

Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA



Saunier Duval
Siempre a tu lado

**Soluciones de climatización
eficientes y sostenibles**

**Un nivel de ahorro y
confort sin precedentes**

Sistemas Genia, el motor del cambio

Aeroterminia multitarea con tecnología partida o compacta con refrigerante natural. Rendimiento excepcional capaz de alcanzar hasta 75°C de impulsión; con las más bajas emisiones de CO₂ y nivel sonoro del mercado.

Nuevas calderas inteligentes y conectadas

Nuevas calderas inteligentes hasta un 35% más eficientes que se conectan al Servicio Técnico Oficial, aprenden de los hábitos de uso y ofrecen sugerencias de ahorro y control del consumo mediante APPs de nueva generación.

Descubre más en saunierduval.es



Be sure. **testo**

Bombas de calor
aerotérmicas,
hidrotérmicas
y geotérmicas



Calderas combustión
de Gas / Gasoil /
Combustible sólido

Campaña de equipos de medición Testo para Calefacción.

Selección de herramientas para la puesta en marcha, mantenimiento
y reparación de calderas y bombas de calor.



Edita

AGREMIA

C/ Antracita, 7 - 2ª plta. • 28045 Madrid (España)

Tel.: 91 468 72 51

agremia@agremia.com

www.agremia.com

Redacción y Publicidad

Departamento de Marketing de AGREMIA

Colaboradores

Inmaculada Peiró, Víctor Pernía,
Arancha Robredo y Miguel Ángel Sagredo

Fotografía

©AGREMIA

©Shutterstock, ©Freepik

Diseño y Maquetación

JMR

Imprime

PACPRINT PUBLICIDAD S.R.L.

Depósito Legal

M-34197-1998

Reservados todos los derechos.

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

www.agremia.com • marketing@agremia.com

AGREMIA ES MIEMBRO DE



AGREMIA ES PATRONO DE



SUMARIO

05 EDITORIAL

06 NOTICIAS AGREMIA

06 Entrevista: David Ortiz.
Director de Expansión en
Madrileña Red de Gas

10 25 años colaborando
con AGREMIA

16 PUBLIRREPORTAJE

16 Entrevista: Gaspar Martín.
Director Técnico de Groupe
Atlantic

18 Entrevista: Alberto Ferradás.
Ingeniero Industrial de
Ecoforest

20 Entrevista: David Mayolas.
Director General de Geberit
Iberia

22 NOTICIAS ESCUELA TÉCNICA

22 Beretta e Italsan apuestan
por la formación de los
instaladores con dos nuevas
aulas en la Escuela Técnica de
AGREMIA

25 Ejes vertebradores en
formación para el 2022

27 CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES

28 NUEVOS SOCIOS

29 SOCIO COLABORADOR

29 Ascauto

30 Cloud Gestion

31 PRESENTACIÓN DE PRODUCTO

31 Jornada online de Orbis
apoyando el Plan de Ayudas
Madrid 360

32 NOTAS DE PRENSA

34 CUADRO DE HONOR

Servicio de cumplimentación Certificados de Instalaciones y Memorias Técnicas



Para las actividades de:

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

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

El servicio incluye:

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

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



Tarifas y promociones:

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

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

Además:



- Registro de Instalaciones Industriales

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

Más info

Dpto. Técnico
91 468 72 51

tecnico@agremia.com
www.agremia.com



LA PANDEMIA NO PUDO CON AGREMIA: PRINCIPALES HITOS EN 2021

Aunque 2021 se presentaba como el año en que dejaríamos atrás la pandemia, las celebraciones navideñas se han visto nuevamente afectadas por la velocidad vertiginosa en la que se ha expandido ómicron. Un nuevo revés que nos obliga a estar muy atentos a cómo afectará esta variante a la economía y, en consecuencia, a nuestra actividad.

A pesar de estas circunstancias, gracias al buen ritmo de la vacunación y a la inmunidad de rebaño conseguida, la actividad de Agremia ha sido frenética durante 2021, poniendo en valor siempre la profesión de instalador.

Entre los principales hitos que la asociación ha alcanzado este año, destacamos los siguientes:

- 1) Agremia fue designada como entidad colaboradora para gestionar las ayudas del Plan Cambia 360 aprobadas el Ayuntamiento de Madrid, concretamente las subvenciones destinadas a impulsar la renovación de instalaciones térmicas y de climatización, así como la instalación de infraestructuras de recarga para vehículos eléctricos. Un reto que coincide con el desafío europeo de rehabilitar energéticamente los edificios antiguos.
- 2) Agremia renovó con nota la marca de las organizaciones excelentes, Madrid Excelente. Este sello, conseguido por sexto año consecutivo, y además con 498 puntos, supone un espaldarazo para la asociación, ya que la confianza de los consumidores y las empresas asociadas ha sido el módulo de evaluación más destacado en el baremo de puntuación.
- 3) De manera conjunta con la Fundación Mutua Madrileña y la Fundación Exit, Agremia puso en marcha el Programa "Jóvenes Profesionales II", con un doble objetivo: acercar oportunidades profesionales a los jóvenes y atraer talento a las empresas que demandan oficios manuales cualificados.
- 4) En el desarrollo de la Asamblea General, Agremia presentó su Plan Estratégico 2021-2024, que marcará la hoja de ruta de la actividad asociativa en los próximos años. Un Plan que está formado por 10 líneas de trabajo estratégicas desde cinco perspectivas distintas, aunque interrelacionadas: resultados, clientes, procesos, personas y sociedad.
- 5) Agremia apostó decididamente por la digitalización del sector, siendo el primer paso la firma de una alianza con la plataforma de la reforma Habitissimo.
- 6) Agremia impulsó la elaboración de un estudio pionero sobre el relevo generacional de la profesión: "Nuevos profesionales instaladores. Las diversas caras de renovar el capital humano. 2020-2021". Elaborado conjuntamente por cinco de las asociaciones de instaladores más importantes de España (Agremia, Asemiet, El Gremi d'Instal·ladors de Barcelona, Epyme e Instagi), en colaboración con Telematel, este estudio hace una radiografía del sector desde la visión de 446 jóvenes en proceso de formación y 342 profesionales con amplia experiencia.
- 7) Para finalizar el año, Agremia participó en el Salón Climatización y Refrigeración, donde organizó, con gran éxito, el Taller TAC, para demostrar de una manera práctica la importancia de la climatización, la calefacción, el ACS y la ventilación en el sector residencial. Durante los cuatro días de celebración de esta Feria, pasaron por el stand de la asociación y los distintos talleres más de 1.500 personas.

Estas son solo algunas de las actividades en las que ha participado Agremia durante 2021, que tendrán su continuidad con toda seguridad, y con permiso de ómicron, en 2022. Mientras que llegan, deseamos buena salud y un mejor comienzo de año.



ENTREVISTA

DAVID ORTIZ

DIRECTOR DE EXPANSIÓN EN MADRILEÑA RED DE GAS

“NUESTRA RED DE DISTRIBUCIÓN ES EQUIPARABLE A LA DISTANCIA ENTRE MADRID Y NUEVA YORK”

¿Qué posición ocupa Madrileña Red de Gas en el escenario energético de la región madrileña?

Somos la compañía de distribución de gas de gran parte de la Comunidad de Madrid. Operamos y mantenemos las infraestructuras de gas que llegan a los hogares, hospitales, residencias y tejido industrial madrileño. Sólo nuestra red cuenta con más de 6.000 kilómetros de red de distribución, lo que sería equiparable a algo más de la distancia entre Madrid y Nueva York. Además, trabajamos con el foco en varios retos: uno el cliente, por supuesto, y otro, en los proyectos que mejoren la transición energética de la Comunidad y que nos preparen para el futuro.

En un momento en que se cuestiona el futuro del gas natural en los Estados Unidos, dada la determinación de Nueva York por prohibir, a partir de 2023, las conexiones de este tipo de energía y equipos de combustión en los nuevos edificios de menos de siete pisos, David Ortiz, director de Expansión de Madrileña Red de Gas (MRG) defiende las ventajas del gas natural, y su importancia para conseguir la descarbonización del parque inmobiliario español. “La transición hacia las energías verdes es posible pero no inmediata y no se trata sólo de electrificar, sino que los gases renovables tienen mucho que aportar”, destaca el directivo de esta compañía, socio colaborador de Agremia.

¿Cómo valora su alianza de colaboración con Agremia?

Indudablemente muy positiva. Estamos presentes en la asociación desde nuestro nacimiento en 2010, y con convenios de colaboración desde 2012. Para nosotros, el mejor prescriptor de nuestro producto son las empresas asociadas a Agremia, por su compromiso y profesionalidad. En nuestra opinión, en un mercado tan complicado como la Saturación Vertical, donde existen porcentajes de penetración superiores al 75%, las empresas instaladoras cercanas al territorio y por tanto al cliente final, son nuestra mejor palanca de éxito. Además, siempre hemos trabajado para dar acceso a todas las empresas indistintamente de su tamaño o autónomos, a una retribución igual, favoreciendo la participación de todos. Decimos con orgullo, que hemos conseguido democratizar este sector. Permitidme que haga estas preguntas: ¿Quién conoce mejor Carabanchel, Collado Villalba o Colmenarejo, que el instalador que tiene un local allí? ¿O que ha vivido allí siempre? ¿O que lleva 20 años trabajando allí? Independientemente de su tamaño como empresa o de los planes comerciales firmados. Esta es su gran fortaleza y ahora trabajamos en equipo, y por tanto es también nuestra fortaleza. Este convenio es un claro ejemplo en el cual ganamos todos.

¿Cuáles son los principales proyectos que llevará a cabo MRG en 2022 para consolidar su presencia en la Comunidad de Madrid?

Tenemos varios proyectos muy interesantes con un compromiso de inversión muy fuerte donde destacaría tres: conseguir llevar las redes de gas natural a municipios que aún no disponen de esta energía, promocionar el gas natural vehicular como una de las palancas de la movilidad sostenible en nuestra comunidad y desarrollar proyectos de hidrógeno renovable, como el proyecto INSPIRA Madrid para la movilidad o el proyecto CORREDOR del Henares para el sector aeronáutico, industrial y movilidad.

