Mayo-Junio-Julio 2015 • Número 172

Asefosam

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

ACUERDO GAS NATURAL

APP REPARAHOGAR

ENTREVISTA A IVÁN ULLASTRES

Asefosam es miembro de:

conaif unidos por la calidad

aecim empresas del metal de madrid

ceim confederación empresarial de madrid ceoe

Asefosam es patrono de:

Fundación de la Energía de la Comunidad de Madrid

Acuerdo Asefosam & iws INTERNET WEB SERVEIS

SOLUCIÓN DE MOVILIDAD

Para una gestión inteligente

SAT-ON

Easymant

- Gestiona todas tus ordenes de trabajo con la máxima agilidad.
- Asigna las ordenes a los operarios o al encargado de forma on-line.
- Revisa la actividad de tu negocio de un vistazo y desde cualquier lugar.
- Facilidad del operario para introducir datos, marca: las horas, desplazamientos, materiales de stock, materiales comprados e imágenes.
- Consulta en casa del cliente las reparaciones o mantenimientos realizados con anterioridad.
- Recoge la firma del Cliente e Imprime el albarán o la factura correspondiente.
- No pierdas nunca ningún dato con un sistema en Cloud.

LAS OT MEJORADAS PARA UN MEJOR SERVICIO

Internet Web Servicios, S.L. es una empresa especializada en todo tipo de servicios de internet. Creamos webs adaptadas a las necesidades de nuestros clientes, aplicaciones móviles orientadas a mejorar la productividad de los usuarios, aplicaciones a medida... y también ofrecemos servicios de hosting, virtualización y cloud computing.

Departamento de Desarrollo · Departamento de Sistemas · Departamento de R + D + I

iws INTERNET WEB SERVEIS

Más información en Asefosam (Ana Hermosilla) 914 687 251 ó marketing@asefosam.com

Editorial 5

Noticias ASEFOSAM

Acuerdo Gas Natural Madrid y ASEFOSAM 6
Presentaciones de Planes Renove de salas de calderas y de componentes industriales a gas 8
Reunión con UNEF (Unión Española Fotovoltaica) 9
I Jornada autoconsumo energético para profesionales 10
APP "Reparahogar", la nueva aplicación para avisos de trabajo 12
XXXVI Fiesta Patronal de ASEFOSAM 14
XIV Torneo de Mus de ASEFOSAM "La Bonita" 18

Noticias Centro de Formación

Novedades para los cursos de septiembre 2015 20

De interés

El Congreso CONAIF 2015 se celebrará en Murcia los días 1 y 2 de octubre 22
¿Qué es E+? 23
ASEFOSAM invitada a la mesa de trabajo organizada por El Electro Imagen 24

Actualidad Empresas Asociadas

Entrevista a Iván Ullastres 25
Sunflower Energías se certifica por ESE PLUS 28
Nuevos socios en ASEFOSAM 29
Ariston e Ista apuestan por la formación en ASEFOSAM 29

Artículo Técnico

Técnicas de unión por capilaridad mediante llama. Las normas en la soldadura por capilaridad 30

Presentaciones

Desner 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 - 2º 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 Ana Hermosilla

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

Asegur

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

CARTA DEL PRESIDENTE

Hace escasos meses fui reelegido por la Junta Directiva de Asefosam como Presidente por un nuevo período de 4 años que finalizará en mayo de 2019 y quiero aprovechar este espacio para resumir los objetivos estratégicos de mi mandato.

Estos últimos años he tenido claro que **las alianzas y la colaboración** son las claves y los pilares para que, tanto Asefosam como las empresas que la forman, puedan crecer sólidamente. Este objetivo se concreta en diversas acciones que se han puesto en marcha en los últimos tiempos: ampliar alianzas con las asociaciones afines, reforzar el sentimiento de pertenencia a la Asociación creando la "Comunidad Asefosam", seguir apostando porque la Junta Directiva de Asefosam represente (como lo hace hoy) a todos y cada uno de los sectores y subsectores de los instaladores, en definitiva este objetivo se resume en una apuesta clara y decidida por una sociedad colaborativa.

Un segundo objetivo estratégico para Asefosam es **la Formación del colectivo de instaladores**. Una formación de calidad, innovadora, adecuada a los tiempos y con una presencia cada vez mayor de cursos con temática empresarial. Asefosam dispone de un moderno centro de formación, que se renueva año a año, y que en breve volverá a reinventarse para ser centro de difusión tecnológica y vivero de empresas diversificadas.

Y esto me permite referirme a un tercer objetivo estratégico de Asefosam, la **diversificación de actividades en las empresas instaladoras**. Tengo claro que en 4 años las profesiones energéticas confluirán y se integrarán en las empresas. No se hablará ya del electricista, fontanero, gasista o calefactor. Frente a estos términos tradicionalmente utilizados, Asefosam apuesta por el concepto de "instalador profesional", una de cuyas cualidades es ser lo que hemos venido a llamar "MULTIPRO", es decir, que englobará a las diversas profesiones y permitirá ofrecer a las empresas un servicio integral a sus clientes. La búsqueda de profesionales a través de apps, webs, etc, será cada vez más habitual y prueba de ello es la apuesta realizada por ASEFOSAM creando una nueva App denominada REPARAHOGAR que en breve estará disponible en todos los dispositivos móviles.

Por otra parte, Asefosam quiere ser un **lobby con capacidad de influencia**, ser referente para las Administraciones Públicas, para las patronales de las que somos miembro, y para todos los agentes con los que nos relacionamos. Para ello reforzaremos nuestra presencia patronal, institucional, política y comercial, y seguro veremos pronto los frutos de todo ese trabajo.

Para finalizar quiero abordar la **Responsabilidad Social Corporativa y el compromiso por el medio ambiente**. En el año 2014 se nos concedió la marca de calidad Madrid Excelente a la gestión, abanderando políticas sociales y medioambientales. Asimismo ese año la Asamblea aprobó la donación de un porcentaje de los beneficios de la Asociación a obras sociales. Pues bien la Responsabilidad Social, las buenas prácticas y el compromiso con el medio ambiente serán santo y seña de esta asociación.

Prueba de esto son las más de 300 empresas asociadas que han firmado de manera voluntaria el Código Ético de la Asociación y están adheridas al sistema de arbitraje de consumo.

Nuestra profesión y nuestro sector tienen un futuro brillante, y entre todos podemos hacer que este futuro que os planteo se haga realidad.

José Mª de la Fuente
Presidente de ASEFOSAM

ACUERDO GAS NATURAL MADRID Y ASEFOSAM

El acuerdo, que beneficiará a cerca de 2000 empresas madrileñas, permitirá a estas gestionar las nuevas altas de instalaciones de gas a través de la Asociación.

El director general de Gas Natural Madrid, **Pablo Riaño**, y el presidente de la Asociación de Empresarios de Fontanería, Saneamiento, Gas, Calefacción, Climatización, Mantenimiento, Electricidad y Afines de Madrid (ASEFOSAM), **José María de la Fuente**, firmaron un acuerdo de colaboración para facilitar a las empresas instaladoras la gestión administrativa que supone la puesta en servicio de un nuevo punto de suministro. Mediante este Convenio, las empresas instaladoras asociadas que así lo deseen, podrán gestionar –a través de ASEFOSAM– la adhesión a la oferta pública de Gas Natural y la transmisión a la compañía de los datos y documentación necesarios para la puesta en servicio de una nueva instalación de gas.

La presentación y firma del acuerdo tuvo lugar en las instalaciones de Gas Natural en la

Avda de San Luís, y contó con la asistencia de más de 150 empresas instaladoras.

