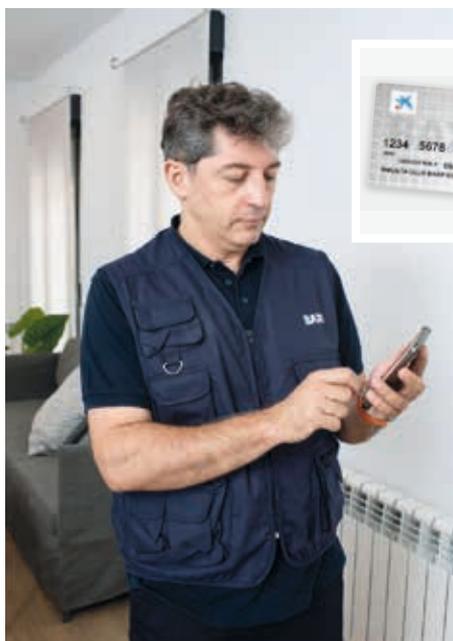


# Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA

Club  
**BAXI**  
FIDE  
LITY



## EL CLUB BAXI FIDELITY SE RENUEVA CON ESTA GRAN PROMOCIÓN DE LANZAMIENTO

Queremos celebrar el lanzamiento del nuevo **Club BAXI Fidelity** haciendo lo que mejor se nos da: ofrecerte ventajas. Por eso, si subes ahora tus facturas de compra podrás conseguir en tu tarjeta:

100€ x 1 PLATINUM PLUS

35€ x 1 NEODENS PLUS ECO

75€ x 1 PLATINUM COMPACT ECO O ALUX

25€ x 1 VICTORIA CONDENS



Si aún no eres instalador **BAXI Fidelity**, ¡esta es la señal que estabas esperando! Introduce fácilmente tus facturas desde tu smartphone, tableta u ordenador y descubre el resto de novedades del Club a partir de octubre.

Promoción válida del 16 de septiembre de 2019 al 31 de diciembre de 2019.

[www.baxifidelity.es](http://www.baxifidelity.es)

**BAXI**  
LA NUEVA CLIMATIZACIÓN

**PACK**  
ROPA LABORAL  
❄️  
**INVIERNO**  
**44,95 €**

**OFERTA EXCLUSIVA SOCIOS**

**PANTALÓN**  
multibolsillos  
varios colores



**POLO**  
m/larga  
100% algodón  
varios colores



**CHALECO**  
multibolsillos  
acolchado.  
(Gris)



**BOTA/ZAPATO**  
seguridad  
piel, negro



(Precio IVA no incluido)



**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**  
 Inmaculada Peiró, Víctor Pernía,  
 Charo Pinilla y Miguel Ángel Sagredo

**Fotografía**  
 ©AGREMIA  
 ©Shutterstock

**Diseño gráfico Agremia**  
 Charo Pinilla Cabo

**Diseño y Maquetación**  
 JMR

**Imprime**  
 PACPRINT PUBLICIDAD S.R.L.

**Depósito Legal**  
 M-34197-1998

Reservados todos los derechos. Ni la totalidad, ni parte de esta publicación, pueden reproducirse o transmitirse por ningún tipo de procedimiento electrónico y mecánico, incluidos los de fotocopia, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información y sistema de recuperación, sin autorización previa de la empresa editorial.

www.agremia.com • marketing@agremia.com

AGREMIA ES MIEMBRO DE



AGREMIA ES PATRONO DE



## 05 EDITORIAL

## 06 NOTICIAS AGREMIA

- 06 AGREMIA, nuevo miembro de la Junta Directiva de FREMAP
- 07 Aprobado el nuevo Reglamento de Instalaciones Frigoríficas (RSIF)
- 11 Reacciones de AGREMIA al Plan de Calidad del Aire Madrid 360
- 12 Instaladores 2.0 e Instalcampus firman un acuerdo de colaboración

## 14 NOTICIAS ESCUELA TÉCNICA

- 14 Nuevos cursos semipresenciales con apoyo on-line

## 16 DE INTERÉS

- 16 ¿Cómo de digital eres?

## 20 ARTÍCULO TÉCNICO

- 20 Sistemas de tubo multicapa para instalaciones de gas: las instalaciones del futuro

## 25 BIBLIOTECA DE AGREMIA

## 26 CONSULTAS TÉCNICAS

## 27 SE VENDE

- 27 Servicio Oficina de Transmisión de Negocio

## 28 NUEVOS SOCIOS DE AGREMIA

## 29 SOCIO COLABORADOR

- 29 Arbo

## 30 PRESENTACIÓN DE PRODUCTO

- 30 Ferroli presenta las principales novedades en su gama de producto: aerotermia, gas y gasoil
- 31 Baxi presenta sus sistema de climatización en AGREMIA

## 32 NOTAS DE PRENSA

## 34 CUADRO DE HONOR

# INNOVACIÓN Y DESARROLLO



EDITORIAL

# EL PAPEL DE AGREMIA COMO REPRESENTANTES DE LOS INSTALADORES MADRILEÑOS

Caprichos del destino, del calendario electoral o simple coincidencia, 2019 ha supuesto un cambio en las estructuras del poder autonómico y local, que alcanza especial transcendencia en la Comunidad de Madrid.

En este último caso, la formación del nuevo gobierno durante el pasado mes de agosto, ha supuesto que los cambios en los principales niveles de la estructura de las diferentes Consejerías (nombramientos de Viceconsejeros, Directores Generales, etc...), se haya producido en su mayor parte, a lo largo del pasado mes de septiembre.

Por lo que se refiere al Ayuntamiento de Madrid, quedó constituido a principios del verano, si bien su andadura efectiva se ha producido a la vuelta de este. Todo ello ha supuesto que, desde Agremia, estemos desarrollando una intensa labor institucional a fin de entrevistarnos con los nuevos responsables de las áreas que tienen mayor incidencia en el desarrollo de nuestra labor y en la de nuestras empresas asociadas. En el ámbito de la Comunidad de Madrid, las reuniones con las áreas de Industria, Economía, Empleo, Formación o Consumo, nos han permitido trasladar a sus responsables, la labor que viene desarrollando Agremia durante sus más de cuarenta años de vida, así como las principales demandas para la mejora de la competitividad de las empresas madrileñas.

Cuestiones como la agilización y reducción de trabas en los trámites administrativos, fomento de programas de digitalización e innovación, impulso a la formación con la recuperación de la figura del aprendiz y los modelos de formación dual, fomento de medidas que contribuyan a mejorar la eficiencia energética y la seguridad de las instalaciones, mejora del marco técnico normativo, impulso del emprendimiento, etc..., son prioritarias para nuestra asociación y, en la mayor parte de los casos, han sido bien acogidas y compartidas por los nuevos responsables autonómicos.

Así mismo, tenemos pendiente una reunión con los responsables de la Consejería de Medio Ambiente, a fin de abordar la problemática en materia de

gestión de residuos y el marco de control de las obligaciones en la compraventa de equipos que funcionan con gases fluorados en cumplimiento del RD 115/2017.

Adicionalmente, en el caso de la Comunidad, la labor de las diferentes Consejerías se complementa con la que desarrolla la Fundación de la Energía de la Comunidad de Madrid, dependiente de la Consejería de Economía y cuya cúpula también ha sido objeto de renovación recientemente. Agremia ha participado directa y activamente en la definición de esta nueva etapa, representando a todos los instaladores madrileños, a través de su participación en la Junta de Gobierno de la citada Fundación, máximo órgano de decisión de la misma.

Igualmente, hemos tenido la oportunidad de hacer llegar personalmente a los nuevos responsables municipales las demandas de Agremia tanto en materia de movilidad, como de contribución a la mejora de la calidad del aire y la eficiencia energética en la ciudad de Madrid. En este último punto, destaca la propuesta, bien acogida por el Ayuntamiento, de destinar 50 millones de Euros a lo largo de la legislatura, a medidas de renovación de las instalaciones energéticas que contribuyan a mejorar la seguridad y la eficiencia energética de las instalaciones de calefacción y climatización en la ciudad de Madrid. Esta medida ha sido anunciada recientemente desde el Ayuntamiento a través de la presentación en sociedad del plan 360, que contempla entre otras, la necesidad de impulsar la renovación de más de 2.000 salas de calderas en la ciudad de Madrid.

Deseamos que, a lo largo de la legislatura, se vayan desarrollando los diferentes programas de gobierno bajo las anteriores premisas, al tiempo que deseamos acierto a sus responsables y ofrecemos nuestro leal apoyo a las instituciones, sin perjuicio de continuar trabajando, desde la más absoluta independencia, por la mejora de las condiciones de trabajo de las empresas instaladoras a las que representamos y del conjunto del sector de las instalaciones y la energía.



# AGREMIA, NUEVO MIEMBRO DE LA JUNTA DIRECTIVA DE FREMAP

DESDE EL PASADO MES DE JULIO, AGREMIA HA PASADO A FORMAR PARTE DE LA PRIMERA MUTUA DE ACCIDENTES DE TRABAJO - FREMAP

Tras la celebración de la Junta General de Mutualistas de FREMAP, que tuvo lugar el pasado 18 de julio, Agremia, ha pasado a formar parte de la Junta Directiva de la primera Mutua de Accidentes de trabajo de España por número de empresas asociadas, trabajadores objeto de cobertura y activos y prestaciones gestionadas.

Las Mutuas Colaboradoras con la Seguridad Social son asociaciones privadas de empresarios constituidas mediante autorización del Ministerio de Empleo y Seguridad Social e inscripción en el Registro especial dependiente de éste y tienen por finalidad colaborar en la gestión de la Seguridad Social, bajo la dirección y tutela del mismo, sin ánimo de lucro y asumiendo sus asociados responsabilidad mancomunada en los supuestos y con el alcance establecidos en esta ley. En concreto, son funciones de las mutuas:

- ▶ La gestión de las prestaciones económicas y de la asistencia sanitaria, incluida la rehabilitación, comprendidas en la protección de las contingencias de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de la Seguridad Social, así como de las actividades de prevención de las mismas contingencias que dispensa la acción protectora.
- ▶ La gestión de la prestación económica por incapacidad temporal derivada de contingencias comunes.
- ▶ La gestión de las prestaciones por riesgo durante el embarazo y riesgo durante la lactancia natural.
- ▶ La gestión de las prestaciones económicas por

cese en la actividad de los trabajadores autónomos.