A partir de 2022 dejarán de funcionar las calderas de carbón en Madrid capital, ¿cuál ha sido la aportación de MRG para erradicar este tipo de instalaciones contaminantes?

Somos muy conscientes del esfuerzo que hemos realizado las empresas y las administraciones públicas para erradicar este tipo de calderas de carbón. Estamos muy implicados en el cambio climático y, principalmente, en lo que más nos afecta en nuestro día a día, en la contaminación local. Sin duda, es una gran noticia para la sociedad madrileña.

El Ayuntamiento también se ha marcado como objetivo acabar con las calderas de gasóleo, ¿cree que será posible su sustitución por otras energías renovables o se necesitan mayores estímulos económicos y fiscales?

En nuestra opinión, la sustitución de las calderas de gasóleo es nuestro siguiente reto, después de las de carbón, comentado anteriormente. Para la sustitución de las calderas de gasóleo, la opción de las calderas de gas natural es la solución técnica y económicamente más viable.

¿En qué medida los programas de ayudas destinadas a la rehabilitación energética de edificios, pro-

cedentes de los fondos europeos, contribuirán a la sustitución de instalaciones térmicas centralizadas ineficientes? En este sentido, ¿cuál es el estado actual de las instalaciones de calefacción en la Comunidad de Madrid? ¿Y cuál debería ser para llegar a la descarbonización del sector en 2050?

El trabajo de adecuación, transformación y modernización de salas de calderas que se ha realizado en la Comunidad de Madrid en las dos últimas décadas hace que la generación de calor, pendiente aún del desplazamiento comentado de salas de gasoil, sea ya, a día de hoy, muy eficiente. En Madrid se ha ido realizando una discreta transición energética consiguiendo una gran reducción de emisiones. Pero, así como se ha avanzado mucho en la producción eficiente, no se ha conseguido lo mismo en las instalaciones de los propios edificios y entendemos que los fondos europeos ayudarán a sustituir más instalaciones, pero sobre todo, a la mejora de las envolventes, los aislamientos y los cerramientos de los edificios para reducir las necesidades térmicas. En cuanto a la descarbonización, apostamos por el desarrollo del hidrógeno y, a más corto plazo, del biometano, con gran potencial de desarrollo a nivel nacional, que es 100 % compatible con el gas natural convencional, lo que permitiría el aprovechamiento de las infraestructuras e instalaciones particulares.

¿Cuál es el futuro del gas natural?

Nos preocupa especialmente como se está desarrollando el tema de la descarbonización en España. Todos estamos convencidos de la transición ecológica, pero nos da la impresión que se está convirtiendo realmente en una "transición ideológica". España y, cómo no, la Comunidad de Madrid, necesitan de un mix energético sólido. El gas natural llega al 80 % de los hogares e industrias madrileñas y aunque el hidrógeno es una de las mejores fuentes de energía posibles, es cierto que, en el camino hacia ella, tendremos que utilizar otras fuentes como el gas. La principal ventaja es que ya contamos con la infraestructura; por nuestras redes puede circular gas o mixes de otros gases como el hidrógeno. Todas las distribuidoras de

gas europeas estamos trabajando ya en este punto. De hecho, el proyecto Ready4H2 es uno de los más ambiciosos de Europa en este sentido.

En los últimos tiempos se habla del empuje del hidrógeno como una alternativa sostenible real, ¿cuáles son las principales ventajas que puede aportar para la mejora de la eficiencia energética de los edificios residenciales? ¿Y el biometano?

Hay un dato muy interesante referente a esta pregunta: ¿Sabéis que el gas ciudad (gas manufacturado que circuló por Madrid en los años 80), tenía en su composición más de un 45% de hidrógeno? Por tanto, Madrileña Red de Gas tiene una amplia experiencia en este tema. Nuestras redes de distribución, en su amplia mayoría, están preparadas para transportar hidrógeno. Las ventajas del hidrógeno son innumerables: es 100% renovable, puesto que en su combustión genera vapor de agua, posee infraestructuras gasistas ya desplegadas e incluso cuenta con la posibilidad de generación eléctrica mediante pilas de hidrógeno. Respecto a los proyectos de biometano, Madrileña Red de Gas está trabajando en diferentes iniciativas de upgrading de biogás inyectado en nuestra red de distribución y tendrá un papel relevante en el mix energético de la Comunidad de Madrid en los próximos años.

Por lo que respecta al impulso de la movilidad sostenible, ¿cuál es la participación de MRG en este sector?

Desde los primeros años de existencia de Madrileña Red de Gas, apostamos por el desarrollo del gas natural vehicular; fuimos la primera empresa energética en transformar toda su flota a gas natural siendo galardonados con el premio Muévete Verde. Participamos desde SEDIGAS (Asociación española del Gas) y GASNAM (Asociación de transporte sostenible que integra la cadena de valor del gas y el hidrógeno para alcanzar los retos medioambientales, económicos y operacionales del transporte por tierra, mar y aire, en España y Portugal) en la difusión y promoción de esta alternativa a la movilidad, más económica y limpia. También facilitamos el acceso a empresas o particulares interesados en acceder a este combustible. Además, como Grupo, se está desarrollando una cada más extensa red de estaciones de repostaje de gas natural para la movilidad.

¿Cuáles son los grandes retos y desafíos a los que se enfrenta MRG para completar la transición energética en el sector de la edificación?

El mayor desafío para Madrileña Red de Gas es mantener y elevar los estándares de calidad de atención al cliente. La transición energética la afrontamos como un nuevo reto; siempre hemos crecido en un entorno de gran competencia y así esperamos seguir haciéndolo. La transición hacia las energías verdes es posible pero no inmediata y no se trata sólo de electrificar (en este sentido, la electricidad tiene que transicionar a energía verde puesto que aún no lo es), sino que los gases renovables que se han mencionado en esta entrevista tienen mucho que aportar y decir.



Soluciones de climatización inteligentes Vaillant



Nueva generación de calderas y bombas de calor

Tanto las nuevas calderas inteligentes ecoTEC plus y ecoTEC exclusive SMART como la nueva generación de bombas de calor, más innovadoras y sostenibles gracias al refrigerante natural, son la solución de climatización inteligente perfecta para aquellos clientes que exigen tecnología, calidad y eficiencia para disfrutar del máximo confort en su hogar.

Climatización renovable. Hogares inteligentes
Descúbrelas en vaillant.es



Confort para mi hogar



25 AÑOS COLABORANDO CON AGREMIA

La representatividad de Agremia en el sector de las instalaciones y la energía es una de las señas de una asociación que vela por los intereses de sus más de 2.000 pymes y autónomos asociadas, y que no sería posible sin la ayuda de sus socios colaboradores, empresas que refuerzan esta identidad asociativa con sus servicios y formación. Algunos de ellos cumplen 25 años colaborando con Agremia, más de dos décadas “sumando energías”.



¿Cómo valora su colaboración con Agremia en estos 25 años, tanto desde el punto de vista empresarial como institucional?

Siempre hemos valorado positivamente la colaboración con Agremia y por ello llevamos muchos años implicados con ella. Creemos que es necesaria

rio para ambas partes y apoyamos en todo lo que podemos: formación, información, etc.

¿Cuáles son los principales hitos que ha vivido su empresa en estos 25 años relacionados con la actividad de Agremia?

Ha habido muchos hitos reseñables, pero quizás uno de los más importantes tuvo lugar con el paso de calderas atmosféricas a estancas, que en Madrid fue realmente importante por el mercado que representa y, posteriormente, de estancas a condensación, e incluso, de calderas a otras tecnologías más eficientes y renovables como la solar térmica, las bombas de calor... Tampoco podemos olvidar cómo desde Agremia se ha trabajado mucho por impulsar y promocionar los planes renove y la digitalización de profesionales del sector.

En un momento en que se hace necesario completar con éxito la transición energética, ¿qué puede aportar su empresa en el ámbito de su competencia para conseguir que Agremia siga siendo referente en el sector de las instalaciones y la energía?



En Vaillant llevamos más de 145 años apostando por la innovación tecnológica en el sector. Somos especialistas en sistemas de climatización que utilizan la tecnología más avanzada, que apuestan por la eficiencia y la sostenibilidad y nuestra misión es seguir apostando por esta línea de negocio para completar con éxito la transición energética. Es nuestro deber transmitir estos valores a todos con los que colaboramos, como por supuesto a Agremia.

¿Qué valores diferenciadores le aporta Agremia para el desarrollo y excelencia de su empresa?

Agremia es una de las asociaciones más importantes de nuestro sector en Madrid. Colaborar con Agremia es, como hemos dicho al principio, algo necesario tanto para formar y concienciar a los profesionales en soluciones de climatización cada vez más eficientes y respetuosas con el medio ambiente como para dar a conocer nuestros productos y servicios, sin olvidar la gran ayuda que presta al sector promoviendo la eficiencia energética.



¿Cómo valora su colaboración con Agremia en estos 25 años, tanto desde el punto de vista empresarial como institucional?

Durante estos 25 años de colaboración, Agremia ha sido para nosotros un gran compañero de viaje al que siempre hemos sentido muy cerca. Y es que nos ha permitido acceder a su red de 2.000 empresas instaladoras para dar a conocer nuestros productos y servicios, acercándoles nuestras novedades, lanzamientos, presentaciones y formaciones. Esta colaboración a nivel institucional y de elaboración de documentación, nos ha permitido evolucionar y llegar hasta donde estamos ahora. En definitiva, para nosotros, Agremia es un nexo de unión entre instituciones, instaladores, distribuidores e, incluso, usuario final.

¿Cuáles son los principales hitos que ha vivido su empresa en estos 25 años relacionados con la actividad de Agremia?

Como socio colaborador de Agremia durante los últimos 25 años, hemos tenido la oportunidad de participar en el Centro de Formación de la asociación, concretamente en sus instalaciones de la Avenida de Córdoba, acercando nuestro producto a los profesionales de la instalación. Una forma estupenda de contribuir a la formación, cualificación y crecimiento de los profesionales para que se conviertan en expertos de nuestras soluciones. Siempre hemos participado en todas las iniciativas que proponen, y que son de gran interés para los instaladores, como la gala anual, el torneo de Mus, entre otras actividades.