El formato innovador de la presentación tuvo como invitado a Juan Merodio, experto en Marketing Digital y Redes Sociales, que explicó a los asistentes cómo deben prepararse las pequeñas y medianas empresas ante el actual entorno digital. Posteriormente la Directora General de Asefosam presentó a través de imágenes y vídeos la evolución que han experimentado Gas Natural y Asefosam en los últimos años. Para finalizar Nicolás Rodriguez por parte de Gas Natural, presentó el contenido del Acuerdo Firmado.

Para cumplir sus objetivos, Gas Natural Madrid y ASEFOSAM realizarán durante este año jornadas formativas en las que informarán de las principales novedades y las cuestiones técnicas relacionadas con el gas natural, así como la situación actual y evolución de la expansión del ámbito de la distribución de esta energía.

Presencia en la región

Gas Natural Madrid, filial distribuidora de GAS NATURAL FENOSA, invertirá más de 23 millones de euros en la Comunidad de Madrid durante este año para construir nuevas redes y mantener las instalaciones existentes.
Por su parte ASEFOSAM es la principal asociación de empresas instaladoras de la Comunidad de Madrid, con casi 2000 empresas asociadas, la mayor parte de las cuales tiene entre sus actividades la ejecución y mantenimiento de instalaciones de gas.

Inmaculada Peiró Gómez
DIRECTORA GENERAL DE ASEFOSAM
inma.peiro@asefosam.com

PRESENTACIONES DE PLANES RENOVE DE SALAS DE CALDERAS Y DE COMPONENTES INDUSTRIALES A GAS

En el pasado día 2 de junio se presentaron en Asefosam los Planes Renove de Salas de Calderas y de Componentes Industriales a Gas. En la presentación, que estuvo presente el Director General de Industria, Energía y Minas de la Comunidad de Madrid, se comentaron las novedades que incorporan estos Planes Renove y que están desarrolladas en la web **www.cambiatucaldera.com**

La gestión de estos Planes será realizada por ASEFOSAM, con la supervisión de la Fundación de la Energía de la Comunidad de Madrid, que se encargará también de realizar las visitas de inspección a las instalaciones.

La cumplimentación de las solicitudes será por vía telemática, a través de las aplicaciones de gestión que están disponibles en la página web **www.cambiatucaldera.com**. La entrega de la documentación será presencial, como en años anteriores.

Para la aclaración de dudas referentes al Plan Renove de Salas de Calderas, ASEFOSAM dispone de atención telefónica en el número 91 468 72 51 y a través de las direcciones de e-mail: **renovesalas@asefosam.com** [Plan Renove de Salas de Calderas] y **renovecalderaindustrial@asefosam.com** [Plan Renove de Calderas Industriales].

Asimismo el pasado 7 de julio se celebró en las instalaciones de la Dirección General de Industria, una Jornada explicativa del Plan Renove de Salas de Calderas dirigida en esta ocasión a los Administradores de Fincas.

En esta Jornada se contó con la presencia de la Presidenta del Colegio de Administradores de Fincas de Madrid, Dª Manuela Julia Martínez y el D.G. de Industria, Energía y Minas, D. Carlos López Jimeno, que trasladaron a los asistentes las ventajas y oportunidades que ofrece el Plan Renove a las Comunidades de Propietarios.

Asefosam, a través de Dª Virginia Fernández, explicó a los Administradores de Fincas el papel tan importante que tienen en la gestión y difusión del Plan Renove de Salas de Calderas, así como la necesidad de colaborar con las empresas instaladoras/mantenedoras a la hora de facilitar la documentación necesaria para el trámite del Plan Renove.

Virginia Fernández finalizó su intervención resumiendo la documentación que los Administradores de Fincas deben aportar a las empresas instaladoras/mantenedoras.

REUNIÓN CON UNEF (UNIÓN ESPAÑOLA FOTOVOLTAICA)

El día 19 de junio el Presidente de Asefosam, D. Jose María de la Fuente y el vocal de la Junta Directiva D. Manuel Obispo, mantuvieron una reunión con D. José Donoso Alonso, Director General de UNEF, asociación que engloba a la industria del sector eléctrico fotovoltaico.

Dando cumplimiento a uno de los objetivos estratégicos de Asefosam, **reforzar las alianzas y colaboraciones con Asociaciones afines**, en el trascurso de la reunión se trataron diversos temas de interés común, y se trazó una línea conjunta de actuación en relación al borrador de Real Decreto sobre autoconsumo, en el que ambas entidades, Asefosam y UNEF, han manifestado su más enérgica disconformidad al texto emitido por el Ministerio.

Asimismo y con el objetivo de poder ofrecer un servicio más especializado a los socios de Asefosam en el ámbito fotovoltaico y poder representar a este colectivo, la Junta Directiva ha aprobado la incorporación de ASEFOSAM a UNEF como asociado.

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

I JORNADA AUTOCONSUMO ENERGÉTICO PARA PROFESIONALES

Éxito rotundo en la I Jornada de Autoconsumo energético para profesionales celebrada en el salón de actos de CONAIF / ASEFOSAM y organizada por Voltimum junto a la Plataforma por el Autoconsumo energético celebrada y retransmitida online.

Más de 80 profesionales asistieron de forma presencial u online, a esta jornada en la que se abordó la realidad legislativa, las iniciativas existentes (almacenamiento, evacuación...), ejemplos en instalaciones y las oportunidades de negocio y alternativas de futuro que se generan con las cada vez mayores exigencias de la Sociedad para crear instalaciones con autoconsumo o balance neto.

Esta opción energética está creciendo a un ritmo exponencial, aún marcada por la desigualdad legislativa respecto a otros países. Al respecto cabe señalar que en España la potencia contratada aún es muy alta y lo que se debe propiciar es sin lugar a dudas, la generación distribuida.

En la Jornada se presentó el Informe realizado por FENIE de Estimación de Ingresos al Sistema derivado de la Implantación de Instalaciones de Autoconsumo donde se indica, entre otras cosas, lo siguiente:

- El incremento de ingresos por IVA, IRPF, Seguridad Social y mantenimiento de las Instalaciones compensa, en todo caso, la disminución de ingresos del Sistema Eléctrico.
- El desarrollo del Autoconsumo en los Sistemas Extrapeninsulares permite compensar desviaciones negativas por la implantación del Autoconsumo en el Sistema Peninsular.
- La disminución de pérdidas de energía eléctrica por transporte y distribución al integrar la modalidad de Autoconsumo en la red supondría una reducción de costes al Sistema Eléctrico.

Es por ello, que la **aplicación de un cargo o peaje de respaldo, carece de sentido alguno, dado que la integración de este tipo de instalaciones en la red eléctrica es una medida beneficiosa para el conjunto del país.**

Los ponentes, expertos en la materia a nivel nacional, generaron un rico debate, respondiendo a su vez, a las preguntas de los asistentes.

Que el autoconsumo **"no es un negocio de venta de energía, sino una medida de eficiencia energética"** y que la implantación de este sistema permitiría **"un mayor despliegue y desarrollo de las ciudades inteligentes"** fueron ideas reiteradas a lo largo de la jornada concluyendo con la afirmación esperanzadora de que *"el autoconsumo y la generación distribuida van a ser el futuro inmediato de este país"*. Esperamos que llegue pronto.

Nueva gama de Aire Acondicionado Junkers
Preparados para el futuro: Clasificación energética A++

La gama Junkers **cumple con la nueva Normativa Europea** de eficiencia energética

La Eficiencia Energética en Aire Acondicionado está con Junkers. Inverter DC.

