disminución de 1 K en la temperatura de condensación se puede conseguir una mejora entre el 2 y el 3 % de las cifras de rendimiento en las instalaciones de refrigeración. El recalentamiento del evaporador también perjudica considerablemente la cantidad de calor de los productos refrigerados que se van a transferir. Los valores de recalentamiento innecesarios (generalmente $> 8\text{ K}$) o señales de recalentamiento inestables ocasionan un llenado imperfecto del evaporador y, por consiguiente, un coeficiente de refrigeración menos favorable.

Con respecto a la valoración se pueden presentar diversos errores, tales como:

- ▶ Exactitud insuficiente de los instrumentos de medición y sus sensores.
- ▶ Errores matemáticos en el cálculo de valores característicos.
- ▶ Errores de paralaje al leer los indicadores analógicos.
- ▶ Extracción del sensor de medición en el punto de medición deseado.

Durante los trabajos de instalación y puesta en marcha de un sistema, los instrumentos de medición analógicos utilizados para registrar las presiones del sistema solo están protegidos de forma mínima contra vibraciones y cambios de la temperatura debido a sus características mecánicas. Por ejemplo, especialmente dentro de un vehículo en marcha, no se pueden evitar cargas fuertes.

Además, se tiene que efectuar un reajuste manual en caso de modificaciones notorias de la presión ambiental (p. ej. debido a los cambios de altura). Los analizadores digitales de refrigeración combinan una medición de alta precisión y la representación exacta de los resultados de forma inequívoca. De este modo es casi imposible obtener interpretaciones erróneas.

SERVICIO OFICINA DE TRANSMISIÓN DE NEGOCIO



CONTACTO:

MIGUEL A. SAGREDO

Asesor Jurídico Agremia
juridico@agremia.com

Este servicio es ofrecido por Agremia para empresas o autónomos que quieran transmitir o vender su negocio. Nos encargamos de:

- ▶ Recogida de datos y de información.
- ▶ Difusión y publicidad en los medios de la Asociación de la trasmisión del negocio.
- ▶ Valoración inicial (sujeta a Auditoría externa) de la Actividad por parte de técnicos de la Asociación.
- ▶ Puesta en contacto con potenciales adquirentes del negocio.
- ▶ Asesoramiento especializado por técnicos de la Asociación desde el inicio hasta el cierre de la operación.

VENTA DE EMPRESAS

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, REPARACIÓN E INSTALACIÓN DE AIRE ACONDICIONADO Y CALEFACCIÓN REF. V.005-18-10

Empresa con dilatada experiencia 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. En el precio se incluye local en propiedad, así como equipo y utillaje necesarios para el ejercicio de la actividad. (Se vende por jubilación).

PRECIO: 550.000 €

IMPORTANTE EMPRESA DE VENTA ONLINE SECTOR CLIMATIZACIÓN CON SUMINISTRO A NIVEL NACIONAL Y SERVICIO DE INSTALACIÓN EN MADRID Ref. V.001-16-6

Empresa líder en la comercialización de equipos y sistemas de climatización, 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 clientes a nivel nacional, y sellos de reconocimiento en el ámbito del comercio online. En trámites de ISO 9001, 14001 y clasificación empresarial. Tasación auditada oficialmente. Incluye activos y propiedades en Madrid capital. Posibilidad de negociación sin propiedades.

PRECIO: 2.140.942,57 €



NUEVOS SOCIOS EN AGREMIA

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

De las nuevas altas, el **42% son empresas** (Sociedades Limitadas, Sociedades Anónimas, etc..) y el **58% autónomos**

