

# Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA

## AEROTERMIA BAXI



SOPORTE  
TÉCNICO



PUESTA  
EN MARCHA



FORMACIÓN



CÁLCULOS  
(BAXI WICA)



CADA PASO  
CONTIGO.

NUEVA GAMA DE BOMBAS DE CALOR PLATINUM BC iR32



Porque cuando instalas una aeroterminia BAXI, estamos contigo desde el principio. Desde el cálculo de la instalación hasta la puesta en marcha, y siempre con nuestro soporte técnico. Y además, **si quieres aprender más, puedes venir a nuestros centros de formación.**

**BAXI**  
CLIMATIZACIÓN

# Agremia

Asociación de Empresas del Sector  
de las Instalaciones y la Energía

PACK  
VERANO



44,95 €

(IVA no incluido)

EXCLUSIVO  
ASOCIADOS

## OFERTA ROPA LABORAL



**PANTALÓN**  
Multibolsillos  
Varios colores



**POLO**  
100% algodón  
Varios colores

**CHALECO**  
Multibolsillos  
Acolchado  
Gris



**CALZADO  
SEGURIDAD**  
Piel. Gris





## 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



## 05 EDITORIAL

## 06 NOTICIAS AGREMIA

06 Asamblea General y reelección del Presidente de AGREMIA

08 AGREMIA reúne a más de 400 personas en su 42 Fiestas Patronal

12 AGREMIA crea el área de proyectos y ayudas públicas

15 AGREMIA lanza un nuevo servicio para emitir firmas y certificados digitales exclusivo para empresas asociadas

## 16 PUBLIRREPORTAJE

16 MADRILEÑA RED DE GAS. Gas natural en el hogar más eficiente, más rentable y más sostenible

22 BLUE PEARL. "La fuerza de un gran grupo con la agilidad de una pyme"

## 18 NOTICIAS ESCUELA TÉCNICA

18 El proyecto "Cantera" llega a las pymes y autónomos

20 El proyecto "Creando cantera" reescribe la oportunidad laboral que tiene el aprendizaje en el sector

## 25 NUEVOS SOCIOS

## 26 PRESENTACIÓN DE PRODUCTO

26 Unex realiza un taller en la Escuela Técnica de AGREMIA sobre cómo optimizar las instalaciones de climatización

27 Gree apuesta por la formación a instaladores para dar a conocer sus soluciones en aerotermia

## 28 SOCIO COLABORADOR

28 AIS Building Outnovation

29 Reciclaje Sostenible Europa, S.L.

30 Fieldpiece

31 Schlüter Systems

## 32 NOTAS DE PRENSA

## 34 CUADRO DE HONOR

# SEGURO MULTIRRIESGO LOCAL

desde  
**131 €**  
al año



o Sin franquicias.

o Robo, expoliación, atraco.

o Incendio, explosión, fenómenos atmosféricos, vandalismo, etc.

o Daños por agua, localización y reparación, heladas, desastrosos, fontanería urgente sin daños.

o Daños estéticos.

o Roturas, cristales, rótulos.

o Asistencia en el negocio.

o Prima total para un local en alquiler con contenido de 25000€. Para otras combinaciones, consulte con nuestros técnicos.

## Agremia

## CSM

CORREDURÍA DE SEGUROS



Antonio García



914687251 ext111



agremia@csmcorreduria.es

### LA CORREDURÍA DE SEGUROS DEL INSTALADOR

# LA VISIÓN DE AGREMIA

En la pasada Asamblea General, tras su celebración y posterior desarrollo de la Junta Directiva del 30 de junio, Emiliano Bernardo Muñoz fue reelegido presidente de Agremia. En este segundo mandato al frente de la Asociación, es clara la apuesta que hace el presidente y su junta directiva, por seguir siendo referentes, liderando la apuesta por un sector que ha demostrado su resiliencia y visión de futuro.

Emiliano Bernardo en su discurso inaugural, con motivo de la tradicional cena de gala de Agremia, celebrada una semana después de su reelección, resumió los pilares sobre los que se asienta la Asociación, y aprovechó para destacar los principales hitos alcanzados en los últimos años:

La reactivación de la construcción y el impulso de la rehabilitación energética de edificios y viviendas gracias a las ayudas procedentes de los Fondos Next Generation, abren un amplio abanico de salidas profesionales para los jóvenes (instalación y mantenimiento de placas fotovoltaicas, aerotermia, geotermia, domótica, gases renovables...). Sin embargo, existe una demanda de trabajadores cualificados que no es fácil de cubrir, principalmente por la falta de conocimiento de la actividad instaladora por parte de los jóvenes y la ausencia de un relevo generacional.

Para paliar esta ausencia de técnicos en el sector, en el año 2022, Agremia lanzó, desde la Escuela Técnica, el proyecto "Creando cantera", de gran éxito, con el que se ha podido captar la atención de los jóvenes sobre distintos oficios y recuperar, con ello, la figura del aprendiz, basada en una vuelta a los orígenes, con una formación cercana y desde abajo.

Asimismo, la mejora continua y la apuesta por la innovación, la responsabilidad social y la calidad

en la prestación de los servicios a los más de 2.000 asociados, ciudadanos y a las casi cien empresas colaboradoras, han hecho que, año tras año, Agremia revalide el sello Madrid Excelente, cada vez con mejor puntuación.

Uno de los hitos más importantes de los últimos años fue la designación de Agremia como entidad colaboradora del Ayuntamiento de Madrid para asesorar y gestionar las ayudas del Plan Cambia 360. Actividad que ha compaginado con la de información y de gestión de otros planes, como los renove de calderas de la Comunidad de Madrid. Toda esta experiencia ha hecho que Agremia hoy cuente con su propia Área de Proyectos y Ayudas Públicas, liderada por profesionales de larga y reconocida trayectoria en el sector.

En septiembre de 2022, la Asociación creó, con la participación de Fremap, el I Observatorio de Salud Laboral, que analiza por primera vez las principales causas de accidentabilidad en el sector de las instalaciones energéticas, además del impacto sectorial y los costes asociados. Este Observatorio forma parte de los objetivos estratégicos de Agremia en 2022, que como patronal vela por la salud de los instaladores y el cuidado de la empresa, al tiempo que desarrolla una política de Responsabilidad Social Corporativa basada en mejorar la competitividad de las compañías asociadas.

Y pronto la Fundación Agremia será una realidad; a través de ella, podremos analizar las actividades formativas y de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en el sector de las instalaciones y la energía.

Queda mucho por hacer, pero seguimos la senda correcta.



# ASAMBLEA GENERAL Y REELECCIÓN DEL PRESIDENTE DE AGREMIA

El pasado 30 de junio, Agrema celebró la Asamblea General y posterior Junta Directiva, de la que salió reelegido Emiliano Bernardo presidente de la asociación durante los próximos cuatro años. También se renovó a la mitad de los cargos de la Junta.

Tras las palabras de bienvenida del presidente a los asistentes, entre los puntos del Orden del Día de la Asamblea, y sometido a votación de la sala, se dio cuenta del estado de las cuentas 2022 y del presupuesto de 2023, siendo aprobadas por unanimidad.

Asimismo, dado el buen balance económico, se propuso que el beneficio obtenido se destinara a incrementar el fondo social, y que el 1% tuviera como beneficiaria la Asociación Española de Lucha Contra el Cáncer (AECC).

Seguidamente, la directora general de Agremia, Inmaculada Peiró, presentó la Memoria de actividades de 2022 y el plan de acción para el año 2023. Este último en base al Plan Estratégico 2022-2024, adaptado ya al nuevo enfoque del se-

ctor de las instalaciones energéticas, y ligados a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Entre los objetivos, Peiró destacó dar a conocer a los jóvenes el futuro que ofrece el sector de las instalaciones energéticas; potenciar la formación del reciclaje, incorporando las nuevas tecnologías en materia renovable; impulsar políticas de salud y bienestar emocional de los trabajadores; fortalecer las alianzas para mejorar y ofrecer nuevos servicios; impulsar la seguridad y accesibilidad de la información; y convertir Agrema en entidad de registro de certificados digitales.