Junkers renueva la oferta con su nueva gama de Aire Acondicionado doméstico, respetuosa con el medio ambiente, fácil de instalar y con alta eficiencia energética hasta A++. Una variedad de productos con refrigerante ecológico R410a: Mono splits 1x1 modelos Comfort-E y Excellence-E (2,6; 3,5; 5,3 y 6,5 kW); unidades interiores para Multi splits Murales, Suelo – Techo, Cassette y Conductos, y unidades exteriores 2x1, 3x1, 4x1 y 5x1.

www.junkers.es

Confort para la vida

JUNKERS

Grupo Bosch

Síguenos en:

APP "REPARAHOGAR", LA NUEVA APLICACIÓN PARA AVISOS DE TRABAJO

Ana Hermosilla
RESPONSABLE DPTO. MARKETING ASEFOSAM
marketing@asefosam.com

Desde hace ya más de dos años viene funcionando el servicio de avisos de trabajo 902, mediante el cual los clientes que precisan los servicios de una empresa instaladora, pueden localizar y requerir dichos servicios de aquellas empresas asociadas que voluntariamente se han adherido a este servicio.

Los usuarios pueden acceder a los datos de las empresas adheridas bien a través del sistema automatizado de llamadas en el teléfono 902 051 280, o bien a través de la web **www.asefosam.com**.

Pues bien, Asefosam ha potenciado **este servicio lanzando una nueva App gratuita para dispositivos móviles moderna, ágil e intuitiva, mediante la que cualquier persona podrá acceder a los datos de las empresas adheridas al servicio desde su teléfono móvil o tablet**, así como una nueva página web de búsqueda de profesionales bajo el dominio **www.necesitounfontanero.es**.

La búsqueda de empresas puede ser por especialidad, código postal o por nombre de empresa. Se ha añadido una especialidad más, la de reformas. Además el usuario podrá acceder a la página web, correo electrónico, Facebook, Twitter, etc o fotos de trabajos de las empresas.

Por ahora estará disponible para móviles con sistema operativo Android, y a lo largo del mes de Agosto ya estará disponible para dispositivos Apple.

Adherirse a este servicio es gratuito y basta con ser empresa asociada a ASEFOSAM, haber suscrito el código ético de la asociación y estar adherido al sistema Arbitral de Consumo.

Desde ASEFOSAM animamos a todas las empresas asociadas a adherirse al servicio de avisos de trabajo al que ya se han sumado más de 260 empresas, y disfrutar, de manera gratuita, de esta oportunidad de mejorar las oportunidades de negocio.

PARA AMPLIAR INFORMACIÓN:
Dpto. marketing
Tel.: 91.468.72.51
marketing@asefosam.com

¡ÚNETE AL SERVICIO!

Más info en: marketing@asefosam.com
Ana Hermosilla

tu app para buscar un profesional

repara hogar

Asefosam

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

reparahogar es tu app gratuita para buscar profesionales
en tu dispositivo móvil

DISPONIBLE EN Google play

Available on the App Store

encuéntranos 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.

Inmaculada Peiró Gómez
DIRECTORA GENERAL DE ASEFOSAM
inma.peiro@asefosam.com

XXXVI FIESTA PATRONAL DE ASEFOSAM

El pasado día 12 de junio, Asefosam celebró su tradicional Fiesta Patronal. En esta ocasión, la cena de Gala tuvo lugar en el Hipódromo de La Zarzuela, emblemático espacio de la ciudad de Madrid, donde más de 400 personas pudieron disfrutar de una velada en la que el compañerismo fue la nota dominante.

A la llegada al evento todos los asistentes fueron obsequiados con un regalo de bienvenida, cortesía de las empresas colaboradoras Saunier Duval en el caso de las señoras y Tuvain en el de los caballeros.

A la cena asistieron representantes de empresas instaladoras asociadas a Asefosam, socios colaboradores, empresas energéticas, representantes de las administraciones autonómica y local, representantes de asociaciones empresariales, colegios profesionales etc

Juan Pablo Lázaro, presidente de la patronal madrileña CEIM dirigió unas palabras a

los asistentes al inicio de la cena, en las que ensalzó la labor de los empresarios/emprendedores, destacando la dificultad que entraña para pequeños y medianos empresarios el abrir todos los días las puertas de su negocio. Asimismo animó a todos los presentes a seguir contribuyendo día a día a la tan citada recuperación económica, que sin embargo a niveles "micro" todavía no se percibe.

Posteriormente y en su tradicional discurso de bienvenida, el Presidente de ASEFOSAM quiso sorprender a los asistentes y proyectó un vídeo donde el mismo se trasladaba al futuro, al año 2019, y en ese contexto y a través de imágenes, se narró lo que será el devenir y futuro de las empresas instaladoras de Asefosam, y de todos los que se relacionan con la Asociación.

En este vídeo enclavado en el futuro, se hizo especial hincapié en la unión y colaboración de las empresas y en la necesidad de esta-

blecer alianzas, en la diversificación de actividades empresariales, en la formación como elemento clave de diferenciación de las empresas y en la Responsabilidad Social Corporativa de Asefosam. El video finalizó con una alusión de Jose María de la Fuente al pasado para poder afrontar el futuro:

"Nuestros antepasados nos mostraron los valores de conducta, la ética, la educación, y buen comportamiento y esos valores deben permanecer siempre, no importa el año que vivamos, tenemos la obligación moral de mantenerlos como legado de un oficio y de una profesión, y transmitirlos de generación en generación"

Una vez finalizada la cena, todos los asistentes pudieron disfrutar por cortesía de Baxi con el humor e ingenio de Mago More quien además fue el encargado de sortear los regalos –consistentes en diferentes viajes y estancias en hoteles– donados por las empresas colaboradoras, así como el magnífico crucero por el Mediterráneo cortesía de ASEFOSAM.

FIRMAS COLABORADORAS

ESPECTÁCULO PATROCINADO POR:

BAXI
la nueva calefacción

REGALO BIENVENIDA SEÑORAS:

Saunier Duval
Siempre a tu lado

REGALO BIENVENIDA CABALLEROS:

TUVAIN, S.A.
TUBOS Y VALVULAS INDUSTRIALES

REGALOS APORTADOS POR:

Asefosam · Madrileña Red de Gas · gasNatural Madrid · Junkers Grupo Bosch · bankinter · WOLF Sistemas para el ahorro de energía · Vaillant · galp energia madrileña gas · CSM · arco · Fig · techem · uponor · Gomez · Grupo Vemair · Beretta · Viessmann climate of innovation · CHINT · Ariston · ACV · finder switch to the future

Préstamo Personal para instalación de calderas en Comunidades de Propietarios.

Financie las obras de sustitución o instalación de calderas y sistemas de calefacción promovidos por Comunidades de propietarios y acordadas en la correspondiente Junta.

- Préstamo desde **20.000 €.**
- **Plazo**: Hasta 8 años.*
- **Interés nominal fijo**: 4,50%
- **Comisión de apertura:** 1,00%.
- **Comisión de cancelación anticipada:** 1,50%
- **TAE desde 4,87%**
- **Vinculación:** gestión de emisión de recibos de los gastos de la Comunidad a través de Bankinter.

Para operaciones desde 20.000 euros y un plazo de hasta 8 años. Tipo de interés nominal: 4,50%. TAE desde: 4,87% calculada para una operación de 20.000 euros a 8 años en base al artículo 32 de la Ley 16/2011 de 24 de Junio de Contrato de Crédito al Consumo. Comisión de apertura 1,00%. Comisión de cancelación anticipada 1,5%. Importe total adeudado: 24.052,61€ (cuota mensual de 248,46€). Oferta válida hasta el 31 de diciembre de 2015 siempre que su situación financiera y de riesgo siga siendo la misma que en la fecha de envío de esta comunicación, enero 2015. Todas las operaciones de financiación están sujetas al análisis y la aprobación o denegación por parte de la Entidad. El Tipo de interés nominal está condicionado a la vinculación de la gestión de emisión de recibos de los gastos de la Comunidad a través de la Entidad.

