

Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA

POR QUÉ ESPERAR

Nuevas ecoTEC plus y ecoTEC exclusive. Calderas conectadas. Calderas inteligentes

Renovadas por dentro y por fuera. La nueva generación ecoTEC plus y ecoTEC exclusive te ofrece prestaciones inigualables para que tus clientes disfruten del confort más inteligente ahorrando hasta un 35% en calefacción. Nuevo diseño, modulación hasta 1:12, combustión autoajustable, bomba de alta eficiencia LIN BUS, funcionamiento de emergencia y conectividad.

cuando puedes instalar ya la nueva generación de calderas?

SMART 

Climatización renovable. Hogares inteligentes
Descúbrelas en vaillant.es

 **Vaillant**
Confort para mi hogar

Servicio de cumplimentación Certificados de Instalaciones y Memorias Técnicas



Para las actividades de:

- Gas
- Fontanería
- Electricidad
- Instalaciones térmicas
- Instalaciones prod. petrolíferos líquidos

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

El servicio incluye:

- Revisión documental según normativa
- Cumplimentación de la documentación
- Diligenciación documental (tramitación)

Envío por email de los datos de la instalación
Posibilidad de encargar la cumplimentación del Certificado/Memoria y/o la Tramitación



Tarifas y promociones:

- 60 € Memoria (*)
- 32 € Certificado y Memoria (Electricidad)
- Bono de 10 Memorias: General: 480 €
Electricidad: 290 €

(*) Para instalaciones de Fontanería, Gas, Térmicas y de prod. petrolíferos líquidos que no requieran proyecto IVA no incluido

Además:



- Registro de Instalaciones Industriales

Servicio de Atención y Asistencia al Asociado en el procedimiento de registro y legalización de Instalaciones Térmicas, de Suministro de Agua y PCI

Más info

Dpto. Técnico
91 468 72 51

tecnico@agremia.com
www.agremia.com





Edita
AGREMIA
C/ Anracita, 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,
Arancha Robredo y Miguel Ángel Sagredo

Fotografía
©AGREMIA
©Shutterstock, ©Freepik

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 El Ayuntamiento de Madrid confía a AGREMIA la gestión de las ayudas del Plan Cambia 360
- 09 Nuevas tarifas eléctricas desde el 1 junio de 2021
- 10 Aprobado Real Decreto 390/2021 sobre certificación de la eficiencia energética de los edificios
- 12 AGREMIA ofrece el servicio de tramitación de subvenciones para el Plan PREE
- 13 El Ministerio de Industria tiene en cuenta la petición de CONAIF para dotar a los instaladores de nuevas vías de acceso en electricidad de baja tensión
- 14 Un 46% de las empresas instaladoras busca incorporar profesionales, aunque sólo un 8% lo consigue durante el primer mes
- 17 Criterios para la elaboración de los estudios de rentabilidad económica (Anexo III) para la instalación de sistemas de individualización de consumo

20 NOTICIAS ESCUELA TÉCNICA

- 20 Facilidades para la acreditación como instalador electricista
- 22 **PUBLIREPORTAJE**
- 22 Arbo Ibérica: El socio de referencia del mantenedor e instalador profesional
- 24 Entrevista a Fig socio colaborador de AGREMIA

23 NUEVOS SOCIOS

26 PRESENTACIÓN DE PRODUCTO

- 26 Jornada online de ORBIS en AGREMIA

27 SOCIO COLABORADOR

- 27 Rointe
- 28 Soldaman
- 29 Chint
- 30 Redexis
- 31 Grupo GTG Prevención

32 NOTAS DE PRENSA

34 CUADRO DE HONOR



Produce tu propia energía



Aumenta el valor de tu negocio o vivienda



Despreocúpate de las subidas de la luz



¿Por qué con Fenie Energía?

- ✓ Asesoramiento personalizado de tu Agente Energético
- ✓ Estudio y presupuesto específico para cada instalación
- ✓ Posibilidad de financiación

Ahora sí es momento de apostar por

Autoconsumo

Un nuevo modelo energético es posible, desde Fenie Energía impulsamos nuevos tipos de producción y consumo de energía

Se simplifica la legalización

Se ha derogado el impuesto al sol

Eliminación del segundo contador, abaratando costes

El autoconsumo compartido ya es posible

fenie energía

Verás la energía de otra manera

www.fenieenergia.es



Electricidad



Gas



Eficiencia



Movilidad



Autoconsumo

ASAMBLEA GENERAL DE AGREMIA

El pasado día 29 de junio se celebró la Asamblea General de la Asociación y en el marco de esta reunión, se presentó el Plan Estratégico 2021-2024, que marcará la hoja de ruta de la actividad asociativa en los próximos cuatro años.

Para la realización del nuevo Plan Estratégico, aprobado por la Junta directiva de Agremia, se ha contado con la participación de todos los agentes del sector (Administración Pública, fabricantes, prensa, representantes de almacenes, empresas energéticas, compañías asociadas a Agremia...), cuyas reflexiones, puestas en común en una jornada, dotan de contenido al Plan.

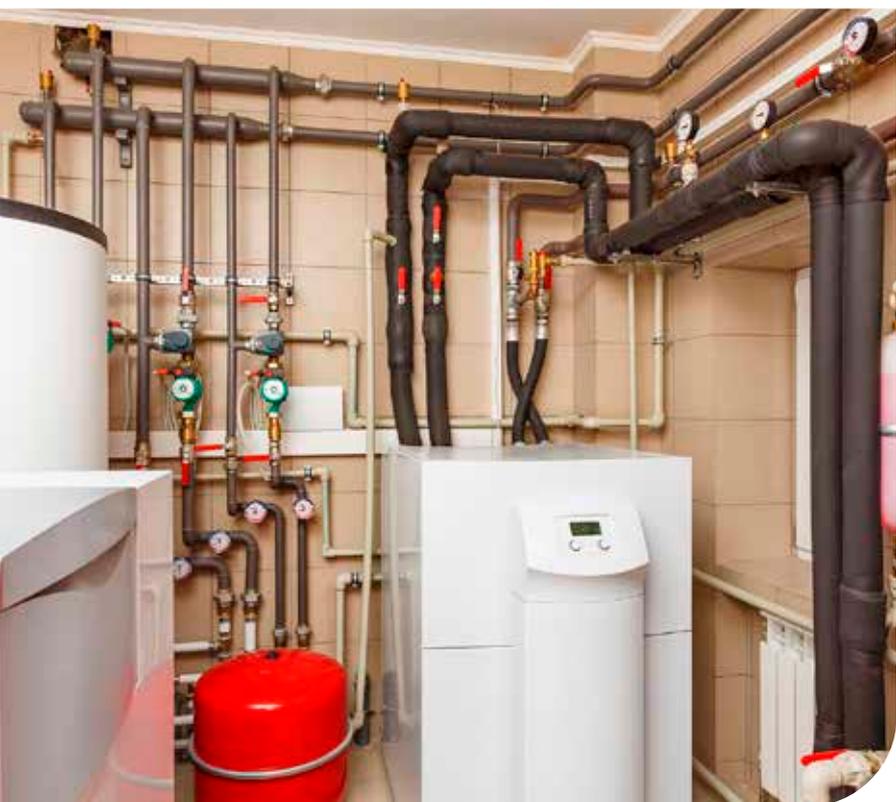
El Plan 2021-2024 está formado por **10 líneas estratégicas** desde cinco perspectivas distintas pero interrelacionadas: **resultados** (sostenibilidad económica), **clientes** (mantener la masa social de Agremia, asegurar el relevo generacional, potenciar la formación a empresas, promoviendo la electrificación e impulsar la transformación digital de las empresas asociadas), **procesos** (fomentar alianzas con las Administraciones Públicas y otros agentes del sector y reforzar la digitalización

de la Asociación), **personas** (impulsar políticas de conciliación y retención del talento) y **sociedad** (poner en valor la labor de los socios de Agremia y ser referente sectorial para la sociedad).

Entre los objetivos estratégicos que se ha planteado la Asociación, destaca mantener el equilibrio económico, sostenible y saneado de las cuentas de Agremia, fomentar el emprendimiento, siendo vivero y aceleradora de empresas, atraer a los jóvenes y a personas de otros sectores, impulsar la formación específica en electricidad, apostar por proyectos de digitalización, promover alianzas con la Administración en defensa del colectivo de instaladores, automatizar los procesos, implementando sistemas de teletrabajo, y finalmente comunicar a la sociedad el trabajo que desempeñan las empresas asociadas e informar sobre la realidad sectorial.

Finalmente como indican los estatutos, y coincidiendo con la Asamblea General, se procedió a la elección para renovación de la mitad de los miembros de la Junta Directiva.

EL AYUNTAMIENTO DE MADRID CONFÍA A AGREMIA LA GESTIÓN DE LAS AYUDAS DEL PLAN CAMBIA 360



AYUDAS A LA RENOVACIÓN DE EQUIPOS DE CLIMATIZACIÓN E INSTALACIONES TÉRMICAS

Con este programa de ayudas, que es una continuación del desarrollado en 2020, para el que también fue designado Agremia, el consistorio pretende eliminar las apenas 100 calderas de carbón que todavía funcionan en la ciudad de Madrid antes de finalizar 2021. **La nueva Ordenanza de Calidad del Aire y Sostenibilidad prohíbe su uso a partir de 2022.** También busca reducir el 50% de las 4.500 calderas de gasóleo existentes con un horizonte próximo a 2027.

Para alcanzar este objetivo, el Ayuntamiento ha previsto **una dotación de 43,3 millones de euros en los próximos años** para la sustitución de las instalaciones térmicas y de climatización por tecnologías más eficientes y menos contaminantes. De los 13,3 millones de euros de este año 2021, se reservan 2 millones de euros para el Plan Carbón Cero; 8,5 millones para sustituir calderas de gasóleo; 1,5 millones de euros para sistemas de climatización eficientes y sostenibles en PYMES; y 1,3 millones para sistemas de calefacción y agua caliente sin emisiones.

AGREMIA ha sido designada por el Ayuntamiento de Madrid como entidad colaboradora para gestionar las ayudas del **Plan Cambia 360** destinadas a impulsar la renovación de las instalaciones térmicas y de climatización así como la instalación de infraestructuras de recarga para el vehículo eléctrico durante los años 2021, 2022 y 2023.

Ambas designaciones, conseguidas a través del procedimiento de concurrencia, mediante Decreto del Delegado de Área de Medio Ambiente y Movilidad, sitúa a Agremia como una de las asociaciones referente para conseguir la descarbonización del parque inmobiliario.

AYUDAS PARA LA INSTALACIÓN DE PUNTOS DE RECARGA

Esta nueva línea de ayudas tiene como finalidad reducir las emisiones de elementos contaminantes y mejorar la eficiencia energética que genera el



sector del tráfico rodado en Madrid, con la consiguiente mejora de la calidad del aire y la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero.

Con una **dotación de 12 millones de euros** para las tres anualidades, el Ayuntamiento prevé financiar 1.900 puntos de recarga, 300 durante este año, 800 en 2022 y otros 800 en 2023.

Las instalaciones de infraestructura de recarga susceptibles de recibir estas ayudas serán los puntos situados en zonas de estacionamiento destinadas a vehículos asociados a los servicios de taxi y VTC, así como a las plataformas y sistemas de vehículos compartidos y la distribución urbana de mercancías. Esto es, flotas con alto volumen de recorridos.