- ▶ CLIMAT. TEJERO PROY. E INSTAL. S.L
- ▶ MATA DEL CAMPO, JUAN CARLOS
- ▶ RUSEV GAGOV, DIMITAR
- ▶ BARRERA BRAVO, ALBERTO
- ▶ GARCIA GARCIA, GREGORIO LEON
- ▶ GARCIA CERDEIRIÑA, JAVIER
- ▶ PEREZ ALONSO, OSCAR
- ▶ ARANDA ZURDO, ANGEL
- ▶ RETAMOZO PAY, DIEGO ARIEL
- ▶ URBANGAS IBERICA, S.L.
- ▶ ANGULO DE LOS REYES, SERGIO
- ▶ SANCHEZ-MIGALLON GARCIA, ALFONSO
- ▶ SERV. INTEGRAL DE ELECTROAPLICACIONES, S.L.
- ▶ AGUDO TORRECILLA, ANGEL LUIS
- ▶ FERNANDO JIMENEZ INSTALACIONES, S.L.
- ▶ INDOMES SOLUCIONES, S.L.
- ▶ INSTALACION, REFORMAS Y MTO. LA MONA, S.L.
- ▶ SAT URIASEIS, C.B.
- ▶ CASTRILLO GONZALO, JUAN PABLO
- ▶ SERRANO CONSENTINI, JUAN FRANCISCO
- ▶ PLATON, CONSTANTIN
- ▶ INSTALACIONES DECOGAS, S.L.
- ▶ MATESANZ DEL AMO, JUAN ALBERTO
- ▶ KEEP & CARE, S.L.U.
- ▶ NEWSATLUX, S.L.
- ▶ DON GRIFO FONTANERIA Y REFORMAS, S.L.
- ▶ MORALES PEREGRINO, OSCAR
- ▶ SUELO RADIANTE SIERRA MADRID, S.L.
- ▶ MONFRIMART, S.L.
- ▶ PANCORBO TAPIA, MIGUEL
- ▶ MATAS PEÑAS, HECTOR



LA EXCELENCIA EN EL BAÑO TIENE UN NOMBRE: GALA

El mayor aval de Gala es más de 50 años de experiencia en el sector del equipamiento de baño y una historia compartida con sus clientes, que han sabido ver en todo momento el compromiso de la firma con la innovación, la calidad, el diseño y el respeto por el medio ambiente.

Esta apuesta por la excelencia ha dado lugar a lo que es Gala hoy: una firma cercana y moderna, con la mirada en el futuro, que trabaja por la incorporación de nuevas formas, acabados sorprendentes y prácticas funcionalidades para hacer del baño una estancia confortable.

Una de las áreas a las que Gala ha dedicado más recursos y esfuerzos en los últimos años es el I+D+i. No es casual. La compañía sabe que apostar por la innovación y el desarrollo tecnológico es la clave para ofrecer a sus clientes soluciones cada vez más sofisticadas. Por eso, desde los primeros esbozos de un diseño hasta los sucesivos procesos de diseño, producción, logística y distribución los productos de Gala van tomando forma gracias a la implementación de la tecnología más avanzada.

La innovación es, además, la base de sus productos. Gala dedica enormes esfuerzos a buscar soluciones novedosas e innovadoras a las cambiantes necesidades de los clientes, respondiendo a los gustos y tendencias de cada momento. Y lo hacen, siempre, bajo los más altos estándares de calidad y ergonomía. El desarrollo de inodoros inteligentes, la incorporación del sistema rimless a la mayoría de sus colecciones de sanitarios y las diferentes tecnologías aplicadas a las griferías son un buen ejemplo de esta apuesta de Gala por mantenerse a la vanguardia tecnológica.

En paralelo, Gala es una firma plenamente comprometida con el cuidado del medio ambiente. Además de desarrollar tecnologías que favorecen el ahorro de los recursos en el hogar a través de la fabricación de productos con bajo consumo energético y de agua, Gala ha establecido en los últimos años sistemas de producción que llevan la sostenibilidad por bandera, garantizando un entorno ecológico en sus fábricas. Gracias a ello, los productos de esta firma disponen de la Autorización Ambiental Integrada (AAI) y de los certificados de calidad en gestión ambiental ISO 14001.



SALVADOR ESCODA

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

Salvador Escoda es una empresa especializada en el suministro de productos para instalaciones de Aire Acondicionado, Ventilación, Calefacción, Agua, Energías Renovables, Gas, Electricidad, Refrigeración, Aislamientos y Bricolaje.