*En caso de financiación a un plazo superior, se podrá solicitar información para su estudio.

Documentación a aportar:

- Copia del Acta donde se autoriza a la realización del cambio de calderas, y además se autoriza a tomar un préstamo de Bankinter y se faculta a los representantes de la comunidad para la firma ante notario de los documentos necesarios, tanto del préstamo como la línea de recibos.
- Proyecto y copia de la aceptación del presupuesto de obras.
- Movimientos cuenta de la comunidad en 12 últimos meses.
- Copia del último Acta de cierre de cuentas.

Si está interesado en este producto, puede remitir un correo a contabilidad@asefosam.com y le pondremos en contacto con la oficina de Bankinter que está centralizando a las empresas asociadas a ASEFOSAM.
Para cualquier duda o información al respecto puede contactar con el Departamento Financiero de ASEFOSAM en el teléfono 91 468 72 51.

bankinter.

Asefosam

XIV TORNEO DE MUS DE ASEFOSAM "LA BONITA"

El pasado 21 de Mayo, se celebró el tradicional Torneo de Mus de ASEFOSAM, encuentro que reúne anualmente a 64 parejas entre los socios y demás profesionales del sector.

Ana Hermosilla
RESPONSABLE DPTO. MARKETING ASEFOSAM
marketing@asefosam.com

El Hipódromo de La Zarzuela, espacio emblemático en Madrid, fue el escenario donde los participantes, pudieron disputar reñidas partidas para ir pasando por las distintas fases clasificatorias.

Al término del torneo la pareja vencedora fue la compuesta por los Hermanos Barral, que superó en la final a la compuesta por el socio Juan Francisco Tapiador y su pareja Cesar Díaz. El tercer puesto correspondió al socio Manuel Moral y Julián Fernández. El torneo contó una vez más con el patrocinio de JUNKERS, que obsequió a todos los participantes con un cóctel servido en el salón de juego, además de colaborar con regalos para todos los participantes y con un regalo especial para los campeones. Además varias empresas colaboraron con la aportación de regalos para los participantes:

PATROCINADOR:

COLABORADORES:

Agradecemos a todos los participantes su asistencia, a JUNKERS su continuo apoyo para llevar a cabo la realización del Torneo y al resto de firmas su colaboración con la aportación de regalos.

Campeones Liga A.

Campeones. Liga B

Subcambeones Liga A.

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

NOVEDADES PARA LOS CURSOS DE SEPTIEMBRE 2015

A mediados del mes de Septiembre dará comienzo en nuestro Centro de Formación una programación de cursos completa con todas nuestras especialidades.

Es importante tener en cuenta una serie de cuestiones previas de diversa índole para adaptar lo mejor posible la solicitud de cursos a las necesidades de cada empresa. Entre las más destacadas tenemos las siguientes:

- **A.P.M.R.** (Agentes de puesta en marcha mantenimiento y reparación de aparatos de gas) tendrán que demostrar fehacientemente que están en posesión de la acreditación oficial como instaladores de gas en cualquier categoría (C, B ó A). La entidad de certificación CONAIF-SEDIGAS solicitará documentalmente tal acreditación ante nuevas acreditaciones o renovaciones de las existentes, por ello aconsejamos a todos los profesionales que no dispongan actualmente de la acreditación de instalador de gas la obtengan por las dos vías que tenemos a su disposición en nuestro Centro:

  - Cursos Presenciales en horario de tarde de lunes a viernes.
  - Como Novedad "Cursos Semipresenciales" con asistencia un día a la semana en nuestro Centro, con los que igualmente os preparamos para las tres acreditaciones de instaladores de gas categoría C, B ó A, según el caso y necesidad.

- **EL CARNÉ DE INSTALACIONES TÉRMICAS EN LOS EDIFICIOS puede ser obtenido CON o SIN EXPERIENCIA PROFESIONAL:** ya es posible obtener el carné de instalaciones térmicas (RITE) de manera directa mediante un examen teórico-práctico en nuestro Centro para todos los que puedan demostrar 3 años de experiencia profesional en empresas instaladoras, en este caso aconsejamos realizar una preparación, fundamentalmente teórica, de 225 horas en las materias necesarias para superar la prueba de acreditación (Tecnología y Normativa).

  En el caso de no disponer de experiencia profesional también se puede obtener el carné RITE de manera directa mediante la realización de este mismo examen en nuestro Centro, pero en este caso si será obligatorio el curso de acreditación de 450 horas.

- **LA ACREDITACIÓN DE SOLDADOR DE POLIETILENO puede ser obtenida de manera INDEFINIDA** en nuestro Centro: Para todos aquellos trabajadores y profesionales que necesiten soldar tubería de polietileno para gas, ponemos a su disposición un curso oficial de 100 horas de duración reconocido por las Direcciones Generales de Industria de toda España para realizar cualquier tipo de soldadura de polietileno y por tiempo indefinido, se trata de una nueva vía de acreditación paralela a la tradicional de SEDIGAS que seguimos manteniendo para profesionales ya acreditados o que necesiten acreditaciones por tiempo o alcance determinado.

- **ACREDITACION DIRECTA DE ELECTRICISTAS:** Desde hace más de un año venimos acreditando a Instaladores de Electricidad a nivel especialista en nuestro Centro de Formación de manera directa, el proceso consiste en la realización y superación del curso de certificado de profesionalidad de electricidad en sus 6 módulos que lo componen, la gran ventaja es que se trata de una titulación oficial con validez en todo nuestro país y reconocida a nivel de la UE obtenida íntegramente en nuestro Centro mediante la superación de los exámenes de cada módulo formativo, no existe un examen final decisorio sino varios durante el curso con los que se va liberando materia poco a poco.

- **ACREDITACIÓN DIRECTA DE FRIGORISTAS INDUSTRIALES:** Al igual que en el caso anterior se obtiene la acreditación directa en nuestro Centro, antiguo carné de frigorista, mediante la realización de un curso de certificado de profesionalidad en este caso de 2 módulos formativos dedicados respectivamente al montaje y al mantenimiento de este tipo de instalaciones, la acreditación es igualmente para todo el territorio nacional e indefinida y lleva aparejada la acreditación de manipulador de gases fluorados para cualquier carga de refrigerante.

BONIFICACIÓN DE COSTE DE CURSOS Y APLAZAMIENTO DE PAGOS: A estas alturas del año **es el momento más indicado para consumir los créditos formativos que todas las empresas tenéis concedidos para la formación de vuestros trabajadores**, así como poder hacer uso de los permisos individuales de formación que igualmente tiene toda empresa. Para ayudaros en este proceso tenemos dos herramientas a vuestra disposición: la gestión gratuita e íntegra de todos los trámites oficiales que deben ser realizados para beneficiarse de estas ayudas y la posibilidad de abonar los cursos mensualmente sin ningún tipo de incremento o interés para hacer más llevadero el adelanto del coste del curso con el abono de la bonificación en los seguros sociales por parte de la Tesorería de la Seguridad Social, por primera vez y como novedad este año se permite a las empresas este pago fraccionado mes a mes.

Todos los interesados en estas formaciones u otras que tenemos en nuestro catálogo de cursos o incluso aquellas que no vienen reflejadas pero son necesarias para cualquier empresa mediante la fórmula de formaciones a medida, pueden ponerse en contacto con nuestro Centro de Formación y solicitar una información más detallada.