- ▶ La gestión de la prestación por cuidado de menores afectados por cáncer u otra enfermedad grave.
- ▶ Las demás actividades de la Seguridad Social que les sean atribuidas legalmente.

En el caso de FREMAP, presta cobertura a más de 4,5 millones de trabajadores y cuenta con más de 480.000 empresas asociadas según resulta de su memoria de actividades correspondiente a 2018. Sólo en la Comunidad de Madrid, dispone de 24 centros propios de asistencia sanitaria, incluido el Hospital de Majadahonda.

La designación de Agremia, que se convierte así en la primera Asociación empresarial de pequeñas y medianas empresas en formar parte de la Junta Directiva de la Mutua, permitirá representar ante dicho órgano los intereses y las necesidades de autónomos y pequeñas empresas, y trabajar por la mejora de la protección que empresarios y trabajadores reciben de FREMAP.

Asimismo será la Directora General de Agremia, Inmaculada Peiró, la persona que ocupará dicho cargo, que junto con el de otras nuevas componentes de la Junta Directiva, contribuyen a lograr la paridad en el órgano de gobierno de la entidad, que ya impulsó la Ley Orgánica 3/2007 para la Igualdad efectiva de Mujeres y Hombres, sirviendo así de ejemplo para el conjunto de las empresas asociadas.

# PUBLICADO EL NUEVO REGLAMENTO DE INSTALACIONES FRIGORÍFICAS (RSIF)

Tras varios años de elaboración y sucesivas modificaciones, **el Gobierno aprobó el pasado 27 de septiembre el RD 552/2019 por el que se aprueba el nuevo Reglamento de Seguridad de Instalaciones Frigoríficas** que viene a sustituir al hasta ahora vigente RD 138/2011 de 4 de febrero, y que ha sido finalmente publicado en el BOE hoy día 24 de octubre.

Tal y como resulta de su Exposición de Motivos, el nuevo texto reglamentario, tiene por objeto trasponer al Ordenamiento Jurídico español, diversas disposiciones europeas publicadas en los últimos años, y, singularmente, adaptar la anterior normativa en materia seguridad de instalaciones frigoríficas a los avances tecnológicos, incorporando la evolución de la técnica y la experiencia que se ha ido acumulando en los últimos años.

## PRINCIPALES NOVEDADES

En el ámbito europeo, la norma EN 378:2016 sobre requisitos de seguridad y medioambientales que han de cumplir los sistemas de refrigeración y bombas de calor, ya había clasificado los refrigerantes, atendiendo a los criterios de inflamabilidad, en cuatro categorías, introduciendo, entre los grupos L1 y L2, el 2L, es decir, establece las categorías 1, 2L, 2 y 3. Con esta nueva categoría 2L de inflamabilidad para los hidrofluorocarburos y los hidrofluorocarburos insaturados, la EN 378 permite cargas máximas superiores y el uso de estas sustancias en un abanico más amplio de aplicaciones y ubicación. Así mismo, permite a los fabricantes aplicar cargas de refrigerante considerablemente

superiores cuando se adoptan determinadas medidas de gestión del riesgo o se tienen en cuenta en el diseño del equipo.

En consecuencia, **el nuevo Reglamento incorpora esta nueva clasificación creando la categoría A2L para los refrigerantes de bajo potencial de calentamiento atmosférico y de ligera inflamabilidad (por ejemplo el R-32)**, para los que, dependiendo de la carga de refrigerante y la potencia eléctrica de la instalación y los compresores, **se eliminan requisitos administrativos** como pueden ser la elaboración de un proyecto y certificado de dirección de obra, supresión de la exigencia de que el titular disponga de un Seguro de Responsabilidad civil de 500.000 €, y permitiendo que



**MIGUEL A. SAGREDO**  
Responsable Dpto. Jurídico Agremia  
[juridico@agremia.com](mailto:juridico@agremia.com)



estas instalaciones de menor potencia puedan ser realizadas por empresas instaladoras frigoristas de nivel 1, o por empresas RITE cuando la instalación tenga por objeto el confort térmico.

Según el propio Ministerio de Industria, esta flexibilización de los requisitos de instalación, permitirá que los ciudadanos se ahorren unos 800 millones de euros al año, debido al gran número de instalaciones de aire acondicionado y refrigeración de baja toxicidad y baja inflamabilidad que se realizan anualmente.

Siendo esta la principal novedad del nuevo Reglamento, no lo es menos que su eficacia queda atemperada por el hecho de que, desde el pasado mes de diciembre de 2018, el RD 20/2018 de **medidas urgentes para el impulso de la competitividad económica en el sector de la industria y el comercio en España**, ya había puesto en marcha con carácter transitorio esta nueva clasificación y reducido los requisitos para la utilización de estos refrigerantes, en tanto en cuanto se aprobaba definitivamente el nuevo RSIF.

Otra novedad del Real Decreto, es que habilita una **nueva vía para el acceso a la profesión**, al abrir la puerta a las entidades de certificación de personas, de modo análogo a lo que ya ocurre en la mayoría de Reglamentos de Seguridad.

## ENTRADA EN VIGOR Y PERIODO TRANSITORIO

Si bien **el Reglamento entrará en vigor el 2 de enero de 2020, salvo en lo relativo a la utilización de refrigerantes A2L, que entrará en vigor al día siguiente al de su publicación**, se establecen una serie de Disposiciones Transitorias de especial importancia.

### a) Instaladores y Empresas Habilitadas

En primer término, **se mantienen las habilitaciones tanto para las personas** (instaladores frigoristas), como para las empresas (empresas instalado-

ras y mantenedoras frigoristas), que estuvieran en posesión de las mismas en el momento de entrada en vigor del nuevo texto reglamentario. No obstante, **para estas últimas, se concede el plazo de un año para su adaptación a los requisitos marcados por el artículo 12.**

### b) Instalaciones existentes

Por lo que se refiere a las **instalaciones existentes, la Disposición Transitoria primera, distingue entre instalaciones que estuvieran registradas y aquellas que no estuvieran.**

► **Respecto de las primeras**, dispone que se aplicará el capítulo IV del Reglamento sobre el mantenimiento, reparación, funcionamiento, control de fugas, recuperación y reutilización de refrigerantes, así como gestión de residuos.

► **Respecto de las segundas, se concede un plazo de tres años desde la entrada en vigor del nuevo Reglamento para aportar la siguiente documentación:**

1. Para instalaciones de nivel 1 o de nivel 2, de acuerdo con el artículo 8 del presente reglamento, que puedan ser realizadas por empresas de nivel 1:

a) Declaración responsable del titular o usuario de la instalación, donde se indique desde cuando utiliza la instalación y que cumple con las obligaciones del artículo 18 del presente Reglamento.

b) Informe de la empresa instaladora suscrito por instalador habilitado en el que se describa la instalación y se acompañen cálculos y planos, indicando que la instalación cumple los requisitos técnicos de la reglamentación vigente en el momento de la fecha de realización de la instalación o de la reglamentación actual y que se encuentra en correcto estado de funcionamiento.

c) En caso de estar sometida a inspecciones periódicas por utilizar carga de refrigerantes fluorados superior a 50 toneladas equivalentes de CO<sub>2</sub>, deberá acompañar un certificado de inspección de una entidad de inspección acredita-