+ DE 45 AÑOS DE EXPERIENCIA

Salvador Escoda S.A. inició su andadura hace más de 45 años. Lo que comenzó como un pequeño almacén, es hoy una de las principales empresas a nivel nacional de su sector; una compañía que da empleo a más de 625 personas y proporciona suministros y asesoramiento a más de 35.000 clientes. Un largo recorrido que ha gozado de un continuo crecimiento gracias a unas señas de identidad muy definidas:

- ▶ Amplio catálogo de producto.
- ▶ Acuerdos de distribución con los fabricantes líderes.
- ▶ Distribución de productos con marca propia, a los que dotamos de un sólido servicio técnico y garantía.
- ▶ Crecimiento progresivo de nuestra red comercial.
- ▶ Apuesta decidida por el mercado exterior.

BUSCAMOS LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

- ▶ Estudiamos sus necesidades para ofrecerle soluciones personalizadas rentables y de máxima calidad.
- ▶ Ponemos a su disposición nuestro experimentado equipo multidisciplinar

de responsables y técnicos de producto.

- ▶ Aumentamos su confianza manteniendo una comunicación constante y directa a través de nuestra amplia red comercial.
- ▶ Respondemos de forma ágil a sus necesidades adaptándonos a las exigencias e innovaciones del mercado.



ESTAMOS CERCA DE USTED

- ▶ 4 SAT regionales: Barcelona, Valencia, Sevilla y Madrid.
- ▶ 3 almacenes logísticos: Barcelona, Valencia y Sevilla.
- ▶ 80 puntos de venta.

NUESTROS PRODUCTOS

Nuestro Catálogo (con más de 70.000 referencias, la mayoría de ellas en stock) se compone, entre otros, de los siguientes productos:

- ▶ Climatización.
- ▶ Ventilación.
- ▶ Calefacción.
- ▶ Energías Renovables.
- ▶ Refrigeración.
- ▶ Gas.
- ▶ Agua.
- ▶ Bricolaje.



SOCIO COLABORADOR



CIRCUTOR, con más de 40 años de experiencia, dispone de 6 centros productivos en España y la República Checa, que trabajan en el diseño y fabricación de equipos destinados a **mejorar la eficiencia energética**: equipos de medida y control de la energía eléctrica y de la calidad del suministro, protección eléctrica industrial, compensación de reactiva y filtrado de armónicos, recarga Inteligente de vehículos eléctricos y energías renovables.

Aportando soluciones con más de 3.000 productos en más de 100 países en todo el mundo.

Innovación

Todo el conocimiento adquirido durante este periodo está reflejado en nuestros productos, dotados de fiabilidad, robustez, facilidad de uso y lo más importante: innovación.

Tecnología propia

CIRCUTOR dispone de un equipo de I+D+i formado por más de 60 ingenieros, que trabajan diseñando nuevos productos, para satisfacer la demanda del mercado, incorporando las más avanzadas tecnologías.

Laboratorios de ensayo

Dispone de laboratorios propios para ensayos de compatibilidad electromagnética (EMC/EMI), calibración y laboratorio oficial

de verificación metrológica, que permiten garantizar la calidad de todos sus productos con los más altos estándares de calidad.

Nuevos productos

CIRCUTOR sigue apostando por la innovación para aprovechar los últimos adelantos tecnológicos, y así poder incorporarlos a sus productos.

MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

Misión de la organización

Desarrollo de la innovación y la tecnología para ofrecer al mercado eléctrico soluciones integrales.

Visión de la organización

Posicionar a la Organización como referente en el mercado de la Eficiencia Energética.

Cultura y valores de la organización

- ▶ Proximidad al cliente y complicidad con el proveedor.
- ▶ Las personas como valor.
- ▶ Trabajo en equipo.
- ▶ Audacia con integridad y transparencia.
- ▶ Internacionalización.
- ▶ Austeridad.
- ▶ Reinversión de beneficios en innovación y tecnología.
- ▶ Crear futuro.



MICRO-BLANC

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

Micro-Blanc Informática (MBI), con el respaldo de Lenovo, ha tenido el placer de incorporarse al grupo de Socios Colaboradores de Agremia

MBI es un grupo empresarial, 100% español, con oficinas en Barcelona, Madrid y Valencia, que desde 1982 trabaja en el sector de la tecnología ofreciendo a empresas de todas las industrias y tamaños, herramientas que optimicen su manera de trabajar y les doten de ventajas competitivas

Trabajando de la mano de gigantes como Lenovo, IBM & Microsoft, es el socio ideal para acelerar la transformación necesaria que todos tenemos que afrontar en un mundo cada vez más inmediato y conectado, con clientes cada vez informados y consecuentemente, más exigentes: la transformación digital que todos conocemos y que independientemente de la ocupación de la empresa, le afecta o le afectará.