Tanto la Memoria como el Plan de Acción fueron aprobados por unanimidad.

También se valoró positivamente la puesta en marcha de nuevos proyectos, como la nueva Área de Ayudas y Proyectos, o de la Fundación Agrema, así como las acciones formativas que se llevan a cabo en la Escuela Técnica.

# Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

## PRESIDENTE

**EMILIANO BERNARDO MUÑOZ**

Empresa: TEMIGAS, S. L

Nº Socio: 541

## VICEPRESIDENTE 1º

**JOSÉ MARÍA DE LA FUENTE BUENO**

Empresa: ENERSOLAR MADRID, S.L.

Nº Socio: 12474

## VICEPRESIDENTE 2º

**JAVIER DÍAZ GONZÁLEZ**

Empresa: AIRCAL INSTALACIONES DE CLIMATIZACIÓN S.L.

Nº Socio: 16549

## VICEPRESIDENTE 3º

**MARIO MARTÍN**

Empresa: PEDRO ANTONIO MARTÍN BARBA

Nº Socio: 319

## SECRETARIO

**DAVID MACÍAS HIERRO**

Empresa: ROTAIL, S.L.

Nº Socio: 458

## TESORERO

**MARTÍN AGENJO**

Empresa: MARTIN AGENJO INSTALACIONES, S. L

Nº Socio: 438

## VOCAL

**MIGUEL ÁNGEL VICENTE CRUZ**

Empresa: VICENTE Y RIVERO S.A.

Nº Socio: 516

## VOCAL

**JAVIER GONZÁLEZ CASTELLOTE**

Empresa: TUVAIN S.A.

Nº Socio: 1528

## VOCAL

**RAQUEL GARCÍA LEÓN**

Empresa: GREMISAT S.L.

Nº Socio: 2047

## VOCAL

**JUAN CABELLO ESCUDERO**

Empresa: CALORÍFICA DOMÉSTICA S.L.

Nº Socio: 12527

## VOCAL

**SERGIO PÉREZ IZQUIERDO**

Empresa: CENTERMI S.L.

Nº Socio: 3521

## VOCAL

**FRANCISCO ALONSO GIMENO**

Empresa: SIMA SERVICIOS INTEGRALES ALONSO

Nº Socio: 14462

## VOCAL

**RAMÓN GUIJARRO DE FRUTOS**

Empresa: WARIS ENERGÍA S.L.

Nº Socio: 3779

## VOCAL

**MIGUEL LÓPEZ DÍAZ**

Empresa: ECOSANSE SOLAR S.L.

Nº Socio: 27863





AGREMIA REÚNE A MÁS  
DE 400 PERSONAS EN SU

# 42 Fiestas Patronal

AGREMIA CELEBRÓ EL PASADO 9 DE JUNIO SU TRADICIONAL FIESTA PATRONAL, QUE LLEGA A SU 42ª EDICIÓN, EN UZALACIN LA FINCA.

Este evento se ha convertido en una de las principales citas del sector energético, ya que una vez más ha reunido a más de 400 personas, entre autoridades y presidentes de asociaciones y colegios profesionales, fabricantes, distribuidores y principalmente instaladores asociados a Agremia.

Por parte de la Administración asistieron Mar Paños, directora General de Promoción Económica e Industrial de la Comunidad de Madrid; Marta

Nieto, directora General de Comercio y Consumo; Fernando Arlandis, director General de Descarbonización y Transición Energética; y Rafael Barberá, director de la Fundación Madrid por la Competitividad.

En la apertura de la Fiesta Tradicional, el presidente de Agremia, Emiliano Bernardo, destacó la importancia de la figura del instalador y de la asociación.





# Club Junkers Bosch plus

## Seguimos creciendo y lo hacemos contigo



Desde el club Junkers Bosch plus seguimos trabajando para ofrecerte nuevos beneficios adicionales, mejorando el acceso de registro, ampliando la gama de productos, agilizando las validaciones y muchas más novedades. Porque seguimos creciendo, y lo hacemos contigo.

Te esperamos en el club de los profesionales de la instalación  
[junkersboschplus.es](http://junkersboschplus.es) / 910 900 670 / APP de Junkers Bosch plus

**El club de los profesionales de la instalación**

Escanea este código con tu móvil para descargarte la APP.





al lado del cliente y eso tenemos que destacarlo y aprovecharlo”, manifestó Bernardo.

Seguidamente, Sara Molero, secretaria de la CEIM, dirigió unas palabras a los asistentes, donde destacó la labor de Agremia, que “ha estado desde los inicios de la CEIM” y ensalzó la figura del empresario. Además, agradeció la colaboración constante de Agremia con la Comisión de talento y formación a la que pertenecen dentro de su organización.

“Desde el año 1977, llevamos en Agremia poniendo en valor la labor que realizan las empresas asociadas. Sabemos que nuestro trabajo es y será esencial, sin nosotros no hay transformación energética, ni transición ecológica, ni descarbonización... Sin embargo, seguimos siendo el gran desconocido para la sociedad. Quizás porque somos el último eslabón de la cadena. Esto que a priori parece una debilidad, nos aporta la ventaja y la fuerza de estar

Una vez finalizada la cena, todos los asistentes pudieron disfrutar por cortesía de Baxi del humor e ingenio de MIKI DKAI, quien además fue el encargado de sortear los regalos –consistentes en diferentes viajes y estancias en hoteles– aportados por las empresas patrocinadoras.

Aprovechamos para agradecer un año más su colaboración para la celebración de este gran evento.





# Agremia

*gracias por vuestro apoyo*



# AGREMIA CREA EL ÁREA DE PROYECTOS Y AYUDAS PÚBLICAS



**PILAR GARCÍA**  
Directora Área de Proyectos  
y Subvenciones Públicas

La reciente creación del área de Proyectos y Ayudas Públicas por parte de AGREMIA, aprobada por la Junta Directiva en enero pasado y enmarcada dentro del plan estratégico 2021-2024, tiene diversos objetivos, siendo el principal brindar a las empresas asociadas un servicio de asesoramiento técnico que les permita conocer los diferentes programas de ayuda relacionados con el sector de las instalaciones, además de ofrecerle la asistencia en la gestión y tramitación de solicitudes de ayudas públicas, las cuales, en muchas ocasiones, presentan un alto nivel de complejidad documental.

En la actualidad, nos encontramos en un escenario complejo en lo que respecta a la existencia de subvenciones públicas, conviviendo simultáneamente incentivos con fondos de origen europeo, como los conocidos Next Generation, junto con los que proceden de la administración regional, como el recientemente publicado Plan Renove de Calderas Individuales y Equipos de Aire Acondicionado de la Comunidad de Madrid, y otros programas que tienen su origen en los presupuestos municipales, como la Estrategia de Sostenibilidad Ambiental "Madrid 360" del Ayuntamiento de Madrid. Por lo tanto, para lograr el objetivo común de la descarbonización de las instalaciones existentes y asegurar que los fondos lleguen a los ciudadanos, es necesario contar con un servicio que centralice e informe de manera clara y concisa sobre estas cuestiones.

Con este propósito, desde el área de Proyectos y Ayudas Públicas se están planificando jornadas informativas en las que se transmiten a las empresas instaladoras las características más relevantes de cada programa de ayudas. Además, se establecen reuniones bilaterales con fabricantes y distribuidores de equipos susceptibles de ser incentivados, se acuerdan colaboraciones con otras entidades públicas que comparten

la voluntad de difundir nuevas tecnologías y se prepara material informativo, entre otras acciones.

Es importante tener en cuenta que las empresas instaladoras asociadas a AGREMIA realizan un papel esencial para garantizar que las instalaciones se realicen de manera correcta, con calidad y de acuerdo con la normativa vigente. Además, son un eslabón fundamental para informar a sus clientes, y en última instancia, a los beneficiarios de las ayudas públicas, sobre los procedimientos a seguir para acceder a las mismas.