También estarán sujetas a estas ayudas las infraestructuras de recarga en aparcamientos de acceso público en recintos no residenciales (aparcamientos públicos, hoteles, centros comerciales, universidades, hospitales, polígonos, centros deportivos...), siendo de especial interés aquellas situadas en estaciones de servicio y gasolineras.

Por último, estas ayudas estarán dirigidas para recargas de acceso privado, ya sean zonas de estacionamiento de em-

presas privadas, para dar servicio a trabajadores y clientes, o para aparcamientos para residentes (PAR) y comunidades de propietarios. Además, también será subvencionable la preinstalación eléctrica para la recarga del vehículo.

Para Emiliano Bernardo, presidente de Agremia, "estas nuevas designaciones suponen un hito para la Asociación y un reto muy importante teniendo en cuenta que la gestión de las ayudas coincidirá con el desafío europeo de rehabilitar energéticamente los bloques de viviendas antiguos, y para ello la sustitución de las instalaciones térmicas y la instalación de puntos de recarga será fundamental".

Con el Plan Cambia 360 el Ayuntamiento de Madrid se ha planteado como meta reducir un 60% las emisiones en 2030 con respecto a 1990.



NUEVAS TARIFAS ELÉCTRICAS DESDE EL 1 JUNIO DE 2021



JAVIER ESPINOSA
Dpto. Técnico agremia
javier.espinosa@agremia.com

El día **1 de junio** entró en vigor en España la nueva tarifa eléctrica, con cambios significativos para los consumidores. El nuevo modelo de factura eléctrica afectará a los consumidores que se encuentren bajo la modalidad de Precio Voluntario para el Pequeño Consumidor (PVPC), y a los consumidores que están en el mercado libre.

Tarifa 2.0 TD (engloba la antigua tarifa 2.0 y 2.1 con todas sus modalidades) hasta una potencia de 15 kW

Estos son los nuevos tres tramos horarios que componen esta tarifa:

- ▶ **Tramo punta.** Entre las 10 y 14 horas y las 18 y 22 horas, será el tramo horario más caro según el precio de la luz.
- ▶ **Tramo llano.** Entre las 8 y 10 horas, las 14 y 18 horas y las 22 y 24 horas, tendrá un coste intermedio en la factura eléctrica.

- ▶ **Tramo valle.** Entre medianoche y las 8 horas, será la tarifa más barata en el precio de la luz.

Estos tramos solo afectarán al precio de **lunes a viernes**. Los **fines de semana y días festivos** la tarifa valle se aplicará durante las 24 horas.

Tarifa 3.0 TD y 6.X (engloba la antigua tarifa 3.0 y 3.1 y 6) para potencias de más 15 kW en baja tensión (3.0 TD) y alta tensión (6.X).

Los cambios en los peajes de acceso también afectarán a los suministros con una potencia contratada superior a **15 kW**. Entre estas podemos encontrar 2 tipos de tarifas:

- ▶ **3.0TD:** para suministros de instalaciones de potencia contratada superior a 15 kW en baja tensión.
- ▶ **6.1TD, 6.2TD, 6.3TD y 6.4TD:** las tarifas **6.XTD** para suministros en **alta tensión**.

Consultas calendarios: energía y potencia 2.0TD																								
PERIODOS PEAJES DE ENERGÍA:																								
Energía Península, Baleares y Canarias																								
2.0 TD Energía	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
Laborables	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2
Sábados Domingos y Festivos	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Energía Ceuta y Melilla																								
2.0 TD Energía	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
Laborables	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	2
Sábados Domingos y Festivos	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
PERIODOS PEAJES DE POTENCIA: (P2p=P3e; P1p=P1e+P2e)																								
Potencia Península, Baleares, Canarias, Ceuta y Melilla																								
2.0 TD Potencia	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
Laborables	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Sábados Domingos y Festivos	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2

PRINCIPALES CAMBIOS EN LOS PEAJES 3.0TD Y 6.XTD

- ▶ 4 temporadas eléctricas (dependientes de la zona geográfica).
- ▶ 5 calificaciones para los días según la temporada.
- ▶ 6 peajes para el término de energía.
- ▶ 6 peajes para el término de potencia.

A. Cuatro temporadas eléctricas

La tarificación se divide al año en 4 períodos o temporadas, siendo el precio del kWh diferente para cada una de ellas.

B. Calificaciones para los días según la temporada

En función de la temporada en la que estemos podemos **calificar el día de la semana** de diferente forma, siendo la calificación A la más cara y la D la más barata.

CLASIFICACIÓN DE LOS DÍAS DE LA SEMANA		
Temporada	Lunes a Viernes	Sábados, Domingos y Festivos
Alta	A	D
Media Alta	B	D
Media	B1	D
Baja	C	D

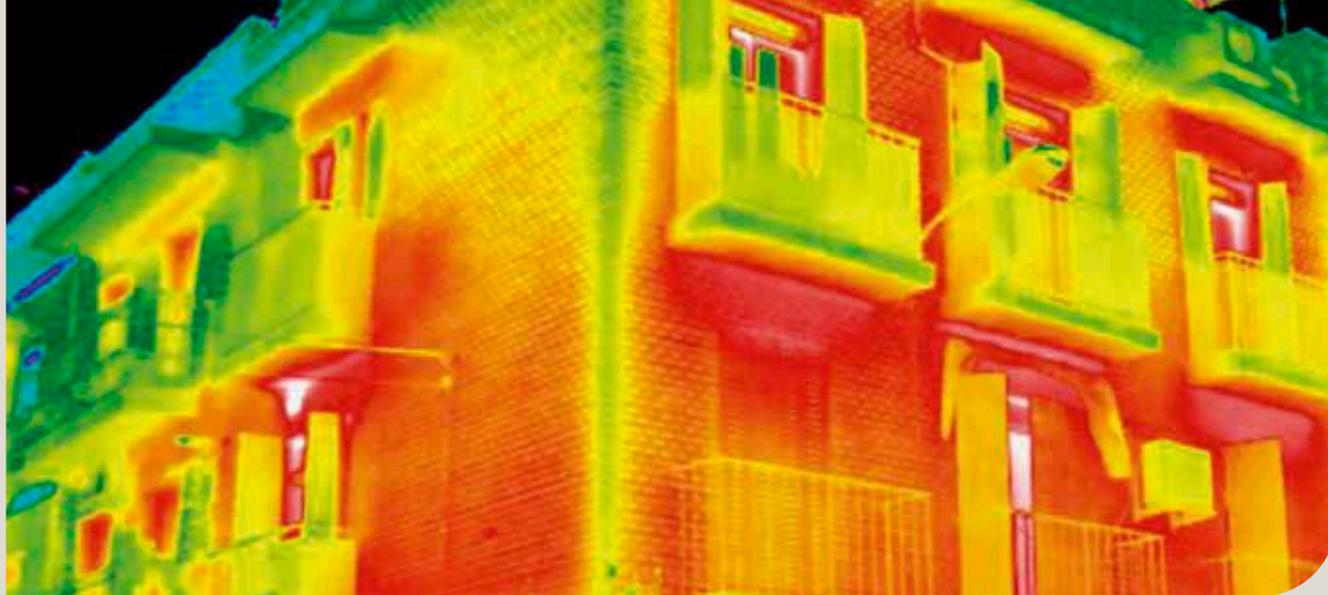
Temporadas eléctricas			
	PENÍNSULA	CANARIAS	BALEARES
Enero	ALTA	MEDIA	MEDIA
Febrero	ALTA	MEDIA	MEDIA
Marzo	MEDIA - ALTA	MEDIA	BAJA
Abril	BAJA	BAJA	BAJA
Mayo	BAJA	BAJA	MEDIA - ALTA
Junio	MEDIA	BAJA	ALTA
Julio	ALTA	ALTA	ALTA
Agosto	MEDIA	ALTA	ALTA
Septiembre	MEDIA	ALTA	ALTA
Octubre	BAJA	ALTA	MEDIA - ALTA
Noviembre	MEDIA - ALTA	MEDIA - ALTA	BAJA
Diciembre	ALTA	MEDIA - ALTA	MEDIA

C. Discriminación horaria en 6 períodos

La nueva tarifa para potencias superiores a 15 kW distingue las horas del día en **6 períodos (del P1 al P6)**, teniendo en cuenta el día de la semana y la temporada. El período P1 es el más caro y el P6 el más barato.

El período P6 (el más barato) siempre se halla de 00h a 08h, salvo los fines de semana y festivos, que mantienen el precio las 24 horas.

Consultas calendarios: 3.0TD y 6.xTD (energía y potencia)																								
		PENINSULA																						
3.0y 6.X	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
Enero	6	6	6	6	6	6	6	6	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2
Febrero	6	6	6	6	6	6	6	6	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2
Marzo	6	6	6	6	6	6	6	6	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3
Abril	6	6	6	6	6	6	6	6	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5
Mayo	6	6	6	6	6	6	6	6	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5
Junio	6	6	6	6	6	6	6	6	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4
Julio	6	6	6	6	6	6	6	6	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2
Agosto	6	6	6	6	6	6	6	6	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4
Septiembre	6	6	6	6	6	6	6	6	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4
Octubre	6	6	6	6	6	6	6	6	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5
Noviembre	6	6	6	6	6	6	6	6	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3
Diciembre	6	6	6	6	6	6	6	6	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2
Sábados Domingos y Festivos	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6



APROBADO EL REAL DECRETO 390/2021 SOBRE CERTIFICACIÓN DE LA EFICIENCIA ENERGÉTICA DE LOS EDIFICIOS



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

El Real Decreto incorpora modificaciones para la mejora del procedimiento para la certificación de la eficiencia energética de los edificios, entre otras, la actualización del contenido de la certificación de eficiencia energética, el incremento de la calidad de la misma y el establecimiento de la obligación para las empresas inmobiliarias de mostrar el certificado de eficiencia energética de los inmuebles que alquilen o vendan.

Además, se modifica el Real Decreto 56/2016, de 12 de febrero, para incluir específicamente la necesaria inspección de las auditorías energéticas realizadas por auditores internos y para modificar el contenido del modelo de comunicación relativo a la realiza-

ción de una auditoría energética, incluyendo mayor detalle en la información de la empresa, de sus consumos energéticos, de los ahorros identificados y de las medidas implementadas como resultado de las auditorías energéticas realizadas previamente.

Asimismo, este Real Decreto modifica la IT 1.2.4.1.2.1 del RITE, entre otras:

- ▶ Queda prohibida la instalación de calderas y calentadores a gas, en ambos casos de hasta 70 kW y de tipo B de acuerdo con las definiciones dadas en la norma UNE-EN 1749:2021, salvo si se sitúan en locales que cumplen los establecidos para las salas de máquinas, o en el caso de calentadores si se sitúan en una zona exterior definida de acuerdo con la norma UNE 60670-6:2014. Esta prohibición no afecta a los aparatos tipo B3x.
- ▶ Los emisores de calefacción deberán estar calculados para una temperatura máxima de entrada al emisor de 60 °C.

El presente Real Decreto entró en vigor en el 3 de junio de 2021.