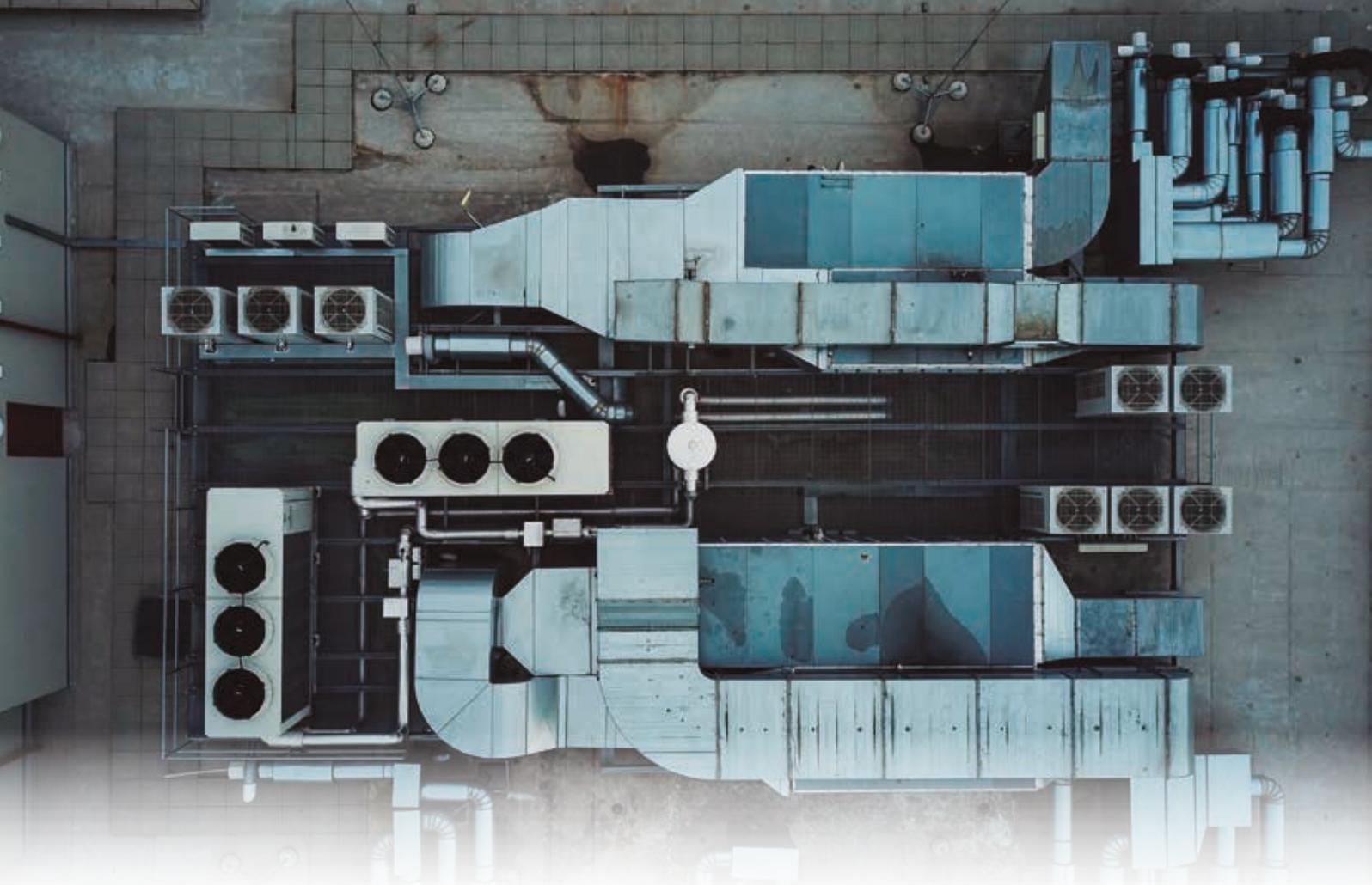
## Junkers plus crece contigo

Juntos somos más grandes

### Club Junkers plus

Eres parte indispensable de esta gran familia Junkers-Bosch. Por eso, el club para profesionales Junkers plus tiene beneficios para hacer tu día a día más fácil. Hazte socio en [junkersplus.es](http://junkersplus.es), llamando al 902 747 032 o en la App de Junkers plus.





da como Organismo de control en el campo de instalaciones frigoríficas en el que se verifiquen el cumplimiento de los controles de fugas.

2. Para el resto de instalaciones de nivel 2:

- a) Declaración responsable del titular o usuario de la instalación, donde se indique desde cuando utiliza la instalación y que cumple con las obligaciones del artículo 18 del presente reglamento para los titulares de instalaciones de nivel 2.
- b) Informe de técnico titulado competente en el que se describa la instalación y se acompañen cálculos y planos, indicando que la instalación cumple los requisitos técnicos de la reglamentación vigente en el momento de la fecha de realización de la instalación o de la reglamentación actual y que se encuentra en correcto estado de funcionamiento.
- c) Certificado de inspección de una entidad de inspección acreditada como Organismo de control en el campo de instalaciones frigoríficas en el que se verifiquen las condiciones de seguridad de la instalación en relación con el reglamento de instalaciones frigoríficas que afecte a la misma.

d) Contrato de mantenimiento con empresa habilitada.

Por su parte, la **Disposición Transitoria Segunda**, se ocupa de las **revisiones e inspecciones de las instalaciones existentes**, respecto de las que señala que deberán ser objeto de revisión e inspección conforme a los plazos y criterios de la IF-14 e IF-17 del nuevo Reglamento, iniciándose el cómputo de los plazos, bien desde la última inspección realizada, o en su defecto, desde la puesta en servicio de la instalación.

#### c) Instalaciones en ejecución

La **Disposición Transitoria Tercera**, regula el **régimen aplicable a las instalaciones que se encuentren en ejecución** a la fecha de publicación del nuevo Reglamento, entendiéndose por tales las que tuviesen solicitada o concedida licencia de obras o dispusiesen de proyecto de ejecución visado, dispondrán para su ejecución de un **plazo máximo de dos años**, siéndoles de aplicación la normativa anterior, salvo que voluntariamente deseen acogerse al nuevo Reglamento.

# REACCIONES DE AGREMIA AL PLAN DE CALIDAD DEL AIRE MADRID 360

LOS INSTALADORES ESTIMAN QUE EL AYUNTAMIENTO PODRÁ SUBVENCIÓN LA SUSTITUCIÓN DE HASTA 200 SALAS DE CALDERAS DE CARBÓN Y MÁS DE 2.000 DE GASÓLEO



Coincidiendo con la presentación del nuevo Plan de Calidad del Aire por parte del Ayuntamiento de Madrid, Agremia aplaude que, tras varias reuniones mantenidas con la Delegación de Medio Ambiente y Movilidad, el nuevo equipo de Gobierno haya tenido en cuenta una de sus principales demandas: la transformación de las calderas de carbón y de gasóleo de las comunidades de propietarios para combatir la contaminación.

“En relación a las calderas de carbón, para las se pretende su total eliminación a final de 2021, las comunidades de propietarios podrán acceder en una próxima convocatoria a importantes ayudas económicas por parte del Ayuntamiento de Madrid, lo que supone una buena noticia para el bolsillo de los madrileños”, explica Emiliano Bernardo, presidente de Agremia. “Sólo queda por saber si estas ayudas serán complementarias

con las que pudiera aprobar la Comunidad de Madrid”.

Además, por primera vez, el Ayuntamiento abre la vía para que las comunidades con calderas de gasóleo también puedan acogerse a subvenciones municipales para sustituirlas por otras más eficientes y ecológicas.

Agremia estima que en Madrid capital todavía quedan unas 200 salas de calderas de carbón, mientras que las de gasóleo rondan las 5.000.





▲ De izquierda a derecha, representantes de las asociaciones de El Gremi de Barcelona, Instagi de Gipuzkoa, Epyme de Sevilla, Agremia y de Instaladores 2.0.

## INSTALADORES 2.0 E INSTALCAMPUS FIRMAN UN ACUERDO DE COLABORACIÓN

**Instaladores 2.0** e **Instalampus** han puesto rúbrica a un **acuerdo de colaboración** para que este portal y medio de comunicación proporcione servicios a la plataforma de formación en contenidos de **información sectorial y también apoyo en forma de servicios tecnológicos** para su funcionamiento. **Instaladores 2.0** se compromete a generar contenidos digitales tanto genéricos como en formato de cursos de formación e **Instalampus** se compromete a dar visibilidad a Instaladores 2.0 dentro de su plataforma.

Instaladores 2.0 elaborará cuatro contenidos de **formación** anuales, originales y específicos en relación con las redes sociales y las tecnologías de la comunicación dirigidas a las empresas instaladoras, y cuyos derechos de propiedad intelectual ceda a la plataforma para su uso. También **elaborará al año 3 tutoriales de acceso y navegación** para facilitar el acceso y la utilización de los usuarios de la plataforma y prestará igual-

mente contenidos informativos y asesoramiento tecnológico. La duración del acuerdo es de un año, prorrogable automáticamente a su término por períodos similares, salvo comunicación anticipada en sentido contrario por cualquiera de las partes.

Con este vínculo, **Instaladores 2.0** refuerza su cercanía al colectivo profesional de la instalación, en particular a los de las empresas que integran las asociaciones fundadoras de **Instalampus** y fortalece el compromiso informativo, pero también formativo y de asesoramiento con ellas.



# 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](http://www.vaillant.es)



Confort para mi hogar

# NUEVOS CURSOS SEMIPRESENCIALES CON APOYO ON-LINE



VICTOR PERNÍA

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

LA FORMACIÓN AL ALCANCE DE TODOS LOS PROFESIONALES CON EXPERIENCIA Y CON POCO TIEMPO

EL CURSO DE INSTALADOR TÉRMICO DE EDIFICIOS (RITE), YA DISPONIBLE VÍA INSTALCAMPUS

Pensando en aquellos profesionales con años de experiencia profesional en el sector y poco tiempo para formarse, hemos lanzado un proyecto de formación semipresencial apoyado con la plataforma On-Line INSTALCAMPUS que facilita la formación necesaria y obligada a todo aquel que lo necesite, sin que la falta de tiempo o los desplazamientos sean un obstáculo para ello.

En este año 2019 hemos empezado a aplicar este nuevo sistema formativo al **curso de Instalador Térmico en los Edificios (RITE)**, de tal forma que a día de hoy ya se está impartiendo la 3ª edición con este nuevo sistema abreviado en nuestra Escuela. En este caso concreto, hemos preparado un curso presencial de 150 horas teórico/prácticas que se imparten en nuestra Escuela Técnica y el resto de la

formación hasta completar el programa formativo de este curso se realiza mediante INSTALCAMPUS, una innovadora plataforma de formación On Line que, igualmente, alterna los contenidos teóricos con los prácticos mediante videos demostrativos específicos para la plataforma, contenidos "scorm" y actividades complementarias de los mismos.

La metodología alterna semanas de impartición presencial con otras de formación On Line que el alumno realizará desde cualquier punto en que tenga acceso informático a nuestra plataforma (ordenador, móvil, tablet, etc). Utilizando este sistema se realiza, aproximadamente, un tercio de la formación presencialmente y dos tercios a distancia. En este último caso siempre con el apoyo y tutorización, por un lado, del equipo docente

del curso y por otro de nuestra responsable de formación On Line, que a jornada completa todos los días de lunes a viernes ofrece apoyo técnico inmediato, con el fin de sacar todo el partido formativo a la aplicación. En definitiva, en todo momento el alumno está asistido técnica y formativamente.

Al finalizar el proceso formativo completo, que en tiempo se cuantifica entre dos meses y dos meses y medio, se procede a realizar y superar el examen de acreditación en nuestra Escuela por medio de una Entidad de Certificación de Personas.

Este examen consta de una prueba teórica y práctica que se desarrolla en una sola jornada y tras superar la misma los alumnos reciben la certificación de la entidad certificadora canjeable ante la Dirección General de Industria por el carné de Instalador Térmico de Edificios, sin más trámites que la presentación de esta certificación y el abono de las tasas administrativas de expedición del carné.

Este sistema formativo ha sido diseñado y pensado para aquellos profesionales en activo que acumulan una amplia experiencia profesional en las diferentes áreas de actividad de nuestro sector y al mismo tiempo necesitan obtener la acreditación oficial de la Dirección General de Industria para ejercer la actividad por cuenta ajena en el seno de empresas acreditadas o bien para formar ellos mismos su propia empresa.

Hasta ahora el principal problema de este colectivo es común: poco tiempo para formarse y menos para desplazarse de manera continua a cursos muy largos. Por ello, este nuevo sistema viene a paliar esa problemática siempre que el candidato cuenta con una amplia experiencia profesional previa para que el resultado final sea el esperado.