En definitiva, este nuevo departamento refuerza y complementa la labor de asesoramiento a los socios que se ha venido realizando de manera intensa y personalizada desde los departamentos técnico, jurídico, fiscal, informático, de atención al socio, marketing, entre otros, presentes en la asociación. Asimismo, aporta la amplia experiencia y conocimientos adquiridos durante años en el sector de la gestión de ayudas. Además, con la creación de este departamento, se busca fortalecer la colaboración que AGREMIA siempre ha mantenido con múltiples administraciones, tanto a nivel local, regional como nacional, dado que las empresas asociadas operan en todo el territorio nacional. De esta manera, se impulsará el papel de AGREMIA como entidad colaboradora de la Administración, al externalizar el trabajo burocrático para lograr una gestión rigurosa y más ágil de cara al ciudadano, como ya se viene desarrollando actualmente con la gestión de las ayudas del programa Cambia 360 del Ayuntamiento de Madrid, que incentiva las siguientes acciones:

- A)** Sustitución de instalaciones térmicas y de climatización por tecnologías más eficientes y menos contaminantes.
- B)** Instalación de infraestructura de recarga para vehículos eléctricos.



# Saunier Duval



## Soluciones de climatización

## eficientes y sostenibles

## Un nivel de ahorro y

## confort sin precedentes



### H2 Ready

20% HIDRÓGENO



### Sistemas de aerotermia Genia

Aerotermia multitarea con tecnología partida o compacta con refrigerante natural. Rendimiento excepcional capaz de alcanzar hasta 75°C de impulsión; cero emisiones de CO<sub>2</sub>, cero ruidos (el más bajo nivel sonoro del mercado) y 225 más sostenibles.

### Nuevas calderas MiConnect®

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](https://saunierduval.es)

Además de ello, se destaca el papel de AGREMIA como gestor de las ayudas provenientes del Plan Renove Privado de Salas de Calderas, así como el apoyo al asociado en los programas de ayudas para Renovables en Autoconsumo, Almacenamiento y Sistemas Térmicos, y en el programa de Rehabilitación Energética de Edificios, mediante la figura del delegado mandatario.

De manera complementaria, se pretende fortalecer la labor de formación e información que AGREMIA ha llevado a cabo intensamente, ya sea en el ámbito del socio o en colaboración con otros organismos con los que compartimos el objetivo de promover el uso más eficiente de la energía en el ámbito de la climatización y la generación de agua caliente sanitaria.

Por tanto, nos comprometemos a fortalecer el importante trabajo realizado por las empresas asociadas en el sector de las instalaciones, difundiendo a todos los niveles lo mucho que pueden contribuir en términos de mejora de las condiciones de

confort de los usuarios, así como dando a conocer las posibilidades de ahorro energético y económico que los avances tecnológicos actuales pueden ofrecer.

En la actualidad, el área de Proyectos y Ayudas Públicas de AGREMIA cuenta con la participación de Pilar García e Iván Vaquero. Ambos poseen una amplia experiencia en el sector de la energía y en la gestión de planes de ayudas públicas. Además, se cuenta con el pleno respaldo de los demás departamentos que conforman AGREMIA.

La estructura organizativa de AGREMIA está diseñada para fomentar la colaboración y la integración entre los departamentos. Esto nos permite aprovechar al máximo los recursos y conocimientos disponibles, en beneficio de las empresas instaladoras. En un entorno dinámico y en constante evolución, nos adaptamos a los proyectos y servicios específicos, garantizando que nuestras acciones estén siempre orientadas al progreso y desarrollo de las empresas asociadas.



# AGREMIA LANZA UN NUEVO SERVICIO PARA EMITIR FIRMAS Y CERTIFICADOS DIGITALES EXCLUSIVO PARA EMPRESAS ASOCIADAS

COMO NOVEDAD SE PODRÁ REALIZAR, SI ASÍ SE DESEA, POR VIDEOLLAMADA, EVITANDO DESPLAZAMIENTOS. CON EL OBJETIVO DE IMPULSAR LA DIGITALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS INSTALADORAS Y A SU VEZ FACILITAR LOS TRÁMITES A CUALQUIERA ASOCIADO. AGREMIA DESDE EL 1 DE JUNIO EMITE CERTIFICADOS DIGITALES (FIRMA ELECTRÓNICA) A SUS EMPRESAS ASOCIADAS.

Desde la entrada en vigor de la Ley 39/2015 de procedimiento Administrativo, las empresas y profesionales están obligados a relacionarse con las Administraciones Públicas por medios electrónicos, para lo cual deben contar con firmas o certificados digitales.

Por su parte, los particulares también precisan de algún tipo de identificación digital en el caso de que deseen realizar cualquier trámite o gestión por medios telemáticos.

Finalmente, más allá de las exigencias de los procedimientos administrativos, la utilización de firmas y certificados digitales como medio de identificación son cada vez más habituales en las relaciones entre empresas, y de estas con sus clientes o proveedores. Por todo ello, y con el fin de facilitar y agilizar la obtención de firmas y cer-

tificados digitales, AGREMIA, gracias a un acuerdo con la entidad Firma Profesional, ha puesto en marcha desde el de junio un nuevo servicio de emisión de firmas y certificados digitales, dirigido a los administradores, apoderados y, en general, cualquier empleado de las empresas instaladoras asociadas que lo precisen, todo ello de manera ágil y sencilla, evitando los problemas que derivan de la necesidad de solicitar cita previa ante la Agencia Tributaria u otros organismos públicos, como ocurre en el caso de los certificados emitidos por otras entidades de certificación como el caso de FNMT.

AGREMIA ofrecerá un amplio catálogo de certificados para cubrir todas las necesidades de las empresas asociadas, e implantará sistemas como la videoidentificación, para evitar desplazamientos innecesarios por parte de los solicitantes.

LISTA DE PRECIOS CERTIFICADOS DIGITALES

TIPO DE CERTIFICADO	Precio unitario AÑO	Precio 2 años	Precio 3 años	Precio 4 años	VIDEO IDENTIFICACIÓN*
PERSONA FISICA	15 €	N/A	40 €	N/A €	20 €
REP. PERSONA JURIDICA	36 €	70 €	100 €	125 €	20 €

(\*) Opcional

# GAS NATURAL EN EL HOGAR: MÁS EFICIENTE, MÁS RENTABLE Y MÁS SOSTENIBLE

## MADRILEÑA RED DE GAS

EL RECURSO DEL GAS NATURAL PARA LA CLIMATIZACIÓN DE VIVIENDAS Y LA DISPONIBILIDAD DE AGUA CALIENTE SANITARIA PRESENTA IMPORTANTES VENTAJAS QUE LO CONVIERTEN EN UNA SOLUCIÓN IDEAL PARA EQUILIBRAR RENDIMIENTO Y CONFORT, FRENTE A ALTERNATIVAS COMO LA AEROTERMIA.

El gas natural continúa postulándose como la mejor opción para afincarse en el parque actual de viviendas por su elevado rendimiento, eficiencia y rentabilidad, frente a las diferentes alternativas del mercado. Además de ser una apuesta de futuro por ser la puerta al hidrógeno, el gas natural asegura el confort de los inquilinos en las diferentes situaciones climáticas que se viven en la Comunidad de Madrid a lo largo del año.

### MADUREZ, POPULARIDAD Y CERCANÍA

Desde que llegara a España en la década de los 60, el gas natural se ha convertido en una de las fuentes de energía más populares en el entorno doméstico. A lo largo de los años, las redes de distribución han permitido acercar a los consumidores una solución fiable, segura y versátil que, además, ha evolucionado para adaptarse a las necesidades de los usuarios, especialmente en lo que se refiere al rendimiento y a los costes asociados. Al mismo tiempo, da una respuesta sólida a sus inquietudes medioambientales, algo que determina, cada vez más, la toma de decisiones en este terreno.

El lugar donde se vive es importante para seleccionar soluciones de climatización, ya que no todas las tecnologías son válidas para cualquier región. En zonas de clima continental, como es el caso de la

Comunidad de Madrid, el gas natural se ha revelado como la alternativa más completa para dar respuesta a los cambios de temperatura extremos que suelen producirse entre los meses de invierno y los de verano, con importantes variaciones en ambos momentos del año.

La disposición de las redes de distribución garantiza el suministro permanente de gas en todo momento, incluso en escenarios extremos como heladas o nevadas. Asimismo, al contrario de lo que sucede con los sistemas de aerotermia, estos fenómenos no afectan a la disponibilidad de la fuente de energía. Esto se debe a que las calderas permanecen siempre a resguardo en los edificios.