Saunier Duval
Siempre a tu lado

Nuevas calderas inteligentes

conectadas a los mejores servicios



Un nivel de ahorro y confort sin precedentes para clientes inconformistas

Descúbrelas en saunierduval.es/calderas-inteligentes



CONECTIVIDAD

Solución MiGo Link.
Sistema conectar y listo



DISEÑO

Nuevo control táctil.
Mismas dimensiones



AHORRO

Hasta 35% en calefacción
y 10% extra en ACS



TECNOLOGÍAS

FlameFit:
Ajuste dinámico de la combustión

IsoDyn3:
ACS inteligente: se anticipa a las necesidades del usuario

H-Condens:
La condensación llega al ACS

MicroFast 3.0:
Estabilidad en agua caliente

AquaFast:
Agua caliente más rápida y precisa



AGREMIA OFRECE EL SERVICIO DE TRAMITACIÓN DE SUBVENCIONES PARA EL PLAN PREE

AGREMIA OFRECE UN NUEVO SERVICIO –EN EXCLUSIVA PARA EMPRESAS ASOCIADAS– CONSISTENTE EN LA GESTIÓN DE EXPEDIENTES DE AYUDA Y SUBVENCIONES DEL PLAN PREE QUE DESEEN OFRECER A SUS CLIENTES, A TRAVÉS DE LA FIGURA DE ENTIDAD GESTORA DE ESTAS AYUDAS.



TOMÁS GÓMEZ

Responsable Dpto. Técnico AGREMIA
tecnico@agremia.com

El Plan PREE que gestiona en la actualidad la **Fundación de la Energía de la Comunidad de Madrid**, contempla ayudas a las siguientes tipologías de instalaciones:

- ▶ Tipología 1: Mejora de la eficiencia energética de la envolvente térmica.
- ▶ Tipología 2*: Mejora de la eficiencia energética y de las energías renovables en las instalaciones térmicas de calefacción, climatización, ventilación y agua caliente sanitaria.
- ▶ Tipología 3: Mejora de la eficiencia energética de las instalaciones de iluminación.

*Nota: La tipología número 2 incluye la sustitución, entre otros, de instalaciones de generadores por combustión por sistemas de aerotermia.

Las ayudas se destinarán a actuaciones en **edificios completos existentes** en la Comunidad de Madrid, de uno o varios de los siguientes usos, **siendo el importe de la ayuda desde el 35% de la inversión incentivable.**

- ▶ Edificios de vivienda unifamiliar.
- ▶ Edificios de tipología residencial colectiva de vivienda.
- ▶ Edificios de cualquier otro uso (administrativo, sanitario, docente, cultural, etc.).

No serán actuaciones subvencionables las siguientes:

- ▶ Las realizadas en edificios de nueva construcción, o construidos en fecha igual o posterior a 2007.
- ▶ Intervenciones en edificios existentes que supongan una ampliación, en los que se incremente la superficie o volumen construido.
- ▶ Intervenciones en edificios existentes que conlleven un cambio de uso del edificio.

Debido a la complejidad en la tramitación de las citadas ayudas del plan PREE, Agremia con el conocimiento adquirido a través de los años en la gestión de ayudas y planes renove, ofrece a los clientes de los socios de la asociación realizar la gestión y trámite de las ayudas del Plan PREE.

SERVICIO GESTIÓN PLAN PREE

**TARIFA SERVICIO POR EXPEDIENTE
250 € (IVA NO INCLUIDO)**

(Este gasto se admite como subvencionable, con el límite del 4% de la ayuda solicitada).



EL MINISTERIO DE INDUSTRIA TIENE EN CUENTA LA PETICIÓN DE CONAIF PARA DOTAR A LOS INSTALADORES DE NUEVAS VÍAS DE ACCESO EN ELECTRICIDAD DE BAJA TENSIÓN

CONAIF se congratula de la publicación, el día 28 de abril, del Real Decreto 298/2021 por el que se modifican diversas normas reglamentarias en materia de seguridad industrial. Esta disposición, que actualiza la normativa de este tipo en España, **armonizando los distintos reglamentos en lo relativo a los medios laborales y humanos de las empresas instaladoras, y también en cuanto al acceso a las profesiones que regulan**, tiene en cuenta las principales reivindicaciones de CONAIF en materia de seguridad industrial y las recoge en su articulado, a saber:

- ▶ **Incorporación en electricidad (REBT) de nuevas vías de acceso para los instaladores**, unificando requisitos con otros reglamentos de seguridad industrial. En las comunicaciones directas con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y en las alegaciones presentadas en los procesos de modificación reglamentaria, CONAIF ha insistido para que se incorporaran en el Reglamento de Baja Tensión (REBT) nuevas formas de acceso a la profesión, similares a las fijadas en otros reglamentos como los de Gas, Frío (RSIF) e Instalaciones Térmicas (RITE). Desde el próximo 1 de julio, fecha de entrada en vigor de este Real Decreto, se establecen **dos nuevas vías de acceso** en baja tensión: por competencia reconocida en otro Estado miembro de la UE y mediante entidad de certificación de personas acreditada por ENAC.
- ▶ También respecto al Reglamento de Baja Tensión (REBT), se habilita a los **instaladores de categoría básica** para ejecutar instalaciones generadoras de baja tensión de **potencia in-**

ferior a 10 kW. Se trata de una medida impulsada por CONAIF, como la anterior, que ha formado parte de las alegaciones emitidas cuando se modificó el reglamento.

Además de las señaladas, el Real Decreto 298/2021 introduce más novedades que afectan en conjunto al resto de los reglamentos de seguridad industrial, varios de ellos determinantes en la actividad instaladora: Gas, Protección contra Incendios (RIPCI), Frío (RSIF), PPL y Baja Tensión (REBT).

En todos ellos se unifica el requisito de que las empresas instaladoras deberán contar como mínimo con un instalador habilitado de categoría igual o superior a la categoría (en el RIPCI no existen categorías) en la que se ha acreditado la empresa, contratado en plantilla y a jornada completa, así como contar también con responsables técnicos en plantilla y a jornada completa, pero en este último caso, en función de lo que establezca cada uno de dichos reglamentos. E incorporan en sus contenidos otra de las propuestas de CONAIF al considerar que el requisito de contar con un profesional habilitado en plantilla quedará satisfecho si se cumple con alguna de las siguientes condiciones:

- ▶ En el caso de empresas instaladoras, si la titularidad de la cualificación individual la ostenta uno de los socios, siempre que trabaje para la empresa a jornada completa o durante el horario de apertura de la misma.
- ▶ En el caso de que sea un autónomo, si éste dispone de la habilitación como instalador de baja tensión.

UN 46% DE LAS EMPRESAS INSTALADORAS BUSCA INCORPORAR PROFESIONALES, AUNQUE SÓLO UN 8% LO CONSIGUE DURANTE EL PRIMER MES

ESTUDIO SOBRE EL RELEVO GENERACIONAL DE LA PROFESIÓN DE INSTALADOR

SEGÚN ESTE ESTUDIO, UN 70% DE LOS ESTUDIANTES CONSIDERA QUE LA PROFESIÓN DE INSTALADOR ES MUY INTERESANTE Y UN 76% CREE QUE TIENE BUENAS SALIDAS PROFESIONALES.

PARA EL 82% DE LOS INSTALADORES ENCUESTADOS, SE TRATA DE UNA PROFESIÓN MUY EXIGENTE EN EL TRABAJO.

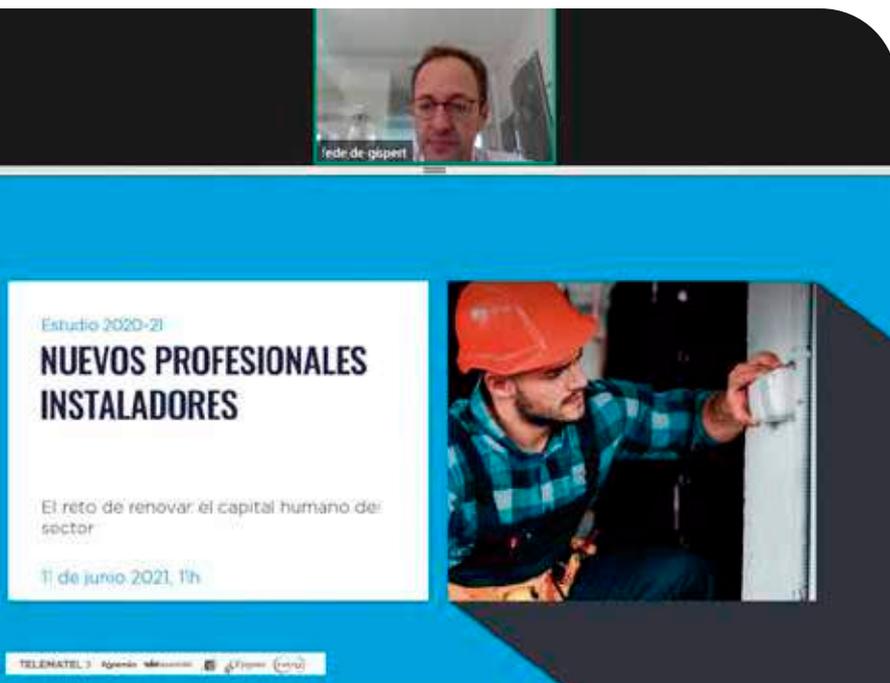
La falta de personal cualificado es una de las primeras preocupaciones de las empresas constructoras; un problema que se extiende al sector de las

instalaciones y la energía, con especial impacto en el ámbito de la edificación.

Un 46% de profesionales instaladores buscó incorporar un nuevo empleado a su actividad durante 2020, pero sólo un 8% lo consiguió en el primer mes de inicio de la búsqueda. Para el 87% de las empresas y los autónomos este proceso de contratación resultó difícil o bastante difícil.

Esta es solo una de las conclusiones del estudio **“Nuevos profesionales instaladores. Las diversas caras de renovar el capital humano. 2020-2021”**, elaborado conjuntamente por cinco de las asociaciones de instaladores más importantes de España (**Agremia, Asemiet, El Gremi d’Instaladors de Barcelona, Epyme e Instagi**), en colaboración con Telematel, que tiene por objeto retratar el sector de las instalaciones y la energía desde la perspectiva de **446 jóvenes en proceso de formación y 342 profesionales con amplia experiencia.**

“A través de este estudio, impulsado por Agremia, hemos intentado recoger las opiniones de estudiantes y profesionales sobre sus motivos para entrar en el sector de las instalaciones, sus fuentes de información para decidirse, el grado de conocimiento y la imagen o identidad de la profesión, y la facilidad o dificultad en incorporar un nuevo profesional a la actividad”, explica **Fede de Gis-**



pert, Strategic Alliances and Business Development de Telematel.

PROFESIÓN CON BUENAS SALIDAS PROFESIONALES

Según este estudio, instaladores con experiencia y estudiantes coinciden en señalar que la profesión tiene buenas salidas profesionales, pero la misma se conoce muy poco.

Un 70% de los estudiantes considera que la profesión de instalador es muy interesante y un 76% cree que tiene buenas salidas profesionales. Sin embargo, apunta este estudio, **sólo 4 de cada 10 estudiantes declaran conocer bien la profesión** a pesar de que son alumnos en formación profesional en instalaciones eléctricas y automáticas, térmicas, energías renovables y telecomunicaciones, entre otras. Prueba de ello es que el origen del interés de los jóvenes por introducirse en el sector se debe, en un 17%, a la recomendación de un familiar o conocido.