**No recomendamos este proceso a nuevos profesionales que deban formarse desde la base** en las diferentes especialidades, para ellos Agremia dispone de programas íntegramente presenciales e incluso con titulaciones oficiales como son

los Certificados de Profesionalidad en todas nuestras actividades que, igualmente, son acreditables ante la Dirección General de Industria.

Este proyecto de acercar y facilitar la formación a todos los profesionales nace, también, con el espíritu de romper fronteras geográficas y que los profesionales de otras zonas de nuestro país puedan formarse de manera adecuada y homogénea.

Por ello esta misma formación se está realizando en colaboración con otras asociaciones hermanas nuestras como son las de Barcelona, Sevilla y Guipúzcoa, agrupadas todas ellas bajo el paraguas de la **plataforma formativa denominada INSTALCAMPUS**, plataforma abierta a cualquier otra asociación, preocupada e interesada por la formación de calidad de nuestros profesionales y que quieran utilizarla a tal fin. En estos casos el esquema de actuación es siempre el mismo, es decir, la formación presencial se realiza en la respectiva zona geográfica mediante las instalaciones y equipos de cada entidad y la On Line mediante la aplicación informática común a todos los alumnos independientemente de donde residan.

Este ambicioso proyecto ha tomado cuerpo en este ejercicio 2019 y gracias al éxito cosechado hasta el momento, está siendo utilizado a modo de piloto en otras especialidades de especial trascendencia para nuestro sector, por lo que a lo largo del próximo año se irán uniendo otros cursos y actividades formativas acreditables, del sector de las instalaciones, que utilizarán esta misma plataforma y de las que iremos informando puntualmente.

Todos aquellos que deseen recibir más información de este sistema formativo pueden ponerse en contacto con nuestra Escuela Técnica en la siguiente dirección:



**DEPARTAMENTO  
FORMACIÓN ON LINE MADRID:**

Responsable: Ana Coruña

Tel.: 91.792.35.58

Email: [ana.coruna@agremia.com](mailto:ana.coruna@agremia.com)

## PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL ENTREGA IV

# ¿CÓMO DE DIGITAL ERES?

LA CAPACIDAD DE ADAPTABILIDAD ES UN FACTOR CRÍTICO DE ÉXITO



CHARO PINILLA

Responsable Promoción e Imagen Corporativa  
charo.pinilla@agremia.com

Las grandes cifras nos indican que en España existe una progresión positiva en la adopción de Tecnologías de la Información y la Comunicación, las llamadas TICs, por parte de las grandes empresas y cierta ralentización en las PYMEs. Podríamos apuntar entre algunas de las posibles causas, la reciente crisis económica, el desconocimiento del propio medio, de las tecnologías o de sus funcionalidades o incluso poner cierta distancia con el mundo digital habida cuenta que nuestra actividad, como empresa instaladora, se desarrolla offline, fuera de la Red.

En este artículo vamos a hacer un breve repaso por el panorama del día a día de las empresas instaladoras de España en relación a aspectos muy concretos sobre el uso de las TICs: dispositivos digitales y diferentes medios de comunicación y publicidad para con sus clientes y proveedores habituales.

En el Sector de las Instalaciones, mayoritariamente representado por PYMEs, las cifras que arroja un estudio realizado en el primer trimestre de 2019 e impulsado por **Instagi** (Asociación de instaladores y mantenedores de Guipúzcoa),

son reveladoras. Dicho estudio, en el que ha participado Agremia junto con las asociaciones de Barcelona (**Il Gremi**) y Sevilla (**Epyme**), está basado en los resultados de una encuesta sobre competencias digitales que estas tres asociaciones lanzaron a sus asociados, con un impacto de 303 respuestas en total.

Datos que nos indican una muy buena acogida en cuanto al grado de participación ya que los encuestados por parte de **Agremia**, 187, representan cerca del 10% del total de nuestra base de datos. En cuanto a la progresiva implicación en el proceso de transformación digital de las empresas, los resultados han sido muy positivos, pues es una realidad que nuestras empresas se van subiendo al tren de la digitalización. Así todo, tenemos un largo camino por delante.

### ANALICEMOS ALGUNOS DE ESTOS DATOS:

**Uso de dispositivos digitales:** el uso de dispositivos digitales (ordenador, Smartphone...) como **herramienta de trabajo** ya es una señal de la di-



Saunier Duval  
Siempre a tu lado

“Con mi nueva caldera,  
he ahorrado un 30% en  
la factura energética”

Ana P. (Madrid)



PLAN RENOVE  
**100€**  
hasta el 11 de noviembre  
REGALO  
DIRECTO



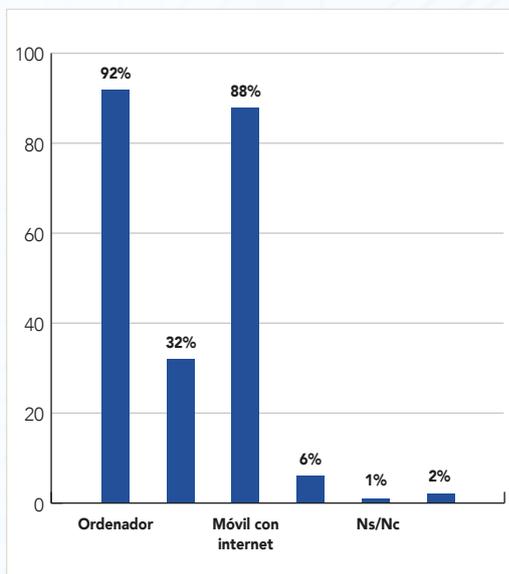
es  
**Saunier  
Duval**

100 € de regalo al instalar tu nueva caldera.  
Sin sorteos.

Más información y condiciones de la promoción:  
900 150 150 · [saunierduval.es/renove](http://saunierduval.es/renove)

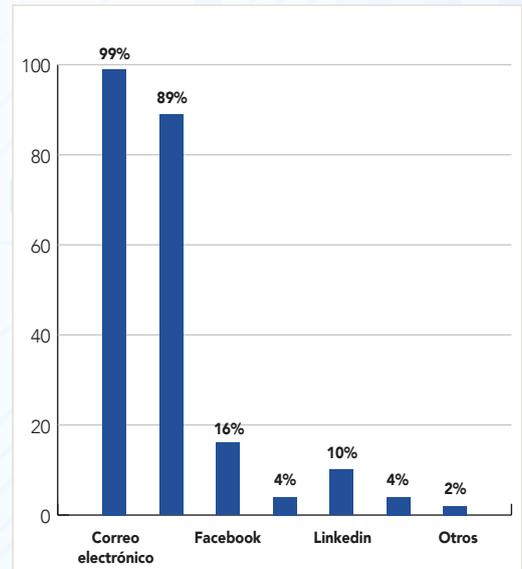
gitalización de nuestras empresas, aunque sea el comienzo. El simple hecho de utilizar una hoja de cálculo para elaborar un presupuesto indica mucho a nuestro favor. Ello nos va a permitir mejorar la eficacia y productividad, automatizar ciertas tareas..., reunir datos... el siguiente paso sería interconectar todo ello, pero eso será más adelante.

En cuanto al uso de dispositivos digitales en su trabajo diario, el **ordenador** sigue siendo el rey. No sólo porque lo utiliza el 92% de los encuestados, sino porque por edad, también es el más utilizado, quedando relegado el uso de la Tablet y las PDA al rango de encuestados mayores de 50 años. (El 100% de las personas ≤ 35 años utilizan el ordenador, siendo el 89% quien lo hace en la franja de edad de entre 36 y 50 años). Tras el ordenador, la medalla de plata es para el **móvil con conexión a Internet** (88%) seguido del uso de la Tablet con un 32%. Un 5,6% de las empresas utiliza la PDA y cerca de un 2% indica que también utiliza otros dispositivos no especificados en las opciones a escoger, tales como analizadores y herramientas eléctricas y de mano.

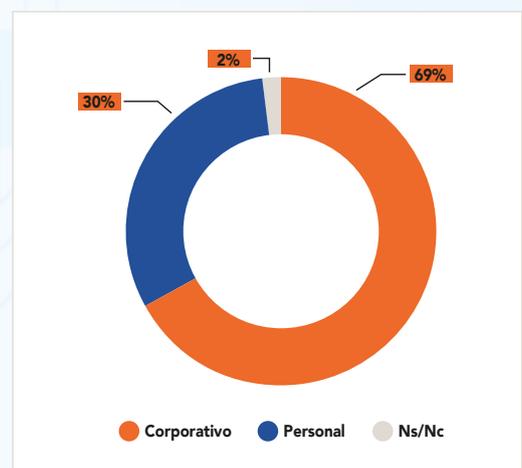


**Correo electrónico:** este es uno de los indicadores básicos que nos permite evaluar, en primera instancia, el grado de madurez digital de las empresas. Entre las instaladoras encuestadas encontramos que su uso como medio de comunicación digital está muy extendido: casi el 100% lo utiliza

en su trabajo diario y además, cerca del 70% cuenta con un correo electrónico corporativo, que es lo ideal. El 30% utiliza su propia cuenta personal (del tipo Gmail, Yahoo, etc.) y ello es más frecuente conforme crece la edad del encuestado (cerca del 40% de las personas mayores de 50 años). Un 25% de los encuestados ≤35 años utiliza cuentas de correo personal y un 26%, los comprendidos entre 36-50 años.



El correo electrónico es una de las tarjetas de presentación de la empresa, un signo distintivo que genera **confianza** frente a clientes y proveedores y aporta **valor de marca**. **Nunca insistiremos lo suficiente para animar a las empresas a que registren su propio dominio con su marca comercial para utilizarlo tanto en su correo corporativo como en su página web.**





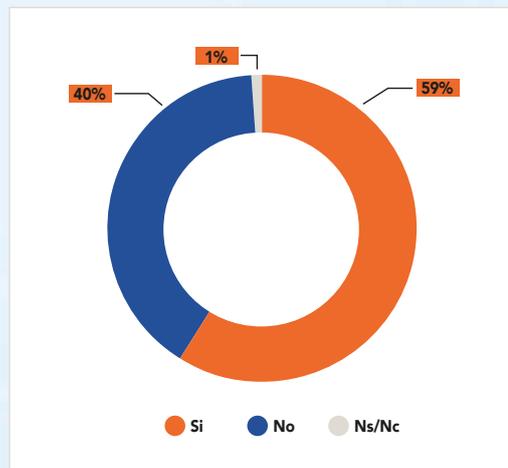
**Redes sociales:** El 89% de las empresas también menciona WhatsApp como medio por el que se comunican con sus clientes; el 16% utiliza la red social Facebook y un 9,5% Linkedl, mientras que el 4% utiliza Twitter y Skype o programas similares.