En un momento en que se hace necesario completar con éxito la transición energética, ¿qué puede aportar su empresa en el ámbito de su competencia para conseguir que Agremia siga siendo referente en el sector de las instalaciones y la energía?

Como marca referente del sector, en Junkers-Bosch continuaremos aportando información de calidad sobre las tendencias que más preocupan al sector, las novedades en productos, sistemas eficientes y servicios innovadores, así como la evolución de la tecnología. Consideramos que es fun-



damental que continuemos trabajando de la mano y avancemos juntos hacia un futuro lleno de desafíos tratando de hacer la vida de los profesionales de la instalación más sencilla.

¿Qué valores diferenciadores le aporta Agremia para el desarrollo y excelencia de su empresa?

Como embajadores de marca, Agremia nos aporta credibilidad, fiabilidad y visualización. Su vocación de servicio a los profesionales tratando de que cada socio sea experto en su trabajo nos une en ese objetivo común de búsqueda de profesionalidad y servicio al instalador. Su alargada red de instaladores nos permite divulgar nuestras noticias a través de su web y su revista, permitiéndonos llegar a un gran número de profesionales. Una vez más, agradezco la comprensión y flexibilidad que nos habéis dado.



¿Cómo valora su colaboración con Agremia en estos 25 años, tanto desde el punto de vista empresarial como institucional?

Necesaria y de mutuo beneficio, tanto para la difusión del uso de diferentes tipos de energía, como para el fomento de un empleo responsable, sostenible y, sobre todo, seguro de la energía.

¿Cuáles son los principales hitos que ha vivido su empresa en estos 25 años relacionados con la actividad de Agremia?

Durante los últimos años hemos buscado acercarnos cada vez más al cliente y adaptarnos a sus necesidades, encontrado en Agremia al socio adecuado para hacerle llegar nuestro portfolio de soluciones, productos y servicios.

En un momento en que se hace necesario completar con éxito la transición energética, ¿qué puede aportar su empresa en el ámbito de su competencia para conseguir que Agremia siga siendo referente en el sector de las instalaciones y la energía?

Agremia va a seguir siendo en sí misma un referente. Desde nuestra compañía, la ampliación de nuestros productos y servicios deberá permitir, junto con nuestra estrecha colaboración con la asociación, una mayor difusión de las diferentes soluciones energéticas a aportar al mercado en cada caso, para favorecer la transición energética y los compromisos con el medio ambiente.

¿Qué valores diferenciadores le aporta Agremia para el desarrollo y excelencia de su empresa?

La amplia red de empresas asociadas, los 40 años de experiencia, la amplia oferta de servicios y la profesionalidad de sus socios, hacen que Agremia aporte un valor diferencial en estos momentos de cambio y transformación.





¿Cómo valora su colaboración con Agremia en estos 25 años, tanto desde el punto de vista empresarial como institucional?

En este tipo de colaboraciones siempre es necesario el "win-win" e, indiscutiblemente, desde nuestro punto de vista, este es un claro ejemplo de ello. Nuestra marca está presente en Agremia, la asociación de instaladores más representativa de Madrid, lo que sin duda es beneficioso para nosotros como fabricante pero, al mismo tiempo, esta asociación sabe que está perfectamente respaldada, pudiendo mantener una colaboración estrecha de información actual a nivel tecnológico y un apoyo total a nivel formación.

¿Cuáles son los principales hitos que ha vivido su empresa en estos 25 años relacionados con la actividad de Agremia?

A lo largo de estos 25 años de historia no son pocos los retos conseguidos por Agremia que nos han beneficiado como empresa del sector. Entre ellos, el impulso a la transición de calderas con tecnología atmosférica a estanca y de tecnología estanca a condensación, así como su papel en la promoción de tecnologías cada vez más eficientes y renovables, como la energía solar o aerotermia, en el sector de climatización. Además, es importante también destacar la puesta en marcha de una plataforma de formación on line y proyectos que promueven la digitalización de instaladores y empresas, tan necesarios en la situación actual.



En un momento en que se hace necesario completar con éxito la transición energética, ¿qué puede aportar su empresa en el ámbito de su competencia para conseguir que Agremia siga siendo referente en el sector de las instalaciones y la energía?

Saunier Duval es una marca líder en el mercado del confort que, a lo largo de sus más de 100 años de historia, ha tenido siempre un importante papel en el sector de la climatización en España. La evolución que la transición energética exige debe contar con todos los factores intervinientes. En este sentido, en Saunier Duval, como fabricante que desarrolla continuamente innovaciones tecnológicas encaminadas a mejorar nuestros productos de calefacción y climatización, en aspectos relacionados con la economía, el confort, la seguridad y el respeto al medio ambiente, podemos asesorar en todos los aspectos que ayudan a completar con éxito la citada transición energética.

¿Qué valores diferenciadores le aporta Agremia para el desarrollo y excelencia de su empresa?

La importancia de Agremia como asociación es indiscutible y más en una zona tan amplia y con grandes necesidades de calefacción y climatización como Madrid. Colaborar con Agremia es, por tanto, necesario para poder difundir el conocimiento de



nuestros productos a sus asociados y, a su vez, obtener un retorno de información de las necesidades que el propio mercado va detectando a través de sus socios. Además, hay que destacar la excelente relación que tiene Agremia con patronales, administraciones públicas... lo que ayuda a impulsar el sector promoviendo la eficiencia energética, por ejemplo, a través de planes renove, y mejorar la competitividad de las empresas asociadas.



¿Cómo valora su colaboración con Agremia en estos 25 años, tanto desde el punto de vista empresarial como institucional?

A lo largo de todos estos años hemos estado colaborando ampliamente con Agremia, como interlocutor principal del colectivo de profesionales de Madrid, que son nuestros verdaderos clientes. Hemos intentado ir de la mano en las iniciativas conjuntas, así como colaborar activamente en formación, una de las grandes fortalezas de Agremia.

¿Cuáles son los principales hitos que ha vivido su empresa en estos 25 años relacionados con la actividad de Agremia?

Durante estos 25 años, en los que las dos organizaciones, tanto la de Agremia como la nuestra, han tenido grandes cambios, en personas, en estructura y en marca, nuestra colaboración mutua se ha mante-

nido y podría decir que incluso reforzado. Además de la organización, en estos años también ha cambiado profundamente el sector, con una evolución de los profesionales, de los productos que ahora se instalan, mucho más eficientes, y en toda esta transición hemos confiado en Agremia para poder llegar a los instaladores de la Comunidad de Madrid. Recordamos con especial cariño todas nuestras participaciones en las cenas de la Jornada Patronal, que año tras año, allá por el mes de junio, se venían celebrando y que esperamos volver a participar en la siguiente edición. Contarán como han contado muchas veces con nuestra presencia y nuestro patrocinio entusiasta.

En un momento en que se hace necesario completar con éxito la transición energética, ¿qué puede aportar su empresa en el ámbito de su competencia para conseguir que Agremia siga siendo referente en el sector de las instalaciones y la energía?

En el futuro inmediato nuestra sociedad se enfrenta a un gran desafío, que es la reducción de las emisiones y la transición energética, y nuestro sector es clave para conseguirlo. Necesitamos una gran colaboración entre fabricantes y profesionales para avanzar en este camino y BAXI, como empresa líder en su sector que está trabajando mucho por ofrecer sistemas y soluciones que van en esta vía, encontramos en Agremia el partner ideal para canalizar nuestros contactos, información y formación hacia los instaladores.

¿Qué valores diferenciadores le aporta Agremia para el desarrollo y excelencia de su empresa?

Para nosotros Agremia es una organización ejemplar de cara a poder comunicarnos con los profesionales del sector, además de todos los servicios que les ofrece. También por la oportunidad de poder conocer a través de ellos el sentir y la opinión del colectivo que representa. En momentos como los que recientemente hemos vivido debido a la pandemia, además, han ayudado a poner en valor la esencialidad de todo el sector ante los organismos gubernamentales pertinentes.



Nueva aerotermia ecoAIR+ capaz de controlar la instalación fotovoltaica

Agua caliente
hasta 75°C!
*sin apoyo eléctrico



Nueva gama con:
Refrigerante Natural



La innovación es lo natural

Nuestra nueva gama de bombas de calor aerotérmicas ecoAIR+ ahora con nuevas especificaciones.

Ahora es capaz de controlar no solo la climatización de la vivienda, también controla el consumo eléctrico incorporando un gestor energético capaz de utilizar la energía generada por los paneles solares de la forma más eficiente consiguiendo acercar las instalaciones al consumo cero.

Renovación total de la carcasa para reducir las emisiones de ruido y mejorar la estética.



ACS



Calefacción



Refrigeración



Piscina



Renovable



Descubre la gama completa
www.ecoforest.com



ENTREVISTAMOS A

GASPAR MARTÍN

DIRECTOR TÉCNICO DE **GRUPE ATLANTIC** PARA TRATAR VARIOS ASPECTOS DE LA ACTUALIDAD DEL SECTOR

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

La relación entre fabricante e instalador cada vez es más estrecha. Los fabricantes tienen que ser capaces de transmitir a las empresas instaladoras todos los avances tecnológicos que existen y dar a conocer su empresa, sus productos y los servicios complementarios que pueden ofrecer. Esto aporta valor y puede servir de ayuda a la empresa instaladora, de cara a poder explicar y poder prescribir correctamente una solución al cliente final.

Además, en la actualidad y con los cambios que surgen a nivel tecnológico y normativo, se vuelve necesaria la formación continua que los fabricantes pueden ofrecer a las empresas instaladoras, de cara a mejorar su capacitación y generar un vínculo de confianza entre ambas partes.

El sector se dirige hacia las energías renovables y los fabricantes adaptan sus soluciones para ello. Los instaladores, por su parte, se adaptan a estos cambios y aprenden de estas nuevas tecnologías. Ahí se vuelve importantísima la relación entre ambos actores, donde juntos aprenden, intercambian conocimiento y fomentan las tecnologías del futuro.