PARA MÁS INFORMACIÓN
Tel.: 91.792.35.58
cursos@asefosam.com

NOTA DE PRENSA

EL CONGRESO CONAIF 2015 SE CELEBRARÁ EN MURCIA LOS DÍAS 1 Y 2 DE OCTUBRE

El auditorio de la Federación de Empresarios del Metal de Murcia (FREMM) es el lugar elegido para celebrar la 26 edición del Congreso de CONAIF, los días 1 y 2 de octubre de 2015. La escritora y periodista Marta Robles será la moderadora-presentadora de las jornadas de ponencias.

Como novedad, el programa de este año incluirá ponencias referidas a las cuestiones técnicas de actualidad e interés para los instaladores y otras de tipo transversal a cargo de expertos en "coaching" que, en el modelo actual de Congreso, representan una de sus principales señas de identidad.

Así, la parte técnica estará dedicada a aquellos aspectos de la actualidad que hoy en día representan oportunidades de negocio evidentes para el instalador y la empresa instaladora. Se tratarán los retos de las auditorías energéticas, el papel del instalador en el mercado de los repartidores de costes de calefacción, sus nuevas obligaciones y responsabilidades ante las Directivas ErP y de Etiquetado Energético, y algunos textos normativos de reciente entrada en vigor como la modificada Ley de Hidrocarburos, que posibilita a las empresas instaladoras realizar las inspecciones de gas natural, anteriormente en manos únicamente de las distribuidoras de gas.

De forma complementaria a éstas se desarrollarán otras ponencias dirigidas más a la faceta del instalador como empresario. Tratarán sobre la venta y la negociación comercial, mostrando técnicas y modelos de éxito, enseñarán cómo gestionar el talento en las empresas y propondrán medidas y actitudes para que el instalador no pierda su hueco en el mercado futuro. Está confirmada la presencia de personalidades de la talla de:

- **José María Gay de Liébana**, economista y profesor titular de Economía Financiera y Contabilidad en la Universidad de Barcelona.

- **Isabel Aguilera**, licenciada en arquitectura, MBA por el Instituto de Empresa y PDG por el IESE. Ha sido alta ejecutiva de Google y General Electric España y Portugal.

- **Laura Cantizano**, experta en Psicología y Motivación de Equipos. Está considerada una de las mejores "coach" de España.

- **Pedro Ángel Corraliza**, graduado en Admón. y Dirección de Empresas. Puede dirigirse de "tú a tú" a las empresas instaladoras por su experiencia de más de 20 años como profesional de las instalaciones térmicas.

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

¿QUÉ ES E+?

Ampliamos los servicios de Electricidad sumando Telecomunicaciones

Sumar es nuestro objetivo. Integrar, englobar, incorporar, colaborar... pues todo ello nos conduce a un bonito sinónimo de la palabra "sumar", que es ascender. Nosotros ascendemos entendiendo este concepto como mejora continua y perfeccionamiento, como ampliación de nuestros servicios a nuestros socios y a los que quieren colaborar con nosotros.

Así pues, surge **E+** como consecuencia del convenio recientemente firmado con AMIITEL, mediante el cual, entre otros servicios, las empresas eléctricas que también precisen de servicios de Telecomunicaciones, pueden ponerse en contacto con nosotros para gestionar sus solicitudes (**electricidad@asefosam.com**).

Del mismo modo, las empresas integradoras asociadas a Amiitel, podrán acceder a servicios tan demandados como la cumplimentación y/o tramitación de Certificados de Instalación Eléctrica (los conocidos como "boletines") y Memorias Técnicas de Diseño.

De esta manera, a todos los servicios que ofrecemos en el área de **Electricidad**, ahora le sumamos **Telecomunicaciones**. El objetivo no es otro que seguir la tendencia de la diversificación de actividades en una misma empresa ya que la Sociedad en general demanda este tipo de soluciones "llave en mano".

Además, nuestro Departamento está poniendo en marcha nuevas iniciativas como el envío de un **boletín informativo mensual** a las empresas dedicadas a Electricidad para enviar información especializada, segmentando la misma y llegando de manera más eficaz a nuestras empresas eléctricas.

Nos renovamos para que estas iniciativas sean del interés de nuestras empresas.

ASEFOSAM INVITADA A LA MESA DE TRABAJO ORGANIZADA POR EI ELECTRO IMAGEN

Más de 1.000 tiendas estuvieron representadas en esta mesa de trabajo en la que se trataron temas tan relevantes para el sector como la necesidad de adaptarse, la venta por internet, la financiación o el nuevo Real Decreto sobre RAEEs.

El pasado 18 de junio Ei Electro Imagen, revista especializada en el sector del electrodoméstico, imagen, sonido y nuevas tecnologías, reunió a los principales empresarios de la distribución de electrodomésticos de la Comunidad de Madrid, con un gran éxito de convocatoria. En total, estuvieron representadas más de 1.000 tiendas.

La intervención de Asefosam, en la persona de su presidente José Mª de la Fuente giró en torno al aire acondicionado.

José Mª de la Fuente explicó que el aire acondicionado no es un electrodoméstico. Y como no lo es, no se puede vender como tal. Según el Real Decreto 795/2010, el aire acondicionado solo se puede vender con instalación incluida. Una instalación que únicamente pueden realizar empresas habilitadas o autorizadas. Así explicó a los tertulianos que es una empresa instaladora autorizada, además de indicar que debe tener una autorización como manipulador de gases fluorados, así como un convenio de colaboración con una empresa de recogida de residuos. Comentó que incumplir estas condiciones conlleva consecuencias duras. Las tiendas por ejemplo, tienen una responsabilidad civil que incluso puede llegar a ser penal si se produce un accidente. Además, una instalación realizada por una empresa no autorizada también tiene efectos negativos para el propio fabricante del equipo, pues por muy bueno que sea, no va a rendir de la misma manera, no va a funcionar al 100% de sus posibilidades.

De la Fuente comentó lo siguiente: **"Yo os recomiendo que si queréis vender equipos de aire acondicionado, contactéis previamente con empresas habilitadas y firméis con ellos convenios de colaboración, para que sean ellas las que ejecuten la instalación. Seguramente saldrá más caro, pero evitaremos problemas que pueden llegar a ser muy graves".**

Entrevista a **IVÁN ULLASTRES**

CEO de ULLASTRES

"Iván Ullastres con 37 años recién cumplidos es, desde enero de este año, Consejero Delegado del Grupo Ullastres. Su incorporación al Grupo fue como Director General en enero de 2009, si bien es cierto que desde 2007 ejercía de Consejero de la Compañía, lo que le permitió estar al tanto del negocio antes de su incorporación a la Dirección General. Anteriormente tuvo dos etapas marcadamente diferentes que le permitieron obtener una visión más global de la empresa.

Nada más terminar la carrera, Iván entró en Ullastres como Controller Financiero con el objetivo de tomar consciencia y entender las distintas actividades a las que se dedicaba el Grupo en ese momento. Posteriormente pasó a la gestión como Responsable de la Delegación de Mantenimiento y Obras de Canal de Isabel II.

Después de dos años en la empresa familiar y con el objetivo de aprender de otros sectores y formas de management, decide cambiar a consultoría estratégica corporativa en Accenture durante cuatro intensos años tras los que volvió a Ullastres como Director General.

DESDE SU CREACIÓN EN 1912, ¿CUÁL HA SIDO LA TRAYECTORIA Y EVOLUCIÓN DE ULLASTRES EN TODOS ESTOS AÑOS?