Ahora bien, los que sí conocen bien la profesión –los profesionales– tienen una imagen muy diferente a los estudiantes, se desprende de este estudio. Para el 82% de los instaladores encuestados, se trata de una profesión muy exigente en el trabajo y no está bien remunerada. No obstante, un 70% de los profesionales considera que tiene buenas salidas profesionales.

Sobre la intención de futuro de los estudiantes, **el 56% espera trabajar en las instalaciones de una empresa, aunque un 36% se decanta por seguir estudiando**. Sorprende, no obstante, que para el 69% de los estudiantes esta profesión permite montar una actividad a futuro, pero sólo el 5% piensa crear su propia empresa.

RETOS DEL SECTOR

A partir de este estudio, las asociaciones participantes han identificado algunos de los desafíos a

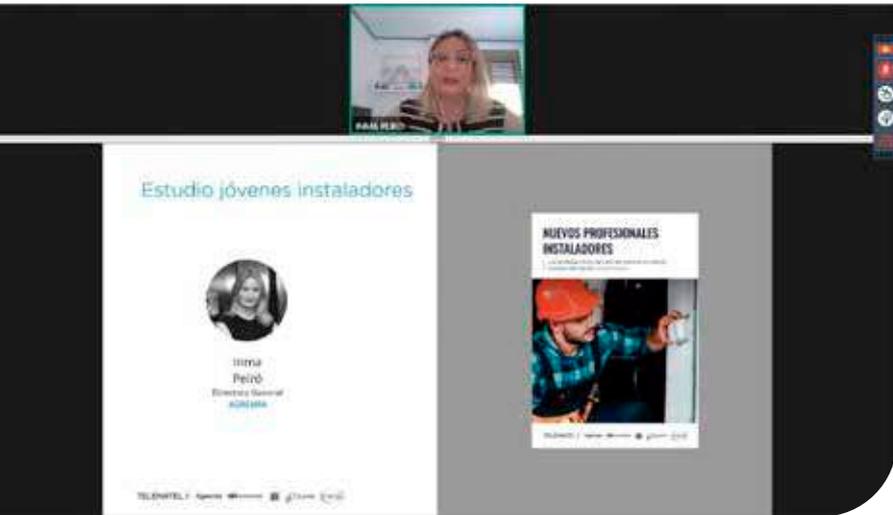


los que se enfrentan en un futuro próximo, ante la necesidad de asegurar el relevo generacional y facilitar el acceso de estudiantes y profesionales desempleados al mundo laboral.

“Es necesario que haya una adecuación de la oferta formativa a la demanda laboral, ajustándola a salidas profesionales atractivas que, como ocurre con la cocina o los deportes, despierte el interés de los jóvenes, por ejemplo, la robótica y las energías renovables”, piensa **Inmaculada Peiró, directora general de Agremia**.

Asimismo, “hay que revertir la imagen secundaria que tiene la Formación Profesional frente a las titulaciones universitarias, y superar el prejuicio negativo que tiene el sector de las instalaciones al asociar la profesión a una baja cualificación”, añade **Jesús Mari Gómez, gerente de la Asociación de Empresas Instaladoras y Mantenedoras de Gupúzcoa (Instagi)**.

Para conseguir mejorar la imagen de la profesión, “antes es necesario definir un perfil profesional para la sociedad y generar un conocimiento de marca. No hay que olvidar que el reconocimiento social que nuestra profesión merece acarrea múltiples beneficios, como es la capacidad de prescripción sobre el cliente o la tolerancia cero al intrusismo profesional”, asegura **Yolanda Corchado, secretaria general de la Asociación Empresarial de Instaladores Electricistas y de Telecomunicaciones de Cáceres (Asemiet)**.

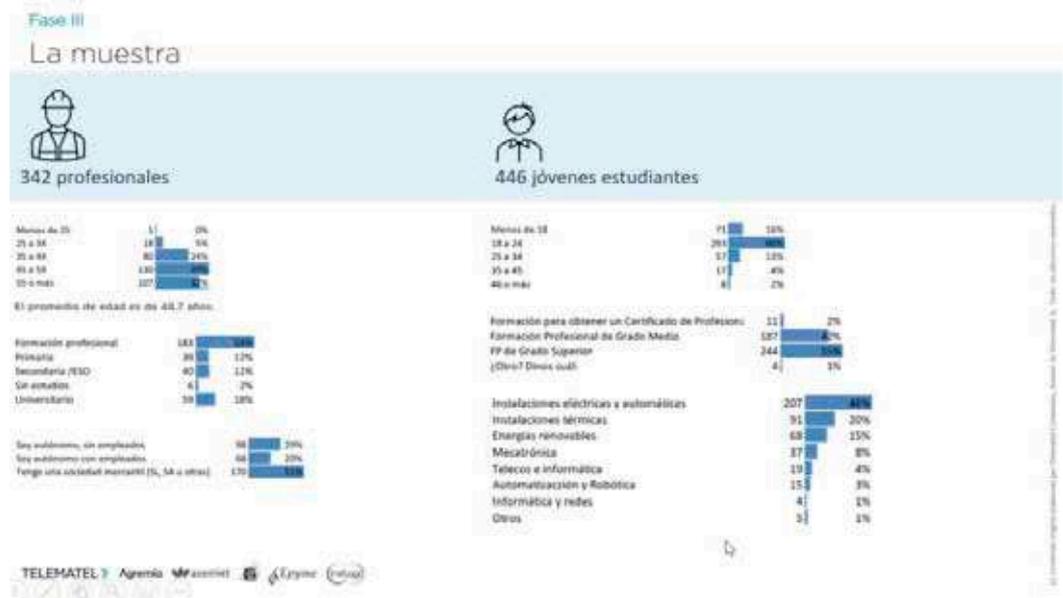


director general de El Gremi d'Instal.ladors de Barcelona.

Manuel de Elías Rodríguez, secretario general de la Asociación Provincial de Empresas Instaladoras de Sevilla (Epyme), considera que la falta de nuevos profesionales instaladores en España se ha convertido en un reto sectorial que tiene un impacto potencial económico, social y medioambiental muy importante. "Tenemos que trabajar en la búsqueda de soluciones en un momento en que, gracias al impulso que los fondos europeos darán a la rehabilitación energética de los edificios, la profesión de instalador cobrará más importancia y será importante su reciclaje y el emprendimiento profesional", dice.

"El sector de las instalaciones abarca múltiples actividades energéticas donde es importante reciclarse laboralmente. Sin embargo, este estudio refleja que los instaladores que llevan menos de cinco años en la profesión no tienen todavía claro que tenga buenas salidas profesionales o que permita ejercer la actividad como autónomo. Por eso, al tratarse de una profesión que requiere contar con amplia experiencia, es importante saber reinventarse en el trabajo", comenta Daniel Carrasco,

Agremia, Asemiet, El Gremi d'Instal.ladors de Barcelona, Epyme e Instagi están trabajando en iniciativas que contemplan desde el desarrollo de la Formación Profesional Dual o la promoción de una amplia oferta formativa especializada en las Escuelas de las asociaciones, para garantizar el relevo generacional.





CRITERIOS PARA LA ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE RENTABILIDAD ECONÓMICA (ANEXO III) PARA LA INSTALACIÓN DE SISTEMAS DE INDIVIDUALIZACIÓN DE CONSUMO



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

R.D. 736/2020, DE 4 DE AGOSTO, POR EL QUE SE REGULA LA CONTABILIZACIÓN DE CONSUMOS INDIVIDUALES EN INSTALACIONES TÉRMICAS DE EDIFICIOS

El pasado 29 de marzo, AGREMIA emitió un comunicado bajo el título: “Criterios que aseguran el estricto cumplimiento del RD 736/2020 por el que se regula la contabilización de consumos individuales en las instalaciones térmicas de los edificios” (<https://agremia.com/comunicado-agremia-repartidores-costes/>), en el que veníamos a intentar fijar criterios sobre algunas de las cuestiones que generan mayor controversia en relación a esta cuestión.

Además remitimos a través de nuestras vías habituales de comunicación, la Nota Informativa publicada por el Ministerio para la Transición Ecológica y Reto

Demográfico a finales de mayo, en la que se pronuncia sobre algunas de las cuestiones más controvertidas del RD 736/2020. Dicha Nota estaba acompañada de un documento de preguntas y respuestas elaborado por el Ministerio, que intenta aclarar determinadas preguntas habituales sobre la cuestión.

A la vista de dicha Nota y de los criterios que fija, AGREMIA ha mantenido una reunión con la Dirección General de Industria, Energía y Minas de la Comunidad de Madrid, con el objeto de abordar diversas cuestiones prácticas en la elaboración del ANEXO III, del RD 736/2020.



A la vista de esta, debemos indicar que:

- ▶ Como criterio general, en la elaboración del estudio de rentabilidad económica conforme al ANEXO III, **no se deben incluir elementos de control del consumo individual como válvulas termostáticas.**

Sólo después de que el resultado del estudio de viabilidad económica sea positivo, se deberá analizar si es necesario que se implemente alguna mejora en los medios de control del consumo individual con los que cuente la instalación (por ejemplo, incluyendo válvulas

termostáticas), lo que deberá hacerse en un presupuesto aparte.

- ▶ En el formato del Anexo III se incluyen: los contadores, el equilibrado hidráulico de la instalación, el variador de frecuencia para la bomba o nueva bomba con posibilidad de variador, conjunto de válvulas de presión diferencial, by-pass en circuitos y obra civil. **Esta lista es orientativa, de forma que no todos estos elementos tienen por qué ser necesarios en todos los casos.**

- ▶ A efectos de determinar el porcentaje de ahorro que debe estimar la empresa instaladora, será ésta la que, bajo su responsabilidad, deberá analizar cuál es el porcentaje de ahorro que se ajusta a la realidad de cada instalación atendiendo a criterios como las características técnicas de la instalación, antigüedad, orientación y nivel de aislamiento del edificio, intensidad de uso de sus ocupantes, etc.

Podrán tomarse como orientativos los valores señalados en la Guía Técnica del IDAE, donde se señala que, según un análisis elaborado por IDAE sobre una muestra de sistemas de reparto de gastos de calefacción centralizada en edificios, para edificios situados en zonas climáticas C, D y E, con sistemas de contabilización y, al menos, dos años completos ya ins-





talados, se desprenden ahorros medios muy variables cuyos rangos usuales que están entre el 25% y el 40% para edificios que, además de la contabilización de consumos, incorporan sistemas de control termostático en sus emisores. Para otros casos, deberá adoptarse el criterio que resulte de las concretas circunstancias del caso.

De acuerdo con las directrices del Ministerio para la Transición Ecológica y Reto Demográfico, el análisis infiere que la variable más importante para determinar el ahorro es el cambio de comportamiento y hábitos de consumo del usuario derivado de conocer y pagar por su propio consumo, por lo que es previsible que se consigan ahorros en el conjunto de la instalación, **de modo que no es aconsejable indicar que el ahorro sea cero.**

- ▶ En todos aquellos casos en los que el estudio ofrezca un resultado negativo y éste sea comunicado por el titular al Organismo territorial competente (Dirección General de Industria de la Comunidad de Madrid), este hará un análisis del mismo y, en caso de que no se ajuste estrictamente a los criterios mínimos del RD 736/2020 y de la Nota Informativa del Ministerio, requerirá al titular para que justifique dichos extremos o, en su caso, aporte un nue-

vo estudio ajustado a la norma y a la interpretación que de la misma ha hecho el Ministerio.

