

Asefosam

ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE FONTANERÍA, SANEAMIENTO, GAS, CALEFACCIÓN, CLIMATIZACIÓN, MANTENIMIENTO, ELECTRICIDAD Y AFINES DE MADRID

ENTREVISTA A D. CARLOS LÓPEZ JIMENO



ASOCIADO PREMIUM



NOVEDADES FORCEM



Asefosam es miembro de:



Asefosam es patrono de:



Fundación de la Energía
de la Comunidad de Madrid

Club
BAXI
FIDELITY

SER DE BAXI TIENE PREMIO

En BAXI, queremos premiar a los instaladores por su labor diaria y la confianza depositada en nuestros productos.

Por eso, te invitamos al Club BAXI Fidelity, para que puedas beneficiarte de sus múltiples ventajas. Podrás acumular puntos de forma fácil y canjearlos por los premios que más te gusten o servicios que faciliten tu trabajo.

FINANCIACIÓN, FORMACIÓN, INFORMACIÓN Y MUCHO MÁS

SER MIEMBRO DEL CLUB BAXI FIDELITY ES TENER AYUDA Y SERVICIOS PERSONALIZADOS:

- Folletos personalizados
- Materiales para punto de venta
- Web para tu negocio
- Cursos especializados
- Acceso al programa de financiación Credicalor
- Y muchas ventajas más...

INSCRÍBETE ONLINE DE FORMA FÁCIL Y RÁPIDA, Y EMPIEZA A DISFRUTAR HOY DE TODOS SUS BENEFICIOS: BAXIFIDELITY.ES



BAXI
www.baxi.es/profesional/informacion@baxi.es

Síguenos en:



BAXI
la nueva calefacción

Asefosam SAT-ON

Gestiona todas tus instalaciones, averías y mantenimientos de forma eficiente

**SÓLO 15€* AL MES
POR OPERARIO**

No pierdas ningún aviso, consulta todo el trabajo realizado, el material utilizado, mira las fotos de los trabajos, guarda todos los tickets de compra de material y **haz que te recuerde de forma automática todos los mantenimientos.**

Seguro

Todos tus datos siempre disponibles a través de una conexión segura de Internet.

No pierdas los datos nunca.

Funcionamiento del tablet OFF-LINE.

Flexible

Personaliza el tipo de ordenes de trabajo, gestiona tu cartera de clientes, marca tus políticas de precios, controla tu margen y crea tu propio formulario para los mantenimientos.

Profesional

Aumenta tu **calidad de atención al cliente**, impresión de ticket, histórico de ordenes del cliente in-situ, captura de imágenes del trabajo a realizar o realizado.



Editorial 5**Noticias ASEFOSAM**

- Entrevista a D. Carlos López Jimeno 6
- Asociado Premium de ASEFOSAM 10
- Preguntas frecuentes sobre gases fluorados 12
- Descárgate ya "Frappe", la APP de
Madrileña Red de Gas y visualiza
los potenciales puntos de suministro de gas 14
- Más de doscientos congresistas asisten
en Murcia al Congreso de Conaif 2015 16

Noticias Centro de Formación

- Oportunidades con la nueva regulación
del sistema de formación para el empleo 18
- Acreditación profesional mediante
certificados de profesionalidad en el sector
de las instalaciones 20
- La termografía infrarroja en las instalaciones
de calefacción 22

De interés

- Entrevista a D. José Donoso 23
- Autoconsumo fotovoltaico:
las claves del nuevo decreto 900/2015 26
- La plataforma multisectorial
contra la morosidad y ASEFOSAM
en el Congreso de los Diputados 27
- Grupo Disber nos trae un año más
las cestas de navidad 28

Actualidad Empresas Asociadas

- Nuevos socios en ASEFOSAM 29

Presentaciones

- Ferrol 30
- Testo 31

Notas de prensa 32**Cuadro de honor** 34**Revista ASEFOSAM****Revista Informativa de ASEFOSAM**

Asociación de Empresarios de fontanería,
saneamiento, gas, calefacción, climatización,
mantenimiento, electricidad y afines de Madrid

Edita

ASEFOSAM.
C/ Antracita, 7 - 2ª Plta • Tel.: 91 468 72 51
asefosam@asefosam.com • 28045 Madrid

Redacción y Publicidad

Departamento de Marketing de ASEFOSAM

Colaboradores

José María de la Fuente, Inmaculada Peiró,
Victor Pernía, Charo Pinilla y Alberto Duro

Diseño Gráfico y Maquetación

iPuntoTres

Imprime

Gráficas Elisa, S.L.

Depósito Legal

M-34197-1998

Esta publicación no puede ser reproducida
ni en todo ni en parte sin autorización previa
de la empresa editorial

www.asefosam.com • prensa@asefosam.com

Aseguro

Te ofrecemos una amplia variedad de seguros



profesional
(R.C. colectivo)



accidentes



salud



vehículos



autónomos



otros

- Póliza de Responsabilidad Civil obligatoria para ejercer tu actividad**
- Somos el mayor colectivo instalador: mejores condiciones y precios!**
- Actividades:** GAS - ELECTRICIDAD - FONTANERÍA - RITE - PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS - ETC.
- Nuestros precios:**

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL GENERAL (PÓLIZA COLECTIVA)		
SUMA ASEGURADA (Por siniestro y anualidad)	PRIMA TOTAL POR OPERARIO (Franquicia General 150€*)	PRIMA TOTAL POR OPERARIO (Franquicia General 300€*)
500.000€	130,06€	112,85€
900.000€	164,58€	147,61€
1.300.000€	213,96€	186,77€

* Se aplicarán Franquicias Especiales para los daños a las conducciones subterráneas y/o aéreas y los daños a colindantes.

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL ESPECIAL ELECTRICIDAD ** (PÓLIZA COLECTIVA)		
	OPCIÓN A	OPCIÓN B
SUMA ASEGURADA (Por siniestro)	1.500.000€	3.000.000€
SUMA ASEGURADA (Por anualidad)	3.000.000€	6.000.000€
PRIMA TOTAL POR OPERARIO	68€	78€

** En cualquiera de las modalidades, la P.C.I. está incluida sin ningún coste añadido.
Franquicia: 300€

¿Tienes dudas?
Aquí estamos!



Iván García

En horario de oficina a
tiempo completo



91 468 72 51
ext.111



seguro@asefosam.com

Seguros contratados a través de CSM, Correduría de Seguros,
inscrita en la D.G.S. nº J-148, con seguros de R.C. y
Caución según el art. 27 de la ley 26/2006.

más información en: www.asefosam.com

ASEFOSAM, LA SUMA DE (CASI) TODOS



Cuando en julio del año 1977, unos cuantos profesionales de la fontanería decidieron unirse y fundar una asociación empresarial para la defensa y representación de sus intereses, probablemente nunca imaginaron la dimensión que aquel proyecto llegaría a alcanzar.

Primero de manera tímida y después de manera casi exponencial, aquel poco más que docena de profesionales, vieron como la asociación que habían alumbrado, engrosaba sus filas con nuevos compañeros que decidían unirse para, juntos, tener una voz ante la Administración y el resto de agentes del sector y dotarse de diversos servicios que contribuyeran a facilitar el desarrollo de sus negocios.

Transcurridos cerca ya de cuarenta años, y pese a haber sufrido una dura crisis económica, son casi 2.000 las empresas del sector de las instalaciones y la energía que hoy integran ASEFOSAM.

La diversidad de actividades y perfiles y nuestra voluntad de prestar un servicio cada vez más profesional, específico y personalizado, nos ha llevado, desde hace ya unos años, a llevar a cabo una labor de modernización, actualización y segmentación de la base de datos de empresas asociadas.

Este trabajo empezó con la implantación de un software para la gestión de las relaciones con los clientes (CRM) en el año 2009 y poco a poco fuimos personalizando, analizando y segmentando a todas las empresas asociadas a Asefosam.

A día de hoy este trabajo nos permite conocer mejor a las empresas que conforman Asefosam y sus necesidades, y esto hace que podamos ofrecer servicios más específicos según el tipo de empresa, y nos muestra que somos un colectivo muy amplio, en el que pueden identificarse distintos subsectores en atención a la actividad principal de las empresas que lo integran.

En la actualidad conviven en ASEFOSAM empresas constituidas por un autónomo –en muchos casos con algún empleado– con pequeñas y medianas empresas, e incluso grandes empresas con cientos de trabajadores.

Al mismo tiempo, ASEFOSAM aglutina a profesionales y empresas cuya actividad está dirigida prioritariamente al cliente doméstico, junto a aquellas otras que han hecho de los servicios a las Administraciones Públicas, a las Comunidades de Propietarios, a las grandes corporaciones y empresas energéticas, o incluso a empresas instaladoras, su principal fuente de facturación.

Igualmente, por razón de su línea de negocio, podemos encontrar a aquellas que se dedican a la fontanería o el gas, a otras dedicadas prioritariamente a la calefacción o a la climatización, otras dedicadas a la electricidad y las telecomunicaciones, aquellas que se dedican a la protección de incendios o al frío industrial y aun, entre todas ellas, podemos distinguir las que se dedican prioritariamente a la instalación y quienes lo hacen fundamentalmente al mantenimiento de instalaciones o incluso a la distribución y venta de material; y así podríamos seguir desglosando particularidades y subdivisiones que hacen que en Asefosam estemos (casi) todos. Y decimos **casi todos** porque siempre nos quedarán retos que afrontar y empresas que sumar.

En definitiva podemos afirmar que hoy Asefosam es una gran Asociación que representa a diferentes colectivos que necesitan de servicios diferentes y específicos, al estar formados por empresas diferentes con necesidades distintas pero que tienen en común ser **EMPRESARIOS DEL SECTOR DE LAS INSTALACIONES Y LA ENERGÍA**, que tienen en ASEFOSAM su casa, su punto de referencia, donde acuden a satisfacer sus necesidades de asesoramiento, gestión o formación, y que reconocen en esta Asociación un interlocutor eficaz ante el resto de agentes del sector, cumpliendo con su misión en la sociedad y el fin para el que fue creada.



Entrevista a D. CARLOS LÓPEZ JIMENO

El Director General de Industria, Energía y Minas de la Comunidad de Madrid, D. Carlos López Jimeno, trata sobre las iniciativas y proyectos que se desarrollarán en estos próximos años desde su Dirección General

Sr. L. Jimeno, ¿cuáles van a ser los puntos cardinales que guíen estos próximos cuatro años su Dirección General?

Las competencias que tiene atribuidas la Dirección General de Industria, Energía y Minas (DGIEM) están vinculadas a actividades muy heterogéneas, que incluyen desde explotaciones mineras hasta la evaluación de la eficiencia energética de edificios, con unos cometidos en cada una de ellas también muy dispares, que irían desde la inspección hasta la promoción. Ahora bien, en todos estos campos y cometidos las líneas que guían la actuación de la DGIEM son las mismas:

1. La primera y más importante es garantizar la seguridad de las personas, bienes y el medio ambiente.
2. La segunda es impulsar la actividad económica generadora de empleo en los sectores de la minería, industrial y energético en la región.
3. Y la tercera, relacionada con las otras dos, es cumplir con estos cometidos de manera eficaz y eficiente, mediante un uso racional de los recursos públicos.