La verdad es que es complicado de resumir la respuesta cuando hablamos de más de 100 años de historia. Ullastres nació en Madrid con el claro objetivo de ayudar a las comunidades de vecinos a hacer un reparto justo del consumo de agua por medio de la instalación, lectura y liquidación de contadores de agua. Posteriormente, la empresa se ha ido embarcando en diferentes procesos de diversificación y expansión geográfica, en negocios relacionados con la energía (agua, gas y electricidad) lo que nos ha llevado a ser un Grupo de empresas multiservicios orientada en todo momento a dar la mejor calidad de servicio a nuestros clientes. Con la incorporación de Proima y Kelsa al Grupo, se refuerza nuestra apuesta por los negocios relacionados con las Comunidades de Vecinos, convirtiéndose hoy en el principal cliente del Grupo en términos de facturación.

Con aproximadamente 800 empleados, estamos presentes en casi todo el territorio nacional y facturamos alrededor de 40 millones de euros. Para mí, como Consejero Delegado, es un orgullo saber que estamos dando trabajo a tantas personas, que son nuestro mayor y mejor activo como empresa de servicios.

¿CUÁL HA SIDO LA CLAVE PARA MANTENERSE E INCLUSO CRECER EN ESTOS ÚLTIMOS AÑOS DE CRISIS ECONÓMICA?

La clave, ha sido contar con un equipo de profesionales inmejorable, que lleva muchos años con nosotros y que nos ha permitido dar siempre la mejor calidad de servicio a nuestros clientes. Tenemos en nuestro ADN cuidar mucho a nuestros clientes para que nos perciban como el compañero perfecto para su día a día. También creo que ha sido muy importante el hecho de que, aunque el capital sea familiar, la gestión está delegada en profesionales que nos aportan experiencia y conocimientos.

¿QUÉ SIGNIFICÓ LA ADQUISICIÓN DE LAS EMPRESAS INSTALADORAS KELSA Y PROIMA PARA EL GRUPO ULLASTRES?

Para nosotros han sido las operaciones más importantes de la historia de esta compañía. Es una apuesta clara por un sector que creemos tiene un grandísimo potencial. La fusión de ambas compañías ha dado origen a **ULLASTRES Gdi.** (Gestión de instalaciones) que cuenta con 78 profesionales con una antigüedad media en la empresa de 13 años pero con muchos mas años de experiencia en este negocio. Entre ellos contamos con 8 ingenieros especializados en energía, más de 30 técnicos con experiencia probada en instalaciones térmicas y de climatización así como un departamento de Telegestión e I+D+i compuesto por 4 personas que nos va a permitir seguir desarrollando la compañía y que demuestra nuestra apuesta por este negocio.

¿SE HA PLANTEADO COMO ESTRATEGIA DE GRUPO AMPLIAR HORIZONTES FUERA DE ESPAÑA?

A día de hoy seguimos creyendo que existe mucho recorrido en nuestro país. Estamos centrados en el desarrollo nacional, tanto por la vía orgánica como inorgánica. Además, en estos momentos estamos en pleno proceso de elaboración de un Plan Estratégico en el que no se descarta la internacionalización, aunque siempre sería con las actividades más tradicionales del Grupo.

¿QUÉ OBJETIVOS SE HA MARCADO ULLASTRES PARA EL FUTURO MÁS CERCANO?

El principal objetivo a corto plazo es el de conseguir que **ULLASTRES Gdi.** (fusión de Proima y Kelsa) esté, lo antes posible, integrada y operativa a pleno rendimiento para que nuestros clientes puedan aprovechar al máximo su potencial. Adicionalmente, y como una de las grandes líneas de nuestro Plan Estratégico, está la diversificación de negocios para lo que seguimos analizando nuevas oportunidades de inversión.

¿EN QUÉ MEDIDA CREE QUE LA RELACIÓN CON ASEFOSAM PUEDE APORTAR UN VALOR AÑADIDO A SU EMPRESA?

ASEFOSAM nos aporta mucho valor. En primer lugar, nos proporciona información puntual de las novedades que hay en el sector y nos asesora tanto en materia técnica y jurídica. Además, como Asociación, nos representa y defiende nuestros intereses frente a la Administración Pública, resto de actores del sector y la gestión y desarrollo de los Planes Renove que hace la Comunidad de Madrid.

El otro punto que me gustaría destacar de la labor de ASEFOSAM es el de la formación especializada que imparten para los profesionales de las empresas asociadas. ASEFOSAM está ejerciendo un papel fundamental aportando formación especializada y de calidad para nuestros técnicos, que son nuestro mayor activo y que, para empresas como la nuestra, la inversión en su desarrollo es fundamental. Asi mismo **ULLASTRES Gdi.** y Asefosam colaboran en la realización de prácticas no laborales de alumnos del Centro de Formación de Asefosam.

¿CÓMO ESPERA QUE SE COMPORTE EN UN FUTURO CERCANO EL MERCADO DE LA CALEFACCIÓN Y DE LAS INSTALACIONES ENERGÉTICAS?

Desde nuestro punto de vista es un mercado con un potencial grandísimo que se ha visto reforzado gracias al empuje de los Gobiernos para fomentar la gestión eficiente de energía. Mira si creemos en ello que, en los últimos 5 años, hemos adquirido dos de las empresas más importantes de este sector, como son Proima y Kelsa. Hay que destacar dos aspectos muy importantes que van a hacer evolucionar este mercado en el corto plazo.

El primero es la apuesta clara del Gobierno por potenciar el ahorro energético por la vía del control del consumo y gestión individualizada de los mismos por medio de la, tan esperada, transposición de la directiva europea en el tema de los Repartidores de Costes de Calefacción. Confiamos que esto acelerará la transformación del mercado de la calefacción en los próximos años. Por otro lado, consideramos que, como está ocurriendo en otros sectores, y apoyado en lo anterior, nuestros clientes están incrementando el nivel de exigencia lo que va a hacer que debamos ir más allá del mero mantenimiento a una gestión más activa de las instalaciones.

SUNFLOWER ENERGÍAS, SE CERTIFICA POR ESE PLUS

SUNFLOWER ENERGÍAS, empresa asociada a ASEFOSAM, consigue la primera Clasificación Certificada a nivel nacional como ESE plus.

Esta certificación se ha otorgado a SUNFLOWER ENERGÍAS, por ANESE, como empresa de servicios energéticos que sigue el modelo de garantía de ahorros y siendo capaz de acreditar su excelente experiencia, formación, capacitación, posibilidades tecnológicas y potencial técnico.

La certificación de **SUNFLOWER ENERGÍAS** es un aval ante sus clientes que garantiza su profesionalidad y compromiso con los resultados comprometidos. Este hito pone de manifiesto la representatividad de las empresas pertenecientes a ASEFOSAM en los sector más importantes de la eficiencia energética de nuestro país.

SUNFLOWER ENERGÍAS se ha clasificado como ESE Plus en las siguientes dos especialidades, que confirman su especialización y profesionalidad en ellas:

- Sistemas HVAC (sistemas y instalaciones de calefacción, aire acondicionado, agua caliente sanitaria y ventilación), con los distintas energías primarias y renovables que se puedan dar (energía solar, microcogeneración, biomasa, gas natural, electricidad, gasóleo, etc...).
- Regulación y Control (Supervisar y conocer las pautas de consumos, implantación de mejoras de rendimiento, medidas de ahorro, etc..; todo ello mediante el empleo de los sistemas de telegestión y tecnologías más modernos del sector).

SUNFLOWER ENERGÍAS quiere trasmitir su agradecimiento a sus clientes, colaboradores y empleados, sin cuya confianza, apoyo y entrega no se hubiera conseguido esta distinción tan importante dentro de nuestro sector.