¿CÓMO PUEDE MBI ACELERAR ESA TRANSFORMACIÓN DIGITAL?

A día de hoy es vital el poder disponer de plataformas de usuario, ya sean móviles o fijas, modernas y robustas: MBI es uno de los pocos integradores tecnológicos que puede ofrecer a sus clientes una solución micro-informática que cubra el ciclo de vida completo del puesto de usuario, cubriendo desde la fase de diseño y suministro hasta la implantación y posterior soporte.

Y respecto a Lenovo: su historia se comenzó hace más de tres décadas con un equipo de once ingenieros en China y en la actualidad, es un grupo heterogéneo de atrevidos pensadores e innovadores repartidos en más de 160 países diferentes, que de manera constante reimagina la tecnología para conseguir que el mundo sea más interesante y hacer frente a los difíciles desafíos mundiales. Su éxito se debe principalmente a los siguientes factores:

- ▶ La gama más extensa de dispositivos conectados, desde wearables hasta centros de datos.
- ▶ Ofrecer una eficiencia incomparable, impulsada por el control por niveles e integral de nuestra cadena de suministro.
- ▶ Implementar una estrategia pluriempresarial sumamente flexible
- ▶ Compartir una cultura rica e inclusiva fomentada por un equipo de gestión heterogéneo.

Esta clara visión de futuro hace que Lenovo se afiance como una de las principales compañías tecnológicas que proporciona a la industria un ecosistema de dispositivos, servicios y aplicaciones. Además de contar con el reconocimiento de colaboradores, clientes y la industria en general que la considera una de las mejores y más admiradas empresas para trabajar y hacer negocios.

Al igual que Micro-Blanc, Lenovo trabaja para transformar no sólo la experiencia de los clientes con la tecnología: también es importante el cómo esta última y ellos mismos interactúan con el mundo que nos rodea. Esto es transformación inteligente.



RETELEC IMPARTIÓ UNA JORNADA SOBRE AUTOCONSUMO EN AGREMIA

DPTO. MARKETING RETELEC

El pasado 9 de mayo Retelec organizó en la sede de Agremia una jornada centrada en el autoconsumo, coincidiendo con el lanzamiento del catálogo Soluciones para Energía Solar Fotovoltaica.

Esta jornada se centró en la explicación de los distintos tipos de autoconsumo que existen y los equipos que demanda cada uno, mencionando de esta forma la amplia gama de soluciones que se incluyen en el catálogo de Retelec para instalaciones con o sin acumulación y aisladas; los kits de autoconsumo donde se incluye estructura, inversor y placas, así como los inversores On-grid y Off-grid desde 0,5kW hasta 108kW en tensión monofásica y trifásica.

Además se repasaron las claves para realizar un estudio fotovoltaico correcto. Por esta razón Retelec presentó una aplicación que está actualmente en

proceso de desarrollo y cuya finalidad será acelerar la realización de estudios fotovoltaicos de una forma rápida y sencilla que agilizará este proceso hasta un 60% frente a otros métodos de trabajo.

En cuanto al desarrollo de la formación, cabe destacar la alta implicación por parte de los asistentes que dinamizó esta jornada y permitió realizar un feedback efectivo que puso sobre la mesa dudas comunes de los instaladores así como aclaraciones de la correcta utilización de los diferentes equipos. Tras esta formación se dio una explicación sobre los SAI, sus funciones y finalidades y como se pueden vincular al autoconsumo. En este apartado se habló de la variedad de UPS disponibles, desde 1kVA hasta 800kVA que permiten adaptar este equipo a la potencia de cualquier suministro eléctrico siendo un elemento de prevención indispensable en cualquier empresa.