La mayoría de las empresas encuestadas utiliza los medios de comunicación digitales únicamente para comunicarse fundamentalmente a través de correo electrónico y WhatsApp, pero no para publicitarse y es una posibilidad que recomendamos utilizar. **Crear perfiles profesionales en redes sociales como Facebook y LinkedIn, puede ser realmente interesante pues se pueden incrementar tanto la visibilidad como las ventas.** Por edades no existen diferencias significativas.

**Página web:** La página web corporativa se configura como la segunda tarjeta de visita de una empresa, esta vez orientada a publicitar su negocio (servicios, productos, información..., promociones, descuentos...). A la hora de diseñar nosotros mismos o encargar nuestra página web tendremos que atender a varios criterios, pero sobre todo dos fundamentales: ¿qué **objetivos** queremos cubrir con esa web? (¿queremos vender por Internet?, ¿publicitar nuestros servicios, para, posteriormente cerrar la venta en persona?, ¿difundir información? ¿hacer promociones?) y por otro lado, debemos tener en cuenta al **cliente**. Todo cliente que aterriza en una web, de manera inconsciente se pregunta ¿Qué hay aquí para mí? por lo que todos nuestros esfuerzos han de orientarse a facilitarle esa información de manera clara y precisa, si no, abandonará su visita.

Sin lugar a duda, la web es un medio que permite acceder a más clientes (los que pueden encontrarte a través de Internet) e incrementar tu visibilidad

frente a la competencia. Los datos de nuestra encuesta indican que el 59% de las empresas que respondió ya cuentan con una página web corporativa y además, en este sentido, el 34% de las mismas afirma que clientes potenciales les contactan o contratan sus servicios a través de la web.



Por su parte, un 40% apunta que no cuenta con tal herramienta por lo que nuevamente les animamos a que consideren integrarla como parte de su proceso de negocio para lograr mejores resultados.

Vivimos en un mundo interconectado, en continuo cambio y transformación donde la capacidad de **adaptabilidad es un factor crítico de éxito:** debemos adaptar constantemente nuestra estructura, procesos, productos y servicios al mundo digital de lo contrario, nos encontraremos con que en esos caladeros fondeará nuestra competencia y además, nos quedaremos desfasados.

Encuentra el estudio completo en nuestra web: <https://agremia.com/wp-content/uploads/2019/10/Encuesta-competencias-digitales-2019.pdf>

# SISTEMAS DE TUBO MULTICAPA PARA INSTALACIONES DE GAS: LAS INSTALACIONES DEL FUTURO

JUAN MONTORO / VÁLVULAS ARCO



En 2001 importantes compañías de gas y fabricantes de tubos y accesorios se unieron en el proyecto DIGBUILD, con el objetivo de **buscar una mejora en los costes de material y las instalaciones de gas** con los tubos metálicos utilizados hasta entonces para la distribución interior del gas en los edificios. Durante el proyecto se efectuaron **pruebas e instalaciones piloto** con tuberías de polietileno reticulado (PEX) y **tuberías multicapa PEX-aluminio-PEX (PEX-AL-PEX)**.

Se concluyó que el **nivel de seguridad** alcanzado en instalaciones de gas con tubos PEX y Multicapa es al menos el mismo que el conseguido con las técnicas

más tradicionales para el cobre y el acero. Además, los resultados de las evaluaciones económicas demostraron que los tubos plásticos, debido a su mayor flexibilidad en comparación con los tubos de cobre o de acero, son más competitivos y ofrecen una oportunidad para las compañías e instaladoras de gas de obtener mayores beneficios que reviertan en el desarrollo de nuevos usos de gas y facilidad de instalación.

Otro hito importante fue durante la **23rd World Gas Conference**, Amsterdam 2006, se confirma que los costes de una instalación son un factor clave cuando se valora el futuro del gas en el sector doméstico. Esto puso en evidencia la necesidad de mantener precios competitivos de las instalaciones de gas frente a las eléctricas, y otras formas alternativas de energía. Como solución, se determinaron tres formas básicas para reducir costes:

- ▶ Desarrollo de nuevos materiales: tubos y conexiones.
- ▶ Reducir los tiempos de instalación vía nuevas técnicas y materiales.
- ▶ Desarrollar nuevas aplicaciones de gas que reduzcan significativamente el coste.
- ▶ Reducción del número de codos y accesorios en la instalación.
- ▶ Rapidez y facilidad de instalación.
- ▶ Resistencia a la corrosión.
- ▶ Facilidad de aprender las técnicas de instalación.
- ▶ Uniformidad en las diferentes técnicas de instalación de gas, agua, calefacción central, suelo radiante, etc.
- ▶ Reducción del coste total de la instalación.
- ▶ Reducción de tiempos de mano de obra y costes laborales.

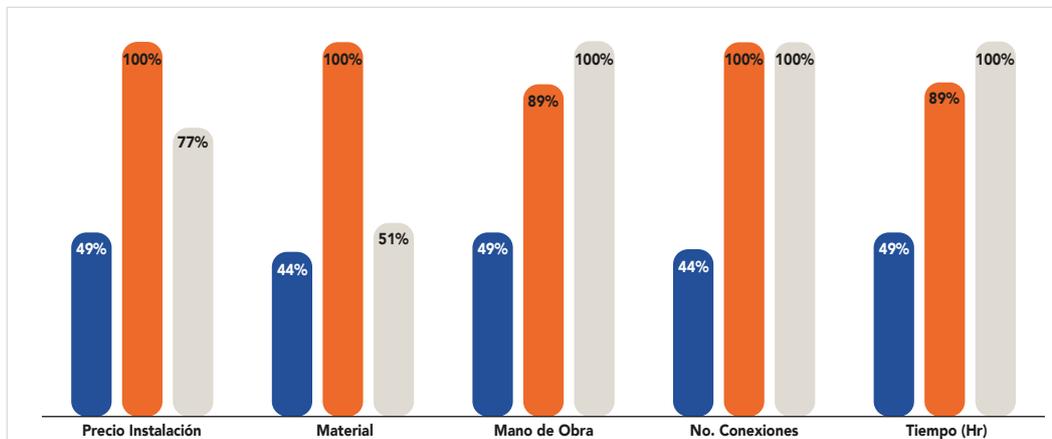
Las tres líneas de actuación se concretaron bajo la innovación de nuevos materiales y el estudio de tuberías de PEX-AL-PEX y sus accesorios (multicapa). El sistema se llevó a ensayo en el laboratorio DGC (Danish Gas Technology Centre) para investigar la seguridad de aplicación, validar sus componentes y asegurar las ventajas económicas.

En 2007 la Asamblea General de Asociados de la **Asociación Mexicana de Gas Natural**, debatió la ponencia sobre las tuberías multicapa para la conducción del gas, en la que se realizó una comparativa entre varios sistemas de instalación y distintos materiales.

### DIFERENCIAS ENTRE INSTALACIONES DE GAS CON TUBERÍAS PEX AL PEX E INSTALACIONES DE COBRE

Los ensayos realizados por el laboratorio DGC arrojaron los siguientes resultados en comparación con las instalaciones de cobre:

A continuación, se ilustra gráficamente la comparativa entre varios sistemas de instalación y distintos materiales:



### COMPARATIVA DE COSTES POR TIPO DE MATERIAL:



## NORMATIVA PARA SISTEMAS DE INSTALACIÓN DE GAS EN EUROPA

En 2008 comienza la introducción masiva del sistema PEX Al PEX en toda Europa. Por ejemplo, en **Alemania** el proceso de normalización es tradicionalmente largo, por lo que se desarrollaron las TRGI (Technical Regulation on Gas Installations) en el abril de 2008.

- ▶ DIN 16836 (2005-08) (Alemania) - Multilayer Pipes – Polyolefin-aluminium-multilayer Pipes – General Requirements And Testing.
- ▶ DVGW VP632 (05-2005) (Alemania) - Multilayer composite tubes made of plastics / aluminium / plastic for drinking water and gas installations; gas inside piping with operation pressure 100 mbar.

Paralelamente, en **Holanda**, la plataforma de intercambio de conocimiento de gas Kiwa Gastec, iniciativa de KIWA Technology, proveedor internacional de servicios de conocimiento de energía y agua, creó su propia marca de Certificación para este tipo de sistemas, basada en la siguiente norma:

- ▶ Gastec QA 198 (Holanda) - Multilayer pipe systems for indoor gas installations with a maximum operating pressure up to and including 5 bar.

En **Italia** durante el mismo tiempo se desarrolló la normativa y en la Mostra Convegno de 2008

un gran número de fabricantes italianos presentaron el sistema desarrollado de acuerdo con las siguientes normas:

- ▶ UNI/TS 11343: 2009 (Italia) - Impianti di adduzione gas per usi domestici alimentati da rete di distribuzione, da bidoni e serbatoi fissi di GPL, realizzati con sistemi di tubazioni multistrato metallo-plastici. Progettazione, installazione e manutenzione.
- ▶ UNI/TS 11344: 2009 (Italia) - Sistemi di tubazioni multistrato metallo-plastici e raccordi per il trasporto di combustibili gassosi per impianti interni.

En **España**, después de un largo periodo de trabajo del Comité Técnico de Normalización CTN 60 (Combustibles gaseosos e instalaciones y aparatos de gas), se aprobó y publicó la nueva normativa sobre instalaciones receptoras de gas: **norma UNE 60670: 2014**.