¿Cree que el sector se está recuperando de la paralización que sufrió durante los primeros

meses de la pandemia o piensa que todavía estamos en una fase de estancamiento?

El sector de las instalaciones, al igual que ocurre en muchos otros sectores de la economía, se encuentra en una situación de incertidumbre generalizada. La situación actual tiene casi la misma o más importancia que la situación ocurrida en el año 2020. La parálisis mundial que vivimos durante un tiempo a todos los niveles continúa observándose meses después en algunos efectos secundarios, por ejemplo, en los incrementos de los precios de las materias primas y del transporte. También hay una nueva variable que afecta negativamente, que es el plazo de entrega de algunos componentes que incorporan los equipos de climatización y puede suponer un retraso en la entrega de estos.

Sin duda el sector debe estar atento a la evolución del mercado a corto y medio plazo, siendo imprescindible la buena comunicación, coordinación y espíritu de colaboración entre el instalador y el fabricante, de cara a ofrecer el mejor servicio al usuario final.

En conclusión, aunque en absoluto hablamos de crisis (ya que incluso se percibe un notable crecimiento del sector en relación con el año pasado), sí que hablamos de una situación de incertidumbre general y esto nos obliga a no bajar la guardia y mantenernos alerta ante cualquier cambio que pueda ocurrir. La adaptación al cambio es la clave.

¿Qué valoración hace sobre las últimas modificaciones normativas en España?

Las últimas modificaciones, tanto del Código Técnico de la Edificación (publicado en diciembre de 2019), como del RITE (publicado en marzo del 2021), suponen un avance significativo hacia el uso de las energías renovables, con la idea clara de reducir el consumo de energía de origen fósil para poder alcanzar los objetivos de descarbonización en 2050. La valoración general de estas actualizaciones, por tanto y como no puede ser de otra manera, es positiva para estas y futuras actualizaciones normativas que puedan venir en esta línea. Otra cuestión, es valorar cuanto de costoso o no va a ser la actualización del diseño de nuestros edificios y sus instalaciones para poder cumplir los nuevos estándares de eficiencia tanto en nueva edificación como en rehabilitación (sobre todo por los requisitos más restrictivos que plantea el CTE).

El nuevo CTE, aunque de forma indirecta ya que no deja de ser un documento prestacional, facilita el planteamiento de sistemas de origen eléctrico, como pueden ser las bombas de calor y los sistemas de energía solar fotovoltaica. Estas soluciones se vuelven prácticamente imprescindibles en los edificios de nueva construcción para poder cumplir los diferentes indicadores energéticos, ganando presencia en las instalaciones de rehabilitación como alternativa a las calderas de condensación a gas.

¿Qué afectación cree que puede tener lo anterior sobre el profesional instalador?

En el caso de las instalaciones térmicas, simplificando el discurso, venimos de un sector preferentemente habituado a instalar equipos de combustión (calderas de gas y gasóleo) combinados con captadores solares térmicos, que ahora ha de hacer una transición hacia tecnologías predominantemente de origen eléctrico (bombas de calor de tipo aerotérmico y geotérmico y sistemas solares fotovoltaicos). Lo anterior obviamente requiere de

un esfuerzo adicional del profesional instalador, tanto en capacidad de adaptación como de formación en nuevas áreas técnicas de conocimiento. La transición de caldera a bomba de calor también requiere unos conocimientos en cuanto a manipulación de gases fluorados, con la necesidad de requerir de unos carnets profesionales adicionales para poder acometer estas instalaciones.

En este escenario de cambio, necesario para adaptarse a la nueva situación pero que se puede entender como una posibilidad de crecimiento profesional y de negocio, la obligación del fabricante es ayudar al instalador en este camino de adaptación.

¿Qué repercusión en el sector puede tener la implantación de los sistemas híbridos?

Otra consecuencia que llevan implícitas las modificaciones normativas antes comentadas es que los sistemas híbridos (combinando varios sistemas de generación térmica), cada vez van a estar más presentes en las instalaciones de los edificios. Los restrictivos consumos energéticos permitidos por la nueva reglamentación, obliga a un ejercicio de análisis cada vez más fino para encontrar la solución óptima para satisfacer nuestras demandas de confort. Será difícil resolver lo anterior utilizando solo una fuente de energía, con lo que cada vez será más habitual encontrar sistemas, por ejemplo, de bomba de calor funcionando de forma combinada con otros sistemas renovables como la energía solar (tanto térmica como fotovoltaica). En ciertas instalaciones, también puede ser una buena solución hibridar una bomba de calor con el apoyo puntual de una caldera de gas de condensación.

Está claro que el concepto hibridación lleva implícita una dificultad y complejidad técnica de las instalaciones, no solo en la parte térmica del sistema sino también en la parte de regulación y control. Nuevamente la adaptabilidad y formación mutua entre el instalador y el fabricante será un vector fundamental para conseguir un diseño óptimo de nuestras instalaciones futuras.



ENTREVISTAMOS A

ALBERTO FERRADÁS

INGENIERO INDUSTRIAL DE **ECOFORST** PARA VER LOS ASPECTOS MÁS ACTUALES RELACIONADOS ENTRE EL FABRICANTE Y LOS INSTALADORES

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

En el caso de Ecoforest, al ser un fabricante nacional, en España trabajamos directamente con los instaladores, lo que repercute en una mejor y más fluida comunicación, lo cual consideramos muy importante.

Es esencial que las instalaciones se diseñen y se ejecuten correctamente, para evitar incidencias indeseadas, malos funcionamientos y también para sacar el mayor rendimiento de las mismas.

Para ello, Ecoforest da soporte a los profesionales de varias formas:

- ▶ Por un lado, con las formaciones. Son algo fundamental, que nosotros desde nuestra academia estructuramos en varios bloques (desde la parte más comercial o de presentación de nuestra gama y tecnología, hasta la planificación y el diseño de las instalaciones, pasando por las posibilidades de configuración de las bombas de calor y las puestas en marcha). Las organizamos de forma periódica, tanto presenciales en nuestras instalaciones como de forma telemática, y lo que es muy interesante, todas ellas pueden descargarse a través de nuestra

página web, para que puedan ser visualizadas en función de la carga de trabajo de cada uno.

- ▶ Por otro lado, el soporte técnico a la hora del diseño de las instalaciones, desde aquellas sencillas con bajas demandas térmicas a las más grandes que requieren de varios cientos de kW. Para ello disponemos de oficina técnica propia, que resulta muy útil para los profesionales, y desde donde damos todo ese soporte (propuestas, esquemas de instalación, envío de documentación para subvenciones, etc.).

En resumen, damos apoyo completo y directo desde fábrica a todos los profesionales en todas las etapas del proyecto.

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

En este sentido creo que somos afortunados, puesto que nuestro sector ha sufrido menos las consecuencias de esta pandemia que otros sectores, mucho más perjudicados.

La energía siempre será necesaria, y dentro de ella, las renovables hace tiempo que han dejado de ser algo de futuro para convertirse ya en una realidad, con cada vez más presencia en todos los sectores.

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

Si hablamos de Ecoforest, llevamos notándola desde nuestra fundación. La División Bomba de calor se creó en el año 2012, y todos los años sin excepción hemos experimentado crecimiento, incluido el difícil pasado año con todas las consecuencias de la crisis sanitaria.

Las expectativas futuras son, asimismo, muy buenas, con un sector que para nosotros está claramente en auge, y que además está recibiendo el apoyo institucional, algo que también es importante, y para lo cual el trabajo de instituciones como Agremia, IDAE, Geoplat, etc. ha sido y seguirá siendo fundamental. Os damos la enhorabuena por ello y siempre contaréis con todo nuestro apoyo.



ENTREVISTAMOS A

DAVID MAYOLAS

DIRECTOR GENERAL DE **GEBERIT IBERIA**, PARA ANALIZAR LOS ASPECTOS MÁS ACTUALES SOBRE LA RELACIÓN DE ESTA COMPAÑÍA CON LAS EMPRESAS INSTALADORAS

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

La relación entre fabricante e instalador ha cambiado mucho en el último año y medio. De hecho, a pesar de las situaciones de distancia social y teletrabajo que se han ido sucediendo, se ha generado más contacto que nunca entre fabricantes e instaladores al abrirse nuevas vías de comunicación.

A raíz del confinamiento, al inicio de la pandemia, hemos 'descubierto' que podemos estar muy cerca de nuestros instaladores gracias a la comunicación digital. En Geberit, en concreto, empezamos nuestro programa de webinars en mayo de 2020 y nos dimos cuenta de la gran utilidad de las formaciones online para establecer una comunicación directa y cercana con los instaladores. Geberit siempre ha apostado por la formación pero antes era más complicado llegar a muchos de nuestros instaladores, ya que realizábamos básicamente jornadas presenciales. Actualmente, tenemos una amplia oferta trimestral de webinars gracias a la cual podemos estar en contacto con los instaladores de todas las zonas de nuestro mercado.

Además, más allá de los cambios generados por el contexto actual, hace tiempo que las herramientas digitales acercan los productos a los profesionales y facilitan el día a día de la instalación y la reforma. En Geberit, por un lado, tenemos el Catálogo online donde se encuentran los detalles técnicos de cada producto y sus recambios, así como las hojas de instrucciones, videos de instalación, etc. Por otro lado, el showroom virtual y el showroom de pulsadores online permiten acceder a ambientes reales de baños donde es muy fácil ver cómo quedan las soluciones Geberit una vez instaladas.

Para los instaladores, tanto en la fase previa a la instalación como durante el proceso de instalación y el posterior mantenimiento, es especialmente útil la app Geberit Pro. Su descarga gratuita para IOS y Android permite llevar en el móvil un asistente de Geberit a todas horas. La app incluye un identificador de producto que permite reconocer toda la gama de cisternas empotradas Geberit desde 1988, de manera que saber qué producto está instalado en un baño y proceder a encargar los recambios resulta muy fácil. También presenta otras prácticas funciones como el escáner de códigos de barras y códigos QR que dan acceso a toda la información técnica, recambios, vídeos de instalación, etc., del producto escaneado. Las formaciones y herramientas digitales de Geberit, junto con nuestra red de delegados técnicos y el servicio de atención al cliente gratuito en el número 900 23 24 25 y el email info.iberia@geberit.com nos permiten ofrecer un apoyo constante a los profesionales del sector en todas las fases del proyecto, así como una alta calidad de servicio de los que nos sentimos muy orgullosos y que los clientes nos agradecen constantemente.