### GESTIÓN DE COSTES

En cuanto a la inversión necesaria para instalar el equipo de calefacción, el gas natural requiere de una inversión considerablemente reducida en comparación con tecnologías que actualmente se encuentran en desarrollo, ya que se trata de la solución más implantada y con mayor oferta. Además, los sistemas de gas natural cuentan con ciclos de vida muy largos y se ven afectados por un menor número de averías que los equipos de aerotermia, más complejos y sensibles a los cambios en el clima.



Por otra parte, tanto las redes de distribución como las calderas en los edificios cuentan con avanzados sistemas de monitorización y seguridad. En su lugar, los equipos de aerotermia tienen ciclos de vida más cortos, son más complejos de mantener y sus averías son mucho más costosas de abordar.

## EFICIENCIA Y SOSTENIBILIDAD

Sin embargo, si hay dos factores que resultan especialmente críticos para los consumidores, esos son la eficiencia y la sostenibilidad. El primero está vinculado con proporcionar un rendimiento óptimo a un menor coste, y el segundo, con la reducción del impacto de la fuente de energía en el medioambiente.

En lo que se refiere a la eficiencia, existen importantes diferencias entre las instalaciones de gas natural y los sistemas de aerotermia, que dependen del suministro de energía eléctrica. Las fuertes variaciones del precio de la energía por factores externos han supuesto una inquietud lógica para la mayoría de los consumidores en los últimos años. Sin embargo, el precio del gas natural ha disminuido de forma notable en los últimos meses, al mismo tiempo que se ha garantizado no solo el suministro, sino su almacenamiento y disponibilidad en España a muy largo plazo. En lo que se refiere a la aerotermia, más expuesta a las variaciones del precio de la energía eléctrica, exige a menudo la modificación de factores que incrementan los costes, como el cambio de la potencia eléctrica y las adecuaciones necesarias en las viviendas. Asimismo, el consumo eléctrico de los equipos puede llegar a ser muy elevado para proporcionar la temperatura correcta, sobre todo si en el exterior aquella es muy elevada o si, cuando es muy baja, es necesario activar el proceso de desescarchado.

La sostenibilidad está garantizada con las soluciones de climatización por gas natural. Además de producir un muy bajo nivel de emisiones y de prescindir de gases de efecto invernadero, como sí sucede con la aerotermia, las calderas están preparadas para poder funcionar con fuentes de energía cien por cien renovables, como son el biogás y, sobre todo, el hi-

drógeno verde. Ambas tecnologías, que ya se están aplicando tanto en entornos residenciales como en el transporte urbano (por ejemplo, en autobuses y taxis), anticipan un futuro mucho más sostenible y suponen soluciones de transición que cuentan con la gran ventaja de aprovechar los sistemas de distribución actuales, además de complementarse bien con otras soluciones energéticas igualmente renovables.

## UNA SOLUCIÓN ESTÉTICA Y CONFORTABLE

Para los consumidores, la opción del gas natural como alternativa frente a la aerotermia, en sus diferentes versiones, es una respuesta más óptima a nivel estético al evitarse el empleo de dispositivos voluminosos en los interiores, así como a las incómodas máquinas en fachada, que alteran de manera significativa la estética de los edificios. Estas también generan a menudo ruidos incómodos que, en el caso del gas natural no se producen, lo que eleva notablemente el confort tanto para los habitantes de una vivienda como para el resto de vecinos.

El gas natural, por lo tanto, constituye en estos momentos la alternativa más razonable para afrontar las necesidades presentes y futuras de los usuarios, y lo hace con argumentos de peso: eficiencia, precio, fiabilidad y sostenibilidad. Gracias a su perfecta integración con el parque de viviendas, sumado a las cualidades anteriormente vistas, se convierte en la alternativa perfecta tanto para arquitectos como para constructores y usuarios.





# EL PROYECTO "CANTERA" LLEGA A LAS PYMES Y AUTÓNOMOS

A PARTIR DE SEPTIEMBRE YA PUEDEN CONTRATAR APRENDICES CON EL RESPALDO DE AGREMIA



VICTOR PERNÍA

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

El año pasado asistimos a una nueva regulación del antiguo contrato de formación y aprendizaje, apareció el nuevo contrato de formación en alternancia en el trabajo con importantes novedades que, en general, flexibilizan su utilización por parte de las empresas (Formación Profesional DUAL en el ámbito Laboral).

Desde enero AGREMIA viene poniendo en marcha procesos de contratación y formación en el marco de este nuevo contrato, con empresas de gran tamaño que pueden asumir la contratación simultánea de bastantes aprendices (grupos completos). Ahora que ya está maduro y probado este procedimiento, lo hacemos extensivo a PYMES y trabajadores autónomos, que quieran contar a uno o varios aprendices. En este periodo hemos contado con la inestimable colaboración de la **Asociación NORTE JOVEN** que nos ayuda en la selección de candidatos y en el apoyo educativo que necesitan muchos de los aprendices durante su formación oficial, que garantiza en gran medida el éxito del Proyecto. En esta nueva etapa seguiremos contando con ellos.

## ¿EN QUÉ CONSISTE EL PROYECTO "CANTERA"?

Está pensado para facilitar a las empresas de AGREMIA la contratación de aprendices (jóvenes mayores

de 16 y menores de 30 años que no tengan titulación oficial para el ejercicio de nuestros oficios). Estos jóvenes son contratados laboralmente por las empresas con el contrato en alternancia por un periodo de 12 meses, dedicando un 65 % de su jornada a trabajar y un 35 % a formarse en la Escuela Técnica de AGREMIA en titulaciones oficiales del sector.

Lo ideal es que la propia empresa nos facilite el candidato de su propio entorno, en caso contrario le presentaremos varios candidatos facilitados por la Asociación NORTE JOVEN, para que los entreviste y seleccione al más idóneo. A la finalización de este proceso formativo/laboral contaremos con un nuevo profesional en el sector con un año de experiencia y un título oficial reconocido en el sector.

**En el mes de septiembre iniciaremos un primer grupo de 15 alumnos** con la finalidad de formarlos como **Instaladores/Mantenedores de Climatización** e iremos trabajando en nuevos grupos del resto de especialidades (Electricidad, Gas, Calefacción, Fontanería y Frío Industrial).

## ¿QUÉ VENTAJAS TIENE PARA LA EMPRESA ESTE PROYECTO?

En primer lugar, contar con un trabajador joven para formar desde cero en la filosofía y modo de

trabajar de la empresa, supone recuperar el traspaso de conocimientos de los oficiales a los aprendices, tradicional en nuestro sector.

**La empresa cuenta con una subvención de la Comunidad de Madrid de 5.500 € por cada contrato de 12 meses (más 500 € en caso de mujeres o personas trans).** Si no se alcanza el tiempo total del contrato es obligación sustituirlo por otro trabajador similar por el tiempo restante o devolver la subvención. **En caso de convertir el contrato en indefinido, al final de los 12 meses, se recibe otra subvención de 1.500 €/hombre y 1.800 €/mujer más la reducción de las cuotas de Seguridad Social durante 3 años.** La formación que recibe el alumno está bonificada al 100 %, es decir **no supone ningún coste directo a la empresa ni afecta a su crédito formativo anual.**

### ¿QUÉ SALARIO RECIBE EL APRENDIZ?

En general, recibe el 65 % del nivel retributivo de nuestro convenio, concretamente **9.883'60 € brutos/año** o lo que es lo mismo **823'63 € en 12 meses.** En este caso las cuotas a la Seguridad Social están bonificadas al 100 % en empresas de menos de 250 trabajadores y el 75 % en las de más trabajadores.

De manera particular, si el aprendiz va a desarrollar su trabajo en obra nueva debemos adaptarnos a los requerimientos del sector de la construcción, por lo que el salario será de **11.725'28 € brutos/año** o lo que es lo mismo **977'10 € en 12 meses.** En este caso la Seguridad Social supone un coste a todas las empresas de 117'15 €/mes.