HAGER IMPARTE UNA JORNADA SOBRE KNX EN AGREMIA

DPTO. TÉCNICO HAGER

El pasado 30 de Mayo, Hager impartió en Agremia una jornada técnica sobre KNX para la mejora de la conectividad y como las viviendas energéticamente eficientes aumentan en confort y reducen el consumo al mismo tiempo.

La jornada fue impartida por Sergio Martín, Key Account Manager de Hager y comentó como Hager cuenta con una oferta completa en cuanto a producto KNX. Explicó que en función de las características de su instalación y de las aplicaciones, Hager propone 3 modos de configuración complementarias:ETS

quicklink



El modo de configuración más simple ya que la programación se realiza directamente sobre los dispositivos KNX, sin herramienta específica. El modo quicklink es ideal para pequeños proyectos y extensiones de proyectos. La oferta está compuesta por elementos vía radio que permiten gestionar la iluminación o las persianas, por ejemplo. Dirigido a instaladores que deseen añadir alguna funcionalidad extra en sus instalaciones o bien para iniciar una pequeña instalación KNX que luego puede ampliarse añadiendo producto.

easy



Está diseñado para utilizarse en instalaciones de tamaño medio donde la programación se realiza a través de la aplicación "EasyTool" y está dirigido a aquellos instaladores que quieran dotar a la instalación convencional de una serie de características diferenciales para el usuario final. Todo ello, sin necesidad de utilizar ETS.



La gama de productos KNX easy ofrece muchas posibilidades e incluye tanto elementos vía radio como elementos bus llegando a poderse configurar incluso el software de visualización domovea.

ETS



La solución para las instalaciones más exigentes, ya que se trata del modo de configuración más completo de Hager dando acceso a todas las posibilidades de los productos tebis, gracias al software de programación ETS. Dirigido a profesionales KNX Partners con conocimientos del software de programación. La oferta de producto de Hager es completa e incluye actuadores, sensores, pasarelas, etc. De igual manera, incluye productos vía radio como bus. Los productos correspondientes a cada oferta pueden incluirse y programarse en las instalaciones "superiores", así, un módulo vía radio quicklink puede acabar integrándose fácilmente en una instalación easy o ETS. La tecnología KNX garantiza la perennidad y la interoperatividad de sus instalaciones.

JORNADA CIRCUTOR SOBRE MOVILIDAD ELÉCTRICA Y CALIDAD DE SUMINISTRO

DPTO. MARKETING CIRCUTOR



El pasado 6 de Junio Circutor realizó una jornada técnica en la que mostró diferentes soluciones para la recarga de vehículos eléctricos conjuntamente con nuevos equipos para la gestión de calidad de suministro eléctrico, teniendo en cuenta la normativa vigente y las necesidades actuales del mercado Español.



Gran parte de la ponencia se centró en mostrar las nuevas soluciones de Circutor para la recarga de vehículos eléctricos tanto en instalaciones interiores como en exteriores, ya sean públicas o privadas, teniendo en cuenta la normativa vigente ITC-52-BT y el Real Decreto 1053/2015, el cual detalla las dotaciones mínimas y requerimientos legales para la instalación de puntos de carga, así como su gestión.

Durante la sesión se mostraron nuevas soluciones para cada ámbito de aplicación:

RECARGA EN INSTALACIONES:

Circutor presentó sus nuevos modelos **Wallbox eNEXT** para la recarga doméstica e instalaciones interiores. Estos nuevos modelos incluyen nuevas prestaciones como detección de presencia automática y comienzo de carga mediante una sencilla APP instalada en teléfonos móviles. Además, el sistema incorpora comunicaciones Wi-Fi, con protocolo OCPP para la gestión remota del sistema, controlando el estado de carga de cada caja conjuntamente con su usuario asociado.

RECARGA EN INSTALACIONES EXTERIORES:

Circutor presentó sus nuevos modelos **Urban Master/Slave** para la recarga pública y privada en ex-

terior. Estos nuevos modelos incorporan una estación maestra para la gestión de todos los esclavos asociados, permitiendo un ahorro económico en la gestión del sistema completo, incorporando comunicaciones Wi-Fi, con protocolo OCPP para la gestión del sistema de una manera ágil y económica.