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

Se está recuperando claramente. De hecho, un estudio encargado por Geberit el pasado mes de junio ha revelado que un 43% de los hogares encuestados quiere reformar su baño. Es algo muy lógico, teniendo en cuenta la cantidad de horas que la mayoría hemos pasado en casa durante los últimos 20 meses. Quien más quien menos se ha dado cuenta de que necesita hacer cambios en su hogar para adaptarlo a las necesidades del teletrabajo, por ejemplo. O, sencillamente, para muchas personas se ha vuelto urgente reformar aquellos aspectos de su vivienda que siempre les habían parecido mejorables.

Lo mismo ocurre en los edificios públicos, de oficinas, etc. Las nuevas necesidades han llevado a la reestructuración de accesos, redistribución de los espacios, de los baños, etc. También en los baños de lugares públicos ha crecido la necesidad de soluciones que aseguren una mayor higiene y faciliten la limpieza. Estas son algunas de las causas de la reactivación imparabable que ha experimentado el sector, a pesar del encarecimiento de los materiales y de los problemas globales de distribución que ha provocado la actual crisis sanitaria.

¿Cuál es la apuesta de Geberit respecto a la sostenibilidad, el ahorro de agua y los productos energéticamente eficientes?

El ahorro de consumo y, concretamente, de un recurso tan importante como el agua es un eje central en el desarrollo de las soluciones Geberit. Tenemos en cuenta que un gesto tan cotidiano y habitual como 'tirar de la cadena' del WC supone emplear una media de 33 litros de agua potable al día por hogar, lo que significa que aproximadamente una quinta parte del consumo diario se va por el inodoro, según datos que manejamos en la compañía.

Por eso, nos hemos volcado desde hace décadas

en desarrollar soluciones que permiten reducir a la mitad el volumen de descarga de la cisterna, consiguiendo un ahorro de más de 6.000 litros de agua al año. Ahorrar esta cantidad de agua -suficiente para llenar una piscina familiar- puede conseguirse optando por cisternas empotradas que se activan con pulsadores de última generación capaces de rebajar a tan sólo 3 litros el agua utilizada en cada uso.

Los pulsadores de doble volumen de descarga –que permiten adaptar el consumo escogiendo la media descarga de 3 litros o la descarga ajustable de 4,5 litros– hacen posible ahorrar, como mínimo, el equivalente a una botella de agua de litro y medio en cada uso frente a las soluciones tradicionales. Pero esta no es la única opción: también existen modelos de pulsadores con volumen de descarga interrumpible, de manera que el propio usuario decide cuánto caudal de agua quiere gastar cada vez que utiliza el inodoro. Además, en los baños públicos, por ejemplo, los grifos electrónicos con caudal regulable que se activan al detectar al usuario y evitan el riesgo de que queden abiertos después de su uso, son una de nuestras apuestas ganadoras.

Geberit, además, trabaja constantemente para que sus soluciones sean sostenibles no sólo en su vida útil sino desde el inicio de su producción, tanto por los materiales con que están hechas como por la cuidada optimización de recursos que se lleva a cabo durante todo su proceso de producción y posterior distribución. De hecho, el plan estratégico de Geberit respecto a la gestión de la sostenibilidad ha recibido este año el máximo reconocimiento en la valoración realizada por la agencia de calificaciones de sostenibilidad EcoVadis. Geberit ha merecido la Medalla de Platino, que es la calificación más alta, y se encuentra situada en el TOP 1% de todas las compañías calificadas por EcoVadis.

Con esta inmejorable valoración, tanto los clientes como los proveedores y demás profesionales del sector del baño tienen una nueva constatación de la gestión integral y sobresaliente en materia de sostenibilidad que Geberit ha estado llevando a cabo en las últimas décadas.

BERETTA E ITALSAN APUESTAN POR LA FORMACIÓN DE LOS INSTALADORES CON DOS NUEVAS AULAS EN LA ESCUELA TÉCNICA DE AGREMIA

BERETTA, ESPECIALISTAS EN CALEFACCIÓN DOMÉSTICA DURANTE MÁS DE 70 AÑOS, REFUERZA SU PRESENCIA EN AGREMIA CON EL PATROCINIO DE UNA DE LAS AULAS DE LA ESCUELA TÉCNICA. GRACIAS A SU FORMACIÓN, LOS ASOCIADOS CONOCERÁN DE PRIMERA MANO LAS TECNOLOGÍAS MÁS INNOVADORAS EN CALOR.

Además de los cursos que se imparten en la Escuela Técnica, ¿qué tipo de formación o jornadas ofrecerán a los instaladores en el Aula?

Agremia está realizando una gran labor en la realización de formaciones tanto teóricas como prácticas. En Beretta somos especialistas en la fabricación de calderas, calentadores, bombas de calor y más productos relacionados en la climatización y confort en el hogar desde 1950.

Las tecnologías están en continuo proceso de evolución, esto hace que seamos conscientes de la necesidad transmitir todas las novedades y cambios a todas aquellas personas que instalan y manipulan estos productos. Por ello, ponemos a vuestra disposición a nuestros técnicos para realizar formaciones tanto prácticas como teóricas para poder transmitir nuestros conocimientos a todos interlocutores.

Realizamos formaciones destinadas a:

1. Instaladores/mantenedores para que puedan conocer la gama de soluciones y las últimas novedades en cuanto a producto, así como dar respuesta a todas las dudas que surjan en cuanto a la instalación o el mantenimiento.
2. La red de SATs, para que conozcan en detalle la gama de productos y cómo realizar todas las intervenciones.
3. Toda la red de distribución para que conozcan en detalle las ventajas de vender e instalar equipos Beretta.

En el caso de necesitar una formación específica de algún producto en concreto, nuestro equipo técnico elaborará una formación teórico/práctica si es preciso, para dar respuesta a todas las dudas que surjan.

¿Cuáles son los sistemas o productos fabricados o comercializados por su empresa que requieren una formación práctica especializada?

Beretta dispone de una gama extensa de productos; disponemos de calderas para uso domésti-

cas, calentadores, bomba de calor, aerotermia, capadores energía solar térmica, acumuladores de A.C.S., quemadores, grupos térmicos, calderas industriales, sistemas de gestión híbridos, fan-coil y más productos que están por llegar. Contamos con una gama de productos capaz de dar solución a cualquier necesidad tanto para instalaciones domésticas como para el sector industrial. Tenemos un departamento dispuesto a colaborar con los instaladores para apoyarles en sus proyectos.

¿Consideran que los instaladores están cada vez mejor preparados para abordar la transformación energética que se espera en el sector de la edificación?

Por supuesto, la red de instaladores actualmente está muy formada y preparada. Pero como estamos en un sector que está en pleno proceso de cambios tecnológicos y también en cuanto a normativas, es importante que los instaladores siempre tengan la necesidad de participar en formaciones y jornadas técnicas para estar al día de las últimas novedades.



Como el sector de la edificación está en constante cambio los fabricantes estamos sumergidos en procesos de evolución continuos y de desarrollo de nuevas tecnologías y productos. Por ejemplo, hoy nuestras calderas ya están preparadas para poder funcionar con el gas denominado como verde, es decir, 20% hidrógeno y 80% gas. Fabricamos sistemas capaces de dialogar entre ellos para obtener el máximo rendimiento y menor consumo para el usuario final.

ITALSAN REFUERZA SU COMPROMISO EN EL ÁREA DE LA FORMACIÓN DE AGREMIA CON LA APERTURA DE AULA "ITALSAN" EN LA ESCUELA TÉCNICA, UN NUEVO ESPACIO EN EL QUE APORTARÁ SU EXPERIENCIA A LAS EMPRESAS INSTALADORES Y AUTÓNOMOS QUE FORMAN PARTE DE LA ASOCIACIÓN.

Además de los cursos que se imparten en la Escuela Técnica, ¿qué tipo de formación o jornadas ofrecerán a los instaladores en el Aula?

En este espacio, además de los cursos que se imparten habitualmente en la Escuela, Italsan ofrecerá a las empresas instaladoras un programa de jornadas técnicas y prácticas de los distintos tipos de tuberías en polipropileno (PP-R) del Sistema Niron que se encuentran en el mercado. El objetivo es dotar al profesional de los conocimientos técnicos necesarios para la elección de la tubería más idónea de acuerdo a los requisitos de la instalación. Hablamos desde las instalaciones hidrosanitarias, salas de calderas, calefacción a alta y baja tempe-



ratura, instalaciones de climatización a otras más específicas como aplicaciones de geotermia, traslado de productos químicos y aire comprimido, entre otras.

Los programas de formación que se han diseñado y que pueden adaptarse a las necesidades del instalador cuentan con un apartado de formación y demostración práctica de los distintos sistemas de soldadura para la correcta ejecución en obra.

Impartir estas jornadas formativas en Agremia nos permite ofrecer al instalador una formación con una visión 360°, desde la parte teórica y técnica de forma interactiva en el aula con incorporación de las herramientas y programas de cálculo de fácil uso y gran utilidad hasta la parte práctica de instalación del producto en el taller de la asociación con todos los equipos de soldadura y sus herramientas.

¿Cuáles son los sistemas o productos fabricados o comercializados por su empresa que requieren una formación práctica especializada?

El sistema de tuberías PP-R NIRON, así como nuestro sistemas de tuberías para evacuación de aguas, requieren una formación especializada para dotar al instalador de los conocimientos técnicos complementarios, especializarlos en la materia de tuberías plásticas, e instruirlos con los procedimientos para una correcta instalación.

Los fabricantes tienen el rol de brindar este asesoramiento técnico y práctico para evitar fallos por mala manipulación o montaje de los materiales, así como los instaladores deben cumplir con los parámetros técnicos y de montaje instruidos por el fabricante.