Entrando en cada una de las grandes áreas de esta Dirección General se podrían señalar los siguientes asuntos clave en la siguiente legislatura de los temas de interés para los asociados de ASEFOSAM:

Plan de gasificación de Polígonos Industriales

La Dirección General de Industria, Energía y Minas puso en marcha en el año 2012 un plan para conseguir que los empresarios del sector industrial dispongan de información sobre las mejores prácticas encaminadas al ahorro y eficiencia

energética de sus equipos y, además, poner a su disposición incentivos para la mejora de la eficiencia de equipos de producción de calor.

Gracias a este plan se han identificado, entre otras, varias actividades económicas, como panificadoras o talleres de pintura de vehículos, en los que la sustitución del gasóleo por gas natural resulta de gran rentabilidad. El objetivo para estos próximos años es extender estas actuaciones a nuevas actividades, así como a las nuevas áreas de distribución de gas natural.

Plan renove de salas de calderas

Del parque de edificios de la Comunidad de Madrid, más del 50% existían antes de que a partir de 1980 se extendiera masivamente el suministro de gas natural a la región. Estas construcciones, estructuralmente sólidas, permanecerán en el tiempo, con lo que se hace necesario incentivar su adecuación a la nueva sensibilidad de ahorro y eficiencia energética. Por tanto, **el Plan se orienta a estos edificios en los que el gas natural no era una alternativa cuando se construyeron, pero que en el momento actual debe considerarse como opción para su demanda de energía**, en los que la obsolescencia de las instalaciones de calefacción hace necesario acometer su actualización

Gas natural para automoción

En la Comunidad de Madrid, el sector transporte supone más del 50% del consumo total de energía final con la particularidad de que el **95,9%** de la demanda se atiende por **derivados del petróleo**. El **gas natural** debe mejorar su posición dentro del abastecimiento energético de este sector dado que su utilización requiere **la misma tecnología madura y contrastada que**



En condensación y bajo NOx Junkers tiene la caldera mural para cualquier instalación. Máxima eficiencia y ahorro en agua caliente y calefacción.



Tecnología y facilidad de instalación al máximo nivel. Condensación y Clase 5 en todos los modelos.

Las calderas murales de condensación Cerapur de alta eficiencia energética son la mejor solución para calefacción y a.c.s., son compatibles con energía solar y cuentan con la más amplia gama de termostatos y controladores modulantes que aumentan el rendimiento de la instalación, hasta el 109% lo que permite ahorrar hasta el 30% en la factura del gas.

Junkers completa su gama con modelos convencionales y de bajo NOx con gran variedad de potencias, ahora con dimensiones más reducidas que facilitan la instalación y son respetuosas con el medio ambiente.

www.junkers.es

 **JUNKERS**
Grupo Bosch

Confort para la vida

Síguenos en:



utilizan los motores de gasolina, pero generando **menos emisiones contaminantes** (con respecto al gasóleo, las emisiones de CO₂ en un 25%, las de NOx en un 80%, las emisiones de partículas en un 95 % y las de SOx en un 100%)

Por todo ello, la Comunidad de Madrid fomentará las alternativas del gas natural en el transporte, tanto público como privado, en la Región, con objeto de favorecer la introducción de esta solución menos contaminante, más eficiente y económica, tanto en soluciones de carga de vehículos en estaciones, como en sistemas de carga en edificios y particulares.

¿En qué se basará el Plan Energético de la Comunidad de Madrid? ¿cuáles serán las actuaciones en relación a la implantación de energías alternativas como la generación distribuida, geotermia o autoconsumo?

El Plan Energético de la Comunidad de Madrid para el horizonte del año 2020 se elaborará con la premisa fundamental de la sostenibilidad, incluyendo dentro de ese concepto la sostenibilidad económica.

Es decir, las medidas que se contemplarán en el plan buscarán un uso adecuado de los recursos energéticos, con la premisas principales de reducir la dependencia de los combustibles fósiles y la emisión de contaminantes atmosféricos. Ahora bien, para que se incluyan en el plan las medidas deben garantizar una rentabilidad económica mínima que las haga viables y perdurables.

En relación con la implantación de energías alternativas, de acuerdo con lo expuesto anteriormente, el Plan contemplará establecer un marco que reduzca las trabas al aprovechamiento de las fuentes de energía disponibles en nuestra región, que desgraciadamente son muy limitadas. En ese sentido, la reducción de la dependencia de los combustibles fósiles en la generación de calor en la edificación será una de las principales medidas a adoptar.

El potencial de ahorro de energía en la renovación de los sistemas de calefacción en los edificios

existentes es muy alto, de manera que sistemas de alta eficiencia como las bombas de calor o los sistemas de microgeneración deberán jugar un papel importante.

En los edificios de nueva planta la actuación principal, de acuerdo con la regulación vigente, será la reducción de la demanda y consumo de energía no renovable. De este modo, para cumplir con los requisitos normativos los edificios se deberán concebir desde el binomio consumo/generación de energía, siendo de nuevo la generación de calor y frío el sistema en que habrá que realizar el mayor esfuerzo al ser el responsable de más de la mitad del consumo de energía de los edificios.

ASEFOSAM fue pionera junto con la Dirección General de la que usted es titular y la Fundación de la Energía de la Comunidad de Madrid en desarrollar diferentes Planes Renove ¿Qué balance hace de ellos? ¿Qué nuevos Planes se acometerán en los próximos años?

El balance de los planes renove puestos en marcha durante los últimos años puede calificarse de muy positivo, aunque hay aspectos susceptibles de ser mejorados desde la experiencia adquirida y, además, se debe reconocer que para determinadas actuaciones de cierta complejidad este modelo de incentivo no resulta el más adecuado.

A modo de ejemplo podemos considerar el Plan Renove de Calderas de Condensación. Antes de la puesta en marcha de este plan la ciudadanía desconocía completamente esta tecnología y también se debe reconocer que buena parte de los profesionales del sector recelaban de ella por desconocimiento. Gracias al plan, **en menos de cinco años, se ha renovado casi el 10% del parque de calderas domésticas murales** haciendo uso de la tecnología de condensación, con el consiguiente ahorro de energía y reducción de emisiones contaminantes, sobre todo óxidos de nitrógeno. Pero adicionalmente se ha conseguido un objetivo más importante todavía, que no es otro que la ciudadanía conozca y no desconfíe a la hora de hacer uso de esta tecnología que le permite conseguir un ahorro económico.

En la DGIEM ya se están identificando otras soluciones tecnológicas eficientes, eficaces y fiables que requieren del apoyo de la administración para que sean conocidas por parte de los ciudadanos, de forma análoga a lo que se ha venido haciendo en años precedentes.

En Madrid aún no se ha implantado la tramitación telemática para la legalización de instalaciones. ¿Prevé que pueda ponerse en marcha?

Esa es una afirmación que no se ajusta a la realidad. El registro de las instalaciones cuya gestión mantiene la DGIEM, de acuerdo con lo que prevé la Ley de acceso electrónico de los ciudadanos a los Servicios Públicos, se puede realizar en todos los casos por vía telemática. No sólo eso sino que en otros procedimientos diferentes del registro de instalaciones se ha apostado decididamente por la tramitación electrónica, de manera que por ejemplo en el procedimiento de inspección periódica de eficiencia energética de instalaciones térmicas se ha habilitado un sistema exclusivo de comunicación telemática, en el que todas las comunicaciones se realizan por esa vía.

Otra cuestión es la tramitación telemática de determinados registros cuya gestión se encuentra externalizada en Entidades de Inspección y Control Industrial, asunto sobre el que también se está trabajando pero que requiere de un tratamiento diferenciado al afectar a entidades privadas.

En 2010, con motivo de la entonces recién aprobada Ley Ómnibus, le preguntábamos por la desaparición de los carnets profesionales para alinearnos con Europa. ¿Cree que nos alinearemos también en este sentido con nuestros colegas europeos implantando un nuevo tipo de empresa MULTIPRO, es decir, empresas multi-profesionales, multi-productos, con mayor tamaño y capaces de ofrecer soluciones y servicios integrales a sus clientes?

En general, en un mercado cada vez más competitivo, las empresas en general deberán buscar

sinergias y alianzas de tal manera que adquieran un tamaño que les haga ganar en competitividad. Por tanto, las empresas instaladoras y mantenedoras no tendrían por qué ser una excepción aunque el modelo de gestión de una empresa y su éxito dependerá de cada caso particular.

ASEFOSAM ha lanzado recientemente la aplicación para móviles Reparahogar y la web www.necesitounfontanero.es, destinadas a los usuarios finales, totalmente gratuitas y con empresas Premium de Asefosam (empresas que han firmado el código ético de la asociación y están adheridas al sistema de arbitraje de consumo). ¿Cómo valora esta iniciativa?

La DGIEM trabaja para asegurar que las empresas instaladoras y mantenedoras cumplan con las condiciones reglamentarias que les resultan de aplicación, entre las que no se encuentra la calidad de la atención al cliente.

Así, pese a que los ciudadanos demandan que la administración asegure que las empresas habilitadas ofrezcan profesionalidad y buen servicio al cliente, la DGIEM carece de competencias para realizar esa tarea, que recae en los mecanismos de defensa de los derechos de los consumidores y en la justicia ordinaria. Por tanto, cualquier iniciativa privada que pretenda complementar la tarea de los organismos de defensa de los derechos de los consumidores para atender esa demanda de la ciudadanía debe calificarse como muy positiva.

¿Y por último, qué espera estos próximos cuatro años de la colaboración con ASEFOSAM?

En la DGIEM esperamos y contamos con el apoyo de ASEFOSAM pues compartimos los objetivos principales que indicábamos en la primera pregunta: garantizar la seguridad y fomentar la actividad económica generadora de empleo de un modo eficiente, para lo que la colaboración público privada como la mantenida entre la DGIEM y ASEFOSAM estos últimos años es una de las herramientas más eficaces.



Charo Pinilla
RESPONSABLE DPTO. ELECTRICIDAD ASEFOSAM
charo.pinilla@asefosam.com

ASOCIADO PREMIUM DE ASEFOSAM

Un elemento diferenciador frente a la competencia y signo de prestigio frente a la Sociedad

ASEFOSAM, acaba de instaurar esta nueva figura, la del Asociado Premium, que supone un paso más en la valoración de sus empresas asociadas.

Queremos mostrar un especial reconocimiento mediante esta figura y mediante el distintivo asociado a ella a aquellas empresas asociadas que han demostrado ser un ejemplo de conducta al firmar el Código Ético de Asefosam y al adherirse al Sistema de Arbitraje de Consumo de la Comunidad de Madrid.

Con ello demuestran ser empresas de confianza para la Sociedad y son garantes de la profesionalidad que todo cliente espera al estar habilitadas todas ellas por la Dirección General de Industria, Energía y Minas de la Comunidad de Madrid en las correspondientes categorías y al disponer de un seguro de responsabilidad civil en vigor, obligatorio para ejercer su actividad.

Todas aquellas empresas asociadas que cumplan con estos requisitos y que lo soliciten podrán hacer uso del mismo, de manera completamente gratuita, pudiendo exhibirlo en sus presupuestos, facturas, vehículos comerciales de empresa, pá-

gina web o cualquier otro soporte destinado a fines profesionales (tarjetas de visita, sobres, papel de cartas, señalética en la empresa etc).