RECARGA RÁPIDA EN EXTERIOR:

Circutor presentó su nuevo modelo **Raption 150**, capaz de reducir el tiempo de carga de cualquier vehículo mediante una potencia de suministro de 150 kW. Este sistema permite al usuario una carga rápida en cualquier momento para poder seguir su ruta sin necesidad de largas esperas.

Aprovechando la ocasión también se pudieron mostrar las nuevas marquesinas solares **PVing parks** de Circutor para autogeneración de energía renovable, asociadas a sistemas de recarga de vehículo eléctrico, mostrando una solución compacta, eficiente con el medio ambiente y beneficiosa para la reducción de consumos de red en cualquier tipo de empresa.

Para finalizar la sesión, se mostraron equipos capaces de resolver o detectar problemas de calidad de suministro. Para la resolución de problemas debidos a armónicos, normalmente generados por convertidores AC/DC, también incluidos en los sistemas de recarga de vehículo eléctrico, se mostró la nueva gama de **Filtros Activos AFQm**. Para el registro de cualquier problema relacionado con armónicos o calidad de red se mostró el nuevo analizador de redes portátil **MYeBOX** y el nuevo analizador fijo de redes y calidad de suministro **CVM-A1500A**, ambos con certificación IEC 61000-4-30.



JORNADA SOBRE AUTOCONSUMO FOTOVOLTAICO

DPTO. ENERGÍAS RENOVABLES SALVADOR ESCODA

El pasado martes 18 de junio, Salvador Escoda S.A. junto con AGREMIA, realizaron la Conferencia sobre Energía Solar Fotovoltaica para Autoconsumo Residencial, en la que asistieron más de 120 profesionales.

La jornada, fue inaugurada por Inmaculada Peiró, Directora General de AGREMIA, quien dio la bienvenida a los asistentes y realizó una breve introducción sobre las interesantes posibilidades que tienen los instaladores con la energía solar fotovoltaica.

Después, dio entrada a Pedro Garcia, Jefe División Energías Renovables en Salvador Escoda S.A., quien explicó, que es el autoconsumo y las oportunidades de negocio sin "el impuesto al sol". Además, mostró diferentes ejemplos de instalaciones con su retorno económico y consideraciones técnicas.

José Carlos López, del Departamento técnico de FENIE, hizo un repaso de la normativa ac-

tual, haciendo hincapié en la facilidad de tramitación de las instalaciones de menos de 15kW y explicando por ejemplo la introducción del concepto de autoconsumo compartido en el RD244.

Luego fué el turno de Francisco Heredia, Key Account en Fronius España, quien repasó brevemente la historia de esta gran empresa austriaca, repasando después la gama de inversores de red y los rasgos diferenciales de calidad y tecnología patentada, que los hace líderes en el mercado.

Al final de la jornada, se realizó un turno de preguntas para resolver la gran cantidad de dudas que tenían los asistentes.

Desde Salvador Escoda y AGREMIA, damos las gracias a todos los profesionales que acudieron a la cita y a la organización y ponentes que estuvieron a la altura de las expectativas.

BAXI

PRESENTA, POR PRIMERA VEZ EN EL MUNDO, LA CALDERA DOMÉSTICA A BASE DE HIDRÓGENO

La primera caldera doméstica a base de hidrógeno del mundo se ha puesto en funcionamiento en una situación real en Rozenburg, Países Bajos, el pasado 25 de junio. La caldera ha sido desarrollada por BDR Thermea Group, grupo líder en soluciones inteligentes de confort térmico en el que BAXI es una de las marcas más relevantes, cuya misión es desarrollar y producir soluciones de calefacción y agua caliente prácticamente sin emisiones de dióxido de carbono (CO₂). Esta innovadora caldera utiliza hidrógeno puro que ha sido producido por energía eólica o solar sin liberar CO₂.



Ha sido la primera vez en la que se ha aplicado en una situación de vida real el uso de hidrógeno puro para alimentar una caldera de condensación de alta eficiencia para calentar el sistema de calefacción central de un edificio residencial. La caldera ha sido desarrollada por el centro de competencia de Investigación y Desarrollo (I&D) de BDR Thermea Group. Después del primer piloto en los Países Bajos, que está siendo llevado a cabo por la filial holandesa del Grupo, se está realizando una prueba de campo a mayor escala en el Reino Unido. El objetivo es explorar nuevas oportunidades para proyectos en otros países europeos como parte del desarrollo más amplio y paneuropeo de esta tecnología.