Esta normativa tiene por objeto establecer los **criterios técnicos, los requisitos esenciales de seguridad y las garantías** de buen servicio, que se deben utilizar al diseñar, construir, ampliar, modificar, probar, poner en servicio y controlar periódicamente las instalaciones receptoras de gas así como las condiciones de ubicación, instalación, conexión y puesta en marcha de los aparatos de gas.

Entre las principales novedades de la normativa, **se acepta el uso del tubo multicapa** y se desarrollan las normas de aplicación de estos sistemas:

- ▶ UNE-EN 1775: 2008 - Suministro de gas. Red de tuberías de gas para edificios. Presión máxi-



ma de operación inferior o igual a 5 bar. Recomendaciones funcionales.

- ▶ UNE 60670-3: 2014 - Instalaciones receptoras de gas suministradas a una presión máxima de operación (MOP) inferior o igual a 5 bar. Parte 3: Tuberías, elementos, accesorios y sus uniones
- ▶ UNE 60670-4: 2014 - Instalaciones receptoras de gas suministradas a una presión máxima de operación (MOP) inferior o igual a 5 bar. Parte 4: Diseño y construcción.

## OTRAS NORMATIVAS INTERNACIONALES A TOMAR EN CUENTA

En Sudamérica, Asia y Oceanía ya son comunes las instalaciones con sistemas de tubo multicapa y podemos tener en cuenta la normativa existente para este tipo de sistemas:

- ▶ AS 4176.8-2010 (**Australia**) - Multilayer pipes for pressure applications – Multilayer pipe systems for consumer gas installations with a maximum operating pressure up to and including 5 bar (500 kPa) – Specifications for systems.
- ▶ NMX-X-021-SCFI-2013 (**México**) - Industria del gas – Tubos Multicapa a base de polietileno y aluminio para la conducción de gas natural (GN) y gas licuado de petróleo (GLP) – Especificaciones y métodos de ensayo.
- ▶ NTP-ISO 17484-1: 2007 (**Perú**) - Sistemas de tuberías de plástico. Sistemas de tubos multicapas para instalaciones de gas interiores con una presión de operación máxima de hasta 5 bar (500 kPa). Parte 1: Especificaciones para los sistemas.
- ▶ NTC 2505 (**Colombia**) - Instalaciones para suministro de gas destinadas a usos residenciales y comerciales.

## EL FUTURO DE LAS INSTALACIONES DE GAS

Las nuevas formas de distribución del gas natural como por ejemplo el Gas Natural Licuado permiten que este llegue a un mayor número de usua-

rios sin necesidad de costosos gasoductos.

Frente a un mayor número de instalaciones y potenciales usuarios, las distribuidoras apuestan por sistemas que con idénticas condiciones de seguridad permitan una reducción de costes por material y tiempo de ejecución.

**Los sistemas de tubos multicapa para gas, normalizados y certificados ofrecen todas las garantías requeridas.**

Es por eso que **Válvulas Arco** como primer y único fabricante de **llaves de obturador esférico para Gas en España**, ha apostado por incluir el sistema entre sus productos.

Desde Válvulas Arco somos conscientes del potencial del sector, creemos en su expansión como fuente de energía limpia y económica que contribuye al bienestar de nuestros conciudadanos y estamos convencidos de la seguridad de este tipo de instalaciones. De hecho, creemos que el sector está regulado en base a unas normas que garantizan al 100% la seguridad de las personas y sus propiedades, solo en base a estas premisas apostamos por un futuro donde **el gas llegue en las mejores condiciones al mayor número de usuarios posibles.**

Nuestra labor seguirá centrándose en ofrecer al mercado soluciones seguras, tal y como nuestro lema reclama; 'Con la seguridad de las personas no se juega', hemos apostado por mantener todo nuestro apoyo al sector mediante colaboraciones desinteresadas en labores de Certificación y Normalización de producto. Nuestros técnicos han colaborado y continúan trabajando en el desarrollo de la normativa nacional e internacional del sector de las instalaciones de gas, porque entendemos la importancia de lo que hacemos y estamos orgullosos de ello.



# Cestas de Navidad

DESDE MENOS DE

# 30€

IVA INCLUIDO



LOTE SURTIDO 4-S

**27,33€**

IVA INCLUIDO



LOTE SURTIDO 9-S-W

**41,28€**

IVA INCLUIDO



LOTE SURTIDO 15-S

**59,97€**

IVA INCLUIDO



LOTE SURTIDO 18-S

**76,56€**

IVA INCLUIDO



ESTUCHE BOTELLAS 105-R

**30,64€**

IVA INCLUIDO



ESTUCHE BOTELLAS 111-R

**46,67€**

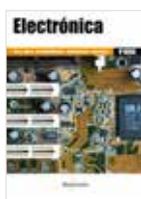
IVA INCLUIDO

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



# BIBLIOTECA DE Agremia

## ELECTRICIDAD



### ELECTRÓNICA

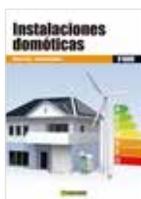
Precio de venta Socio: **27,60€**  
 Precio de venta No Socio: **33,12€**



### 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€**

Los precios no incluyen el IVA



### 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€**

## INSTALACIONES TÉRMICAS 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 USB.

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

TODOS LOS LIBROS SE PUEDEN CONSEGUIR A TRAVÉS DE [www.agremia.com](http://www.agremia.com) o llamando al **914687251**



# CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES

¿QUE TIPO DE CONDUCTORES ELÉCTRICOS SE DEBEN UTILIZAR EN LAS INSTALACIONES INTERIORES DE EDIFICIOS DE VIVIENDAS, VIVIENDAS UNIFAMILIARES Y LOCALES DE REUNION TRABAJO Y USO SANITARIO CUALQUIERA QUE SEA SU OCUPACIÓN?



TOMÁS GÓMEZ

Responsable Dpto. Técnico AGREMIA  
tecnico@agremia.com

Desde la publicación del DECRETO 17/2019 de 2 de abril, del Consejo de Gobierno, por el que se desarrolla en la Comunidad de Madrid el procedimiento de ejecución, registro y comunicación de las inspecciones periódicas de instalaciones eléctricas de baja tensión, de las excepciones de las instalaciones eléctricas comunes en fincas y se establecen criterios de seguridad en los suministros complementarios en algunos locales de pública concurrencia, cambian los requisitos técnicos exigidos a los conductores eléctricos para determinadas instalaciones.

## DISPOSICIÓN ADICIONAL SEGUNDA:

### Para nuevas instalaciones

Los conductores a utilizar en la ejecución de instalaciones eléctricas interiores de edificios de viviendas, viviendas, locales de reunión, trabajo y usos sanitarios, cualquiera que sea su capacidad de ocupación, **deberán ser no propagadores de incendio y con emisión de humos y opacidad reducida. Los cables serán de la clase de reacción al fuego mínima Cca-s1b, d1, a1.** Los cables con características equivalentes a las de la norma UNE 21123, partes 4 o 5, o a la norma UNE 211002 (según la tensión asignada del cable) cumplen con esta prescripción.

### Para aquellas instalaciones que estén en proceso de ejecución

Se considerará como **fecha de inicio de ejecución la fecha que conste en el proyecto técnico o memoria técnica de diseño** que sirva de base para su legal puesta en servicio. A estos efectos, se establece un **plazo máximo** para la legal puesta en servicio de la instalación de **dos años** a contar desde la fecha de inicio de ejecución.

## ENTRADA EN VIGOR DE LA DISPOSICIÓN

Esta disposición entro en vigor el **09 de OCTUBRE de 2019.**

# SERVICIO OFICINA DE TRANSMISIÓN DE NEGOCIO

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 transmisión 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.



**CONTACTO:**  
**MIGUEL A. SAGREDO**  
Asesor Jurídico Agremia  
[juridico@agremia.com](mailto:juridico@agremia.com)

## COMPRA DE EMPRESAS

### EMPRESA DEDICADA A LA EJECUCIÓN Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES TÉRMICAS Ref C.002-19-09

**Importante empresa desea comprar empresa instaladora o mantenedora de salas de calderas**  
Importante empresa dedicada a las instalaciones térmicas, con sólida implantación en Madrid, en proceso de expansión, busca empresas dedicadas al mantenimiento de salas de calderas, grupos de presión, instalaciones de energía solar térmica, etc, cuyos gestores estén al final de su carrera profesional o deseen integrarse en la sociedad adquirente para aprovechar las sinergias entre ambas entidades.

## VENTA DE EMPRESAS

### 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: A CONVENIR**

## NUEVOS SOCIOS EN AGREMIA

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

De las nuevas altas, el **45% son empresas** (Sociedades Limitadas, Sociedades Anónimas, etc..) y el **55% autónomos**