APLICACIONES ENERGÉTICAS ES SERVICIO TÉCNICO DE FIORENTINI

Desde el pasado mes de Abril, la firma APLICACIONES ENERGETICAS es Servicio Técnico Oficial de la reconocida marca de reguladores PIETRO FIORENTINI.

De esta forma suma a su actividad habitual de comercialización y asesoramiento, un servicio de asistencia técnica especializada que cuenta con el equipamiento adecuado para el desarrollo de esta nueva actividad.

Se pretende de esta forma mejorar la relación con el instalador mediante un servicio profesional y completo asesoramiento, suministro y reparación de todo tipo de productos y materiales para el mercado de las instalaciones de gas.

NUEVOS SOCIOS EN ASEFOSAM

Damos la bienvenida a las nuevas empresas que se han asociado a Asefosam en los meses de Mayo, Junio y Julio

- CABALLERO LÓPEZ-VILLALÓN, IVÁN
- TEJERO FERNÁNDEZ, JAIME
- COLLADO LOZANO, TOMÁS
- SANZ ROJAS, PAULINO
- BLÁZQUEZ VILAR, FRANCISCO
- MINTEC INTEGRAL, S.L.
- MENDIOLA RODRÍGUEZ, ANTONIO
- BOROX ENERGÍA, S.L.
- PERAL CARO, CARLOS LUIS
- FERMALUX, S.L.
- MOGA, MARTIN
- ANYRA SERVICIOS ENERGETICOS, S.L.
- REPARACIÓN DE CALDERAS Y MTO., S.L. (RECAM)
- FERNÁNDEZ LASTRAS INST. Y SERV., S.L.L.
- SERVICIO DE ASISTENCIA TÉCNICA DEBOSO-LOPEZ, C.B.
- PROYECTOS DEL GAS ESPAÑA, S.L.
- E Y A INSTALACIONES, C.B.
- PECERO SEGURA INSTALACIONES, C.B.
- GESTIÓN ENERGÉTICA TERMISOLAR, S.L.
- VALDELLORMA MANTENIMIENTOS, S.L.
- BRICEÑO, WILLIAM FERNANDO
- MUNDIALGAS INSTALACIONES, S.L.
- ROBLES CASADO, FRANCISCO
- MEDINA CALDERÓN, JOSÉ GABRIEL
- CORRALO, S.L.
- ENERGÍAS ALTERNATIVAS Y ELECTRICIDAD MGH, S.L.

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

ARISTON E ISTA APUESTAN POR LA FORMACIÓN EN ASEFOSAM

Ariston e Ista son las dos últimas empresas colaboradoras de Asefosam que han actualizado su imagen en las aulas que tienen patrocinada en el Centro de Formación de Asefosam. Ista ha recreado unos expositores con piezas de sus productos y Ariston ha instalado varios modelos de calderas que los alumnos también podrán ver en funcionamiento, combinando las clases teóricas con las prácticas.

TÉCNICAS DE UNIÓN POR CAPILARIDAD MEDIANTE LLAMA. LAS NORMAS EN LA SOLDADURA POR CAPILARIDAD

Arantxa Núñez (CASTOLIN IBÉRICA, S.L.U.)

En estos días donde la tecnología, la información y las normas y reglamentos están a la orden del día, y todo el mundo habla sobre lo mismo, en la mayoría de las ocasiones no sabemos exactamente qué significan dichas normas y cuál es su fin.

Tabla 1

CÓDIGO	COMPOSICIÓN (% EN MASA)								TEMPER. DE FUSIÓN (aprox.)	
	AG (Min./Max.)	CU (Min./Max.)	ZN (Min./Max.)	CD (Min./Max.)	SN (Min./Max.)	SI (Min./Max.)	NI (Min./Max.)	MN (Min./Max.)	SÓLIDO °C	LÍQUIDO °C
Aleaciones Ag-Cu-Zn-Sn										
Ag 125	24,0/26,0	39,0/41,0	31,0/35,0	–/0,010	1,5/2,5	–/0,05	–/–	–/–	680	760

En este artículo de hoy vamos a hablar de las normas de la soldadura fuerte y la soldadura blanda. Existen dos normas, que no son de obligado cumplimiento, que nos informan a los fabricantes de materiales de soldadura fuerte y blanda cómo deberíamos fabricar un producto, cuáles son las tolerancias de las dimensiones y cómo debe ser la etiqueta que acompaña a dicho material. Las normas que nos rigen son:

- UNE-EN ISO 17672 Para soldadura fuerte.
- UNE-EN ISO 9453 Para soldadura blanda.

En ambas normas se indica la cantidad de metal que debe haber en cada aleación, por supuesto con unas tolerancias (Tabla 1).

Algo importante también es el etiquetado de cada aleación en la que debe de aparecer como mínimo la siguiente información:

a) la designación de acuerdo con el capítulo 6;
b) el nombre del fabricante/suministrador;
c) la marca comercial (si existe);
d) la cantidad de material y, si aplica, las dimensiones;
e) el número de lote del suministrador;
f) las advertencias relativas a la higiene y seguridad (de acuerdo con la legislación nacional).

El hecho de que una aleación que se encuentre en el mercado no corresponda a alguna de las que aparecen en la norma, no quiere decir que sea un producto ilegal, mal fabricado o de mala calidad, simplemente que como la tecnología avanza más rápido que las normas, esta nueva aleación no está incluida. También podemos pensar que cuando una aleación está fabricada dentro de la norma es un producto de alta calidad, lo cual tampoco es cierto, ya que al existir unos máximos y unos mínimos en cuanto a la cantidad de metal que debe llevar la aleación esto hace que productos fabricados bajo la misma norma, su comportamiento durante el proceso de soldadura sea completamente diferente.

Por todo ello, debemos saber que al adquirir un material bajo norma, podemos exigir una serie de información sobre etiquetado, dimensiones.... Pero que no nos asegura una alta calidad de material y que productos fabricados fuera de esta norma se pueden utilizar ya que el hecho de estar fuera de la norma no implica una baja calidad de producto.

Asegúrese siempre de solicitar a su proveedor de material los certificados de composición y las fichas de seguridad de los productos que compra para así estar seguro de que el material que está usando cumple con los requisitos que usted necesita.

DESNER PRESENTA SUS SOLUCIONES DE CONTROL AUTOMÁTICO PARA CLIMATIZACIÓN EN ASEFOSAM

Dpto. Comercial Desner

El pasado mes de junio DESNER desarrolló una jornada técnica en la sede de ASEFOSAM sobre las soluciones de regulación automática que nuestra empresa propone en el mercado , que buscan personalizar cada instalación a las demandas de los clientes.

En dicha ponencia se describieron las últimas novedades tecnológicas de control de instalaciones en el sector de la reforma y edificación. Tecnología que se basa fundamentalmente en el desarrollo de protocolos y accesos vía Internet, protocolos de comunicación standard, abiertos y transparentes y comunicación distribuida Bacnet.

La jornada comenzó con la argumentación de las premisas que hacen tan importante y decisivo el control en cualquier proyecto o instalación de calefacción o climatización: la estrategia de control, la gestión y supervisión, el confort y el ahorro energético.

El siguiente punto a tratar fue el desarrollo de las características más importantes que debe soportar un sistema de control: basarse en el desarrollo de acceso Internet, comunicación amplia y abierta con otros protocolos, robustez, sencillez, seguridad y fiabilidad, ...etc.