El sello de calidad "Asociado Premium" está vinculado con el número de asociado de Asefosam y su uso es exclusivo de la empresa e intransferible. Tendrá carácter indefinido, so pena que deje de incumplir alguno de los requisitos establecidos.

Este proyecto se enmarca dentro de los objetivos estratégicos que la Junta Directiva de Asefosam se ha marcado en esta nueva legislación, fomentando con esta figura el sentimiento de pertenencia hacia la "Comunidad Asefosam" y demostrando nuestra influencia como lobby siendo referentes frente a la Administración y organizaciones de Usuarios y Consumidores. Tratamos de crear y difundir la "marca Asefosam" para que la Sociedad la identifique con los valores que promovemos para nuestras empresas: confianza, garantía y profesionalidad.

Para solicitar tu distintivo tan solo tendrás que rellenar una solicitud que la podrás solicitar a través de mail: charo.pinilla@asefosam.com o descargando de la web www.asefosam.com.



¡ÚNETE AL SERVICIO!

Más info en: marketing@asefosam.com
Ana Hermosilla



La forma más directa
de **localizar un**
instalador de confianza!



repara hogar es tu app gratuita
para buscar profesionales
en tu dispositivo móvil



encuétranos en: www.necesitounfontanero.es

Todas las empresas que conforman el servicio, están adheridas al Sistema de Arbitraje de Consumo de la Comunidad de Madrid y han firmado el Código Ético de Asefosam.



Alberto Duro
RESPONSABLE DPTO. FINANCIERO ASEFOSAM
contabilidad@asefosam.com

PREGUNTAS FRECUENTES SOBRE GASES FLUORADOS

Con el objetivo de reforzar los servicios que ofrecemos en ASEFOSAM a las empresas que os dedicáis a la climatización/frio industrial, hemos recopilado algunas de las preguntas que más realizáis al Dpto. Fiscal sobre el Impuesto e Gases Fluorados, para que os sirva de guía:

MODELOS 587 Y 586

Consulta: ¿Qué se debe declarar exactamente en los modelos cuatrimestrales 587 y el modelo anual 586?

Respuesta: En el modelo 587 declararéis la totalidad de ventas de gases fluorados efectuados en el cuatrimestre correspondiente, estén o no exentas. A la hora de cumplimentar las operaciones de venta de gases fluorados que hayan resultado exentas, estas las declararéis con Tipo Impositivo cero. Los plazos para presentar esta declaración serán en los primeros 20 días de mayo, septiembre y enero de cada año (los 15 primeros si queréis que la cuota a pagar sea domiciliada en nuestra cuenta).

En el modelo 586 declararéis las operaciones de venta, entrega o autoconsumo (utilizadas en nuestras propias instalaciones/aparatos) que resulten ser exentas o no sujetas, identificando los datos identificativos de cada cliente (o los nuestros en el caso de autoconsumo), así como la cantidad vendida o entregada. Estos datos deben coincidir con los datos de operaciones exentas declaradas cuatrimestralmente en el modelo 587.

IMPUESTOS A APLICAR

Consulta: ¿Sobre el Impuesto de Gases Fluorados se ha de aplicar IVA en nuestras facturas de venta?

Respuesta: SI, a TODOS los impuestos especiales se les aplica el IVA. La forma más cotidiana de

comprobarlo es fijándose en cualquier factura de electricidad, en la que se puede ver como el Impuesto Especial "Impuesto sobre la Electricidad" se integra en la base imponible y por tanto se le añade el IVA.

SERVICIOS PRESTADOS ENTRE AUTÓNOMOS

Consulta: Si subcontrato parte de una obra a un autónomo con CAF y este me factura a mí, que también tengo CAF ¿me ha de repercutir el impuesto sobre Gases Fluorados? ¿Y si el autónomo no tuviera CAF?

Respuesta: Si los dos disponéis de CAF, el autónomo no debería de repercutir el Impuesto, ya que sería una operación exenta y debería ser tú el que le repercutiera el Impuesto a tu cliente final (en el caso de que no se tratará de una operación exenta). Si el autónomo no tuviera CAF, le habrán repercutido a él previamente el Impuesto, por lo que ya no has de repercutir tú el Impuesto al consumidor final (el impuesto se repercute una única vez).

EXENCIONES

Consulta: ¿Que tengo que poner en la factura en el caso de que realice una operación de venta exenta?

1º. Exención por venta de almacén a instalador o venta entre instaladores con CAF.

Operación exenta del Impuesto sobre Gases Fluorados en virtud del artículo 5.siete.1.a de la Ley 16/2013, de 29 de octubre, por la que se establecen determinadas medidas en materia de fiscalidad medioambiental y se adoptan otras medidas tributarias y financieras.

2º. Exención por venta de gases fluorados para ser incorporados por primera vez a un equipo nuevo.

Operación exenta del Impuesto sobre Gases Fluorados en virtud del artículo 5.siete.1.d de la Ley 16/2013, de 29 de octubre, por la que se establecen determinadas medidas en materia de fiscalidad medioambiental y se adoptan otras medidas tributarias y financieras.

3º. Exención por recarga de gas fluorado a un equipo al que previamente se haya extraído otro gas y se acredite haberlo entregado a un gestor de residuos para su reciclado/destrucción.

Operación exenta del Impuesto sobre Gases Fluorados en virtud del artículo 5.siete.1.f de la Ley 16/2013, de 29 de octubre, por la que se establecen determinadas medidas en materia de fiscalidad medioambiental y se adoptan otras medidas tributarias y financieras.

4. Exención del 95% por venta de gas fluorado a centro de formación reconocido con fines exclusivamente docentes.

Operación exenta del Impuesto sobre Gases Fluorados en virtud del artículo 5.siete.2 de la Ley 16/2013, de 29 de octubre, por la que se establecen determinadas medidas en materia de fiscalidad medioambiental y se adoptan otras medidas tributarias y financieras.

ALTAS/BAJAS

Consulta: ¿Cuál es el plazo y los trámites para solicitar el alta o la baja del código CAF de gases fluorados?

Tanto el alta como la baja se han de presentar en el mes de diciembre del año anterior a que surta



efecto (es decir, en diciembre de 2.015 para que surta efecto a partir del 1 de enero de 2.016).

En el caso de vuestra empresa sea de reciente creación o hayáis comenzado recientemente la actividad relacionada con gases fluorados, tendréis el plazo de un mes desde la declaración censal de alta. Pasado este plazo, deberéis esperar al mes de diciembre como en el caso anterior.

En el caso de baja en el censo para 2.016, debéis presentar a la oficina gestora durante el mes de enero un inventario de existencias de gases fluorados a 31 de diciembre, presentado una autoliquidación por las cuotas de dichas existencias, pero valoradas a tipo impositivo de 2.016, no del año en que fueron compradas (es decir, como la baja se produce en 2.016 y se pasa a ser consumidor final, es como si la compra la hicierais en ese momento y os hubieran repercutido el gas al comprarlo en la tienda).

En el caso de alta en el censo para 2.016 se deberá presentar a la oficina gestora durante el mes de enero un inventario de existencias disponibles de gases fluorados a 31 de diciembre, pudiendo presentar una solicitud de devolución de las cuotas soportadas por dichos gases fluorados.

Por último, recordad que en ASEFOSAM disponemos del servicio de gestoría para poder llevaros la contabilidad, impuestos, laboral... así como la realización de impuestos concretos si no queréis cambiar de gestoría pero la vuestra no conoce algún impuesto en concreto.

Para cualquier consulta fiscal o sobre el servicio de gestoría que queráis realizarme, estaré encantado de atenderos a través de número de teléfono **91.468.72.51 (extensión 121)** o de la dirección de correo electrónico **alberto.duro@asefosam.com**



Sonia Parra
RESPONSABLE DPTO. ADMON. ASEFOSAM
sonia.parra@asefosam.com

DESCÁRGATE YA "FRAPPE", LA APP DE MADRILEÑA RED DE GAS Y VISUALIZA LOS POTENCIALES PUNTOS DE SUMINISTRO DE GAS

FRAPPE es la aplicación para móviles con sistema operativo Android, que permite la visualización de los puntos de suministro potenciales de Madrileña Red de Gas en tiempo real, que no disponen de contrato activo.

Esta app facilita también la información relativa a la estructura de la finca, los CUPS y fecha de cese si ha tenido gas anteriormente. El procedimiento para poder instalarla es el siguiente:

1. Disponer de teléfono móvil con sistema operativo ANDROID.
2. Remitir un correo electrónico a marketingmrg@madrilena.es facilitando los datos de la empresa y el nombre y apellidos del usuario.
3. Madrileña responderá a ese mail remitiendo un usuario y contraseña y la guía de descarga de la aplicación a la empresa.
4. Debemos autorizar en el móvil donde se instale, en el menú de Seguridad, la instalación de aplicaciones de origen distinto de Play Store.
5. Una vez realizado el punto 4. se procederá a la instalación de la aplicación, según las instrucciones que figuran en el manual que se facilita con la comunicación de usuario y contraseña.

El uso de esta aplicación es sencillo:

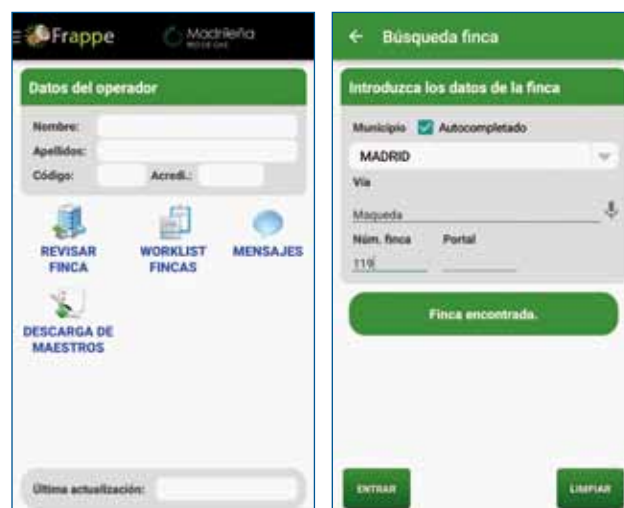
- a) En el icono de Revisar Finca, hay que seleccionar el municipio, el nombre del vial y el número correspondiente a la finca que se quiere consultar, y se podrá visualizar la es-

tructura completa de dicha finca, por viviendas.

- b) Si en la vivienda aparece el icono de un contador significa que la vivienda tiene un contrato de gas activo, y POR LO TANTO DISPONE DE INSTALACIÓN DE GAS.
- c) Si en la vivienda no parece el icono del contador, significa que no se dispone de contrato activo de gas. Asimismo pinchando en esa vivienda nos dará la información de CUPS y la fecha de cese si anteriormente disponía de gas.

Para cualquier consulta sobre esta aplicación enviar un correo electrónico a marketingmrg@madrilena.es para ponernos en contacto.

Si tienes cualquier duda, puedes ponerte en contacto con ASEFOSAM, en el **91.468.72.51** o enviando un correo electrónico a administracion@asefosam.com





NUEVA GENERACIÓN **BlueHelix Pro y Tech WI-FI**

Calderas murales de condensación con
CRONOTERMOSTATO INTELIGENTE.



Controla el confort del hogar
en cualquier momento
y desde cualquier lugar.