### ¿QUÉ JORNADA LABORAL Y FORMATIVA TENDRÁN?

En el año de contrato dedicarán un total de 1.140 horas a trabajar en la empresa a jornada completa y 614 horas a formarse en la Escuela de AGREMIA. Hemos programado un calendario ordinario sema-

nal de 3 días de trabajo y 2 de formación, inicialmente, que posteriormente irá incrementando la parte laboral hasta llegar a 4 días de trabajo y 1 de formación a la semana para ajustarnos así a los porcentajes y horas totales.

### ¿QUÉ FORMACIÓN RECIBIRÁN?

En la parte formativa, en nuestra Escuela, recibirán de manera previa a la contratación el curso de **20 horas** de Prevención de Riesgos Laborales del oficio de nuestro sector que les permitirá llegar a las empresas con la certificación de esta formación obligatoria para el puesto de trabajo.

A continuación, un módulo formativo de instalación de tuberías de **170 horas** en el que desde un punto de vista eminentemente práctico les formaremos en todos los métodos de trabajo de unión de tuberías metálicas y plásticas. Seguiremos con el Certificado de Profesionalidad de Montaje y Mantenimiento de Instalaciones de Climatización y Ventilación/Extracción de **380 horas** (50 % del carné RITE).

Finalizaremos con un curso de **64 horas** de diseño, cálculo y montaje de conductos en fibra de aire acondicionado. Todas estas formaciones llevan aparejadas certificaciones oficiales o parte de ellas.

### ¿CÓMO PUEDO RECIBIR MÁS INFORMACIÓN Y/O PARTICIPAR EN EL PROYECTO?

De manera muy sencilla, llamando a nuestra **Escuela Técnica (telf.: 91/792.35.58)** y preguntar por **Ana Isabel del Val** (Servicio de Orientación e Intermediación Socio-laboral) con la **Ref.: Proyecto "CANTE-RA"**. Aunque en septiembre el primer proceso que comenzaremos será el de Climatización se pueden ir solicitando de las demás actividades, para que en cuanto contemos con los candidatos suficientes pongamos en marcha otros procesos (Gas, Calefacción, Electricidad, Fontanería y/o Frío Industrial).

# EL PROYECTO "CREANDO CANTERA" REESCRIBE LA OPORTUNIDAD LABORAL QUE TIENE EL APRENDIZ EN EL SECTOR

DAMOS SEGUIMIENTO A LAS ENTREVISTAS DE LAS EMPRESAS, ALUMNOS Y TUTORES QUE HAN FORMADO PARTE DEL PROYECTO "CREANDO CANTERA", LLEVADO A CABO EN LA ESCUELA TÉCNICA DE AGREMIA. EN ESTA OPORTUNIDAD, COMPARTIMOS LA EXPERIENCIA DE LA EMPRESA ASOCIADA UMBRALCLIMA, S.L., REPRESENTADA POR JUAN MANUEL PÉREZ

## JUANMA DE UMBRALCLIMA, S.L.

**¿Consideráis que los alumnos han venido lo suficientemente preparados del Curso para aprender el periodo de prácticas?**

Considero que sí ha venido preparado para la duración que tiene el certificado, pero ha sido sobre todo su actitud y sus ganas las que le han hecho solventar las dudas.

**Del alumno que has "acogido" en prácticas, ¿qué valoras más?**

Su actitud y la responsabilidad para el trabajo a su corta edad. Si bien es cierto que con 18 años en mi época ya estábamos cansados de trabajar y saber lo que era el esfuerzo y la responsabilidad, actualmente estos valores son difíciles de encontrar entre los jóvenes.

**¿Tiene futuro en tu empresa? ¿Y en otras del mismo sector?**

En principio sí, de hecho le he ofrecido un contrato en prácticas que le permita seguir formándose en el sector ya que aún le queda mucho por aprender.

**¿Cómo enfocarías, dada que es una primera experiencia, las próximas prácticas no laborales de este tipo de modalidad de cursos?**

En empresas pequeñas como la mía supone un balón de oxígeno tener la oportunidad de acoger

a un joven con ganas de aprender dada la dificultad de encontrar personal, ya no cualificado que eso es casi imposible, sino como aprendiz con actitud y ganas.

**¿Creéis que los jóvenes que han accedido a este primer proyecto pueden impulsar el sector de las instalaciones y la energía y cubrir la demanda de trabajadores cualificados?**

Eso dependerá de ellos, pero es un sector con grandes oportunidades y la media de edad entre los instaladores hace necesario un relevo generacional. Igual que yo en el 94 estudié instalaciones y mantenimiento de equipos de frío y calor y ví la oportunidad de seguir con el itinerario, sacarme todos los carnés y emprender un proyecto propio. Considero que los chicos que nos estén leyendo también pueden hacerlo y si es, a través de este tipo de iniciativas, mucho mejor.

**¿Qué es lo que más valoráis de ellos, en cuanto a actitud, aptitud y compromiso?**

Lo que más valoro son las ganas de aprender y adaptarse a las diferentes situaciones que se nos presentan ya que, como bien sabemos, el día a día en nuestro sector es muy cambiante y aunque no queramos tenemos que saber gestionar muy bien la improvisación. Es un chico muy responsable y sincero para su edad.



## JESÚS FERNANDEZ CERTIFICADO DE FONTANERÍA EN UMBRALCLIMA, S.L.

**¿Cómo valoras esta primera edición del proyecto "Creando Canteras"? ¿Ha respondido a tus expectativas?**

Del 1 al 10 lo valoraría con un 8, me gustó mucho el profesor y la relación con los compañeros a pesar de que lo inicié con la cabeza puesta en otro sector, concretamente el sanitario.

Sí, ha respondido a mis expectativas sobre todo en la empresa de Juanma, he aprendido mucho y te diría que me ha tratado como a un hijo, incluso me ha ayudado a sacarme el teórico del carné de conducir que en este sector es imprescindible.

**¿Qué certificado has estudiado?**

El certificado nivel 1 de FONTANERÍA, CALEFACCIÓN Y CLIMATIZACIÓN DOMÉSTICA.

**¿Cómo conociste el certificado y por qué decidiste acceder al mismo?**

Por un profesor de Agremia que le habló a mi padre del curso y de sus condiciones, así que me pareció

una buena acción para ocupar el tiempo hasta que pudiese matricularme en el ciclo sanitario. Finalmente, me he quedado sin plaza este curso académico y Juanma me ofrece un contrato en prácticas y la oportunidad de seguir formándome en el sector.

**Las prácticas en empresas están enfocadas a poner en práctica y conocer la realidad de un sector del que ampliamente has tenido conocimientos en el Curso, ¿en qué sentido ha cambiado tu percepción del mismo?**

En el curso jamás pensé que podía ver tantas cosas diferentes como he visto en las prácticas en empresas, desde cambiar un grifo hasta hacer una instalación inicial. Estoy muy contento y motivado con el ofrecimiento de Juanma de hacerme un contrato en prácticas que me permita seguir formándome en el sector y quién sabe si en el futuro podré ser un buen técnico instalador. Pero eso ahora no me preocupa, voy a ir pasito a pasito y tampoco descarto seguir intentando entrar en el módulo sanitario. Lo importante es no parar y seguir hacia adelante, tengo solo 18 años y no sé muy bien qué quiero hacer con mi vida.

# "LA FUERZA DE UN GRAN GRUPO CON LA AGILIDAD DE UNA PYME"



Blue Pearl  
ENERGY SERVICES

BLUE PEARL ENERGY (BPE) ES UNA EMPRESA LÍDER EN EL SECTOR DE LA ENERGÍA ALTERNATIVA CAPAZ DE AYUDAR A SUS CLIENTES A MEJORAR SU EFICIENCIA ENERGÉTICA Y REDUCIR SU HUELLA DE CARBONO



▲ Sébastien Ugone, cofundador y director de operaciones Blue Pearl Energy.

## UN GRAN PROYECTO PARA EL SECTOR DE LA ENERGÍA

Blue Pearl nació de la asociación de profesionales de servicios energéticos que deseaban estructurar una plataforma de servicios energéticos en Europa (Alemania, España, Bélgica, Francia y Europa Central).