- ▶ ALCONCHEL CAMPORRO, VICTOR
- ▶ ALONSO GARCIA, JOSE MIGUEL
- ▶ ARISERVICE MAD S.L
- ▶ ARROYO CARRETERO, MARIO
- ▶ ASTROCLIMA INSTALADORA, S.L.
- ▶ BARQUILLA MARTIN, ISMAEL
- ▶ BERMUDEZ GONZALEZ, HAROLD EDUARDO
- ▶ BLAKE RUIZ, WILFREDO JOSUE
- ▶ CEBOLLA SEVILLANO, JUAN ANTONIO
- ▶ CLIMAFONT HENARES, S.L.
- ▶ CORRALO, S.L.
- ▶ DEL CURA GARCIA, RAUL
- ▶ DEL POZO MERINO, DAVID
- ▶ DHARA SOLUCIONES ENERGETICAS, S.L.
- ▶ EL KAKOUA, ADIL
- ▶ FF SOLUCIONES, S.L.
- ▶ FONTANERIA IGNACIO, S.L.
- ▶ GRUPO CENTEGAS SERVICIOS INTEGRALES, S.L.
- ▶ GRUPO LASMAR ENERGIAS, S.L.
- ▶ GUERRERO DEL HIERRO, JAIME
- ▶ HERVES TOHUX ALFONSO Y HERVES DANS ALFONSO, C.B.
- ▶ INGENIERIA GOSTARESH, S.L.
- ▶ INSTALACIONES CUBILLO, S.L.
- ▶ INSTALACIONES MERGAS, S.L.
- ▶ INSTALACIONES RAMOS NOVILLO, S.L
- ▶ ISEMAREN, S.L.
- ▶ LAGOS BENITEZ, ANTONIO
- ▶ LOPEZ PARRA, ALBERTO
- ▶ LOW REFRIGERATION, S.L.
- ▶ MARAMBIO OYARZUN, JOSE ENRIQUE
- ▶ MARTIN PLAZA, MARCOS
- ▶ MASTERGAS GLOBAL ENERGY, S.L.U.
- ▶ MEGIA GARCIA, ANGEL
- ▶ MILITARU, MARIAN
- ▶ MONTE COSTANTIN, RODRIGO
- ▶ MORENO GUERRA, SERGIO
- ▶ NATURGESTYGAS, S.L.
- ▶ PERDOMO PIQUERO, MARIO GONZALO
- ▶ PLAZA PONTE, CARLOS ARTURO
- ▶ RAMOS ESTALAYO, RUBEN
- ▶ RUISAN AIRE ACONDICIONADO, S.L.
- ▶ SALCEDO CAÑIZAREZ, CARLOS ALBERTO
- ▶ SANTOS CADENAS, EUGENIO
- ▶ SERALGAS GESTION, S.L.
- ▶ SERVICIO TECNICO MEJIAS, S.L.
- ▶ SERVICIOS Y REPARACIONES URBION, S.L.
- ▶ STANA, FLORIN ADRIAN
- ▶ SUPAINSA, S.L.
- ▶ TIBERIU ROMERO, FARCAS
- ▶ TIPANTAXI CHATO, WILLIAM ORLANDO
- ▶ VASCO RODRIGUEZ, JULIO CESAR

### YA DISPONEMOS DE DECIMOS DE NAVIDAD

Ya disponemos de lotería de Navidad para el sorteo del próximo día 22 de diciembre del presente año.

Los décimos han sido adquiridos en la emblemática **Administración de Lotería "SOL"** (la lotería de los gordos).

El número para este sorteo es el **61239**

Al igual que en años anteriores, podrás adquirir los décimos en la

**Sede Social (C/ Antracita, 7 -2ª Planta)**

y en el **Centro de Formación (Avda. de Córdoba, 21- 1a Planta)**

en nuestro horario habitual.



# ARBO

## NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

Dpto. comunicación ARBO

### LA HISTORIA

Arbo nace en Italia en 1968 como una empresa familiar dedicada a la venta de recambios para quemadores de gasóleo. Con el tiempo, la empresa ha ido ampliando su gama de productos, introduciendo la venta de recambios para calderas, componentes de central térmica y la inclusión en el sector del acondicionamiento.

Esta trayectoria empresarial apoyada en una gestión activa del negocio ha convertido a la sociedad en líder a nivel Europeo en su sector.

En 2017 nace Arbo Ibérica, la filial española del grupo con el claro convencimiento de igualar en el mercado Ibérico los logros obtenidos en el mercado italiano. En septiembre 2018 Arbo Ibérica adquiere Drac, histórica empresa presente en el mercado español desde 1991.

Con esta integración se ha constituido un importante operador en el mercado del recambio de material para climatización, con una central en Barcelona y una red de tiendas, técnicos y comerciales profesionalidad en todo el territorio español y portugués.



### CERCA DE TÍ

Como empresa líder en Europa en la distribución de recambios y accesorios queremos acompañarte en tu labor diaria y para ello ponemos a tu disposición nuestro equipo humano y técnico para que cualquier consulta que necesites sea resuelta lo antes posible, también ponemos a tu disposición nuestros almacenes en los que encontrarás una amplia gama de productos y accesorios para sistemas de calefacción y refrigeración.



### EL SERVICIO

Los elementos en los que Arbo ha basado su identidad desde el principio son los mismos que aún hoy lo caracterizan y lo hacen único en el sector. El cliente puede ser guiado en la elección de cada artículo gracias al apoyo técnico cualificado listo para responder con prontitud por email, WhatsApp o por teléfono de lunes a viernes de 8,30 a 18,30. La amplia gama de productos y la disponibilidad inmediata en stock nos permite satisfacer las necesidades de los clientes exactamente cuando lo necesitan.

#### ARBO IBÉRICA

C/ Hidráulica, 1  
Pol. Ind, La Ferreria  
08110 Montcada i Reixac  
(Barcelona)  
Tel.: 93 858 21 20  
email:  
[info@arboiberica.com](mailto:info@arboiberica.com)  
[www.arboiberica.com](http://www.arboiberica.com)

# FERROLI PRESENTA LAS PRINCIPALES NOVEDADES EN SU GAMA DE PRODUCTO: AEROTERMIA, GAS Y GASOIL

## DPTO. FORMACIÓN FERROLI

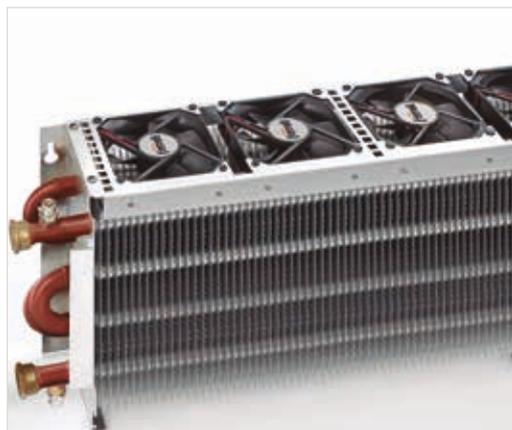


El pasado día 12 de Septiembre Ferroli, presentó a los asociados a Agremia el amplio abanico disponible de alternativas en instalaciones EFICIENTES.

Ferroli quiere ayudar al instalador con soluciones adecuadas a cada instalación, sin priorizar ningún combustible, por lo que una vez asimiladas las exigencias a las que nos obliga la Normativa, sólo queda exponer la variedad de productos adaptados a cada necesidad de nuestros usuarios, instaladores y distribuidores.

Ante todo, queda claro que una instalación en Baja Temperatura aporta unos ahorros importantes y que el fan-coil es el mejor sistema de refrigeración.

Pensando en los instaladores, que puedan ofrecer todas las tecnologías disponibles, Vimos las posibilidades de trabajar con Emisores Térmicos de Aluminio, Emisores de Baja Temperatura (Varese) y/o FanCoils, incluso con aerotermia, siempre que dimensionemos adecuadamente tanto los emisores como los generadores..., lo que siempre hemos hecho.



Cuando las necesidades del usuario son cubiertas con Gas, la mejor opción son las calderas murales Blue Helix RRT, con sólo 25cm de fondo, pueden ser instaladas en cualquier mueble, disponibles en versión bitérmica o con intercambiador de placas, con potencias de 24, 28, 32 y 34kW, además de sus versiones de sólo calefacción y acumulación en 50 y 100 litros. Estan fabricadas en tubo de Acero Inoxidable de muy amplia sección, minimizando los riesgos de obstruccios e incrementando considerablemente la vida de la caldera. Un hecho muy significativo de esta alta calidad es su alta eficiencia, mejorando la instalación a A+, incorporando un control Clase VI (Tto. Modulante + Sonda Exterior). Aprovechamos para presentar el nuevo Termostato modulante via wifi y Radio Frecuencia.

Con las Calderas de gasóleo, destacamos el cambio normativo de baja emisión NOx, lo que nos ha permitido incorporar toda una nueva gama de quemadores presurizados (hasta 400kW), con una alta presurización disponible, nos permitirá trabajar con salidas de humos, hasta ahora no posibles.

Una parte importante de la ponencia giró en torno a las nuevas máquinas de Aerotermia, compactas y partidas, donde recordamos que Ferroli tiene una dilatada experiencia en la fabricación y comercialización de Bombas de Calor de alta eficiencia y recomienda un adecuado dimensionamiento, tanto en la producción como en la emisión:

### Gama aerotermia

RVL I (Compacta) kW	7	9	14	16	14T	16T	
OMNIA H (Partida) kW	6	8	10	12	16	12T	16T



# BAXI PRESENTA SUS SISTEMAS DE CLIMATIZACIÓN EN AGREMIA

## DPTO. FORMACIÓN BAXI

El pasado 3 de Octubre Baxi estuvo en Agremia, comentando a sus asociados que los cambios normativos que se prevén, una vez se ratifique el borrador del nuevo Código Técnico de la Edificación, supondrá la modificación de los Documentación Básico de Ahorro de Energía (DB-HE), esto cambiará de forma notable el concepto de climatización de la vivienda. Este nuevo CTE reduce de forma importante los consumos energéticos de energía total y energía primaria no renovables en los sistemas de calefacción, refrigeración, ventilación, agua caliente sanitaria e iluminación.

Los edificios de nueva construcción deberán ser Edificios Consumo Casi Nulo (NZEB); son edificios con un nivel de eficiencia energética muy alto. La cantidad casi nula o muy baja de energía requerida debería estar cubierta, en muy amplia medida, por energía procedente de fuentes renovables, incluida energía procedente de fuentes renovables producida in situ o en el entorno.

Esto conllevará el cambio de los sistemas tradicionales de climatización (calderas de gas/gasóleo con radiadores) en gran parte del país por sistemas más eficientes (aerotermia, solar térmica, solar fotovoltaica, suelo radiante/refrescante, fancoils) y con un aporte importante de energías renovables (solar térmica, solar fotovoltaica, aerotérmica, biomasa).

Desde BAXI apostamos por los SISTEMAS de CLIMATIZACIÓN, compuesto por generadores aerotérmicos (Bombas de Calor), sistemas de emisores de suelo radiante y fancoils para calefacción y refrigeración, apoyo de energía solar tanto con paneles térmicos como fotovoltaico. Y todo ello gestionado con una regulación sencilla de instalar por

los profesionales, fácil de manejar por el usuario y que además cumpla la cada vez mayor demanda por parte del mercado de la conectividad, como es el regulador climático BAXI CONNECT (TXM).

En BAXI disponemos de Bombas de calor con potencias desde los 4,5 kW, con y sin acumulación de ACS. Equipos que se podrán integrar con los sistemas solares térmicos para el aporte de agua caliente sanitaria y con sistemas solares fotovoltaicos, que harán que nuestras viviendas sea energéticamente más eficientes.