La formación es esencial para garantizar una óptima instalación y, en consecuencia, un adecuado funcionamiento de esta.



EJES VERTEBRADORES EN FORMACIÓN PARA EL 2022

LOS APRENDICES, LA VALIDACIÓN DE EXPERIENCIA Y LA ELECTRICIDAD

Los proyectos formativos para el año que comienza están preparados y verán la luz con el mismo inicio de 2022. Nos espera un ejercicio frenético en cuanto a actividad en el que las principales líneas de actuación de la asociación, en materia formativa, serán las siguientes:

APRENDICES Y NUEVOS PROFESIONALES: Es un objetivo prioritario y claro desde hace años pero en este ejercicio, por fin, tenemos armas de gran calibre para acometerlo con garantías de éxito. El 14 de diciembre la Comunidad de Madrid ha destinado fondos íntegramente europeos (pensados para la recuperación económica de la COVID) para programas de formación y empleo dirigidos a **jóvenes entre 16 y 30 años**, con una serie de medidas de acompañamiento que los hace muy atractivos y prácticos. Este programa consiste en la formación presencial mediante certificados de profesionalidad, en la mayoría de los casos acreditativos, acompañados a su finalización de un periodo de estancia en las empresas de tres meses y medio, en jornadas de 7 horas diarias, para alcanzar la mejor preparación de estos nuevos profesionales de cara a su posterior integración en el sector. Las medidas de acompañamiento de este plan consisten en una beca a los alumnos de 18 € por cada día que asistan a formación (en nuestra Escuela) o a prácticas en empresas (asociadas). Las empresas por otro lado recibirán una compensación de 3.000 € como contraprestación por la estancia de los alumnos los tres meses y medio indicados. Y, por último, se financia una atención personalizada a cada alumno durante todo el proceso formativo (centro + empresa) consistente en tutores especializados que estarán pendientes del desarrollo individual de cada alumno en cada momento. La Comunidad de Madrid, gracias a estos fondos europeos, ha financiado un total de 46 proyectos distintos con 25 millones de euros. El

presentado por AGREMIA está entre los 12 con mayor dotación presupuestaria de toda la Comunidad, lo que nos da una idea de la importancia que se concede a nuestro sector desde la Comunidad. De manera concreta y con datos, a primeros de enero comenzaremos a trabajar en este proyecto dirigido a preparar a **90 jóvenes profesionales**, que se formarán en 5 certificados de profesionalidad diferentes: **Instaladores/mantenedores de Gas, Calefacción-ACS, Climatización, Fontanería y Frío Industrial**, para posteriormente integrarse durante tres meses y medio en las **72 empresas asociadas** que nos manifestaron fehacientemente en noviembre su interés por colaborar en este Plan y finalmente esperamos que un alto porcentaje de estos jóvenes recalen y se asienten definitivamente en nuestro sector para que formen la base del relevo generacional tan necesario en nuestras empresas.

Actualmente seguimos trabajando en otros planes, iniciativas y acciones dirigidas al mismo fin; atraer jóvenes a nuestro sector. En la medida en que se vayan materializando iremos informando.

VALIDACIÓN DE EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Para los profesionales en activo (trabajadores por cuenta ajena, autónomos, socios de empresas, etc.), hemos preparado un nuevo servicio total-



VICTOR PERNÍA

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





mente gratuito consistente en la información e inscripción al procedimiento de **Acreditación de Experiencia Laboral y Formación no Formal de la Comunidad de Madrid**. En pocas palabras, el procedimiento consiste en que un profesional del sector con más de 3 años de experiencia o 300 horas de formación no formal (por ejemplo, todos los cursos que hemos impartido en nuestra Escuela en los últimos 10 años que no conducen a título oficial), pueden solicitar la acreditación de su experiencia y/o formación mediante un título oficial en forma de Certificado de Profesionalidad de la actividad solicitada. Hasta ahora teníamos que esperar a que la Comunidad de Madrid convocara el procedimiento en cada especialización o certificado de profesionalidad, pero este año ha cambiado totalmente el procedimiento y cualquier interesado puede solicitarlo en cualquier momento sin plazos previos, **está abierto todo el año**. Por ello, Agremia, en colaboración estrecha con CEIM y la Comunidad de Madrid, se ha constituido como punto de información e inscripción para todo el proceso. **A partir de enero** existirán puntos de atención en la Escuela y en la Sede Social para ayudar a presentar toda la documentación necesaria de manera telemática (DNI, curriculum y documentación acreditativa de la experiencia y/o formación). Este nuevo servicio de la asociación se pondrá en marcha de manera inmediata y será totalmente gratuito para todos nuestros asociados, sus trabajadores, familiares, colaboradores, etc.

FORMACIÓN EN ELECTRICIDAD: Este año hemos comenzado dando un impulso importante al reciclaje de nuestros profesionales en el campo

de la electricidad doméstica, considerando que es algo fundamental y necesario para todos los profesionales del sector independientemente de la actividad técnica en la que se muevan. Con la transformación energética la electrificación del sector es un objetivo clave que Agremia debe liderar. En anteriores artículos ya comentamos la modificación del REBT y la nueva posibilidad de acreditación de profesionales en electricidad mediante entidades de certificación de personas. En ese sentido, hemos trabajado este último año en la preparación de cursos semipresenciales para la formación y acreditación oficial de este tipo de profesionales, acreditación que hasta ahora sólo se podía obtener mediante títulos oficiales (estudios universitarios, títulos de FP de grado medio o superior y certificados de profesionalidad específicos). En todos estos casos a los trabajadores en activo les resulta muy complicado poder asistir y completar los cursos oficiales reglados con muchas horas por delante. Por todo ello, hemos preparado un primer curso que **comenzará el 24 de enero** en formato semipresencial para que los profesionales en activo y con experiencia en el sector puedan completarlo y acreditarse compaginando la formación con su actividad profesional.

Este primer curso será para formarse y acreditarse a nivel básico, aunque posteriormente lanzaremos en itinerario formativo cursos para nivel especialista. El curso básico constará de **100 horas en aula virtual, 60 horas de prácticas presenciales y de una preparación on line** personal de cada alumno, a través de nuestra plataforma. Además, se dispondrá de un mínimo de 50 horas de tutorías en directo con el profesor para dudas y la atención técnica personalizada para el manejo de las herramientas de la plataforma.



LOS INTERESADOS EN ESTE CURSO PUEDEN SOLICITAR MÁS INFORMACIÓN EN:

Telf.: **91/792.35.58**

CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES

ACTIVIDAD: INSTALACIONES TÉRMICAS EN LOS EDIFICIOS

Texto de la consulta: **¿Cómo puede justificarse en el registro de una instalación térmica de un edificio de nueva construcción el cumplimiento de la sección HE4 del Código técnico de la edificación en lo relativo al porcentaje mínimo de energía renovable para la producción de agua caliente sanitaria?**

Respuesta: En la tramitación del registro de una instalación térmica de un edificio de nueva construcción, el cumplimiento de la sección HE4 del Código técnico de la edificación en lo relativo al porcentaje mínimo de energía renovable para la producción de agua caliente sanitaria **deberá justificarse mediante la aportación de un estudio justificativo complementario** donde se indiquen, al menos, los siguientes datos: demanda diaria de ACS de la instalación (en litros), energía anual necesaria que requiere la instalación para el calentamiento del ACS (este concepto se denomina "Qusable"), energía anual que puede justificarse en la instalación como procedente de fuentes renovables (este concepto se denomina "Eres") y relación entre la energía que puede justificarse como energía renovable y la energía total necesaria para el servicio de agua caliente sanitaria (se expresa en porcentaje).

Aunque pueden darse diferentes situaciones, que hay que valorar en cada caso, vamos a ampliar la explicación para las dos instalaciones generales más características:

► **Caso general 1:** Producción de agua caliente sanitaria mediante la instalación de sistema de captación de energía solar térmica y apoyo mediante generador de calor (caldera) de alta

eficiencia que funciona con energía convencional no renovable.

► **Caso general 2:** Producción de agua caliente sanitaria mediante bomba de calor aerotérmica, sin instalación de sistema de captación de energía solar térmica.

En el primer caso, el estudio deberá justificar por medio de un método reconocido que el porcentaje de la energía renovable obtenida del sistema de captación solar (donde estará incluido el depósito acumulador solar) supera el porcentaje mínimo establecido en la sección HE4 del Código técnico de la edificación, de acuerdo con las particularidades propias de la instalación. Para poder llegar a esta conclusión, será necesario calcular la energía anual total necesaria y la energía anual que puede obtenerse mediante el sistema renovable solar.

En el segundo caso, el estudio deberá justificar por medio de un método reconocido que el porcentaje de la energía renovable que se atribuye a la bomba de calor aerotérmica supera el porcentaje mínimo establecido en la sección HE4 del Código técnico de la edificación, de acuerdo con las particularidades propias de la instalación. Para poder llegar a esta conclusión, será necesario calcular la energía anual total necesaria (Qusable) y tomando como referencia ésta, calcular la energía renovable (Eres) a través de rendimiento medio estacional de la bomba de calor en modo y condiciones de funcionamiento para producción de ACS, denominado SCOP.

En ambos casos, se acredita el cumplimiento de la sección HE4 cuando el porcentaje de la energía justificada como renovable iguala o supera el porcentaje mínimo establecido en el Código técnico de la edificación, para las condiciones particulares de la instalación.