ECOFOREST

PREMIO A MEJOR EDIFICACIÓN NO RESIDENCIAL



Nos complace anunciar que hemos recibido el premio a **mejor edificio construido durante el año 2018** por la Asociación de Promotores de Vigo APROIN. Desde Ecoforest queremos agradecer este reconocimiento a todas las empresas implicadas en el proyecto de nuestra nueva sede y compartirlo con ellos.

ISTA

CRUZ ROJA E ISTA OFRECEN FORMACIÓN A JÓVENES EN INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO DE CALEFACCIÓN

Uno de los principales problemas que tienen las empresas dedicadas a la instalación y mantenimiento de calefacción, fundamentalmente en la Comunidad de Madrid, es la dificultad para encontrar perfiles profesionales cualificados.

Para mejorar la empleabilidad en el sector de las instalaciones y la energía, esta empresa especializada en medición, reparto y ahorro de consumos de calefacción, se ha unido al Plan "Un Reto Social Empresarial" de Cruz Roja, que busca acercar al mercado laboral a las personas en dificultad social.

Durante un periodo lectivo de 215 horas, en las que más del 60% son prácticas en la empresa, un grupo de 15 personas se han formado en instalación y mantenimiento de fontanería y calefacción en ista. "Hemos aceptado el 'reto' de Cruz Roja colaborando y participando en el itinerario formativo, desde el momento en que se realiza la selección de alumnos hasta que terminan las prácticas", explica Charo Galán, directora de Recursos Humanos de ista España.

"A través de este programa, adaptado a las necesidades de los alumnos, cada persona mejora sus competencias y capacidades para acceder a un puesto de trabajo y, por tanto, sus posibilidades de acceso a un empleo", destacan desde Cruz Roja.

Más información en www.ista.es



Cruz Roja
España **ista**

JUNG

DOS NUEVOS DISEÑOS ACTUALIZAN LA SERIE A DE JUNG AMPLIANDO TAMBIÉN SU DIVERSIDAD FUNCIONAL

A Flow y A 550 son los dos nuevos diseños con los que Jung, el líder europeo en sistemas eléctricos, automatización de edificios y domótica, actualiza y amplía su Serie A de mecanismos eléctricos, respondiendo así a las necesidades del mercado de la promoción inmobiliaria, que exige no solo modernidad a un precio competitivo, sino también la posibilidad de instalar innumerables aplicaciones, desde iluminación, temperatura, control de persianas o música, hasta sistemas inteligentes para viviendas, oficinas, locales comerciales, etc. con un diseño unificado y atractivo.

La gama A Flow muestra un aspecto más juvenil, si bien conserva los bordes característicos de la Serie A pero ligeramente redondeados. Está disponible en cuatro colores atemporales: blanco alpino, negro, aluminio y antracita mate, todos ellos fabricados en material termoplástico a prueba de golpes.



Por otro lado, el programa A 550 ofrece un diseño muy claro y simplificado, dentro del minimalismo atemporal que caracteriza a otras gamas de material eléctrico de Jung. El fabricante germano ha cuidado las proporciones en la Serie A 550 para que comunique solidez y estabilidad, complementando a la perfección los últimos estilos de decoración.

Para más información:

Jung Electro Ibérica
info@jungiberica.es
T.: 93 844 58 30
www.jung.de/es

TESTO

NUEVO CERTIFICADO PARA DETECTORES DE FUGAS DE REFRIGERANTES



El contexto de utilización de los instrumentos de medición que se usan para analizar el rendimiento de los sistemas de refrigeración se ha endurecido estos últimos años. Los requisitos técnicos y las exigencias medioambientales que regulan el funcionamiento de los sistemas son cada vez más estrictos, y los profesionales frigoristas se ven obligados a adaptarse y a cumplir con las normativas.