- ▶ En concreto, la Dirección General de Industria, Energía y Minas, procederá en las próximas fechas a requerir a los titulares de aquellas comunicaciones ya presentadas que no se ajusten a los referidos criterios, para que, en el plazo que se determine, presenten la debida justificación del estudio económico, o bien un nuevo estudio de rentabilidad ajustado a la norma y a la interpretación que de la misma ha hecho el Ministerio. En el caso de que no se conteste al requerimiento, se entenderá que el nuevo estudio tiene resultado positivo y, en consecuencia, que el titular tiene la obligación de acometer la reforma de la instalación en los plazos que se establecen en el art. 5 del Real Decreto (máximo de 15 meses a contar desde las fechas previstas en la disposición transitoria única).
- ▶ Finalmente, en la medida en que transcurran dichos plazos, desde la Dirección General de Industria se procederá a hacer un seguimiento de la obligación del titular de haber acometido la reforma de la instalación térmica mediante la instalación de contadores individuales o, en su defecto y para las instalaciones de calefacción, de repartidores de costes.

FACILIDADES PARA LA ACREDITACIÓN COMO INSTALADOR ELECTRICISTA

NUEVAS HERRAMIENTAS PARA LA ELECTRIFICACIÓN DEL SECTOR DE LAS INSTALACIONES

REAL DECRETO 298/2021, DE 27 DE ABRIL

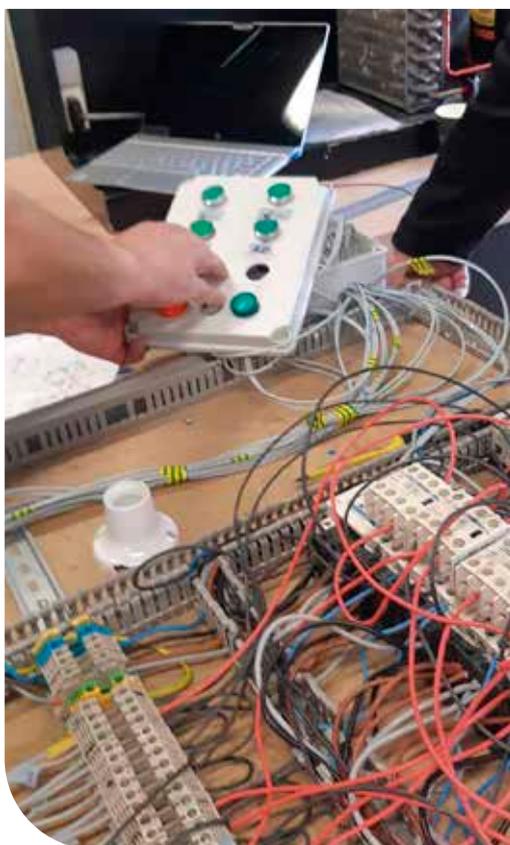


VICTOR PERNÍA

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

Que el sector de las instalaciones camina inexorablemente hacia la electrificación es un hecho, cuando menos esta actividad tendrá cada vez mayor importancia en todo tipo de instalaciones energéticas, por lo que el sector y sus profesionales deben prepararse adecuadamente para este proceso.

Recientemente ha sido publicado el Real Decreto 298/2021, de 27 de abril, que, entre otros, modifica de manera sustancial al Reglamento electrotécnico para baja tensión y particularmente su instrucción



técnica complementaria ITC-BT-03 "Empresas instaladoras en Baja Tensión". En esta modificación se tratan las diferentes vías de acreditación para los profesionales que deben actuar como **Instalador Electricista Autorizado**.

Hasta el 30 de junio de 2021 para poder acreditarse como Instalador Electricista Autorizado había que cumplir uno de los siguientes requisitos:

- ▶ Títulos Universitarios competentes (principalmente ingenierías relacionadas).
- ▶ Títulos de Formación profesional de grado medio o superior relacionados.
- ▶ Títulos de Certificados de profesionalidad de Nivel 1 ó 2 relacionados.
- ▶ Competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral, de acuerdo con lo estipulado en el Real Decreto 1224/2009, de 17 de julio.

La principal novedad a partir del 1 de julio de 2021 (entrada en vigor del RD 298/2021) es que se añade otra vía de acreditación:

- ▶ Poseer certificación otorgada por una entidad de certificación de personas acreditada por ENAC para esta actividad en concreto.

Esta vía la venimos utilizando desde hace más de 20 años para otras especialidades como Instaladores Térmicos, Soldadores de Polietileno, Instaladores de Gas, APMR, etc., por lo que tenemos gran experiencia en nuestra Escuela en este proceso acreditativo.

Por ello, en estos momentos, de manera prioritaria, estamos trabajando en la preparación de los procesos formativos preparatorios para la obtención de la acreditación como instaladores electricistas mediante entidad de certificación de personas.

Concretamente estamos preparando dos cursos semipresenciales para las dos categorías que establece el Reglamento:

- ▶ **CATEGORÍA BÁSICA:** Se trata de los profesionales que podrán realizar, mantener y reparar las instalaciones eléctricas para baja tensión en edificios, industrias, infraestructuras y, en general, **en todas las que no estén reservadas a la Categoría Especialista.**
- ▶ **CATEGORÍA ESPECIALISTA:** Además de todas las que puede realizar la Categoría Básica, podrán acometer:
 - Sistemas de automatización, gestión técnica de la energía y seguridad para viviendas y edificios.
 - Sistemas de control distribuido.
 - Sistemas de supervisión, control y adquisición de datos.
 - Control de procesos.
 - Líneas aéreas o subterráneas para distribución de energía.
 - Locales con riesgo de incendio o explosión.
 - Quirófanos y salas de intervención.
 - Lámparas de descarga en alta tensión, rótulos luminosos y similares.
 - Instaladoras generadoras de baja tensión para potencia superior o igual a 10 kW.

Es destacable que, según lo expuesto anteriormente por este Real Decreto, las instalaciones generadoras de baja tensión de potencia inferior a 10 kW, podrán ser realizadas, mantenidas o reparadas por los instaladores de Categoría Básica, por ejemplo las de energía solar fotovoltaica.

Por ello, los cursos preparatorios los organizamos por el sistema de "itinerario formativo", comenzaremos con un curso básico adaptado a los requerimientos formativos que establece este Real De-



creto y continuaremos con el curso de especialista, igualmente adaptado a estos requerimientos.

El alumno podrá optar por hacer únicamente el curso básico, si con él cubre sus necesidades profesionales, o continuar con el de especialista y acreditarse para todos los trabajos que establece el Reglamento, anteriormente enunciados. Esto podrá hacerlo de manera inmediata o en un futuro cuando lo necesite. En ambos casos será necesario superar los preceptivos exámenes teórico/prácticos con la entidad de certificación de personas en cuestión.

Para hacer más cercana y fácil la realización de la formación necesaria se utilizará el sistema semipresencial (clases virtuales en directo en horario de tarde, trabajo on line personal y prácticas presenciales en la Escuela, igualmente en horario de tarde).

La idea es lanzar estos nuevos cursos a la vuelta del verano, por lo que todos los interesados os podéis poner en contacto con nuestra Escuela para solicitar una información más detallada.



PARA MÁS INFORMACIÓN

Tel.: 91 792 35 58



ARBO IBÉRICA: EL SOCIO DE REFERENCIA DEL MANTENEDOR E INSTALADOR PROFESIONAL

Arbo Ibérica es la empresa líder en distribución de repuestos, componentes y accesorios para sistemas de calefacción y refrigeración. Nace en 2018 debido a la unión de Drac y Arbo Italia, dos empresas europeas del sector. Arbo está presente en el mercado italiano desde 1968, y está caracterizada por una fuerte distribución capilar en todos sus territorios, con decenas de tiendas en Italia y diversas asociaciones en el mercado internacional. Arbo Ibérica se presenta como un punto de referencia para profesionales del sector, gracias a una amplia gama de productos disponibles y a los servicios dedicados a sus clientes.

- 2. Instalación y Mantenimiento.** Ofrecemos soportes, bombas de condensación, canaletas, tubos de drenaje, accesorio, etc., además de una gama con marca propia Proline de productos químicos para la limpieza y protección de los sistemas.
- 3. Herramientas e Instrumentación,** aliados imprescindibles del Instalador y Mantenedor para la realización de una buena instalación.

Es posible descargar el nuevo catálogo de climatización 2021 desde nuestra web <https://www.arboiberica.com/es>



Su oferta se caracteriza por una completa gama de referencias de recambios para calderas y quemadores de gas y gasoil de los fabricantes más importantes y extendidos. Además, dispone de todo lo necesario para los sistemas de calefacción, aire acondicionado, instrumentación técnica, sistemas de limpieza y eficiencia energética. La gama siempre está alineada con las necesidades estacionales del sector. Por este motivo Arbo Ibérica presenta el nuevo catálogo AIRE ACONDICIONADO dividido en tres partes principales:

- 1. Máquinas de aire acondicionado.** Arbo Ibérica ofrece la marca JOHNSON, tanto para la serie doméstica como comercial.

Arbo Ibérica dispone de una Central Logística en Montcada, capaz de manejar miles de pedidos y garantizar la entrega en 24 horas en toda la Península ibérica. A eso se añade la presencia en el territorio con 4 puntos de venta, cada uno de los cuales tiene su propio almacén y un área comercial dedicada a la exposición de los productos. Arbo dispone en cada una de sus instalaciones, de personal técnico que ayuda a nuestros clientes, mantenedores e instaladores a la elección de los artículos que necesitan. Arbo también dispone de una red de ventas capilar, garantizando así el apoyo necesario en todo el territorio español y portugués. El profesional puede visitar la nueva web <https://www.arboiberica.com/es> donde se pueden consultar y adquirir directamente miles de referencias, que se pueden encontrar gracias a un buscador sencillo y flexible, consultar los explosionados, códigos de error de los distintos modelos de calderas. También es posible descargar los catálogos de Arbo Ibérica, así como acceder a todos los documentos contables facturas, pedidos y albaranes.