Después desarrollamos todo lo que significa nuestro controlador, el Automation Server, a nivel físico y de hardware. Su desarrollo modular, con aislamiento galvánico, la robustez del montaje, muy sencillo de instalar y potente a la hora de hacer reformas, modificaciones y ampliaciones. La potencia de la CPU y la personalización que permite en todo tipo de soluciones.

La segunda parte de la jornada técnica se dedicó a la supervisión, gestión y acceso mediante ordenador o cualquier dispositivo con wifi a nuestros controladores. Este punto es fundamental para conocer cualquier información de nuestra instalación, analizar el funcionamiento de la misma, tomar decisiones y trasladar instrucciones al controlador.

Para ello es básico un interfaz amigable y personalizado, con un potente entorno gráfico, con un acceso seguro, fiable y que permita el acceso a cualquier gráfico desde cualquier dispositivo (Tablet, PC, Ipad, teléfono, ...etc) y desde cualquier navegador. El desarrollo de la gestión a nuestros controladores DESNER finalizó con la descripción de las tendencias, registros de datos, tratamiento de los mismos, y un aspecto clave para nuestros clientes, las alarmas, con ejemplos del tratamiento de las mismas y la potencia y gran alcance que podemos alcanzar con ellas.

La ponencia finalizó con un acceso en tiempo real a varias instalaciones donde enfocamos de forma práctica lo explicado anteriormente y donde comprobamos cómo se puede conectar a una misma instalación con varios actores a la vez, y desde diferentes dispositivos.

THERMOR

Nuevos packs ALFÉATHERM: la solución integral para instalaciones de calefacción y ACS

Con el objetivo de ofrecer a los profesionales la solución integral más completa del mercado, Thermor lanza sus nuevos packs Alféatherm, un conjunto de soluciones que se adaptan a las exigencias de cualquier instalación, ofreciendo no sólo la bomba de calor y acumulación de ACS, sino también el ahorro y la máxima fiabilidad con la garantía y la calidad de Thermor.

Alfeátherm pone a disposición 11 packs, cada uno de ellos compuesto por una bomba de calor aire agua Alféa, Extensa + o Excellia según los requisitos de la instalación, y por un interacumulador Thermor, en formato mural, IAM 150 o en formato de suelo, IAC/S 200.

Asimismo, Thermor, a la vanguardia de la innovación en este sector, está preparado ya desde hace tiempo para la nueva normativa relativa al Ecodiseño y al etiquetado energético que entrará en vigor en Septiembre de 2015. Una prueba más del compromiso Thermor por desarrollar soluciones eficientes y respetuosas con el medio ambiente

CHAFFOTEAUX

Presenta su nueva tarifa de precios

Chaffoteaux presenta su nueva tarifa de precios de Calefacción, ACS y Energías Renovables que entrará en vigor el próximo 1 de agosto de 2015.

Novedades en Calefacción:

- Nuevas calderas de condensación PIGMA GREEN EU que incorporan bomba de alta eficiencia que permite la modulación en continuo. Gama: 25, 30 y 35 kW gas natural con kit de transformación a propano incluido.
- Nuevas calderas de condensación NIAGARA C GREEN EU con bomba de alta eficiencia y con el protocolo de comunicación EBUS2.
- MÓDULOS HIDRÁULICOS: cumplimiento de la ErP con bombas de alta eficiencia en toda la gama de módulos hidráulicos para calefacción. Todo incluido y preinstalado.

Novedades en Agua Caliente Sanitaria son:

- Nueva gama de calentadores a gas estancos termostáticos AVENIR PLUS, con display LCD, botón ECO y regulación de la temperatura grado a grado.

JOSE ABAD COMERCIAL DEL COBRE

Revista primavera verano 2015

Ha publicado su revista de Primavera-Verano 2015. En ella se publican los mejores precios de una amplia gama de productos de calefacción, fontanería y climatización.

En un cómodo y práctico formato, se localiza de forma rápida el producto buscado, facilitando siempre la labor al cliente.

Para más información:
contactar con la central de Getafe en el **916818228** o bien a **comercial@jabadcodelco.es**

SAUNIER DUVAL

Renueva su gama de ACS. Magna Aqua 300, bomba de calor para agua caliente sanitaria

Un elemento innovador en la oferta en ACS de Saunier Duval es la bomba de calor para agua caliente sanitaria Magna Aqua 300. De uso doméstico y comercial, su aplicación en peluquerías, gimnasios o viviendas unifamiliares permite ofrecer un volumen de agua de 300 L, que se calienta mediante una bomba de calor aprovechando así las ventajas de un alto rendimiento y un menor coste de calentamiento. Además de utilizar la energía renovable procedente de la bomba de calor la Magna Aqua 300 dispone de un intercambiador compatible con otros sistemas, como paneles de energía solar térmica, una caldera o un generador pudiendo así reducir aún más los costes de energía.

Perfecta para instalar tanto en hogares como en negocios e instalaciones que requieran de un consumo eficiente de agua caliente, la bomba de calor Magna Aqua se regula cómodamente a través de un moderno display LCD que permite la programación en modo "vacaciones" y el modo "calentamiento de apoyo".

CHINT ESPAÑA

Celebra su 5º aniversario inaugurando nuevas oficinas corporativas

La filial española de la multinacional Chint Electrics celebró el pasado 1 de julio el evento "Welcome Meeting". Un encuentro de todos los empleados de Chint España que sirvió para la puesta de largo de las nuevas oficinas corporativas en el Parque Empresarial Las Rozas, en Madrid. Un edificio moderno y más representativo, que pone de relieve el avance de la multinacional en el mercado español.

Junto a la inauguración de las nuevas oficinas, Chint España está de celebración por su 5º aniversario desde su llegada como filial de la multinacional Chint Corporation.
Todo el equipo español estuvo reunido en la Ciudad del Fútbol (lugar de entrenamiento y concentración de la Selección Española de Fútbol), visitando el museo de "La Roja" y aprovechando la jornada para presentar estrategias y planes a futuro.
Tras el evento y celebración por el 5º aniversario, el Director General de Chint Electrics, Antonio Ferre, enfatizó la importancia de la labor de equipo para el éxito y retó a todos a continuar siendo una de las filiales más dinámicas y representativas del espíritu de la multinacional Chint

VÁLVULAS ARCO

ARCO ofrece garantías de hasta 25 años en sus productos

En una industria en la que cada vez es más habitual la presencia de productos de baja calidad y las imitaciones, la marca española ofrece un seguro de responsabilidad con una cobertura de 12 millones de euros.
Cabe señalar que ARCO no fabrica para otras marcas, por lo que sólo los productos marcados con su distintivo han sido sometidos a sus rigurosos controles de calidad. El uso de materias primas de calidad óptima, el control de todo el proceso de fabricación y más de 40 años de experiencia, permiten a ARCO ofrecer 10 años de garantía en todo su catálogo y 25 años en los productos del sistema VITAQ.
Según la fundación Eroski Consumer la reforma total de un baño completo ronda los 6.000 euros, por lo que el coste de las válvulas representa solo el 1% del precio total de la obra. La importancia de instalar elementos de fontanería de máxima calidad es vital si atendemos a los datos de siniestros por agua que ofrece la Asociación Empresarial del Seguro Unespa. El informe anual de la citada entidad apunta a que en 2014 los daños por agua fueron el elemento más común de los siniestros en hogares, comunidades de vecinos y comercios, sumando un coste total de 780 millones de euros. Al coste económico cabe añadir las molestias que suponen este tipo de incidentes que por lo general obligan a realizar obras para resolver el problema con una duración promedia de dos días.

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

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 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

Ase+

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**

ASEFOSAM C/ Antracita, 7, 2ª planta . Madrid 28045 Tel. 91 468 72 51. ext. 121 www.asefosam.com