Los servicios energéticos son el arte de transformar la energía primaria en energía útil, como electricidad o gas para calefacción, aire acondicionado, iluminación, congelación entre otros. A través de nuestras diversas empresas, ahora estamos activos en todas las áreas de la ingeniería climática y la ingeniería eléctrica, pero también a través de energías renovables descentralizadas, biomasa, biogás, solar, fotovoltaica, recuperación de calor, etc. nos involucramos en todas las etapas de un proyecto desde el diseño, pasando por la construcción, el mantenimiento, la operación y hasta la financiación de las instalaciones.

Blue Pearl Energy ha desarrollado un modelo de negocio original, cuyo objetivo es crear una poderosa red europea de pymes complementarias en el sector de los servicios energéticos para ofrecer soluciones más completas, con compromisos reales de rendimiento energético a largo plazo, permitiendo enfrentar los desafíos de la transición energética y la posibilidad de financiar cualquier tipo de equipación.



## **COMPROMETIDOS CON LA INNOVACIÓN, LA SEGURIDAD Y LA SOSTENIBILIDAD**

En Blue Pearl estamos comprometidos con la innovación. Siempre buscamos nuevas formas de mejorar la eficiencia energética y reducir el impacto ambiental. Para lograrlo, la empresa invierte en tecnologías de última generación y en el desarrollo de nuevas soluciones energéticas.

Además de innovación, buscamos proporcionar una mayor seguridad a nuestros clientes. Si tenemos en cuenta la situación actual en el mundo, los precios de la energía están subiendo de forma exorbitante. Este es un fenómeno que la guerra en Ucrania ha amplificado enormemente. Por lo tanto, nuestros clientes buscan reducir su consumo de energía por razones de costes operativos. Además, son cada vez más conscientes de los desafíos de la crisis climática y desean reducir su huella de carbono. Lo hacemos operando a dos niveles: realizando medidas de eficiencia energética (por ejemplo, las bombas de calor son 3 veces más eficientes que una caldera de gas natural) pero también produciendo localmente como con la fotovoltaica. Por lo tanto, nuestros servicios son esenciales porque ayudan a nuestros clientes B2B a reducir sus costes de energía y mejorar su huella de carbono. Es por ello, que ofrecemos también sostenibilidad, uno de nuestros valores fundamentales.

BPE está comprometida con la protección del medio ambiente y la reducción del impacto ambiental en sus operaciones. Para lograrlo, Blue Pearl utiliza tecnologías avanzadas para minimizar las emisiones de gases y reducir el consumo de energía.

## **FORMAR PARTE DE BPE ES PERTENECER A UN GRUPO CON FORTALEZA**

Hoy en día, solo los grandes grupos pueden ofrecer a sus clientes una gama completa de servicios energéticos, a diferencia de las pymes y los profesionales independientes. Pero también están acostumbrados a subcontratar buena parte de su actividad, lo que les hace perder agilidad, capacidad de respuesta y cuesta mucho más al cliente. Blue Pearl reúne a pymes complementarias en servicios energéticos para ofrecer soluciones más globales, con compromisos reales de rendimiento energético a largo plazo y con la capacidad de financiar equipos en nombre de los clientes.

Además, damos a los directivos de las empresas adquiridas toda la autonomía necesaria para continuar con sus entidades locales y atender a sus clientes.

Periódicamente, realizamos reuniones para mantenerles informados de las novedades y discutir las mejores opciones. La idea es que sean autónomos sin estar aislados y trabajen juntos para construir

## NUESTRA FINALIDAD ES ACOMPAÑAR A NUEVAS PYMES HACIA EL ÉXITO ENERGÉTICO

soluciones y ofertas que permitan a nuestros clientes ahorrar energía y mejorar su huella de carbono. Finalmente, dichos empresarios que se suman a nuestra plataforma también se convierten en accionistas de Blue Pearl, por lo tanto, participan activamente en el proyecto de transformación de Blue Pearl.

### CON UNA SÓLIDA BASE FINANCIERA

Blue Pearl Energy cuenta con el apoyo del tercer fondo de infraestructura paneuropeo de DWS. Esta filial de Deutsche Bank es una de las principales gestoras de activos del mundo. Por lo tanto, DWS tiene los medios financieros para respaldar la estrategia de desarrollo a largo plazo de Blue Pearl, que tiene un programa de inversión de 600 millones de euros durante los próximos 5 años. Los fondos están disponibles para todas las nuevas adquisiciones que realiza Blue Pearl, pero también para financiar proyectos de eficiencia energética en nuestros clientes.

Nuestro objetivo es continuar con el plan de desarrollo y en particular enfocados en dos ejes:

- ▶ Seguir con la expansión en España tras la entrada de BPE en el mercado español en 2022, por su alianza con Calordom, empresa especializada en servicios energéticos de calefacción centralizada.
- ▶ Financiar proyectos a aquellos clientes de todos los sectores, como, por ejemplo, calderas de biomasa.

En resumen, Blue Pearl Energy es una empresa líder en el sector de la energía que se dedica a ofrecer soluciones energéticas innovadoras, seguras y sostenibles a empresas energéticas en Europa.

Con nuestro enfoque, Blue Pearl Energy es una empresa que está a la vanguardia de la industria y que está comprometida con un futuro más limpio y sostenible para todos. Si estás buscando soluciones energéticas de calidad, no dudes en contactar con Blue Pearl Energy.





## NUEVOS SOCIOS EN AGREMIA

# DAMOS LA BIENVENIDA... EN LOS MESES DE ABRIL A JUNIO

De las nuevas altas, el **60% son empresas** (Sociedades Limitadas, Sociedades Anónimas, etc..) y el **40% autónomos**

- ▶ BEJARANO QUESADA, PEDRO ANTONIO
- ▶ BUCUR SERVICIOS, S.L.
- ▶ BUILD TECH ENERGY, S.L (WOLTEA)
- ▶ CARO ESTEBAN, DAVID
- ▶ CENTENO CORDOVA, JOAN MANUEL
- ▶ CHEN, JUN
- ▶ CLIMAPLUS INSTALACIONES Y SERVICIOS, S.L.
- ▶ CLIMATIZACIÓN Y HOSTELERÍA VIANGOS S.L.
- ▶ DEL ROSARIO MORENO, ELIO GEORGE
- ▶ DÍAZ REYES, SHAYAN
- ▶ DÍEZ ALONSO, JUAN CARLOS
- ▶ EFITECO CLIMA, S.L
- ▶ ELOLA SERVICIOS, SL
- ▶ FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, FRANCISCO EMILIO
- ▶ FJM INSTALACIONES Y MANTENIMIENTOS, S.L
- ▶ FONTEMA, S.L.
- ▶ FREIA INSTALACIONES, S.L.
- ▶ GALERA GIL, DAVID
- ▶ GARCÍA GARCÍA, LUIS MANUEL
- ▶ GLACIAR XXI SOLUCIONES EN FRÍO, S.L.
- ▶ HAMOUDA KHALIL, KHALIL
- ▶ HERNÁNDEZ BERMÚDEZ, LUIS BERNARDO
- ▶ HIGUERAS GONZÁLEZ, PEDRO DAVID
- ▶ INSTALACIONES CARLOS BARROSO, S.L (INCAB, S.L)
- ▶ INSTALACIONES LAMPAR, S.L
- ▶ INSTALACIONES TERMICAS TODO GAS, S.L.
- ▶ INSTALACIONES Y MANTO L. CALERO, S.L.
- ▶ INSTALACIONES Y SERVICIOS PAULINO LOYARTE, S.L.
- ▶ IOSIF GRIJINCU
- ▶ JR CELICA, S.L.
- ▶ LI ZONGPING
- ▶ LÓPEZ OVELAR, JORGE LUIS
- ▶ MULTISERVICIOS ARCE, S.L.
- ▶ NICOLAS LUCIANI, IGNACIO
- ▶ NOVOFUTUR SERVICIOS INTEGRALES, S.L.
- ▶ NOZZLE INSTALACIONES, S.L.
- ▶ PAUTAS Y DIRECTRICES INDUSTRIALES, S.L.
- ▶ REÑONES MORÓN, FRANCISCO JAVIER
- ▶ RIOFER SERVICIOS INSTALACIONES, S.L.
- ▶ SERVICIOS CLIMÁTICOS Y PROYECTOS CASADO, S.L.
- ▶ STANDARD CLIMA, S.L.
- ▶ TERMICALIA RENOVABLES, S.L
- ▶ TODOTECNICOS 24H, S.L.
- ▶ WARIS REFORMAS Y REMODELACIONES, S.L.
- ▶ WORLD WIDE GLOBAL TV S.L.