NUEVOS SOCIOS EN AGREMIA

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

De las nuevas altas, el **51% son empresas** (Sociedades Limitadas, Sociedades Anónimas, etc..) y el **49% autónomos**

- ▶ AMICO CLIMATIZACION S.L.
- ▶ ARYA DMN SERVICIOS S.L.
- ▶ AUTOCONSUN GESTION COMERCIAL S.L.
- ▶ BOUJNANE HAMMOUCH, MOHAMED
- ▶ BUITRAGO GARCIA, FRANCISCO JAVIER
- ▶ CARCHALOR S.L.
- ▶ CLIMATUBER S.L.U.
- ▶ CONTRERAS MARTIN, BENJAMIN
- ▶ CPI INTEGRATED SERVICES, S.A.
- ▶ DAFAL CLIMATIZACION, S.L.
- ▶ DE LOS TOYOS HORSTMANN, DANIEL
- ▶ EAD SMART BUILDINGS, S.L.
- ▶ ELECTRICIDAD CUETO, S.L.
- ▶ ERSORGAS, S.L.
- ▶ ESTURILLO DE LOS REYES, OSCAR S.COOP.
- ▶ GARAJE QUINTANA REAL ESTATE, S.L.U.
- ▶ GARCIA ENCISO, BORJA
- ▶ GARCIA VAQUERO, ANTONIO
- ▶ GAS ARGANDA 2020 S.L.
- ▶ GASPROMIN INSTALACIONES, S.L.
- ▶ GLOBAL REPARACIONES MADRID, S.L.
- ▶ GÓMEZ ALFONZO, RUBEN
- ▶ GONZALEZ DUEÑAS, JOSE ANGEL
- ▶ GRANADO EGIDO, AGUSTIN
- ▶ GRC INSPECCIONES REPARACIONES Y MONTAJES, S.L.
- ▶ HENAO CASTELLANOS, ARMANDO
- ▶ HORNET CONSULTING S.L.
- ▶ INELGAR INSTALACIONES ELECTRICAS S.L.
- ▶ INSTALACIONES VOLCAN S.L.
- ▶ ION, GABI MIRELA
- ▶ IZQUIERDO PEDROCHE, MELQUIADES
- ▶ JARAQUEMADA JURADO, JOSE Mª
- ▶ JIMENEZ DEL PRADO, DAVID
- ▶ JIVANCLIMA INSTALACIONES S.L.
- ▶ LINEAS Y CABLES, S.A.
- ▶ MANZANARES SAINZ, CARLOS
- ▶ MARTIN PASTOR, JOSE ENRIQUE
- ▶ MARTINEZ PEREZ, JORGE MAXIMO
- ▶ MARZAL RAMOS, JOSE LUIS
- ▶ MAVIC INSMAN S.L.
- ▶ MIB INSTALACIONES Y MONTAJES C.B.
- ▶ MOCANU, ROBERT GABRIEL
- ▶ MOZOS LOPEZ, JOSE LUIS
- ▶ NASSA OBRAS Y REFORMAS S.L.
- ▶ NEACSU, ADRIAN
- ▶ NIETO SOLETO, JOSE LUIS
- ▶ ORTIZ CABALLERO, MANUEL ALEJANDRO
- ▶ PALOMO COTAN, DAVID
- ▶ PASCUAL PERAL, ANTONIO JOAQUIN
- ▶ PEINADOR BONDI, JORGE
- ▶ PEREA MORENO, JOSE ANTONIO
- ▶ PERLADO CASTELLANO, JUAN
- ▶ PLAZA ARJONA, MANUELA
- ▶ PLAZA SIERRA, OSCAR
- ▶ PLUMBER & TECHNICAL S.L.U.
- ▶ PROGAS OBRAS Y SERVICIOS INTEGRALES S.L.U.
- ▶ PROYECTOS CLIMATICOS ENTALPIA S.L.
- ▶ PROYECTOS Y EFICIENCIA TERMICA, S.L.
- ▶ RAMIREZ OROSCO, LUTBY
- ▶ RAMOS TOMILLERO, NAZARIO DIEGO
- ▶ REFRIGERACION INDUSTRIAL SILPER, S.L.
- ▶ REMO RENOVABLES S.L.
- ▶ REVISIONES, MANTENIMIENTOS E INST. GAS BUTANO, S.L.
- ▶ RMC INSTALACIONES DE CLIMATIZACION, S.L.
- ▶ SANCHEZ GALLÉGO, JOSE ANTONIO
- ▶ SEPULVEDA LOPEZ, SALVADOR
- ▶ SEYMA FONTANEROS, S.L.
- ▶ SHANGHAI ELECTRIC SPAIN, S.L.
- ▶ SIENES DE MIGUEL, ENRIQUE
- ▶ SOLAGUA FUTURA, S.L.
- ▶ Solium Energias Renovables S.L.U.
- ▶ SOLUCIONES ENERGETICAS Y CONSUMO, S.L.
- ▶ TECNIHOME MULTISERVICIOS S.L.
- ▶ TECNIPLAN, S.A.
- ▶ TEIXEIRA, WELLINGTON
- ▶ TOOLYDO, S.L.
- ▶ VILLENA GORDILLO, RICARDO
- ▶ ZAPATERA RODRIGUEZ, ALFONSO SANTIAGO

IMPORTANTE EMPRESA CON SÓLIDA IMPLANTACIÓN EN EL ÁREA DE MADRID Y RECONOCIDO PRESTIGIO EN EL ÁMBITO DEL GAS Y LA CALEFACCIÓN

CARACTERÍSTICAS (REF: V.001-21-0)

Conocida empresa del sector de la calefacción y la climatización orientada al sector doméstico, con cerca de 25 años de implantación y negocio bien consolidado. Ideal para nuevos emprendedores o empresas ya consolidadas, con ánimo de implantar nuevas metodologías y fórmulas de venta que permitan desarrollar todo el potencial del negocio y rentabilizar la imagen y el fondo de comercio generado durante estos 25 años. Amplia experiencia en la instalación de calderas, calentadores y equipos de climatización de marcas líderes en el sector.

SE VENDE

PRECIO: 100.000 €

CONTACTO

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



NUEVOS SOCIOS



ENTREVISTA A

FIG, SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

EN ESTA SERIE DE ENTREVISTAS QUEREMOS CONOCER LA RELACIÓN DEL FABRICANTE CON EL INSTALADOR Y CUÁL ES SU OPINIÓN SOBRE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR.

INICIAMOS ESTA SECCIÓN CON JUAN CARLOS DE LA TORRE, JEFE REGIONAL CENTRO-NOROESTE DE FIG



En el contexto actual, ¿cómo es la relación entre el fabricante y el instalador previo al proceso de instalación? ¿Para qué tipo de actuaciones la relación es más fluida?

En nuestro caso el contacto previo con el instalador es a través de nuestro servicio de asesoría gratuita, en el cual ayudamos a resolver todo tipo de problemas que pueden derivarse de instalaciones, tanto sencillas como complejas.

FIG aporta soluciones que ahorran espacio y tiempos de montaje, además realiza un cálculo detallado de cada una de las instalaciones a partir de equipos conectados, dimensiones de los conductos, situación, etc., que facilita la tarea al instalador, siendo este servicio valorado muy positivamente por su parte.

FIG es una empresa consolidada y líder en su segmento. Conocemos y aplicamos la normativa vigente para que todas las instalaciones funcionen correctamente y no presenten ningún tipo de irregularidad desde el punto de vista administrativo. Este contacto previo con el instalador evita sorpresas en la instalación con todos los beneficios que ello acarrea.

¿Cree que el sector se está recuperando de la paralización que sufrió durante los primeros meses de la pandemia o piensa que todavía queda mucha crisis?

El sector de las instalaciones está en el centro de todos los planes de ayuda y de recuperación. Por ello y aunque el volumen de ventas y de producción no se han resentido hasta este momento, nos enfrentamos al problema que afecta a toda la industria en general y ese no es otro que la falta de componentes.

Afortunadamente la solvencia y fortaleza de nuestro grupo hace que el impacto sea mínimo y podamos seguir ofreciendo todos nuestros productos sin ningún tipo de contratiempo para distribuidores e instaladores.



ChimeNOX®



www.fig.es
Síguenos en:

¿La apuesta por las energías renovables se está dejando notar en su actividad?

La podemos notar de diferentes maneras. Una en nuestra manera de producir, ya que nuestra planta de producción está equipada con placas fotovoltaicas que generan el 50% de la energía necesaria para nuestros procesos productivos evitando así la emisión de, aproximadamente, 385.000 kg de CO₂ al año.

Por otro lado, la tecnología de la aerotermia está viviendo una auténtica revolución.

Es por ello que todos los grandes fabricantes europeos están lanzando innovadores equipos de altísimo rendimiento, menor coste, mayores prestaciones y mejor confort que han llevado a los gobiernos a prácticamente prescribir su implantación en nueva vivienda e incentivar su utilización en la renovación progresiva de calderas de combustión. Y es ahí donde FIG implementará sus soluciones y productos novedosos que lo han llevado a la vanguardia de la fabricación de conductos.

No obstante lo anterior, la electrificación de las tecnologías no será algo que se realice de manera inmediata. La renovación del inmenso parque de calderas instaladas en la Comunidad de Madrid, nos permite proyectar un escenario a corto y medio plazo muy favorable para los productos que comercializa FIG.



JORNADA ONLINE DE ORBIS EN AGREMIA

ORBIS
energía Inteligente®



ORBIS tuvo la oportunidad de realizar una Jornada Online dirigida a todos los asociados de **AGREMIA** el pasado mes de abril, sobre **Infraestructuras de Recarga para Vehículos Eléctricos y Novedades 2021**.

ORBIS diseña, fabrica y comercializa material eléctrico orientado a la gestión y la eficiencia energética de acuerdo a normas internacionales de seguridad, calidad y protección medioambiental. En la actualidad, tiene una firme apuesta por la movilidad sostenible, reforzando las **infraestructuras de recarga para vehículos eléctricos a través de sus cargadores inteligentes VIARIS, en entornos públicos y privados**, con innovadoras funcionalidades que cubren todas las necesidades de gestión.

Cabe destacar los siguientes puntos tratados en dicha jornada:

- ▶ Evolución del vehículo eléctrico y ayudas públicas para la movilidad eficiente. **Programa de Incentivos MOVES III**.

- ▶ **Tipos y terminología de vehículos** e infraestructuras.
- ▶ **Modos de carga y tipos de conector** de vehículo eléctrico.
- ▶ Tipologías de instalación para la recarga de VE.
- ▶ Puntos clave de normativa actual **ITC-BT-52**.
- ▶ **SPL-ORBIS**, nuevas funcionalidades y modulador de carga.
- ▶ Sistemas de control y gestión de cargadores **VIARIS: App, Web Local y Plataforma de Gestión**.
- ▶ **Soluciones ORBIS para la movilidad eléctrica**. Dentro de este epígrafe, **ORBIS** presentó su amplia gama de cargadores inteligentes: **VIARIS CITY** para entornos públicos y **VIARIS COMBI, VIARIS COMBI + y VIARIS UNI** para entornos privados, destacando tanto las características que incluyen de serie como sus accesorios.

Como colofón a esta formación online, se presentaron las **Novedades 2021** entre las que se encuentran: la **gama de detectores de movimiento COMBIMAT**, que es la más polivalente con la que cuenta hoy en día en el mercado, tanto por su gran variedad de modelos como por sus distintos tipos de instalación, y el **DETECO₂**, nuevo detector de CO₂ para el control de la calidad del aire en espacios públicos cerrados.

También se dieron a conocer las próximas funcionalidades del **VIARIS UNI** y **VIARIS COMBI+**, entre las que cabe destacar la adaptación a las nuevas tarifas eléctricas y el **KIT Solar**, que permitirá obtener el máximo rendimiento a nuestra instalación fotovoltaica.

orbis.es
viarisorbis.com



ROINTE

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

ROINTE: LA SOLUCIÓN DEFINITIVA DE CALEFACCIÓN ELÉCTRICA EFICIENTE

Rointe es un fabricante internacional líder en calefacción eléctrica, dedicado a proporcionar confort térmico sostenible con más de 35 años de experiencia y presencia en más de 10 países. La gama de productos Rointe incluye radiadores, secatoallas, suelo radiante y soluciones de agua caliente doméstica.

Rointe forma parte de Holdenmur, un gran grupo empresarial dedicado al desarrollo de productos de calefacción eléctrica y tecnologías de optimización energética. Su visión es proporcionar soluciones de calefacción eficientes y responsables con el medio ambiente que ofrezcan confort y ahorro a familias de todo el mundo.