- ✓ **Clasificación energética según normativa ErP.**
Perfil de carga según modelo y potencia.
- ✓ **Acceso y control remoto del cronotermostato**
a través de cualquier dispositivo con acceso
a internet (smartphone, ordenador o tablet).
- ✓ **Ahorro energético adicional de hasta el 10%**
gracias a la posibilidad de ajustar al máximo los consumos
energéticos a través del cronotermostato inteligente.

2 años garantía
TOTAL



Síguenos en



Ver video



ferrolí

www.ferrolí.es

MÁS DE DOSCIENTOS CONGRESISTAS ASISTEN EN MURCIA AL CONGRESO DE CONAIF 2015

El XXVI Congreso de CONAIF, celebrado en el auditorio de la Federación de Empresarios del Metal de Murcia (FREMM), se clausuró el pasado 2 de octubre con la participación de 205 personas y un programa con 10 ponencias, de temática técnica y empresarial, desarrollado por destacados ponentes.

Entre los asistentes se encontraban representantes de muy diversas áreas y actividades, tales como responsables de las asociaciones y federaciones de asociaciones de CONAIF, empresas fabricantes y distribuidoras, compañías energéticas, organizaciones empresariales del sector e instaladores procedentes de las Islas Canarias, Galicia, Asturias, País Vasco, Navarra, Castilla y León, Aragón, Cataluña, Islas Baleares, Comunidad Valenciana, Madrid, Castilla-La Mancha, Extremadura, Andalucía y Murcia, estos últimos los más numerosos por ser los anfitriones.

Al margen de los datos de participación, las valoraciones a posteriori del congreso, realizadas por personas asistentes, reflejan altos grados de satisfacción.

La clausura corrió a cargo de la directora general de Energía y Actividad Industrial y Minera de

Murcia, Esther Marín y del presidente de la Federación de Empresarios del Metal de Murcia – FREMM –, Juan Antonio Muñoz, que en su intervención felicitó a CONAIF por el congreso y destacó la importancia del asociacionismo para que las empresas puedan seguir adelante.

En el acto de inauguración el alcalde de Murcia, José Ballesta, dio una calurosa bienvenida a los congresistas y reconoció la labor de los empresarios “del día a día, con cara y ojos” que con sacrificio, esfuerzo e implicación han sacado a flote a las empresas que lo han pasado mal durante la crisis y, con ello, han contribuido también a sacar adelante a España. El consejero de Desarrollo Económico, Turismo y Empleo de la Región de Murcia, Juan Hernández Albarracín, dijo que el congreso de CONAIF sirve para “reforzar y preparar” a las empresas de cara a los retos que se presentan y anunció la puesta en marcha en Murcia de dos líneas



de acción para apoyar la eficiencia energética y las energías renovables. Por su parte, el presidente de Confemetal, Antonio Garamendi, felicitó a CONAIF por haber alcanzado la cifra de 26 ediciones del congreso y, frente al término “emprendedor” tan de moda, reivindicó sin complejos la figura del empresario, al que definió como aquel que crea empresas y genera empleo. Se refirió, asimismo, a la morosidad y el intrusismo como dos de los principales problemas de las empresas en la actualidad, a las ventajas que tiene la unidad de mercado y al necesario apoyo a los autónomos por parte de las organizaciones empresariales.

Como hecho destacado de esta edición cabe señalar que sirvió de escenario para el anuncio de una noticia de gran calado: la venta por parte de Repsol de gran parte de su negocio de gas canalizado a Gas Natural Fenosa y Redexis Gas. Directivos de las tres compañías energéticas se desplazaron hasta Murcia para comunicar la noticia a los instaladores asistentes al congreso.

La próxima edición del congreso de CONAIF, la vigésimo séptima, se celebrará el año 2016 en Valladolid, previsiblemente en el mes de octubre, según informó el presidente Esteban Blanco.

VARIEDAD TEMÁTICA

Las ponencias técnicas estuvieron centradas en los reglamentos y normas que han entrado en vigor en 2015 o van a hacerlo próximamente. Así, se trataron los reglamentos de ecodiseño y etiquetado energético, la nueva norma UNE 60670, la modificación de la ley de Hidrocarburos y la transposición de la Directiva de Eficiencia Energética.

Otras ponencias trataron sobre el proyecto eCONAIF de repartidores de costes de calefacción, la financiación de las comunidades de propietarios mediante el acuerdo que CONAIF mantiene con Bankinter, la venta y la negociación comercial, la gestión del talento en las empresas y las medidas y actitudes que el instalador ha de tener en cuenta para no perder su hueco en el mercado futuro.



El economista Miguel Gay de Liebaña en el Congreso Ceonaif.



D. Martín Agenjo, recibiendo el premio Manuel Laguna.

PREMIO MANUEL LAGUNA

Martín Agenjo ha recibido el premio Manuel Laguna, máxima distinción que otorga CONAIF, en reconocimiento a su larga trayectoria dedicada a la defensa y mejora del sector de las instalaciones de fontanería. El premio fue entregado durante la celebración de la Cena de Gala del Congreso.

Martín, representante de la empresa Martín Agenjo Instalaciones S.L., está asociado a Asefosam desde el 21 de junio del año 1985, y actualmente es vocal de la Junta Directiva de esta Asociación. Natural de Torrejón de Ardoz, localidad donde está ubicada su empresa, ha colaborado desde hace muchos años con la Comisión de Agua de CONAIF y se ha caracterizado por la defensa de la profesión de “Fontanero”. Desde Asefosam nos sumamos a este merecido reconocimiento que realiza CONAIF.



Victor Pernía
COORDINADOR CENTRO FORMACIÓN ASEFOSAM
victor.p@asefosam.com

OPORTUNIDADES CON LA NUEVA REGULACIÓN DEL SISTEMA DE FORMACIÓN PARA EL EMPLEO

Afectan directamente a nuestro sector



Es un secreto a voces que el actual Sistema de Formación para el Empleo estaba muy necesitado de una profunda reforma, pues bien el pasado 10 de Septiembre se publicó la Ley 30/2015 por la que se establece una nueva regulación.

Esta Ley tiene un periodo de desarrollo, en sus medidas más novedosas, de 6 meses por lo que tomar el presente artículo como un avance y resumen de los cambios que se producirán previsiblemente en los primeros meses del año 2016 y que nos afectarán a todos.

Entre las novedades más significativas están las referidas a la PYMES, en esta Ley se tiene una especial sensibilidad con la pequeñas y medianas empresas ya que año tras año se detecta que son las que menos utilizan los recursos económicos para formar a sus trabajadores (los créditos formativos que tienen todas las empresas), con el fin de incrementar y promover su uso se adoptan dos medidas totalmente nuevas:

- **Las empresas de menos de 50 trabajadores podrán acumular su crédito formativo durante 3 ejercicios consecutivos sin perderlo** y lo podrán utilizar conjuntamente en el último. Hasta ahora si no se utilizaba a final de año se perdía sin posibilidad de acumular. En este caso, la empresa tendrá que poner de manifiesto su intención de acumulación por el procedimiento que se establezca al efecto.
- **Las empresas de menos de 100 trabajadores podrán poner todos sus créditos en co-**

mún, por medio de una agrupación de empresas, y beneficiarse del crédito colectivo sin las limitaciones presupuestarias actuales. Con esta medida se podrán optimizar y aprovechar de una manera mejor las cantidades que todas las empresas y trabajadores pagan mes a mes en sus seguros sociales y que, actualmente, en un alto porcentaje van directamente a las arcas del estado al no haber sido utilizados para la finalidad que tenían, que no es otra que la formación de los trabajadores del sector.

No es necesario decir que la inmensa mayoría de las empresas asociadas a ASEFOSAM y no asociadas tienen plantillas inferiores a los 50 y a los 100 trabajadores, por lo que estaremos muy pendientes del desarrollo y puesta en marcha de estas interesantes medidas para ponerlas a funcionar lo más rápidamente posible en beneficio de todas nuestras empresas.



ErP

Energy-related Products

CALIFICACIÓN
ENERGÉTICA

A

PERFIL DE
CARGA

M/XL

SEGÚN
MODELO

COINTRA



CALENTADORES A GAS *Supreme*

Los más eficientes

2 **GARANTÍA
TOTAL**
AÑOS

TECNOLOGÍA DE VANGUARDIA

hasta
**20% AHORRO
GAS**

hasta
**35% AHORRO
AGUA**

TAMANO COMPACTO
-20%

**ENCENDIDO DIRECTO
DEL QUEMADOR**

AHORRO GAS

FÁCIL INSTALACIÓN



- ▶ Tomas en plantilla interior
- ▶ Ahorro de tiempo **1/2h.**

DISPLAY LCD EN TODA LA GAMA



Modelos Supreme E, VI y B



Modelos Supreme E TS y VI TS

Los calentadores a gas Supreme, adaptados a la nueva ERP y gracias a la avanzada tecnología que incorporan y a las innumerables ventajas que ofrecen al usuario, consolidan la posición de liderazgo de Cointra en el sector del Agua Caliente Sanitaria.

Pensada para satisfacer las necesidades del usuario más exigente, la nueva gama Supreme se compone de **modelos estancos** que garantizan la máxima seguridad (Supreme E y E TS), **modelos modulantes con tecnología Inverter** que proporcionan los mayores ahorros energéticos (Supreme E TS y VI TS), **modelos de tiro forzado** para instalaciones con dificultades en la evacuación de gases (Supreme VI y VI TS) y **modelos con encendido electrónico por batería** con display digital (Supreme B).

www.cointra.es

COINTRA
Avanzamos juntos



Victor Pernía
COORDINADOR CENTRO FORMACIÓN ASEFOSAM
victor.p@asefosam.com

ACREDITACIÓN PROFESIONAL MEDIANTE CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD EN EL SECTOR DE LAS INSTALACIONES

Un proceso totalmente consolidado

A diario nos llegan múltiples preguntas de profesionales, empresas instaladoras e incluso organismos y entidades públicas y privadas sobre los diferentes procesos de acreditación oficial mediante la realización de cursos de Certificados de Profesionalidad en nuestro sector.

Lo primero es indicar que se trata de un sistema consolidado, reconocido por todos los reglamentos de cada actividad de nuestro sector y admitido por todos los agentes del sector (Dirección General de Industria, Energía y Minas de Madrid, compañías suministradoras de energía, organismos de control, entidades de certificación de personas, etc).