En el apartado de emisores, podemos decantarnos para la climatización de nuestra vivienda por un sistema de suelo radiante/refrescante o fancoils. O la posibilidad de disponer de ambos sistemas, suelo radiante para la calefacción y fancoils para la refrigeración, todo ello gestionado de forma automática por el regulador climático BAXI CONNECT y la bomba de calor.

La ventilación, la calidad del aire y la ventilación será otro punto importante en estas viviendas. Los sistemas de ventilación con recuperador reducirán considerablemente los consumos energéticos de la vivienda.



## VÁLVULAS ARCO

COMBI VITAO DE ARCO, DOS VÁLVULAS EN UNA



La válvula COMBI VITAO, diseñada para ser utilizada en instalaciones de fontanería, combina dos válvulas independientes de cuarto de vuelta en un único cuerpo. Esta válvula ha sido desarrollada por ARCO para facilitar la instalación de electrodomésticos o sanitarios en espacios reducidos en los que solo existe una toma de agua y permite cortar de forma individual el suministro a los equipos conectados a cada una de sus salidas.

COMBI VITAO dispone de una entrada de media pulgada y dos salidas, una de  $\frac{3}{4}$  y la segunda, de  $\frac{3}{8}$ . Además, con el objeto de hacer este modelo aún más versátil, ARCO cuenta con adaptadores en caso de precisar transformar la salida de  $\frac{3}{8}$  a media pulgada o  $\frac{3}{4}$ .

Las ventajas de esta novedosa válvula se aprecian también en la instalación: el tiempo necesario para colocarla se reduce un 80%, se mejora la fiabilidad al disminuir el número de conexiones y requiere de menos accesorios y espacio.

A estas características hay que añadir que COMBI incorpora el VITAO SYSTEM, la innovadora solución de ARCO contra la cal que consiste en un eje bola fabricado en una sola pieza de material técnico. Este sistema facilita una suave maniobra de apertura y cierre, algo fundamental en aquellas instalaciones donde la dureza del agua o la temperatura, junto al poco uso, facilitan la deposición de cal.

## UPONOR

UPONOR LANZA SMATRIX PULSE UN NUEVO SISTEMA DE CONTROL PARA SOLUCIONES DE CLIMATIZACIÓN INVISIBLE

Uponor Smatrix Pulse es una extensión de la tecnología de control Smatrix desarrollada por Uponor con el fin de dar respuesta a la creciente importancia de los sistemas domésticos inteligentes conectados. El nuevo sistema de control individual de la temperatura de la habitación no solo está equipado con la innovadora tecnología de auto-equilibrado, el análisis inteligente y las funciones de confort adaptables, sino que también incluye compatibilidad con varias aplicaciones para el hogar inteligente como el control de voz de Amazon Alexa y el asistente de voz de Google. El asistente de instalación está integrado en la aplicación Uponor Smatrix Pulse, que guía a los instaladores de manera intuitiva a través del proceso de instalación. Uponor Smatrix Pulse está configurado tanto para edificios nuevos como para renovar instalaciones existentes, reduciendo el consumo de energía hasta en un 20%.

Uponor Smatrix Pulse es un sistema inteligente de control de temperatura ambiente para calefacción y refrigeración radiante en edificios residenciales. El sistema cuenta con el módulo de comunicación, que permite el acceso local o remoto con la aplicación Uponor Smatrix Pulse y crea la conexión con la nube Uponor. La nube, a su vez, permite la integración del sistema de control de temperatura en sistemas domésticos inteligentes. Uponor Smatrix Pulse se integra tanto en instalaciones inalámbricas como cableadas y puede controlar otros sistemas como equipos de aire complementarios o sistemas de suelo eléctrico en baños.



## BAXI

LLEGA EL NUEVO CLUB BAXI FIDELITY CON UNA GRAN PROMOCIÓN DE LANZAMIENTO

BAXI, compañía líder y referente en sistemas de climatización, renueva el Club BAXI Fidelity [www.baxifidelity.es](http://www.baxifidelity.es), una plataforma enfocada al profesional instalador de climatización, donde podrá encontrar premios y ventajas exclusivas.

La nueva web, accesible desde todos los dispositivos, incorpora una nueva tecnología que hace más ágil el proceso de introducción y gestión de facturas para el instalador. Además, incorpora elementos *degaming* que harán más enriquecedora la experiencia del usuario.



La plataforma dispone de diversas promociones de productos BAXI que se van renovando, como las **calderas murales de gas**, las **bombas de calor** o el **aire acondicionado**.

### Promoción de lanzamiento para el instalador

Con motivo del lanzamiento del nuevo Club, la compañía ha querido apoyarlo con una promoción muy especial disponible hasta el 31 de diciembre.

Los instaladores pueden conseguir **hasta 100€ de bonificación por la compra de calderas murales de gas**, que serán cargados en su tarjeta del Club BAXI Fidelity tras introducir la factura de compra correspondiente, con fecha incluida dentro del periodo de la promoción (del 16 de septiembre al 31 de diciembre de 2019).

### Plan Renove para el usuario

Con esta promoción, el profesional puede ofrecer a sus clientes beneficiarse de un abono en cuenta de 150€ si sustituyen una vieja caldera mural por un modelo de las gamas Platinum junto con un termostato Wi-Fi BAXI Connect.

## TESTO

### CAMPAÑA DE CALEFACCIÓN TESTO



Para facilitar el mantenimiento y las revisiones de los sistemas de calefacción, Testo pone en marcha su habitual campaña de otoño, dirigida a todos los profesionales instaladores del sector de la calefacción y la fontanería.

Esta campaña incluye los analizadores de combustión testo 300 Longlife y testo 330 LL con un destornillador eléctrico de regalo, además de otros instrumentos de medición muy útiles para los instaladores, servicios técnicos de calderas y fontaneros: la sonda de CO como complemento a los analizadores (para realizar la inspección correspondiente en viviendas con caldera de gas); cámaras termográficas para la inspección de tuberías ocultas, suelos radiantes o sedimentos en radiadores; el detector de fugas en tuberías de gas testo 316-1 o la bomba de opacidad manual.

La campaña se complementa con un plan renove por el que un instalador se puede beneficiar de un abono de 150 en la compra de un analizador de combustión nuevo entregando el viejo a cambio, y con un video formativo en el que uno de nuestros especialistas le muestra como se realiza una medición de combustión con el analizador testo 300.

## THERMOR

### LLEGAN LOS AEROPUNTOS DE THERMOR, UNA CONSTELACIÓN DE REGALOS

Tras el gran éxito de pasadas ediciones, Thermor vuelve a lanzar este año su ya esperada promoción **Aeropuntos**, con premios más espectaculares que nunca.

Mediante esta promoción, Thermor quiere premiar la fidelidad de sus clientes, y seguir potenciando la instalación de sistemas de energía renovable como es la **aeroterminia y sus productos estrella: Aéromax y Alféa**, en sus diferentes versiones.

La aeroterminia, además de ofrecer un ahorro e hasta el 70% en consumo, supone una alternativa ideal para cualquier instalación, tanto en obra nueva como para la renovación de una caldera. Es fácil de instalar, ya que se adapta a cualquier espacio, y no requiere de chimeneas o depósitos de combustible, y además, no necesita apenas mantenimiento.



Participar es muy sencillo, tan solo es necesario entrar en **thermorpro.es** y registrar el número de serie de cada producto que se instale. También se puede acceder a la promoción **a través de la App** y participar de forma más rápida desde cualquier dispositivo móvil.

Podrán acumularse los pedidos realizados **entre el 1/10/19 y el 30/11/19**, y para poder recibir los regalos a tiempo para Navidad, deberá realizarse el pedido antes del 15 de noviembre de 2019.

## GRUPO FERROLI

### LA OCU ELIGE 2 CALDERAS DE COINTRA Y 2 CALDERAS DE FERROLI COMO "COMPRA MAESTRA" EN EL ANÁLISIS DE SU REVISTA DE OCTUBRE 2019



En la revista de octubre 2019 de la asociación de consumidores y usuarios, el Grupo Ferroli ha vuelto a cobrar protagonismo un año más con cuatro de sus calderas de condensación a gas, todas ellas clasificadas con el galardón de "Compra Maestra".

Este año, la OCU ha publicado un análisis comparativo entre 16 modelos de calderas mixtas de condensación con microacumulación de las principales marcas del mercado.

Esta comparativa es muy útil para todos aquellos usuarios que tienen dudas a la hora de elegir su nueva caldera, ya que, no solo analiza la **calidad-precio** de cada uno de los modelos, sino que tiene en cuenta la **eficiencia, la seguridad y la contaminación de cada caldera**, así como la facilidad de instalación que implique o no obras en casa.

Los tres modelos de caldera que encabezan la lista con una calificación global de 74 puntos cada una, son el modelo Superlative Plus de Cointra, el modelo Superlative Condens 25 C de Cointra y el modelo Bluehelix Tech 25 C de Ferroli, convirtiéndose en las mejores del análisis.

Además de ser las mejor clasificadas, han obtenido también el título de "Compra Maestra" junto al modelo Bluehelix RRT 24C de Ferroli, clasificado con 71 puntos.

# 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](mailto: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](http://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](mailto:marketing@agremia.com)



## EL CLUB BAXI FIDELITY SE RENUEVA CON ESTA GRAN PROMOCIÓN DE LANZAMIENTO

Queremos celebrar el lanzamiento del nuevo **Club BAXI Fidelity** haciendo lo que mejor se nos da: ofrecerte ventajas. Por eso, si subes ahora tus facturas de compra podrás conseguir en tu tarjeta:

**100€** x 1 PLATINUM PLUS

**75€** x 1 PLATINUM COMPACT ECO O ALUX

**35€** x 1 NEODENS PLUS ECO

**25€** x 1 VICTORIA CONDENS



Si aún no eres instalador **BAXI Fidelity**, ¡esta es la señal que estabas esperando! Introduce fácilmente tus facturas desde tu smartphone, tableta u ordenador y descubre el resto de novedades del Club a partir de octubre.

Promoción válida del 16 de septiembre de 2019 al 31 de diciembre de 2019.