La misión de Rointe es convertirse en líder mundial de soluciones de calefacción avanzadas y energéticamente eficientes, que permitan un control real de los productos y su consumo gracias a la implantación de tecnologías de control Wi-Fi e IOT (Internet of Things). Sus clientes pueden estar seguros de que todas las soluciones son seguras y respetuosas con el medio ambiente, sin que ello implique un consumo o coste excesivo.

¿CÓMO FUNCIONA ROINTE COMO EMPRESA?

Rointe es una empresa muy bien estructurada y flexible, preparada para adaptarse a cualquier cambio que surja en el mercado. Su objetivo es ofrecer a sus clientes el asesoramiento, apoyo y experiencia necesarios para garantizar la elección del sistema de calefacción

más adecuado para su hogar o negocio. La marca ofrece un servicio 360° que engloba el asesoramiento y apoyo in situ de sus representantes de ventas, además de un excepcional servicio postventa que garantiza un diagnóstico avanzado en caso que surja algún problema.

Para asegurar un servicio óptimo a largo plazo, Rointe ofrece a sus clientes 10 años de garantía en el cuerpo de los productos y 2 años en la electrónica.

ROINTE CLUB: LA RECOMPENSA PARA LOS INSTALADORES OFICIALES DE ROINTE

Su programa de fidelización, **Rointe Club**, vuelve ahora con más fuerza que nunca para recompensar a sus instaladores por la compra e instalación de productos de su marca. Con esta acción, además de mejorar su posicionamiento, Rointe pretende desarrollar una red de instaladores de confianza.

Este Club está diseñado para recompensar a los instaladores de productos Rointe y agradecerles la confianza que depositan en la compañía de forma continuada. De esta manera, una vez registrados podrán disfrutar de numerosos beneficios tan solo por formar parte de Rointe Club.

Rointe Club es mucho más que recompensas, también ofrece formación, asesoramiento y apoyo sobre calefacción eléctrica y sus productos. El equipo de expertos de Rointe está disponible para brindar orientación, junto con un servicio de dimensionamiento gratuito.





SOLDAMAN cuenta con una trayectoria de 30 años dedicados a ofrecer soluciones globales para la soldadura, mediante:

COMERCIALIZACIÓN DE CONSUMIBLES

Disponemos de un importante stock de materiales de aportación que abarca casi todos los materiales soldables: acero al carbono y aleados, inoxidable (también dúplex y superdúplex), aceros base Ni, aluminio, cúbricos, materiales de reparación y recargue... Y ello tanto en electrodo, como en varilla TIG, en hilo macizo, en hilo tubular (cuando es posible); con diferentes formatos de suministro (en el caso del hilo: bobinas de 5 o 15kg, y bidones de 250kg); y con cualquier certificación exigible.

ALQUILER Y VENTA DE MÁQUINAS PARA SOLDAR (TAMBIÉN ORBITAL, LÁSER...)

Nuestros almacenes se encuentran bien nutridos de equipos de soldar de varias gamas (WECO, WELKON, SD), donde es seguro que encontraremos la que mejor se ajuste a sus necesidades, tanto técnicas como económicas: inverters para soldadura manual de electrodos, TIG DC y AC/DC, MIG/MAG, desde 150 hasta 500A, con prestaciones que se ajustan a cualquier exigencia, desde las básicas hasta las más sofisticadas. También trabajamos con máquinas especiales como TIG con alimentación en la antorcha con hilo caliente, equipos de soldadura orbital, columnas, posicionadores, viradores, soldadura láser, robots...

- ▶ Servicio técnico propio.
- ▶ Gases industriales (gas partner de Linde).
- ▶ Electropulido del acero inoxidable (SDINOX).

SOLDAMAN tiene implantado el sistema de calidad ISO 9001 y cuenta con el marcado CE de sus productos.

Nuestro equipo se compone de 16 personas con un alto grado de cualificación para asesorarles en aplicaciones de cualquier grado de especialización y atenderles personalmente. Y pueden hacerlo tanto en sus propias instalaciones, como en nuestros almacenes de 3.000 m², donde contamos con una amplísima gama de productos y soluciones que podemos suministrar en 24h.

Simultáneamente, y bajo el nombre de SDINOX, nos ocupamos de tratar superficialmente todo tipo de piezas de acero inoxidable, sobre las que realizamos operaciones que son decisivas para su resistencia anticorrosiva: DEENGRASADO, DECAPADO, PASIVADO Y ELECTROPULIDO.



PUEDA ENCONTRARNOS EN:

<https://www.soldaman.com/>

<https://www.sdinox.com/>

SOLDAMAN S.L.

Avenida Yeseros, 11-6b

28340 - VALDEMORO (Madrid)

Email: soldaman@soldaman.com

Tfno: 91 8956833

CHINT GLOBAL

CHINT, grupo empresarial con origen en China y 35 años de historia, se ha convertido en proveedor global líder en soluciones de energía inteligente, y se enfoca, principalmente, en cuatro sectores: "Electricidad Inteligente", "Energías Verdes", "Automatización y Control Industrial" y "Hogares inteligentes".

La multinacional es una de las empresas con más rápido crecimiento en China, con ingresos de 9.500 millones de euros en el último año, y desarrolla su actividad en 140 países, en los que facilita productos de alta calidad a precios competitivos. Chint emplea a más de 30.000 personas en todo el mundo y cuenta con 13 fábricas propias y una extensa red global.

El grupo dedica un 5% de su facturación a la investigación y desarrollo y dispone de departamento propio de proyectos científicos y tecnológicos, que desarrolla continuamente nuevos productos y patentes. La calidad es uno de los pilares básicos para Chint, que trabaja con proveedores y socios de primer nivel y dispone de una variedad de certificados internacionales para la mayoría de los productos.

CHINT, CERCA DE SUS CLIENTES

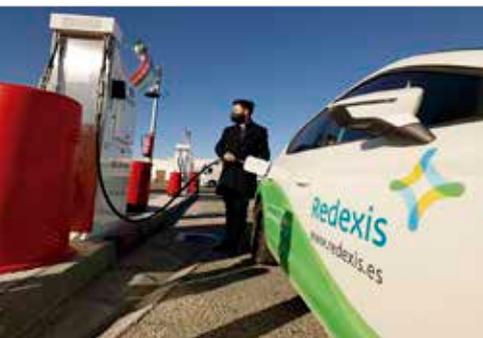
En 2010, Chint fundó su filial en España: Chint Electrics, que se enfoca en la comercialización del portafolio de productos para Baja Tensión, además de soluciones para Fotovoltaica y proyectos de Media y Alta Tensión para Transporte y Distribución Eléctrica.

El catálogo de soluciones de CHINT en el ámbito de la baja tensión se divide en 5 grandes grupos: apartamentaria modular, soluciones de control y protección industrial, control y gestión de la energía, envolventes para el ámbito industrial y doméstico, y soluciones para instalaciones fotovoltaicas.

La empresa está ubicada en Las Rozas (Madrid) y cuenta con alrededor de 30 empleados, los cuales se distribuyen entre España y Portugal. Para dar un servicio cercano a los clientes, CHINT Electrics trabaja como central de la marca y atiende a sus clientes, con equipos centrales y locales de atención, conjuntamente con los subdistribuidores en el sur del país (Chint Electrics División Sur), Cataluña (K-ELECTRIC), e Islas (Green Efficient Solutions). En total, la marca Chint en España suma alrededor de 60 personas al servicio de sus clientes, un centro logístico central situado en Illescas (Toledo) con más de 5.000 referencias en stock y entrega en 24/48 horas, además de almacenes locales en Cataluña y Canarias.

En la web www.chint.eu está disponible el catálogo completo de baja tensión y fotovoltaica, que incluye protecciones DC, envolventes DC, paneles fotovoltaicos e inversores.





REDEXIS: COMPROMETIDA CON SUS COLABORADORES EN EL DESARROLLO DE INFRAESTRUCTURAS ENERGÉTICAS

Redexis es una compañía de infraestructuras energéticas dedicada al desarrollo y operación de redes de transporte y distribución de gas natural, a la distribución y comercialización de gas licuado del petróleo y a la promoción de aplicaciones renovables como el hidrógeno, el biometano o la energía solar fotovoltaica. Como uno de los actores clave del sector energético español, la compañía desarrolla y opera infraestructuras para transportar gas natural desde la red troncal en España hasta los puntos de consumo en hogares, negocios e industrias en las mejores condiciones de seguridad y calidad.

La compañía destaca por el crecimiento continuo en infraestructuras, tanto por las inversiones comprometidas, como por la excelencia operativa y ritmo de despliegue de red, jugando un papel clave en la transición energética del país. En España, es la principal distribuidora de gas natural en las regiones de Aragón, Baleares y Murcia. Además, está presente en 11 comunidades en un total de 38 provincias y 864 municipios, donde ha construido más de 11.700 kilómetros de redes propias y más de 733.000 puntos de suministro.

MODELO DE NEGOCIO SOSTENIBLE

Como actor fundamental en la transición energética y en el desarrollo sostenible,

Redexis es impulsor del Gas Natural Vehicular, una alternativa de movilidad frente a los combustibles tradicionales, más sostenible, eficiente, que limita la contaminación acústica y elimina los residuos. El GNV reduce las emisiones de NOx en un 40% y de CO₂ en un 27%, principal agente causante de la contaminación de la atmósfera. Asimismo, la compañía trabaja para impulsar gases renovables como el hidrógeno, el biometano y la energía solar fotovoltaica ya que es consciente de la capacidad que estas energías tienen para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero.

COLABORADORES

En relación a los asociados, Redexis cuenta con amplias posibilidades de colaboración con empresas del sector energético disponiendo de un amplio abanico de posibilidades en cada una de las actividades que desarrolla: gas natural, gas natural vehicular, gas licuado del petróleo, biogás, instalaciones fotovoltaicas, hidrógeno, instalaciones térmicas interiores en terciarios, industriales y gran cuenta, servicios de valor añadido, etc. Animamos pues a los asociados a visitar nuestra página web <https://www.redexisgas.es/> donde encontrarán amplia documentación para conocernos mejor. También se pueden poner en contacto directamente con nosotros a través de la asociación.

Estamos seguros de que a través de AGREMIA encontremos nuevas oportunidades de colaboración, encuentro y desarrollo.

GRUPO GTG PREVENCIÓN

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

Grupo GTG es una empresa dedicada a la Prevención de Riesgos Laborales, con más de 20 años de trayectoria. Nuestra entidad apuesta por el asesoramiento personalizado a cada uno de nuestros clientes, adaptando nuestro servicio a las necesidades específicas de cada uno de ellos.

Según lo dispuesto por el RD 39/1997 y posterior TIN/2504/2020, el concierto se realiza mediante un contrato de prestación de servicios en que el servicio de prevención ajeno asume el desarrollo de las actividades fijadas en una o varias disciplinas preventivas:

- ▶ Seguridad en el trabajo
- ▶ Higiene industrial
- ▶ Ergonomía-psicosociología aplicada
- ▶ Medicina del trabajo

Grupo GTG cuenta con una amplia plantilla de Técnicos en Prevención que son los encargados de realizar las visitas, los informes correspondientes y además están a la disposición de los clientes para cubrir todas las necesidades que puedan surgir con respecto a la Prevención de Riesgos Laborales. Del mismo modo, nuestro Equipo Comercial está siempre a disposición de su cartera; con esto nuestra empresa pretende asegurar la confianza, la seguridad y la tranquilidad de tener siempre el respaldo de un equipo cualificado que va a garantizar la gestión eficiente de nuestros servicios.