A continuación, indicamos cuales son los certificados reconocidos en nuestro sector y la habilitación oficial que proporcionan:

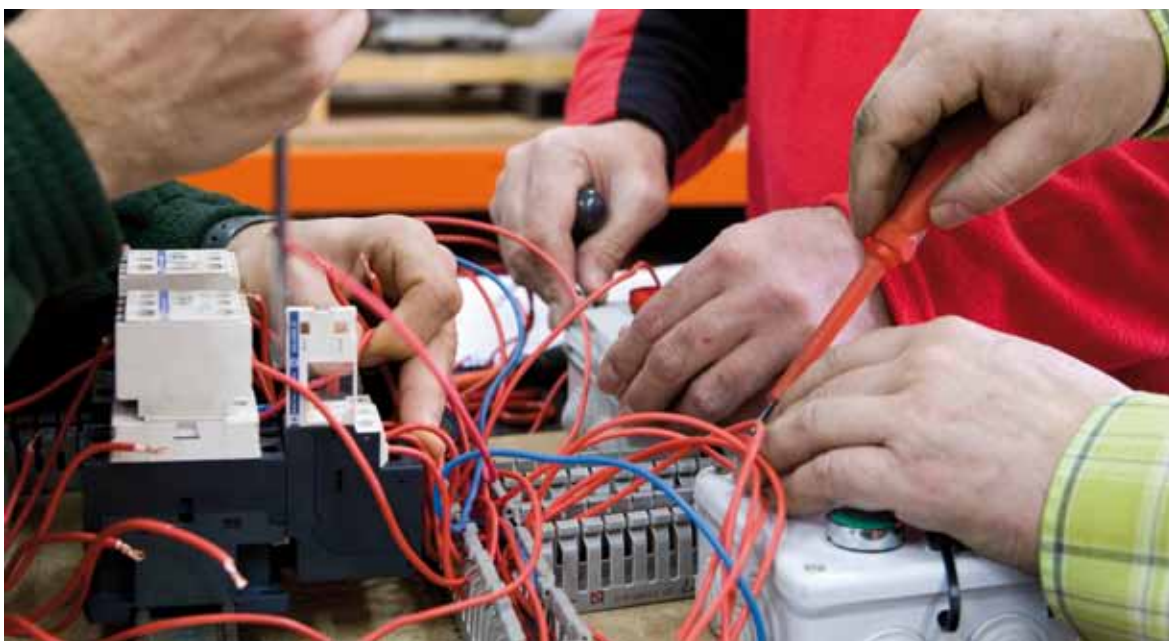
■ ELEE0109. MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ELECTRICAS EN BAJA TENSIÓN:

Se trata del certificado que acredita de manera directa, sin más trámites (ni siquiera la solicitud de autorización ante la DGIEM), como Instalador Electricista Autorizado nivel especialista, lo que hasta el año 2010 era el carné profesional de electricista.

■ ENAS0208. MONTAJE, PUESTA EN SERVICIO, MANTENIMIENTO, INSPECCIÓN Y REVISIÓN DE INSTALACIONES RECEPTORAS Y APARATOS DE GAS:

Con este certificado se obtienen de manera automática también 3 acreditaciones complementarias entre sí:

- Instalador de Gas Autorizado en categoría B.
- Agente puesta en marcha, mantenimiento y reparación aparatos a gas (APMR)
- Adecuador de aparatos de gas (AD).



Es importante subrayar que para actuar como APMR es necesario previamente ser instalador de gas autorizado (cualquier categoría) y para AD mínimo la categoría B, por lo tanto con este certificado se cumplen perfectamente con estas premisas.

- **IMAR010. MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES FRIGORÍFICAS:** En este caso se obtiene directamente la acreditación oficial como Instalador/mantenedor de frío Industrial (antiguo carné de frigorista) y previa solicitud a la DGIEM el Certificado de Manipulador de Gases Fluorados para cualquier carga.



- **IMAR0208. MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES DE CLIMATIZACIÓN Y VENTILACIÓN-EXTRACCIÓN E IMAR0408 MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES CALORÍFICAS:** Con la suma de estos dos certificados se obtiene, previa solicitud a la DGIEM, el carné de Instalador Térmico en los Edificios, sin necesidad de acreditar experiencia profesional previa, además con el primero dedicado a climatización se puede solicitar, en el mismo momento, el Certificado de Manipulador de Gases Fluorados para cualquier carga.
- **MF0611_2. MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE REDES DE DISTRIBUCIÓN DE GAS EN POLIETILENO:** En este caso no es un certificado sino un solo módulo formativo que forma parte de un certificado dedicado al montaje y mantenimiento de redes de gas con una duración de 100 horas, que por sí mismas acreditan oficialmente como Soldador de Po-



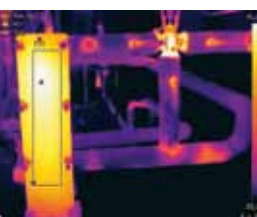
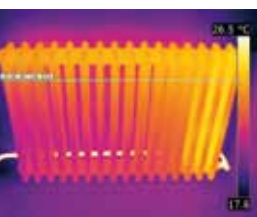
lietileno para redes de gas con independencia del diámetro de tubería o procedimiento de soldadura.

Algunas características comunes a todos ellos es que son **titulaciones oficiales y por tanto no caducan ni es necesaria su reacreditación** (igual que sucede con los títulos universitarios o de formación profesional reglada), además tienen reconocimiento a nivel de Unión Europea y con el certificado provisional (modelo CP-9 que se obtiene a la finalización del curso) es documento suficientemente acreditativo por sí mismo para poder trabajar como instalador, mantenedor, APMR, AD, Soldador de Polietileno, etc, sin tener que esperar el periodo de tiempo (alrededor de un año) que tardan los trámites burocráticos de emisión del título oficial firmado por nuestro Rey.

Está última circunstancia, ha producido algún que otro problema a varias de nuestras empresas a la hora de dar de alta a trabajadores con esta formación finalizada y que estaban pendientes de recibir el título definitivo, resueltos en todos los casos rápidamente, la razón ha sido que no siempre los agentes que intervienen en el sector están habituados a ver este tipo de acreditaciones novedosas (todos estamos más acostumbrados al formato del carné profesional), por ello os ofrecemos un contacto directo en nuestro Centro de Formación (**Telf: 91/792.35.58 – Víctor Pernía**), para que os pueda solucionar rápidamente cualquier problemática relacionada con el reconocimiento de estas titulaciones por parte de cualquier agente de nuestro sector.

LA TERMOGRAFÍA INFRARROJA EN LAS INSTALACIONES DE CALEFACCIÓN

Sergio Melgosa Revillas (TERMÓGRAFO CERTIFICADO POR EL ITC)



Arranca la temporada de calefacción en los edificios, residenciales y de oficinas. Llega la hora de la puesta en marcha de los generadores, sistemas de bombeos, red de distribución, valvulería, emisores, etc. Todo debe estar a punto para que el usuario pueda disfrutar de una temperatura de confort, al menor coste posible.

Para la puesta en marcha y la revisión de los sistemas de calefacción, podemos usar la termografía infrarroja, una técnica de medida de temperatura sin contacto directo con el objeto y a distancia.

Al medir la temperatura sin contacto, nos permite evaluar el objeto de interés mientras éste está en marcha, lo que nos reporta una importante ventaja ya que por ejemplo no vamos a tener que parar el funcionamiento de un equipo (las bombas circuladoras, la caldera, los contactos eléctricos, etc.) dejando sin servicio a nuestro cliente mientras trabajamos. Y al ser a distancia, nos va a permitir mantenernos fuera de peligro en todo momento, evitando atrapamientos, contactos eléctricos, quemaduras, etc.

EL EQUIPO, LA CÁMARA TERMOGRÁFICA

Debemos seleccionar bien la cámara que mejor se adapte a nuestras necesidades, pues el abanico donde escoger es muy amplio y puede ser algo confuso.

Una buena resolución del detector de infrarrojos siempre será garantía de calidad en la imagen (termograma), así como una buena sensibilidad térmica para detectar diferencias de temperatura pequeñas. También es importante la lente, cuanto más campo de acción captemos, más rápido podremos trabajar.

APLICACIONES EN SISTEMAS DE CALEFACCIÓN

Pérdidas en los circuitos de distribución: análisis de la red de distribución de calor en busca de defectos de aislamiento. También nos servirá para localizar las redes de calefacción, agua caliente sanitaria y agua fría sanitaria o agua de red.

- **Fugas de agua:** localización de fugas de agua por roturas de la tubería, soldaduras, pinchazos y otros problemas que suelen aparecer con el tiempo.
- **Análisis de los elementos de control y regulación** tales como válvulas, intercambiadores de calor, bombas circuladoras, etc.
- **Acumuladores:** análisis del estado de aislamiento y temperaturas de almacenamiento
- **Radiadores:** localización de bolsas de aire, análisis del rendimiento del radiador y la correcta circulación del aire por convección

Desde el Centro de Formación de Asefosam, somos conscientes de la importancia que va teniendo este tipo de equipos en el día a día del instalador.

Por ello lanzamos un Curso de Termografía de 8 horas de duración, para que esta técnica ya no sea un hándicap en vuestro trabajo.

Características del curso de termografía

Duración: 8 h.	
2 DÍAS	1 DÍA
24 y 26 de noviembre	27 de noviembre
De 18:00 h. a 22:00 h.	De 9:00 h. a 14:00 h. y de 15:00 h. a 18:00 h.
Recordarte que el curso puede ser bonificado por los créditos de Forcem, cuya gestión te la realizamos gratuitamente desde el Centro de Formación.	
Para inscribirse o ampliar información: 91.792.35.58	

Entrevista a D. JOSÉ DONOSO

Director General de la UNEF

Recientemente, Asefosam se ha integrado, como un socio más, en UNEF, la Unión Española Fotovoltaica y por este motivo, nos acercamos a su organización y a su Director General, D. José Donoso.



José Donoso es economista y cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector de las energías renovables.

Comenzó su carrera en el Instituto para la Diversificación y Ahorro de Energía (IDAE), donde ejerció como Responsable del Departamento Internacional entre 1987 y 2001. Posteriormente se incorporó a Gamesa como Director de Desarrollo, cargo que ocupó hasta 2011. Actualmente es Director General de UNEF (Unión Española Fotovoltaica), Presidente de la Plataforma Tecnológica Española Fotovoltaica (FOTOPLAT) y miembro del Consejo Asesor de la Organización de Mercado Eléctrico (OMEL). Compagina su actividad profesional con sus labores como docente en el curso de postgrado en energía eólica de la Universidad Politécnica de Madrid y en el máster de energías renovables de la Escuela de Organización Industrial (EOI).

Asefosam es desde julio de este año socio de la Unión Española Fotovoltaica, ¿Qué es UNEF y a qué se dedica?

La Unión Española Fotovoltaica (UNEF) es la asociación sectorial de la energía solar fotovoltaica en España. Formada por más de 200 empresas y entidades de toda la cadena de valor de la tecnología, representa a más del 85% de la actividad del sector en España y aglutina a su práctica totalidad: productores, instaladores, ingenierías, consultoras, fabricantes de materias primas, módulos y componentes y distribuidores.

¿Cómo ha sido la evolución de las políticas de energías renovables en los últimos tiempos en España? Y en Europa y EE.UU?

Las políticas con respecto a las energías renovables en España en los últimos años han sido contradictorias. Europa ha sido pionera en el desarrollo de estas tecnologías. Sin embargo, en el contexto de crisis económica y caída de la demanda eléctrica actual, se está viviendo en Europa cierta ralentización de los programas de apoyo a las energías renovables.

EEUU, aunque se ha incorporado más tarde, está haciendo una fuerte apuesta por las energías renovables, y la fotovoltaica en concreto, de manos de la administración de Obama. Una apuesta que viene acompañada además de una clara política industrial. En este sentido, la presidencia de Juncker en la Comisión Europea también tiene intención de retomar este enfoque industrial y recuperar el liderazgo tecnológico de Europa con respecto a las energías renovables.

¿Por qué en España no se apuesta por el balance neto? Qué es exactamente y qué ventajas ofrece?