# UNEX REALIZA UN TALLER EN LA ESCUELA TÉCNICA AGREMIA SOBRE CÓMO OPTIMIZAR LAS INSTALACIONES DE CLIMATIZACIÓN

ESTUDIANTES E INSTALADORES PARTICIPARON EN LA JORNADA TEÓRICO-PRÁCTICA, DONDE SE LLEVÓ A CABO UN MONTAJE REAL DE LA CANAL 31.

Despiertas una mañana de verano. Acaba de amanecer y la temperatura ya sobrepasa los 30 °C. Abres las ventanas de par en par, pero es inútil: no corre aire. **Decides encender el aire acondicionado por primera vez en el año.** Sin embargo, descubres que el aparato no funciona debido a que el aislamiento de los tubos se ha degradado al estar desprotegido. Ahora necesitas un instalador de confianza, que conozca las soluciones más rápidas y duraderas... **¿A quién recurrirás?**

En época estival, esta duda aumenta entre los usuarios y hay que saber cómo resolverla. Es el momento ideal para que instaladores profesionales demuestren sus habilidades, resuelvan de la mejor manera los problemas cotidianos y destaquen por un buen trabajo. Por esta razón la **Escuela Técnica de la Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía (Agremia)** organizó, en el mes de abril, un taller teórico-práctico sobre soluciones Unex de climatización. De esta manera, los contenidos de la jornada fueron impartidos por un grupo de ingenieros pertenecientes a Unex, la empresa **fabricante de sistemas aislantes innovadores de gestión de cableado para instalaciones eléctricas, de telecomunicaciones y de climatización.**

## CANAL 31, LA SOLUCIÓN PERFECTA

Estudiantes e instaladores conjuntamente llegaron hasta la jornada, que se realizó en Madrid. En las instalaciones de Agremia, además de recibir una formación teórica previa, los instaladores pudieron trabajar en el montaje real de la Canal 31, un producto ideal para **mejorar el confort climático de un inmueble sin necesidad de grandes gastos ni obras.** También se utilizaron Bridas 22 y otros elementos de montaje. Entre los comentarios más escuchados sobre la aplicación de los productos de la empresa, los estudiantes destacaron la **facilidad y limpieza del montaje en general.** También se habló acerca de la **robustez y resistencia del material:** un termoplástico hecho en base a materias primas de formulación propia.

## COMPROMETIDOS CON LA PROFESIÓN DE INSTALADOR

Unex, como empresa fabricante con tradición industrial de más de 50 años, tiene un compromiso con el sector eléctrico. Desde sus orígenes ha puesto sus conocimientos al servicio del instalador, participando en charlas, seminarios y formaciones. Si quieres saber más sobre las soluciones de gestión de cableado de Unex para climatización, puedes revisar este documento. También puedes contactar con Asistencia Técnica, siempre dispuestos a prestar un asesoramiento técnico y personalizado durante todo el proceso de compra, instalación y post venta. Sólo debes escribir a [asistencia.technica@unex.net](mailto:asistencia.technica@unex.net).



# GREE APUESTA POR LA FORMACIÓN A INSTALADORES PARA DAR A CONOCER SUS SOLUCIONES EN AEROTERMIA

El jueves 11 de mayo se celebró en la sede de AGREMIA, en Madrid, la jornada técnica presencial "Presentación nueva gama de aerotermia GREE" impartida por Dionisio García (KAM Proyectos Gree Products España).

La ponencia se pudo seguir también vía streaming gracias a un link de seguimiento para todos los usuarios que se registraron en la convocatoria. En

total, sumando participantes presenciales y online, hasta un total de 50 profesionales pudieron conocer de primera mano todas las innovaciones en productos de Aerotermia de Gree, así como los tips necesarios para su instalación.

Durante la jornada, se revisaron los principios básicos de la aerotermia, soluciones completas de bombas de calor aire-agua Gree para cada sistema, los componentes clave de la gama de Aerotermia Versati e información esencial para su instalación, así como los principios básicos para el cumplimiento del CTE como renovable.

Gree apuesta por la formación para acercar a los instaladores sus soluciones en sistemas de climatización y calidad del aire interior más eficientes y seguros.



**VERSATI III SPLIT**



**VERSATI III ALL IN ONE**



**VERSATI IV MONOBLOC**



# AIS BUILDING OUTNOVATION, NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA



## AIS BUILDING OUTNOVATION: EL RETO DE INSPIRAR EL CAMBIO EN LA CONSTRUCCIÓN

AIS Building Outnovation es especialista en sistemas y soluciones avanzadas de fontanería y climatización. Mediante la aplicación de una metodología propia, aporta una propuesta de valor única, comprometiéndose con el desarrollo de soluciones eficientes y de calidad en sus gamas de productos **AIS Acqua –(accesorios y tuberías PEX y Multicapa) para distribución de agua y fontanería- y AIS Klima– para sistemas de climatización (suelo radiante y todos los complementos de regulación y control asociados).**

La empresa está inmersa en una transformación radical, impulsada por **una nueva actitud: Outnovation**. Un concepto de innovación colaborativa con todos los actores del sector y que se extiende en todos los procesos de la compañía y en el desarrollo de productos y servicios acordes con los requerimientos de los mismos. **El objetivo es ofrecer al cliente una atención integral con una perspectiva de 360°, atendiendo sus necesidades actuales y futuras.**

La **mejora continua forma parte del día a día de la compañía**, y ofrece servicios y productos de alta calidad, con mejoras técnicas, siendo altamente eficientes y competitivos. Además, cuentan con certificaciones tanto nacionales (AENOR, BUREAU VERITAS) como internacionales (WRAS, DWG, EOTA).

Además de su compromiso con la atención al cliente, **AIS también se involucra en la sostenibilidad**, reduciendo el impacto medioambiental en sus procesos de fabricación y desarrollando soluciones que optimicen los tiempos en la distribución y ejecución de las obras y reformas.

Actualmente, AIS Building Outnovation está muy implicada en la especialización en el sector de la construcción, desarrollando productos y servicios para segmentos del mercado que definen una nueva demanda. La construcción industrializada, como nueva forma de construcción que ofrece alternativas a la construcción tradicional, y la propuesta de soluciones estandarizadas para el importante sector Hotelero, son claros ejemplos de puesta en práctica de la especialización con beneficios visibles en tiempo de ejecución y en retornos de inversión.

**“Porque con innovar ya no es suficiente. Porque queremos llevar la transformación lejos. Alto. Fuera”**

Para más información  
[www.aisoutnovation.com](http://www.aisoutnovation.com) o por  
teléfono: **918 171 884** o por  
WhatsApp: **617 430 093**



# RECICLAJE SOSTENIBLE EUROPA S.L.

## NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

Somos una empresa pionera en el campo del reciclaje y la gestión sostenible de residuos en el sector de la climatización y la calefacción.

Fundada en el año 2022, nuestra empresa se ha establecido con el objetivo de brindar un servicio integral de recolección y recuperación de residuos generados por las empresas instaladoras. En un mundo cada vez más consciente de la importancia de proteger el medio ambiente, comprometidos a ofrecer soluciones efectivas para la gestión adecuada de los residuos generados en la actividad de instalación y mantenimiento de sistemas de climatización y calefacción.

Nos enorgullece poder garantizar a las empresas instaladoras que todos los productos y equipos que retiran de las instalaciones han sido gestionados de manera responsable y cumpliendo con las normas medioambientales vigentes. Nuestra empresa se distingue por proporcionar a los instaladores una asistencia completa en el campo de la gestión de residuos.