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

DAMOS LA BIENVENIDA... EN LOS MESES DE OCTUBRE A DICIEMBRE

De las nuevas altas, el **38% son empresas** (Sociedades Limitadas, Sociedades Anónimas, etc..) y el **62% autónomos**

- ▶ AIRDUCT CLIMATIZACIÓN S.L.L.
- ▶ ARRIMADA RAMOS, ISMAEL
- ▶ ATLANTIA SOLAR INGENIERÍA S.L.
- ▶ BAÑOS ALCALDE, FRANCISCO JAVIER
- ▶ BAÑOS REFORCLIMA, S.L.
- ▶ CASTRO MARTÍN, EUGENIO
- ▶ CELADA RODRÍGUEZ, AURELIO
- ▶ CIOCAN, SABINEL SAMUEL
- ▶ CUERVO GARCÍA, DIEGO
- ▶ DE LA FUENTE MELERO, CRISTIAN
- ▶ ENERGY FLOW CONCEPT S. COOP. MADRILEÑA
- ▶ GARCÍA GALLEGO, DANIEL
- ▶ GLS INSTALACIONES, S.L.
- ▶ GÓMEZ MEDINA, ÓSCAR
- ▶ GÓMEZ PARIS, JOSÉ JESÚS
- ▶ IMPULSA SERVICIOS ENERGÉTICOS S.L.
- ▶ JARA SÁNCHEZ, JOSÉ LUIS
- ▶ LORRUB S.L.
- ▶ MACÍAS LÓPEZ, JAIME CLEMENTE
- ▶ MAGAN TURIEGANO, FELIPE
- ▶ MARMEN SERVICIOS E INSTALACIÓN S.L.
- ▶ OÑATE OÑATE, ÁNGEL RIGOBERTO
- ▶ ORTIZ DEL GALLO, CARLOS
- ▶ PASTOR GARCÍA, RAUL
- ▶ RAIDEN IBÉRICA S.L.
- ▶ RENOVABLES MEIJIDE E INSTALACIONES DE CLIMATI S.L.
- ▶ RENOVAE BUSINESS S.L.
- ▶ REY DE CASTRO, ALBERTO
- ▶ RIVERO GIL, JUAN RAMÓN
- ▶ RODRÍGUEZ TORICES, JESÚS MANUEL (RH REPARACIONES)
- ▶ RUIZ SAINZ, DAVID
- ▶ SÁNCHEZ CENTENO, AGUSTÍN
- ▶ TAHICHE MONTORO ARBELO
- ▶ TCRC INSTALA S.L.
- ▶ TEINMA, S.A.
- ▶ TEMPERATURA Y PRESIÓN S.L.
- ▶ TORRES SAHUQUILLO, VÍCTOR MANUEL
- ▶ VEGA CARRIZALES, CARLOS
- ▶ ZABALA BARBIERI, ESTEBAN
- ▶ ZUÑIGA BOCHO, ÁLVARO

ASCAUTO

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

Ascauto: tu business partner del grupo Stellantis FCA

Ascauto es concesionario oficial de las marcas Stellantis Alfa Romeo, Fiat, Fiat Pro, Jeep y Abarth y todo un referente en la Comunidad de Madrid con más de 35 años de experiencia.

En la actualidad contamos con cuatro sedes en Alcorcón, Fuenlabrada, Madrid y Móstoles, donde ponemos a disposición de nuestros clientes más de 23.000 m² de instalaciones destinados a exposición, postventa y suministro de recambios.

Soluciones de movilidad para tu empresa

En **Ascauto Business Center** nos dedicamos a dar soluciones a cualquier necesidad de movilidad que tenga tu empresa. No nos quedamos atrás con los vehículos eco y cero emisiones, sabiendo de su relevancia para que tú y tus empleados se puedan mover sin restricciones y con las ventajas que ofrecen por Madrid.

Somos especialistas en vehículos de bajas emisiones y disponemos de una amplia gama de vehículos **100% eléctricos, híbridos eléctricos, GNC y GLP**.

Todas nuestras soluciones de movilidad son flexibles, sencillas, hechas a tu medida y al ritmo de tu empresa gracias a nuestros servicios de Easy Plan, Leasys, Leasing o Renting.

Ascauto: especializado en adaptación y personalización de vehículos

Como cada empresa tiene sus necesidades, en Ascauto ponemos al alcance diferentes transformaciones, carrozados y adaptacio-

nes para cubrir las necesidades de tu flota. Entre ellos, destacamos nuestros servicios de rotulación, panelados en madera, cerrojos Fag, bacas, escaleras y el de asesoramiento para carrozados e isotermos, equipos de frío así como adaptaciones para minusválidos en nuestra gama de vehículos comerciales.

Todas las adaptaciones o transformaciones son realizadas en nuestras propias instalaciones por un personal cualificado y certificado por FCA Stellantis junto con los Carroceros del Programa homologados.

Deja tu flota en manos de profesionales

Ascauto es taller oficial del grupo Fiat Chrysler Automobiles (STELLANTIS) con servicios de mecánica, carrocería, pintura o electricidad realizados por expertos cualificados y según las especificaciones del fabricante. Nos encargamos de la gestión de documentación y enlace con postventa para citas y el mantenimiento en nuestros talleres exclusivos tanto de turismos como de vehículos comerciales.

Prueba gratuita de Fiat e-Ducato durante 24-48 horas

En estos momentos tenemos varias campañas especiales en marcha, entre ellas una campaña de prueba de producto con la **Fiat e-Ducato por la que podrás probarla gratis durante uno o dos días** y así ver su magnífico rendimiento. Si estás interesado en disfrutar de la tuya, solicita tu prueba en www.ascauto.com

Otra de nuestras ofertas llamativas es la de **Fiat Doblo Cargo GNC por solo 426€ al mes sin entrada y con entrega inmediata**.



PERSONA DE CONTACTO:

Enrique Fernandez
Manuel de Lama

EMAIL

flotas.ventas@ascauto.com

WEB

www.ascauto.com

CLOUD GESTION

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA



La empresa de software **Cloud Gestion** recientemente ha firmado un acuerdo como socio colaborador de **AGREMIA**, firmando así mismo un convenio de colaboración destinado a promover la digitalización de los procesos de gestión de los asociados.

Sobre Cloud Gestion Software

En primer lugar, hay que decir que Cloud Gestion es un **software de gestión y facturación en la nube**, desarrollado 100% en nuestro país, y orientado muy especialmente a los **autónomos y empresas de instalación y mantenimiento** de Electricidad, Fontanería, Gas, Climatización, Calefacción y ACS, Frío... y empresas SAT (Servicio de Asistencia Técnica).

Su principal objetivo es incrementar la productividad de las empresas mediante la mejora de los procesos de gestión y administración.



¿Cuáles son las ventajas de utilizar Cloud Gestion?

En la nube

Acceso a Cloud Gestion desde cualquier ordenador, tablet o móvil con conexión a Internet. Almacena y consulta la información de tu negocio, estés donde estés.

Fácil de usar

Fácil y accesible, con un diseño muy intuitivo, y un rápido aprendizaje. Esto es primordial para el usuario, ya que el tiempo suele ser escaso y la aplicación evita que se pierda con programas o procesos complejos.

Seguridad

Seguridad máxima para los datos, con copias de seguridad automáticas. La información se aloja en la nube y los datos son monitorizados, con copias de seguridad diarias y automáticas.

Trabajo colaborativo

Trabajo en equipo a tiempo real, información compartida, envío de documentos desde la propia aplicación, etc. Se trabaja de forma sincronizada y eficiente.

Sencillez

Sin tener que instalar nada. La aplicación está instalada en la nube, no hay que hacer nada salvo comenzar a usarla. También se evita depender de un ordenador o equipo en concreto.

Servicio post-venta

A destacar el servicio post-venta de la empresa desarrolladora, el usuario siempre cuenta con apoyo. Si surgen dudas o problemas al utilizar el software, el equipo de soporte técnico de **Cloud Gestion** está ahí para ayudar.

JORNADA ONLINE DE ORBIS APOYANDO EL PLAN DE AYUDAS MADRID 360

En la actualidad, **ORBIS** mantiene una firme apuesta por la movilidad sostenible, **reforzando las Infraestructuras de Recarga para Vehículo Eléctrico a través de sus Cargadores Inteligentes VIARIS** y ampliando su catálogo con un nuevo producto, relacionado con **el autoconsumo a través de las instalaciones de generación fotovoltaica**, tendencia actual debido a la gran subida de las tarifas eléctricas que está teniendo lugar en nuestro país. El pasado 28 de octubre Orbis impartió una webinar para las empresas asociadas a Agremia donde también participó el Ayuntamiento de Madrid. En ella, que trató sobre sobre **“Ayudas a la instalación de Infraestructura de Recarga de V.E y Soluciones ORBIS”**, intervino presentando el Plan de ayudas, **D. Fernando del Valle**, Jefe del Dpto. Tecnologías Limpias del Ayuntamiento de Madrid, para pasar a continuación a desarrollar su ponencia nuestro responsable Nacional de Gestión, Formación e Implantación de Cargadores de V.E., **D. Lauren Teba**.

Los puntos tratados en el Programa de esta Jornada por parte del **Ayuntamiento de Madrid** fueron los siguientes:

- ▶ Clases de ayuda y tipología.
- ▶ La empresa instaladora protagonista en la gestión de ayudas.
- ▶ Proceso de adhesión y gestión.

El objetivo principal de estas ayudas es fomentar y acelerar la **renovación de las flotas urbanas** con alto volumen de recorridos, además de perseguir la proliferación de infraestructuras en aparcamientos de acceso público, la instalación de puntos de recarga en espacios de carácter laboral y profesional y, por primera vez, también se contempla su implementación en **aparcamientos de residentes y comunidades de propietarios**.



Por la parte de **ORBIS**, su intervención se centró, en primer lugar, en la exposición de las **Soluciones ORBIS** adaptadas a las líneas de actuación de las ayudas para las **Infraestructuras de Recarga de VE**, destinadas tanto a empresas y profesionales autónomos, como a aparcamientos de uso privado. Y, en segundo lugar, se presentaron las **nuevas funcionalidades de los cargadores del futuro**:

- ▶ **VIARIS SOLAR**, novedoso sistema de recarga solar, especialmente diseñado para la **integración total de los Cargadores Inteligentes para Vehículo Eléctrico VIARIS, en una instalación de generación fotovoltaica**, consiguiendo así el máximo aprovechamiento de las energías renovables.
- ▶ **Nueva App e-Viaris**, que permite una programación del sistema VIARIS SOLAR más sencilla y fluida, incluso en remoto.
- ▶ **Adaptación a las nuevas tarifas eléctricas**, para conseguir el mayor ahorro energético.