Con el fin de satisfacer estos cumplimientos, ahora testo puede ofrecer a sus clientes dos tipos de certificados con los que se puede acreditar el funcionamiento correcto de los detectores de fugas de gas refrigerante. En su laboratorio de calibración, testo puede certificar tanto los detectores de fugas de refrigerantes de su propia marca como los de otros fabricantes. Ambos certificados se emiten en base a la comprobación a 5 gramos por año, en cumplimiento de la normativa EN14624/2012, que es la que regula las prestaciones de los detectores de fugas portátiles.

Este nuevo servicio de calibración se complementa con un servicio de recogida y entrega del detector de fugas, gestionado íntegramente por testo, para facilitar al máximo la celeridad en la elaboración del certificado.

www.testo.es

THERMOR

UNA MONTAÑA DE REGALOS ESPERA AL INSTALADOR

Una vez más Thermor demuestra estar cerca de los instaladores, acompañándolos en el camino del día a día. Por ello ha lanzado el **plan promocional Pretemporada**, gracias al cual los instaladores que confíen en Thermor ganarán regalos fácilmente, por el hecho de vender calderas de la marca.

Participar en la promoción es muy sencillo, tan solo hay que entrar en el portal del club profesional de Thermor: **ThermorPro.es**, y subir las compras de calderas Thermor para empezar a ganar regalos. Con cada nueva caldera se acumula un regalo más:

Con la primera caldera: botella Inox para llevar a todas partes. Con la segunda, una mochila diseñada idealmente para rutas de senderismo. Con la tercera caldera se consigue un cheque de 30€ en gasolina. Al vender la cuarta caldera se adquiere también el chaleco multibolsillo Thermor, tan práctico como versátil. Con la quinta caldera se conseguirán 100 Aeropuntos*.

(*A partir de la 6ª caldera se repite la lista de regalos, pero los 100 Aeropuntos sólo se acumulan una vez.)

La promoción Pretemporada de Thermor ya ha empezado y **tendrá validez hasta el 31 de julio**, por lo que no hay tiempo que perder. Ya ha empezado la escalada para conseguir una montaña de regalos.

PRETEMPORADA THERMOR 2019

¡Juntos al fin del mundo!
(¿Estás preparado?)

Hay una montaña de regalos esperándote
Participa del 30 de mayo al 31 de julio

30€

¡Infórmate en ThermorPro.es

SOCIOS COLABORADORES

EMPRESA ADHERIDA

Nueva figura de colaboración de **AGREMIA**. Para más información contactar con el Dpto. de Marketing:
91 468 72 51 ext 103 o marketing@agremia.com

VENTAJAS SOCIO COLABORADOR

La primera y principal formar parte de una Entidad con representatividad en cerca del 85% del sector de las instalaciones en la Comunidad de Madrid. Pero además, una serie de ventajas concretas y tangibles como:

- ❶ El logotipo de la Empresa colaboradora se sitúa en lugar preferente en la recepción de de nuestra Sede Social, por la que pasan alrededor de 3.000 profesionales al año.
- ❷ Una jornada de presentación de productos/servicios de la Empresa colaboradora a realizar en nuestras instalaciones, o un encarte en la revista de **AGREMIA**.
- ❸ Inserciones de noticias propias en la revista de **AGREMIA** (notas de prensa) y reproducción del logotipo o marca de la empresa tanto en revista como en www.agremia.com
- ❹ Descuentos especiales en las inserciones de publicidad en la revista, página web de **AGREMIA** o cualquier otro medio de difusión.
- ❺ Las mismas ventajas económicas que nuestros socios numerarios en cuanto a cursos de formación impartidos por nuestra Escuela Técnica.
- ❻ Recepción de todas las circulares informativas que emite **AGREMIA** para sus socios numerarios (correo ordinario, mail, sms, etc).
- ❼ Recepción de la **Revista NOTICIAS AGREMIA**.
- ❽ 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

Asociación de Empresas del Sector
de las Instalaciones y la Energía

PACK
VERANO



39,95 €

(IVA no incluido)

EXCLUSIVO
ASOCIADOS

OFERTA ROPA LABORAL



PANTALÓN
Multibolsillos
Varios colores



POLO
100% algodón
Varios colores

CHALECO
Multibolsillos
Acolchado
Gris



**CALZADO
SEGURIDAD**
Piel.Gris