Las horas de producción de energía fotovoltaica no siempre coinciden con las horas de consumo. Esto es muy claro en el caso de las instalaciones domésticas, en las que en los momentos de mayor radiación durante el día, el hogar puede estar vacío y casi sin consumir, y en cambio haber consumo a primera hora del día y por la noche.

Por ello, el Balance Neto es la fórmula más utilizada en todas las regulaciones del mundo para aprovechar la energía producida por las instalaciones fotovoltaicas. Consiste en verter a la red la energía que te sobra de la que produces, y poder recuperar a cambio esa energía en los momentos en los que la necesitas pero no estás produciendo.

La normativa de autoconsumo aprobada no contempla que se pueda realizar este intercambio. Establece que las instalaciones pequeñas regalen su producción a la red y las de más de 10kw lo vendan al precio pool. Esta normativa mantiene una visión restrictiva y limitativa del autoconsumo y es la única normativa sobre autoconsumo en el mundo cuya finalidad es entorpecer su desarrollo. La principal ventaja de una buena regulación sobre el autoconsumo es el permitir a los consumidores domésticos y a aquellos cuya curva de consumo no coincide con las horas solares poder incorporarse al autoconsumo.

Hemos oído hablar de lo insolidario del autoconsumo, es ello real o por el contrario, es un derecho?

El autoconsumidor fotovoltaico no sólo no es insolidario, sino que es especialmente beneficioso para el sistema. El autoconsumidor conectado a la red paga, como cualquier otro consumidor, el término fijo de la factura sólo por tener derecho a consumir energía de la red. Además, paga la energía y los peajes a ella asociados que le corresponden, en función de la cantidad de energía que utilice de la red.

Autoconsumir es una medida de eficiencia y ahorro energético. Exactamente igual que quien decide cambiar su bombilla convencional por una de bajo consumo. El autoconsumo repercute, de hecho, en mejores precios para el resto de consumidores, pues al reducir la demanda se reduce también el precio del mercado eléctrico. En cuanto a los peajes que un autoconsumidor se ahorra, son insignificantes para el sistema. Por cada 100 MW instalados de autoconsumo, más del total de lo que actualmente hay en España, el sistema podría dejar de recaudar unos 2 MM€ en peajes, algo insignificante cuando hablamos de un sistema que recauda más de 18.000 de €. Quien autoconsume protege el medioambiente y logra un ahorro económico para él y para el resto de consumidores. Hablar de insolidaridad en el autoconsumo es solo una estrategia de marketing de quien no tiene argumentos para oponerse a él.

¿Nos podría indicar brevemente las diferencias y en qué consiste el nuevo modelo energético frente al actual?

Ya es posible disfrutar de un nuevo modelo energético sostenible e inteligente, en el cual el ciudadano este en el centro de decisión de la energía, que avance en la descarbonización del sistema energético y se base en las energías renovables y la eficiencia energética. Además este nuevo modelo, ahora ayuda a reducir costes y a abrir nuevas fronteras tecnológicas en contraposición con el anterior. Las energías renovables, y especial la fotovoltaica, han vivido una auténtica revolución de costes, siendo ya competitivas económicamente con respecto a las energías fósiles. La energía fotovoltaica, basada en una fuente abundante y gratuita como es el sol, ofrece además la posibilidad de reducir sustancialmente nuestra dependencia energética. Además, al tratarse de una energía flexible e integrable en las ciudades, permite la generación distribuida, más eficiente y primer paso para el avance hacia las ciudades inteligentes medioambientalmente sostenibles y gestionadas de forma eficiente.

Una vez aprobado el RD sobre autoconsumo ¿Qué consecuencias acarreará para el sistema eléctrico la implantación de esta opción energética? ¿Podremos hablar de una realidad o simplemente es una quimera?

Lo que pedimos al Gobierno es que, como pide la Comisión Europea, se fomente el desarrollo del autoconsumo energético como una medida demostrada eficaz de ahorro y eficiencia energética. Desde UNEF no estamos pidiendo ayudas ni subvenciones sino, simplemente, que no se pongan barreras a su desarrollo como el “impuesto al sol”. La implementación de este “impuesto al sol” a los autoconsumidores fotovoltaicos es una discriminación injustificable con respecto a otras medidas de ahorro e implica, además, gravar al propietario con el doble de peajes que al resto de consumidores eléctricos.

El autoconsumo cuenta con numerosas ventajas respecto al consumo tradicional de la red:

- Supone un ahorro económico para los consumidores y mejora la competitividad de las empresas.
- Introduce una auténtica competencia en el mercado eléctrico.
- Produce energía a partir del sol, una fuente gratuita, inagotable, limpia y respetuosa con el medioambiente.
- Genera un sistema distribuido de generación eléctrica que reduce la necesidad de invertir en nuevas redes y las pérdidas de energía por el transporte de la electricidad a través de la red.
- Reduce la dependencia energética del país con el exterior.

- Evita problemas para abastecer toda la demanda en hora punta, como los cortes de electricidad y las subidas de tensión.
- Reduce el precio pool en las horas pico.
- Minimiza el impacto de las instalaciones eléctricas en su entorno.
- Favorece el desarrollo tecnológico y la modernización.
- Genera actividad económica y empleo capilar.

No estamos hablando de una quimera, estamos hablando de una realidad que se está implementando por todo el mundo. Solo en nuestro entorno directo Italia y Portugal ya cuenta con regulaciones para su desarrollo y Francia y Marruecos están en fase de implementación.

¿Y por último, qué espera de la colaboración con ASEFOSAM?

ASEFOSAM, como destacado representante de los profesionales del sector eléctrico en Madrid, es un socio estratégico muy importante para UNEF. La comunicación fluida con ASEFOSAM nos permitirá conocer de primera mano las necesidades de los profesionales en la comunidad de Madrid, sus requerimientos y su experiencia en el día a día del desempeño de su labor. Así, podremos enfocar de una manera más conectada con la realidad de los profesionales, nuestras acciones e iniciativas para motivar una legislación y unas condiciones de mercado que favorezcan el desarrollo del sector. Esperamos asimismo ofrecer información de calidad sobre el sector de las energías renovables y en concreto de la fotovoltaica a ASEFOSAM, colaborando de forma fluida en el desarrollo de los diferentes programas y grupos de trabajo con los que cuenta UNEF.





Manuel Obispo
VOCAL JUNTA DIRECTIVA ASEFOSAM

AUTOCONSUMO FOTOVOLTAICO: LAS CLAVES DEL NUEVO DECRETO 900/2015



Recordemos que el Autoconsumo Fotovoltaico es la capacidad que tiene un usuario de la red eléctrica de consumir la energía que el mismo genera mediante un sistema fotovoltaico. Recientemente se ha aprobado el Real Decreto 900/2015, de 9 de octubre, por el que se regulan las condiciones administrativas, técnicas y económicas de las modalidades de suministro de energía eléctrica con autoconsumo y de producción con autoconsumo.

Este nuevo real decreto de Autoconsumo establece una serie de cargos a los consumidores que opten por el autoconsumo pero a la vez se mantengan conectados a la red eléctrica, es lo que se denomina popularmente como el “Impuesto al sol”, que digamos tiene dos componentes, el impuesto a la generación y el impuesto al almacenamiento mediante baterías. En resumen, ahora la situación bajo el nuevo real decreto es la siguiente, tenemos los siguientes tipos de autoconsumidores:

1. Autoconsumidor que no inyecta a la red ningún excedente, pues tiene un dispositivo de inyección cero.
2. Autoconsumidor que no inyecta a la red ningún excedente pues tiene un sistema de baterías para el almacenamiento (se permite por tanto el uso de baterías, cosa que antes no, pero no podrás reducir la potencia fija contratada).
3. Autoconsumidor que inyecta a la red los excedentes de la energía que genera y no recibe ninguna retribución a cambio, se cede gratuitamente a la red (no hay balance neto).
4. Autoconsumidor que inyecta a la red los excedentes de la energía que genera y recibe retribución a cambio. (Hay que darse de alta en el RAIPRE, que es el registro de instalaciones

productoras de electricidad, implica que un usuario particular se constituya en empresa, lo cual es poco probable en el mercado residencial a nivel de usuarios particulares).

Hay varias excepciones al impuesto al sol, pero me gustaría destacar una, se trata de las instalaciones menores de 10KW y que no tengan baterías para el almacenamiento de los excedentes, pues están exentas del impuesto al sol y su tramitación es más “rápida y barata”. Y esto es interesante porque son las instalaciones que se adaptan generalmente al mercado residencial o a pequeñas empresas, por tanto podemos decir que desde este punto de vista salen mejor parados que el resto. Si nos gustaría nombrar dos directivas europeas, que invitan cuanto menos a la reflexión y que cada uno saque sus propias conclusiones:

- **Directiva 2009/72/CE, de 13 de julio, del mercado interior de la electricidad.** “Los peajes deben aplicarse de forma no discriminatoria y tomar en consideración los costes marginales de la red evitados a largo, como lo son por ejemplo las pérdidas que con el autoconsumo se evitan o la mejor eficiencia en la gestión de congestiones en la red”
- **Directiva 2009/28/CE, de 23 de abril, de fomento del uso de energía procedente de fuentes renovables.** “Establece la obligación de racionalizar y acelerar los procedimientos administrativos de autorización y conexión a redes de distribución y transporte de energía eléctrica, instando a establecer procedimientos de autorización simplificados. Igualmente regula las líneas generales que deben regir el acceso a las redes y funcionamiento de las mismas en relación con las energías renovables teniendo en cuenta su futuro desarrollo”.

LA PLATAFORMA MULTISECTORIAL CONTRA LA MOROSIDAD Y ASEFOSAM EN EL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

La PMCM publica la lista de las constructoras del Ibex morosas y exige la respuesta del gobierno y grupos parlamentarios.

Extracto del artículo elaborado por la PMCM

La Plataforma Multisectorial contra la Morosidad (PMcM), en el marco de una reunión en el Congreso de los Diputados frente a los grupos parlamentarios, ha publicado la lista de compañías del IBEX del sector de la construcción cuyos periodos de pago exceden los plazos legales.

Según su presidente, Antoni Cañete, “vamos a trasladar la lista con los respectivos cálculos al Gobierno, y si éste no acomete medidas reales inminentes que frenen estos plazos abusivos lo remitiremos a la Unión Europea para su conocimiento. Asimismo, hemos informado también a los grupos parlamentarios, a quienes les hemos reivindicado que incluyan en sus programas electorales el régimen sancionador, entre otras medidas de lucha contra esta lacra”.

Las seis constructoras del selectivo presentan unos plazos de pago que al menos triplican los 60 días que fija de límite la ley.

Las cantidades alcanzan en el caso de Ferrovial los 536 días; en Acciona, 425; Sacyr, 337; FCC, 195; ACS, 188; y OHL, 184. De todas, aumentaron sus plazos de pago en 2104 OHL (11%), FCC (10%), Ferrovial (9%), ACS (3%); mientras que lo disminuyeron Sacyr (-12%) y Acciona (-7%).

Estas cifras distan de los plazos medios en los que estas compañías tardan en cobrar de sus clientes, “mucho más reducidos, poniendo de manifiesto una vez más que la cadena de cobro se rompe sin fluir el dinero hasta el último eslabón, esto es, los subcontratistas, en su mayoría autónomos y



pymes”, denuncia el presidente de la PMcM. Los plazos medios de cobro se sitúan en Ferrovial en 34 días; en Acciona, 68; Sacyr, 125; FCC, 65; ACS, 87; y OHL, 68.