En esta jornada, **ORBIS** mostró su firme objetivo de seguir formando a los instaladores y ampliando sus conocimientos sobre los Cargadores para Vehículo Eléctrico, ya que la tendencia del sector de la Movilidad Eléctrica en España está en alza de cara a los próximos años.

FERROLI

NUEVO CATÁLOGO – TARIFA DIGITAL

Ferrolí presenta el nuevo **CATÁLOGO-TARIFA DIGITAL** donde se podrá acceder de una forma más cómoda e intuitiva a los últimos avances y diseños en calefacción y climatización.



El nuevo catálogo-tarifa digital supone una fuerte apuesta por parte de Ferrolí y ofrece grandes ventajas:

1. Siempre disponible desde cualquier lugar.

El catálogo-tarifa digital se puede consultar desde cualquier lugar permitiendo acceder a todo tipo de información siempre que sea necesario.

2. Permite acceder a toda la información sobre los productos y servicios Ferrolí en un solo lugar.

Ahora todos los recursos necesarios están disponibles: precios, manuales de instalación, etiquetas energéticas, certificados, fichas técnicas, esquemas de instalación, galería de imágenes y objetos BIM.

3. Se puede compartir la información directamente desde el catálogo-tarifa digital.

Incorpora un acceso directo para poder enviar la información al instante por correo electrónico o WhatsApp.

4. Está siempre actualizado con las últimas novedades.

Se puede detectar enseguida si la versión del catálogo-tarifa digital que se está consultando está actualizada y, de no ser así, se puede descargar al momento la última versión.

5. El soporte técnico de Ferrolí está a tan solo un click de distancia.

Ante cualquier duda sobre un producto, se ha habilitado en el catálogo-tarifa digital una sección donde contactar directamente con uno de los especialistas de Ferrolí a través del correo electrónico o por teléfono, así como un acceso directo al servicio técnico.

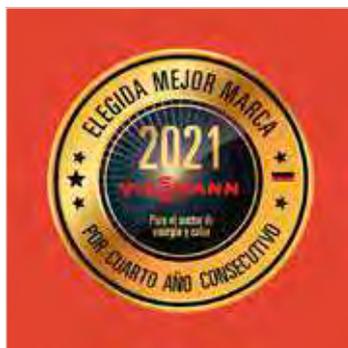
VISSMANN

MARCA DEL AÑO 2021: VISSMANN EN EL PRIMER PUESTO

Los consumidores alemanes han decidido: Viessmann ha vuelto a ser elegida, por cuarto año consecutivo, "Marca del Año", en la categoría de Energía y Calor. La clasificación ha sido elaborada por el instituto de estudios de opinión YouGov, por encargo de Handelsblatt y abarca un total de 39 categorías.

En primer lugar, se evaluó la calidad del producto y la relación calidad-precio de la marca correspondiente. A continuación, los participantes en la encuesta indicaron si recomendarían la empresa a otras personas. Sobre la base de todas las respuestas se calculó un valor de índice y, por tanto, la clasificación final.

Viessmann quedó en primer lugar en la categoría de Energía y Calor frente a otros fabricantes. En todos los sectores, el fabricante de juguetes Lego obtuvo el mejor resultado. Al igual que el año anterior, la cadena de droguerías dm y el fabricante de juegos Ravensburger quedaron en segundo y tercer lugar en la clasificación general.



ORBIS

VIARIS SOLAR: EL SISTEMA DE RECARGA SOLAR MÁS SOSTENIBLE DE ORBIS



VIARIS SOLAR es la nueva solución de **ORBIS** para conseguir una integración perfecta de los cargadores inteligentes para coches eléctricos en instalaciones de generación fotovoltaica.

Diseñado especialmente para funcionar con los modelos **VIARIS UNI** y **VIARIS COMBI +** este novedoso sistema permite **aprovechar hasta la última gota de energía** producida por las placas solares y, a la vez, **facilitar al usuario un control total del proceso** gracias a sus múltiples funcionalidades.

Las principales **ventajas** de contar con este innovador sistema, con el que **ORBIS** se posiciona de manera diferencial en el mercado, son las siguientes:

- ▶ Permite un **control total** de la energía por parte del usuario.
- ▶ Se **adapta a cualquier tipo de instalación fotovoltaica**.
- ▶ Puede **programarse de forma rápida y sencilla** con la **APP e-VIARIS**.

Pero hay un aspecto más que queremos destacar: **VIARIS SOLAR** es el **ÚNICO SISTEMA** del mercado capaz de ofrecer **tres modos de funcionamiento**.

- ▶ **SOLAR:** solo carga con energía 100% solar, **sin consumo de RED**.
- ▶ **HÍBRIDO:** prioriza la carga con energía solar, y si ésta es insuficiente, la complementa con corriente mínima de red. **Aseguramos la carga, evitando desconexiones innecesarias**.
- ▶ **SOLAR/RED:** suministro de la potencia total disponible. **Conseguimos la máxima velocidad de carga**.

JEREMIAS

JEREMIAS COMPLETA TODOS LOS ENSAYOS NECESARIOS DE RESISTENCIA AL FUEGO EN SUS PRINCIPALES SISTEMAS

Continuando con el proyecto de ensayo de nuestros sistemas de chimeneas según la nueva norma EN 1366-13, Jeremias ha realizado con éxito los ensayos de resistencia al fuego con instalación horizontal en los sistemas DW-ECO y DW-KL obteniendo clasificaciones en ambos sistemas de 180 minutos de resistencia (EI 180).

Con este nuevo ensayo, ambos sistemas están preparados para su utilización en instalaciones de cualquier tipo al disponer de la misma clasificación tanto para vertical como para horizontal.

Recordamos también que en instalaciones de chimeneas no existe ningún tipo de rejilla o comunicación entre el local y el interior de la chimenea, por lo que, salvo en casos muy excepcionales (válvulas, ventiladores...), la clasificación de resistencia al fuego necesaria es de fuego exterior y no de fuego interior. El uso de una chimenea con un ensayo de fuego interior (mucho más restrictivo y por lo tanto con un espesor de aislamiento mucho mayor) para una aplicación en la que no sea necesaria solo supondría un sobredimensionamiento de la instalación que provocaría un encarecimiento del proyecto y un aumento de tamaño completamente innecesarios para conseguir el nivel necesario de sectorización contra incendios.



GIACOMINI

¡NOS VAMOS AL DAKAR 2022 CON JOAN LASCORZ!



Giacomini con el primer tetrapléjico que disputa el rallye-raid: tú también puedes formar parte del equipo vía Verkami.

El piloto de rally Joan Lascorz será el **primer tetrapléjico que afrente el Rally Dakar**, la prueba de motor más dura del mundo, que se disputará entre el 1 y el 14 de enero de 2022 en Arabia Saudí.

Lascorz correrá en la **categoría Side-by-Side (SSV T4)**, conocida popularmente como 'buggys', con un vehículo especialmente adaptado a sus necesidades que lucirá el **dorsal #447** en la carrera.

Giacomini forma parte de este proyecto desde su inicio, como patrocinador del equipo. De hecho, Giacomini ya había patrocinado a Joan Lascorz en temporadas anteriores, cuando se proclamó **Campeón de España de Rally TT** en categoría buggies. Un título que consiguió compitiendo de tú a tú, contra pilotos no discapacitados. Ahora, intentará repetir la misma hazaña en el Dakar, la prueba faro del off-road.

TÚ TAMBIÉN PUEDES FORMAR PARTE

Parte del proyecto se financia gracias a una **campaña colectiva en Verkami**, que busca dar a Joan las mejores herramientas para ser competitivo. El crowdfunding dispone de **recompensas** como contenido online exclusivo del Dakar, camisetas, poner el nombre en el buggy o incluso experiencias de pilotaje.

Desde Giacomini te animamos que formes parte de esta aventura, toda una demostración de superación, valor y voluntad. ¡Súmate a nuestro equipo!

GROHE

GROHE AMPLÍA SU PORTFOLIO PARA DISFRUTAR DE UN SPA EN CASA

GROHE ha reinventado su gama GROHE Allure y el nuevo GROHE Rainshower Aqua Body sprays, para una nueva experiencia en el baño. No importa qué estés diseñando o equipando, estos productos te darán total libertad para dar en el clavo de lo que busca tu cliente.

BIENESTAR Y SOFISTICACIÓN EN EL BAÑO CON GROHE ALLURE

La gama de griferías de baño GROHE Allure se ha reinventado. Sus formas geométricas y líneas minimalistas aportan un aire de pureza y sencillez. Cuerpos cilíndricos que sobresalen de bases cuadradas y rectangulares, un toque minimalista que encajará en cualquier baño y estilo.

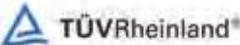
Para mayor confort, la gama cuenta con dos tipos de mandos, palanca plana o palanca en aspa. Además, GROHE Allure cuenta con las tecnologías GROHE Starlight, para un cromado perfecto durante más tiempo; GROHE SilkMove, que garantiza un funcionamiento suave y preciso de la temperatura y el caudal de agua; y GROHE DreamSpray, para una distribución equilibrada de agua por cada boquilla de la ducha.

La colección se completa con grifería de baño, tanto monomandos como mezcladores; así como con piezas para la ducha y la bañera: duchas murales, teleduchas, griferías de pie, termostatos... ¡Todo lo que puedas imaginar para diseñar un baño al completo que se adecue a la perfección con los gustos de tus clientes!



SOCIOS COLABORADORES

EMPRESA ADHERIDA

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

VENTAJAS SOCIO COLABORADOR

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

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

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



PARA MÁS INFORMACIÓN

DPTO. DE MARKETING

Tel.: **91 468 72 51**

marketing@agremia.com



CUADRO DE HONOR



Tanta tecnología en tan poco espacio

Calderas Murales a Gas

La gama Cerapur de Junkers son calderas de condensación con tecnología avanzada y de alta calidad que, en combinación con nuestros controladores modulantes alcanzan hasta A+.

A+



A+++ → D

A



A+++ → F



*solo aplica con algunos modelos.

www.junkers.es