Nuestra empresa se encuentra permanentemente en constante movimiento, consiguiendo siempre dar una imagen fresca. Además, en los últimos años hemos amplia-

do nuestra plantilla para poder conseguir un nuevo modelo de comerciales, un equipo formado por profesionales con disponibilidad 24/7 para todos nuestros clientes.

Somos conscientes que un servicio de calidad es fundamental para seguir avanzando, por ello intentamos avanzar creando un equipo tanto de técnicos, como de comerciales que se encuentran siempre en procesos internos de formación para mejorar su labor diaria.

Creemos en la formación de las personas para conseguir profesionales de calidad.

Grupo GTG ha apostado por el Marketing Digital y las Redes Sociales como herramienta para ampliar su red de clientes, del mismo modo, nuestro equipo de Marketing intenta crear contenido de valor aportando así nuestro granito de arena para que todo el mundo del sector pueda estar informado de las obligaciones y las nuevas normativas que van sucediendo día a día.

Para nuestra entidad, es fundamental que las empresas/clientes que trabajen con nosotros se sientan siempre respaldados, sabiendo que nuestro servicio les garantiza la certeza de hacer las cosas bien y dentro del marco legal correspondiente. Por eso firmar con Grupo GTG supone tranquilidad y seguridad.



FERROLI

INVIERTE 3 MILLONES EN SU PLANTA DE BURGOS



Tras la inversión realizada en 2020 de 4 millones de euros para incrementar la capacidad productiva de su fábrica de Burgos, 2021 supone dar un nuevo paso adelante para continuar con los buenos resultados obtenidos. Por ello, a lo largo de este año, está realizando una inversión de 3 millones de euros destinados a actuar en tres partes muy concretas de la empresa: a la producción en fábrica, al departamento de I + D y al proceso de digitalización.

La inversión en la producción en fábrica complementa a la invertida en 2020 en la renovación de equipos y maquinaria, en concreto en tres islas de inyección cuyos resultados de las otras dos instaladas el año pasado están dando resultados espectaculares. Tal es el valor y la capacidad de estos equipos que el pasado mes de mayo fue el mejor mes en cuanto a productividad desde que la compañía italiana se instaló en la fábrica de Burgos hace 56 años.

Con una producción estimada de 11 millones de elementos, con los equipos actuales esperan obtener, gracias a la inversión 12,6 millones de elementos anuales, un 15% más.

Las expectativas a futuro son de seguir invirtiendo en este tipo de maquinaria, así como tratar de reducir el consumo de materias primas manteniendo la calidad de sus productos; por lo que también se han adquirido nuevos moldes de inyección que permitirán ahorrar tanto recursos materiales como energía.

WOLF

PRESENTA LINKPRO PARA LA GESTIÓN REMOTA DE LAS INSTALACIONES DE CALEFACCIÓN, CLIMATIZACIÓN Y VENTILACIÓN

La gestión domótica de las instalaciones de calefacción, climatización y ventilación se ha convertido en un factor diferencial que dota de valor añadido a los edificios y que da respuesta a la demanda del usuario y el profesional.

Para atender esta demanda, que hasta ahora estaba latente, WOLF responde con LinkPro (ISM7e), un módulo de interfaz que permite la conexión remota de la calefacción, ventilación e incluso la instalación solar. Esta operación se realiza a través de la App WOLF Smartset; desde la que, tanto el usuario como el técnico, pueden conectarse con los equipos WOLF.

“Con solo conectar el sistema de domótica de WOLF a Internet a través de este módulo de interfaz, el usuario podrá manejar o controlar, de una manera atractiva y sencilla, la calefacción o ventilación de su hogar desde su propio Smartphone, Tablet o PC”, comenta **Antonio Torrado, Gerente General BU Heating and Ventilation de WOLF**. No obstante, el control de la instalación de calefacción también es posible sin conexión a Internet.

En cuanto a las posibilidades que ofrece esta herramienta al técnico instalador, destaca como principal ventaja poder actuar sobre todos los parámetros de regulación exactamente igual que si el profesional estuviera delante del aparato o la instalación. “Además, puede configurar el módulo para recibir alertas por email, así como programarlo para hacer un registro de los datos seleccionados de cara a analizar posibles incidencias o disfunciones en el funcionamiento”, concreta Torrado.

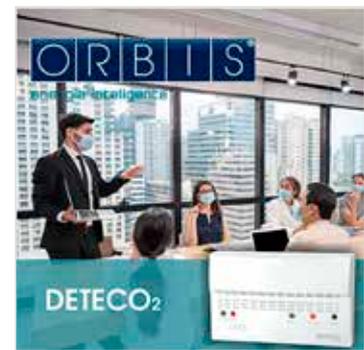


ORBIS

DETECO₂: NUEVO DETECTOR DE CO₂ DE ORBIS

ORBIS quiere contribuir a la seguridad y protección de la salud, lanzando un nuevo **Detector de CO₂** para el **control de la calidad del aire en espacios públicos cerrados**.

Hoy en día, se están demandando productos que permitan realizar la **supervisión de la concentración de CO₂ en el ambiente de una estancia**, sirviendo así como sistema de prevención contra el contagio por vía aérea de enfermedades víricas, como la que actualmente nos afecta. Una estancia prolongada en espacios reducidos y con deficiente ventilación, puede aumentar peligrosamente la probabilidad de contagio, causado por su propagación a través de los aerosoles.



Por ello, el Detector **DETECO₂** mide la concentración de CO₂ en el ambiente, advirtiéndonos cuando se alcanzan niveles excesivos y **activando los sistemas de ventilación y temperatura asociados para eliminar el riesgo**. Adicionalmente, nos facilita medidas de la temperatura y humedad del aire, para conseguir el máximo confort en la estancia.

A destacar de este nuevo producto las mediciones que ofrecen las **tres salidas analógicas (0-10 V)**:

- ▶ **Concentración de CO₂** de 0 a 2000 ppm
- ▶ **Temperatura** de 0 a 50 °C
- ▶ **Humedad relativa** de 0 a 100 %

Por lo tanto, **DETECO₂** es de vital importancia para controlar la calidad del aire en espacios públicos cerrados, ayudando así a minimizar el riesgo y conseguir el máximo confort en multitud de escenarios como oficinas, aulas, locales comerciales, salas de espera, hoteles, restaurantes, etc.

TESY

LANZA NUEVAS PROMOCIONES SOBRE SUS TERMOS ELÉCTRICOS PARA INSTALADORAS



TESY lanza una nueva campaña promocional dirigida a profesionales instaladores, vigente desde el 7 de junio hasta el 31 de agosto de 2021, o hasta agotar existencias. Con motivo de esta campaña, TESY propone distintos regalos en función del modelo de termo de adquirido, **premiando de forma especial la compra de varias unidades con respecto a la compra por unidad**. Las series en promoción son BelliSlimo (compuesta por termos con doble tanque, estructura plana y resistencias de cobre o envainadas), ModEco (termos inteligentes con resistencia cerámica) y Anticalc (termos eléctricos con resistencia envainada).

¿Qué regalos se pueden obtener?

- ▶ Por la compra de cada termo eléctrico BelliSlimo Classic y/o BelliSlimo DRY, el instalador obtendrá **10€ de combustible gratis**.
- ▶ Por la compra de un termo eléctrico ModEco Ceramic y/o ModEco Cloud, el instalador recibirá una **mochila de regalo** en el punto de venta. A partir de la segunda unidad, el regalo a percibir son 10€ de combustible gratis por unidad extra en factura.
- ▶ Por la compra de cada termo eléctrico Anticalc, el instalador obtendrá una **camiseta de regalo** en el punto de venta.

Para conseguir el combustible gratis, el instalador debe solicitarlo enviando un email a spain@tesy.com junto con una copia de la factura en la que conste la compra de los productos en promoción. Una vez comprobado el cumplimiento de los términos, TESY enviará el importe del combustible correspondiente al instalador, que conseguirá tantos bonos gasolina como unidades de termos BelliSlimo y/o Modeco compre, por lo que se trata de una acción promocional muy atractiva, gracias a la **operativa de regalo directo y a la posibilidad de acumular mayores importes por la compra de varias unidades**.

RETELEC

Retelec System ha lanzado su nuevo catálogo de SAIs, en el que incorpora sus últimas innovaciones en sistemas de alimentación interrumpida y estabilizadores de tensión para la 'Calidad y Gestión en Redes eléctricas'. En vigor a partir del 31 de mayo de 2021, la publicación refleja la apuesta de la compañía por ofrecer al profesional las soluciones que necesita para el desarrollo de su negocio, proporcionando alta disponibilidad y previsibilidad.

Entre sus páginas son novedad la serie GS. Especialmente indicada para la optimización y protección de aplicaciones ofimáticas, GS es el único SAI off-line del catálogo. Básico y sencillo, este dispositivo ha sido diseñado para eliminar alteraciones, y evitar daños irreparables en el caso de los apagones eléctricos. Cuenta con función Cold Start para arranque del sistema sin presencia de red y sistema de autotest automático, y proporciona seguridad en el sistema eléctrico de sistemas monofásicos.



GS está disponible en una extensa gama de potencias, que van desde los 400 a los 3000 kVA. Todos los dispositivos aseguran la protección de puestos informáticos, pequeñas redes con servidor y puestos asociados, así como la electrónica de red y los periféricos relacionados. Su función es evitar las pérdidas de información en sistemas informáticos originada por perturbaciones en el suministro eléctrico, así como las pérdidas por inactividad y restauración de equipos o sistemas dañados. En suma, es la opción ideal para facilitar la continuidad del negocio con una inversión optimizada con diseño robusto.

IMMERSPAGNA



IMMERSPAGNA, filial del grupo IMMERSFIN IMMERGAS, ha reforzado su equipo humano con la incorporación de Javier Gonzalez Perez como Director Comercial Nacional.

Javier González, cuenta con una dilatada experiencia de más de 30 años en el sector de climatización; siendo de más de 25 años desde compañías multinacionales de primer nivel en fabricación de equipos.

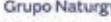
IMMERGAS ha tenido un crecimiento global muy importante en la última década, fomentado por el aumento presencial en el sector de las renovables adquiriendo cuotas de negocio muy importantes principalmente en Italia, donde son líderes en la gama doméstica de calefacción.

Javier nos comenta:

"Nuestro mercado esta en constante movimiento y evolución, nuestro principal objetivo, es la implantación en el mercado español de todas las políticas comerciales, estrategias, innovaciones y desarrollos que estamos realizando internacionalmente".

"Estamos convencidos, que nuestra aportación al mercado conllevará un importante crecimiento sostenido conjuntamente con nuestros Patners".

SOCIOS COLABORADORES

EMPRESA ADHERIDA

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

VENTAJAS SOCIO COLABORADOR

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

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

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



PARA MÁS INFORMACIÓN

DPTO. DE MARKETING

Tel.: **91 468 72 51**

marketing@agremia.com

CISTERNAS EMPOTRADAS GEBERIT

MEJOR EN FIABILIDAD

**KNOW
HOW
INSTALLED**

Los pulsadores y cisternas empotradas Geberit marcan la diferencia. Más de 50 años de experiencia, total fiabilidad, materiales de gran calidad, facilidad de instalación, diseños únicos y características especiales como el módulo de eliminación de olores y la activación a distancia o sin contacto. Con Geberit, un baño mejor para tus clientes y para ti. Consúltanos en el 900 23 24 25.