MOVILIZACIÓN EN EL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

Después de la reciente Asamblea Abierta que celebró en septiembre la PMcM, se llegó a la conclusión de que terminado el tiempo de diálogo, propuestas y reuniones, había que dar un paso más y exigir el cumplimiento de los compromisos adquiridos por los partidos políticos, y así ha ocurrido en la movilización que ha tenido lugar en el Congreso de los Diputados, con la presencia de los grupos parlamentarios y más de 100 presidentes y directivos de asociaciones empresariales, entre ellos, Jose M^a de la Fuente e Inmaculada Peiró, representando a ASEFOSAM.

GRUPO DISBER NOS TRAE UN AÑO MÁS LAS CESTAS DE NAVIDAD

Un año más Asefosam ha confiado en el Grupo Disber, líder en fabricación, venta y distribución de cestas, lotes y regalos de Navidad, para que de cara a la campaña de Navidad, todas las empresas asociadas, puedan gestionar de una manera más cómoda, la compra de las cestas de Navidad a unos precios sin competencia. Con unas instalaciones de más de 75.000 metros cuadrados y una capacidad productiva de 30.000 lotes diarios, Grupo Disber, dispone de los medios más sofisticados para el control del producto en todas las fases de su proceso de producción, desde la creación hasta que el cliente recibe el pedido. Entre su amplio catálogo de productos podrás encontrar:

- **Lotes Surtidos**, con una amplia variedad de productos.
- **Cestas de Navidad**, con las que podrás disfrutar de una amplia variedad de productos de alta calidad,
- **Jamoneros**, compuestos por marcas reconocidas de vinos, cavas y charcutería de las mejores empresas del sector.
- **Estuches Regalo**, al igual que los Jamoneros estos productos nos ofrece las mejores marcas acompañadas de accesorios relacionados con el mundo del vino.
- **The Exquisite Box**, donde además de la calidad de los productos también se resalta la presentación de los mismos.

A continuación os mostramos una selección de 6 cestas y estuches que hemos realizado para facilitaros la elección en el pedido. En esta selección podrás encargar cestas **desde menos de 25€**. Además para nuevos clientes se aplicará un 3% de descuento. El contenido de cada cesta, se puede consultar en la página web de Asefosam (www.asefosam.com). Cualquier duda o aclaración puedes enviar un correo electrónico a marketing@asefosam.com o llamar al tfno. **91.4687251 ext 103** (Ana Hermosilla).



LOTE SURTIDO 5-S
24,09 € (IVA incluido)



LOTE SURTIDO 10-SG
33,04 € (IVA incluido)



LOTE SURTIDO 14-SG
43,74 € (IVA incluido)



LOTE SURTIDO 18-S
49,98 € (IVA incluido)



ESTUCHE BOTELLAS 114-R
39,85 € (IVA incluido)



ESTUCHE JAMONERO 200-J
56,81 € (IVA incluido)

NUEVOS SOCIOS EN ASEFOSAM

Damos la bienvenida a las nuevas empresas que se han asociado a Asefosam en los meses de Agosto, Septiembre y Octubre

- | | | |
|--|--|---|
| ■ 2MA REFRIGERACION, S.L. | ■ ESCOBAR MARCHESI, ANTONIO | ■ PESQUERO BADIA, OMAR |
| ■ ABRIL CLIMATIZACIONES, C.B. | ■ ESCRIBANO GRANDE, ANTONIO (ARGANDA REPARACIONES) | ■ QUITO JADAN, EDWIN MARTIN |
| ■ AEE CONSULTING - ENERGY PARTENERS, S.L. | ■ F&C JURADO S.L. | ■ RAMOS GARCIA, RAFAEL |
| ■ AMIN MULTISERVICIOS, S.L. | ■ FELIPE GARCIA, MIGUEL ANGEL | ■ REPARACIONES ELECTRONICAS Y REPUESTOS SCM, S.L. |
| ■ BECERRA LARA, EMILIO JOSE | ■ FRICAVENT 2000, S.L. | ■ REPARACIONES TECNICAS DEL HOGAR, S.L. |
| ■ BERNARDO MUÑOZ, FERNANDO | ■ GARCIA SANCHEZ, ISRAEL EUSTERIO (SOLVENTO) | ■ ROLOFONT, S.L. |
| ■ BRICEÑO ROBLES, MARIO | ■ GARIEGA INSTALACIONES, S.L. | ■ RUIZ SIERRA REFRIGERACION, S.L. |
| ■ BUENO SEQUERA, IVAN MANUEL | ■ GARRIDO DIAZ, VICTOR | ■ SALONICA SERVICIOS INTEGRALES, S.L. |
| ■ CABANILLAS CABANILLAS, MIGUEL ANGEL | ■ GAS PRODUCTO NATURAL, S.L. | ■ SANCHEZ FERNANDEZ, ISAAC |
| ■ CARVAJAL ROJAS, FREDDY ESTEBAN | ■ GESCOFF 2011, S.L.U. | ■ SANEAMIENTOS D'AGUA, S.L. |
| ■ CHAV, S.A. | ■ GUTIERREZ GOMEZ, JESUS | ■ SERRANO CESPEDES, JORGE |
| ■ CLIMADOR SERVICIOS, S.L. | ■ INSTALACIONES CERMEÑO VIEDMA, C.B. | ■ SIERRA ORTIZ, ENRIQUE |
| ■ CORTIJO LEON, DAVID | ■ INSTALACIONES DE GAS LEGANES, S.L. | ■ SINERGIA E INTELIGENCIA COMERCIAL, S.L. |
| ■ DEL RIO GOMEZ, RICARDO DANIEL | ■ MARCOS REGUERO, JOVANE | ■ TERCALOR, S.L. |
| ■ ECO INGENIERIA SERVICIOS TECNICOS, S.L. | ■ MORA GONZALEZ, JOAQUIN | ■ TORVALGAS, S.L. |
| ■ ENERGY PLUS SOLUCIONES ENERGETICAS, S.L. | ■ MUNUERA MARTINEZ E HIJOS, S.L. | |
| ■ ENETIA TECNICAS, S.L. | | |

De las nuevas altas, el **54%** son empresas (Sociedades limitadas, Sociedades anónimas, etc...) y el **46%** autónomos.



Máximo confort
y respeto por
el medio ambiente

Midas ECO



703x400x325✓

- Clase 5 bajo NOx. Apta RITE reposición.
- Disponibilidad inmediata de ACS, ★★★ conforme a norma EN13203.
- Panel digital multifunción.
- Aptas para energía solar.
- Potencias: 24 y 28 kW.



FERROLI PRESENTA LAS PRINCIPALES NOVEDADES EN SU GAMA DE PRODUCTO ADAPTADA A LA ACTUAL NORMATIVA ERP

Dpto. Marketing de Ferroli

El pasado día 8 celebramos una nueva jornada en la que Ferroli, como Socio Colaborador de Asefosam, y posiblemente poseedor del catálogo más completo de soluciones para el instalador, presentó el amplio abanico disponible de alternativas en la instalación adaptado a la normativa ErP.

Comenzamos con una breve reflexión de la situación actual del mercado, las nuevas exigencias que tenemos que afrontar como profesionales del sector y la necesidad de adaptarnos a las nuevas tendencias, la conclusión más evidente es que aunque hoy aún podemos escoger la tecnología de combustión que ofertamos a nuestro usuario, en muy poco tiempo tendremos que ofertar la tecnología de la condensación, con sus inconvenientes pero sobretodo, con sus ventajas que los compensan perfectamente.

El objetivo de las Directivas analizadas es simple, que el usuario identifique fácilmente el producto más eficiente para poder exigirnoslo y nosotros podremos aportar un valor añadido. Una vez vistos estos conceptos, donde ferroli quiere ayudar al instalador con la tecnología necesaria para cada instalación, sin priorizar ningún combustible, pasamos a presentar las principales novedades, tanto para soluciones domésticas, como industriales.

- Ampliación de la gama BLUEHELIX, a las ya conocidas PRO y TECH, instantáneas con microacumulación y, por supuesto, condensación con circulador de alta eficiencia modulante, se añaden las versiones wifi, la acumulación mural y de pie, así como calderas de sólo calefacción de 25, 35 y 45 kW.

- Ampliación de gama condensación tanto en ATLAS (hierro fundido) como Silent (Acero) con calderas instantáneas, de acumulación y sólo calefacción.
- Complementos a la instalación como:
 - Nuevo Emisor Europa 900.
 - Válvulas termostáticas y accesorios.
 - Bomba de condensados.
 - Toalleros (agua).
- En biomasa, se mantiene la gama presente en la tarifa anterior, SFL para pellet y leña, fundamentalmente, NATURFIRE para pellet, se incorpora el circulador de alta eficiencia en termoestufas y calderas, así como se presentan dos nuevas calderas domésticas, ALDA, sólo calefacción en 19kW y CARINA, caldera mixta con Interacumulador de 100 litros vitrificado, disponible en 19 y 23 kW, que vienen a cubrir un hueco en el que aún no estábamos representados calderas de pellet MIXTAS, con contenedor integrado de 30 y 40 kgr, además de señal a 230V de depósito vacío que podremos utilizar para cargar el silo incorporado. No podíamos dejar pasar la ocasión sin presentar formalmente la nueva gama de biomasa INDUSTRIAL, ARES, calderas y generadores de aire, desde los 60 a los 4.100kW, capaces de quemar pellet, hueso de aceituna, cáscaras de frutos secos, astillas, etc.



TESTO CELEBRA LA JORNADA SOBRE EL ANÁLISIS DE COMBUSTIÓN Y TERMOGRAFÍA PARA EL INSTALADOR Y MANTENEDOR DE CALEFACCIÓN EN ASEFOSAM

Dpto. Técnico Instrumentos Testo



Testo acerca los conocimientos teórico-prácticos relacionados con el análisis de la combustión de calderas y la termografía como tecnología complementaria para la inspección de aislamientos, detección de fugas y otras anomalías propias de radiadores e instalaciones de calefacción en general.

La entrada en vigor de Resolución del 2 de julio de 2015 y la publicación del Ley 8/2015 sobre el sector de Hidrocarburos abre un nuevo escenario para el instalador y mantenedor de calefacción tanto en los procedimientos operativos y límites máximos en las fases de mantenimiento e inspección, además de las atribuciones de los mismos. Es por ello, que la formación de los nuevos requerimientos del sector es imprescindible para llevar a cabo esta actividad.

Testo recuerda durante la jornada que durante los últimos años, la normativa ha facilitado la instalación de calderas cada vez más eficientes y seguras. Partíamos de calderas atmosféricas con rendimientos del 80% (sobre PCI) y actualmente ya se instalan calderas de condensación con rendimientos de hasta el 110% (sobre el PCI). La alta eficiencia está fuera de toda duda, siempre y cuando se realice un mantenimiento periódico del generador (siguiendo las periodicidades exigibles por el RITE según potencia), para lo cual, necesariamente, se requiere un análisis de la combustión. El analizador de combustión testo 330-1LL, es considerado y presentado a los asistentes como el equipo de referencia para anali-

zar los gases, mostrando el contenido de CO₂ y CO corregido, el exceso de aire, el tiro, además del rendimiento anteriormente citado. Además, se muestra cómo medir el CO ambiente con el mismo analizador de combustión+ sonda de CO amb., tal y como exige la normativa.

En la recta final de la jornada, Testo introduce la tecnología termográfica con el fin de facilitar actuaciones complementarias al instalador y mantenedor como la detección de averías y mantenimiento de instalaciones.

La termografía, se muestra en la jornada como una técnica que permite obtener un mapa de distribución de temperaturas que ayuda a la inspección rápida del estado del aislamiento en toda la instalación térmica partiendo del generador hasta la instalación de distribución del flujo térmico. Además, fallos en el diseño y/o en la instalación, filtraciones de aire en puertas y ventanas, placas solares e incluso fugas de agua pueden limitar seriamente el funcionamiento del sistema. La cámara termográfica testo 870-1 gracias a su medición de temperatura superficial sin contacto, permite localizar todas estas incidencias rápidamente. Es precisamente este equipo el que es mostrado a todos los asistentes de la jornada.

Testo espera poder repetir esta jornada, en futuras ocasiones, con el fin de seguir trabajando y acercando el conocimiento sobre instrumentación a todos los asociados de Asefosam.



AIR NOVA

Presenta EVOLUTION con pantalla táctil de control centralizado y Webserver integrado



José Luis López y José Antonio Gutiérrez, Gerente y Director Comercial, respectivamente, de la firma AIR NOVA, han presentado uno de sus últimos dispositivos comercializados, Evolution.

EVOLUTION es una pantalla táctil a color, de 4.3", con planos, conexión WIFI y servidor Web integrado.

Interfaz táctil capacitiva que permite controlar y monitorizar todos los dispositivos de una instalación, mediante iconos alusivos sobre planos 3D a color o fotografías.

Cuenta con conexión Wifi configurable, dentro de la propia red local e incorpora las prestaciones de nuestro equipo Ethernova de forma integrada.

Características:

- Resolución: 800 x 400 píxeles.
- Color 18 bit.
- Alimentación 12Vdc integrada (BUS).
- Consumo 380mA (BUS).

CASTOLIN

Lanza XuperPhos nueva gama de aleaciones cobre-fósforo para soldadura fuerte

Siguiendo la tradición de Castolin de innovación y conocimiento, presentamos una nueva gama completa de aleaciones CuP para todo tipo de uniones de cobre.

Todas estas aleaciones están fabricadas bajo nuestro proceso de fabricación certificado de acuerdo con la norma ISO 17672.

Nuestra gama XuperPhos incluye 3 tipos diferentes de aleaciones con propiedades diferentes pero con una gran ventaja a la hora de controlar el baño de fusión de la aleación durante el proceso de soldadura.



- **Xuper CuP/CuPag.** Esta aleación es la menos fluida de las tres, esta propiedad es una ventaja cuando necesita controlar el mojado sobre pequeñas superficies.
- **Xuper PLUS CuP/CuPag.** Esta aleación es la más fluida de las tres y es ideal para uniones de gran tamaño.
- **Xuper PREMIUM CuP/CuPag.** Es la aleación con la máxima calidad de toda la gama, sus propiedades únicas nos dan una fluidez baja pero sin ser una aleación densa, esta aleación tiene un mojado uniforme y controlado que la hace especial para usar en zonas de difícil acceso o uniones problemáticas.

Castolin Ibérica, S.L.U.
marketing@castolin.es
www.castolin.es

THERMOR

Lanza los nuevos slim ceramics con termostato exterior: mejor control y mayor eficiencia

Thermor presenta su gama de termos eléctricos Premium Slim Ceramics ahora con un nuevo diseño más moderno y totalmente renovado.

Los nuevos formatos Slim Ceramics se caracterizan por la inclusión de un termostato exterior que garantiza un mayor y mejor control de la temperatura del agua en el interior del aparato. De esta forma, el usuario puede ajustar manualmente el agua caliente según sus necesidades y la temperatura deseada.

Slim Ceramics es una gama de termos multiposición disponible en 30, 50 y 80 L. Su diámetro estrecho, de sólo 38 cm de diámetro, permite su colocación en un armario de cocina o en cualquier espacio reducido, asegurando una total versatilidad.

Además, esta gama dispone del resto de ventajas de la serie Premium Ceramics, entre otras, la resistencia cerámica envainada, siendo la solución definitiva para olvidar los problemas ocasionados por la dureza del agua y por la formación de la cal. Y es que los termos Slim Ceramics disponen del mejor equipamiento posible, una tecnología cerámica que garantiza un producto con un funcionamiento óptimo durante mucho tiempo por dura que sea el agua y una garantía de 5 años.



VAILLANT

Este 2015 participa en los Planes de Invierno #mejorconunasorisa, mejor con Vaillant

En Vaillant queremos que el mayor número posible de usuarios conozca las ventajas y beneficios que proporciona instalar un Set SMILE (caldera de condensación + termostato modulante inalámbrico + instalación + puesta en marcha). Por ello, hemos creado una serie de sorteos en Facebook que, de forma divertida, nos ayudará a difundir este mensaje a través de las redes sociales.



El Plan de Invierno de Vaillant, consiste en sorteos semanales de diferentes planes (entradas de cine, descuentos en comida a domicilio, alquiler de películas online, escapadas de fin de semana...).

Te animamos a que participes y lo compartas con tus amigos y conocidos. El ganador/ganadores saldrán entre todas las participaciones recibidas de martes a lunes y se publicarán en nuestras RRSS.

INSTRUM. TESTO

El nuevo balómetro testo 420, el nuevo estándar en términos de peso y precisión

Ligero, preciso y cómodo: el balómetro testo 420 es la solución líder para el control del caudal volumétrico en las entradas y salidas de aire grandes. Con un peso inferior a 2.9 kg, el testo 420 es el balómetro más ligero del mercado. Además, en lo que a precisión de medición se refiere, el testo 420 marca nuevos estándares. Sobre todo en los difusores de salida de aire, el rectificador de flujo de Testo reduce significativamente los errores habituales de medición.

Durante el control de los caudales volumétricos en las entradas y salidas de aire grandes de los sistemas de ventilación y climatización, los usuarios pueden cumplir fácilmente y de forma eficiente las directrices de higiene y los requisitos en términos de calidad del aire ambiente con el balómetro testo 420; por ejemplo, en la industria, en oficinas o en salas blancas.

Para que la lectura de los valores medidos sea más cómoda, el instrumento de medición se puede inclinar y retirar. Además, los dispositivos móviles como los smartphones y las tabletas se pueden utilizar como segunda pantalla o como mando a distancia gracias a la conexión por Bluetooth de la aplicación.



JUNKERS

Junkers plus recompensa el trabajo bien hecho

“La mejor recompensa es el trabajo bien hecho”. Pensando en ello y en el confort para la vida, Junkers, lanza su nueva campaña Junkers plus para premiar a los profesionales asociados al club que instalen calderas de condensación de la marca del 1 de octubre al 30 de noviembre.

A través de esta nueva campaña dirigida a instaladores profesionales se premiará la instalación de calderas murales de condensación con hasta 200€ en sus tarjetas de socios Junkers plus. La recompensa se otorgará de la siguiente manera: 12€ provenientes de la campaña anual Junkers plus por instalación + 48€ con la puesta en marcha a través del Servicio Técnico Oficial Junkers + 60€ al verificar la instalación con la APP Junkers plus + 60€ al complementar la instalación con un controlador CW100 + 20€ si compran una caldera mural de condensación Junkers durante la campaña de Navidad, eligiendo los 20€ como regalo de la categoría de premios.

Para poder aprovecharse de esta promoción, los profesionales deberán tener su tarjeta de socio activa y verificar la instalación escaneando el código del aparato con la APP Junkers plus, si disponen de ella, o realizar la gestión a través del área de acceso profesional de la página web de Junkers.

Acepte tarjeta Visa. Su inscripción está abierta a todos los profesionales de la instalación quienes sólo por darse de alta recibirán 15€ en su tarjeta “Junkers plus” como bienvenida al Club, además de otras interesantes ventajas. Alta o más información en el **902999219** o a través del acceso Profesional en www.junkers.es



SOCIOS COLABORADORES



EMPRESA ADHERIDA

Nueva figura de colaboración con ASEFOSAM. Para más información contactar con el Dpto de Marketing 91.468.72.51 ext 103 o marketing@asefosam.com





luz · gas · personas



REPSOL



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 nuestra Sede Social, por la que pasan alrededor de 15.000 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 ASEFOSAM.
- 3 Inserciones de noticias propias en la revista de ASEFOSAM (notas de prensa) y reproducción del logotipo o marca de la empresa tanto en revista como en www.asefosam.com
- 4 Descuentos especiales en las inserciones de publicidad en la revista, página web de ASEFOSAM o cualquier otro medio de difusión.
- 5 Las mismas ventajas económicas que nuestros socios numerarios en cuanto a cursos de formación impartidos por nuestro Centro de Formación
- 6 Descuentos en la adquisición de libros y publicaciones de CONAIF.
- 7 Recepción de todas las circulares informativas que emite ASEFOSAM para sus socios numerarios (correo ordinario, mail, sms, etc)
- 8 Recepción de la Revista NOTICIAS ASEFOSAM
- 9 Presencia de marca gratuita en los Congresos, Ferias, Eventos, etc en los que participe ASEFOSAM.

Para suscribirse como Socio Colaborador de Asefosam, contacte con Departamento de Marketing en los teléfonos:

91 468 72 51

o en: marketing@asefosam.com



SERVICIO DE GESTORÍA PARA AUTÓNOMOS

¡Confía en tu Asociación!



ÁREA FISCAL Y CONTABLE

AUTÓNOMO ONLINE A TRAVÉS DE FICHERO EXCEL

- Contabilización de facturas de ventas, compras y gastos
- Libros oficiales
- Pagos fraccionados de IRPF, IVA y retenciones alquileres
- Resúmenes anuales

60 €/ mes

AUTÓNOMO PRESENCIAL (hasta 450 asientos)

- Contabilización de facturas de ventas, compras y gastos
- Libros oficiales
- Pagos fraccionados de IRPF, IVA y retenciones alquileres
- Resúmenes anuales y declaración de la renta

95 €/mes

CONSULTAR TODOS LOS SERVICIOS QUE OFRECEMOS EN ESTE ÁREA EN contabilidad@asefosam.com



ÁREA LABORAL

- Elaboración mensual de nóminas y seguros sociales
- Elaboración de contratos, sistema Contrat@
- Gestoría laboral de partes de alta, baja, variación de datos sistema RED
- Liquidaciones trimestrales de IRPF y resumen anual
- Confección de certificados de renta
- Cartas de despido/sanción, finiquitos, certificados de desempleo
- Bajas Incapacidad Temporal - Transmisión sistema RED

10 €/mes por autónomo + 10 €/mes por nómina

MÁS INFO EN laboral@asefosam.com



ÁREA JURÍDICA

• Gestión de los siguientes procedimientos:

- ADMINISTRATIVOS
- JUDICIALES
- CIVILES
- LABORALES
- CONTENCIOSOS ADMINISTRATIVO
- PENALES

CONSULTAR TARIFAS EN juridico@asefosam.com