Además de ofrecer servicios de recogida y recuperación, también emitimos certificaciones que avalan el correcto tratamiento y disposición final de los residuos. Esto permite a nuestros clientes brindar a sus propios usuarios finales la tranquilidad de saber que sus antiguas instalaciones y aparatos han sido gestionados de manera sostenible y responsable.

En Reciclaje Sostenible Europa s.l., creemos firmemente en la importancia de la

economía circular y en la necesidad de promover prácticas comerciales sostenibles en el sector de la climatización y la calefacción.

Nuestro objetivo es contribuir a la construcción de un futuro más limpio y saludable, brindando a las empresas instaladoras una solución confiable y efectiva para la gestión responsable de sus residuos. Estamos comprometidos con la protección del medio ambiente y nos esforzamos por marcar la diferencia en el sector.

### PROFESIONALES CON REFERENCIA EN EL SECTOR DEL RECICLAJE

Al elegir nuestros servicios, las empresas y profesionales de la instalación reciben el sello de Instalador Reciclador por formar parte de nuestra red de colaboradores.

Este sello es otorgado por nuestro Departamento de Medioambiente y permite a los instaladores distinguirse y demostrar su compromiso con la correcta gestión de los residuos generados en sus obras e instalaciones.

Este distintivo se convierte en una identificación que respalda el compromiso de los instaladores con el medio ambiente y la correcta gestión de los residuos.



# FIELDPIECE

## NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA



**Fieldpiece** fue fundada por Rey Harju hace 30 años en California con el propósito de proveer a los profesionales de la climatización y refrigeración, las mejores herramientas para que pudieran llevar a cabo su trabajo de una forma más cómoda, rápida y con confianza. Hoy, después de más de 30 años en el sector, hemos alcanzado muchos logros. Además, seguimos siendo el único fabricante de herramientas dedicado exclusivamente al mercado de la climatización y refrigeración.

Siguiendo fieles a nuestro objetivo de hacer la vida más fácil a todos los profesionales del sector, en 2020 **Fieldpiece** se establece en Europa con las oficinas centrales y el almacén logístico ubicados en Holanda.

Dada la extraordinaria recepción de nuestro producto desde que llegamos a Europa, en 2021 **Fieldpiece** empezó una nueva etapa en la que nos introducimos en el mercado español desembarcando con fuerza para llegar a ser la marca de referencia para



los técnicos de HVAC-R al igual que lo es en los Estados Unidos.

En nuestra página web encontrarás más información y te podrás descargar el catálogo de producto:

<https://fieldpiece-europe.com/es>



# SCHLÜTER SYSTEMS

## NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

Desde sus inicios en el año 1975, Schlüter-Systems se dedica al desarrollo de soluciones para la colocación de baldosas cerámicas. La gama de productos de Schlüter-Systems cuenta con más de 10.000 artículos, comercializados desde sus delegaciones en todo el mundo, cuyo fin principal es garantizar un perfecto acabado y duradero funcionamiento de cualquier tipo de recubrimiento cerámico y de piedra natural. Entre estas soluciones, destaca la más amplia gama de perfiles para la protección de cantos de baldosas cerámicas y juntas de movimiento. Los sistemas de impermeabilización y desolidarización evitan deterioros en la cerámica provocados por la presencia de humedad, heladas, movimientos por dilatación o agresiones mecánicas. Además, estas soluciones combinan perfectamente con sistemas prefabricados para la construcción completa de duchas, baños, piscinas, spa's y espacios húmedos en general.

Especial interés para los instaladores de calefacción tienen sus sistemas para la climatización de viviendas a través de suelos y paredes cerámicos con ahorro energético. Los sistemas Schlüter®-BEKOTEC-THERM y DITRA-HEAT-E unen en un sistema la creación de ambientes perfectamente climatizados y el ahorro de energía. Para ello, ambos sistemas de suelo radiante de baja altura se aprovechan de la alta conductividad térmica de los recubrimientos cerámicos o de piedra natural y su capacidad de acumular energía.

El sistema Schlüter®-BEKOTEC-THERM es la solución ideal para regular la climatización completa de un edificio, tanto en verano, como en invierno. Es un sistema de muy

baja altura, que reacciona rápidamente a los cambios de temperatura y que permite que tanto el calor como el frío del agua que circula por sus circuitos lleguen rápidamente a la superficie. Estas propiedades convierten a Schlüter®-BEKOTEC-THERM en un sistema de suelo radiante sencillo y confortable. Su eficacia forma la base, para que el sistema pueda trabajar en invierno con una temperatura de impulsión de solo 30°C, creando un clima agradable y saludable en las habitaciones con un bajo consumo energético. Igualmente, en verano se puede invertir fácilmente el proceso para que circule agua fría por los circuitos. Además, este bajo consumo energético favorece el uso del sistema en combinación con fuentes de energía regenerativas, como, p. ej., energía solar o geotermia con ayuda de bombas de calor.

Por otro lado, Schlüter®-DITRA-HEAT-E es la solución ideal para el calentamiento eléctrico puntual de suelos y paredes de cerámica y piedra natural. A diferencia de las mantas eléctricas convencionales, los cables eléctricos del sistema se instalan directamente sobre la lámina Schlüter®-DITRA-HEAT en todas aquellas zonas donde se quiera calentar los revestimientos cerámicos de forma rápida, precisa e individual. Además, con la homologación de Schlüter®-DITRA-HEAT-E para su instalación en paredes, los propios revestimientos cerámicos actúan como zonas puntuales para el secado de toallas o evitan la aparición de moho en las paredes interiores de fachadas. Gracias a su baja altura de construcción de solo 5,5 mm, Schlüter®-DITRA-HEAT-E no solo es ideal para su uso en obra nueva, sino especialmente indicado para cualquier proyecto de reforma.



## PRAMAC

SERIE GDW DE DISEÑO MODULAR, MÚLTIPLES OPCIONES DE CONFIGURACIÓN Y FIABILIDAD

### Serie GDW

Diseño modular, múltiples opciones de configuración y fiabilidad



La serie **GDW de grupos electrógenos industriales Pramac** ha sido diseñada y desarrollada para ofrecer un alto grado de adaptabilidad. Es una solución con opciones desde 10 hasta 820kVA, lo que la convierte en la mejor elección para aplicaciones industriales gracias a su fiabilidad y robustez.

Su diseño ofrece un alto grado de versatilidad y permite lograr la configuración más adecuada de acuerdo con las necesidades operativas reales: regulaciones locales, aplicaciones estacionarias de emergencia o trabajo continuo, y **uso en cualquier sector industrial, comercial y residencial.**

Dimensiones totales diseñadas para optimizar la carga en contenedores y camiones. Cuatro puntos de elevación. Cuatro opciones de depósito de combustible disponibles con diferentes niveles de autonomía, en polietileno y metal: 8h, 12h, 24h y 48h.

Diseñado para un fácil mantenimiento con 3 grandes puertas que dan acceso a todos los puntos de servicio. Panel de acceso a la batería desmontable para mantenimiento rápido de batería de arranque.

Con un módulo especial de atenuación de ruido en el techo para lograr unas emisiones de ruido ultrabajas, manteniendo la misma huella, reducción del ruido de escape gracias al silenciador de alto rendimiento, uso de material fonoabsorbente de alta calidad.

## BAXI

BAXI APUESTA POR LA FORMACIÓN DE LOS INSTALADORES CON LA APERTURA DE UN CENTRO ESPECIALIZADO EN AEROTERMIA EN MADRID

Bajo el lema: "Formar para transformar; formar para cuidar", BAXI presenta su firme apuesta por la formación y actualización de los instaladores en el manejo de los equipos de climatización que usen energías renovables, tal y como marca la Unión Europea en sus planes para reducir las emisiones de carbono y contribuir al cuidado del medio ambiente. Por este motivo acaba de poner en marcha un nuevo centro de formación en aerotermia en Madrid que dispone de 500 metros cuadrados, 3 aulas teórico-prácticas y una zona de networking y lúdica. También incluye una zona de atención telefónica al profesional, donde un equipo con amplia experiencia en la instalación de aparatos de climatización ofrece asesoramiento y apoyo a los instaladores en sus dudas cuando acometen una instalación, reparación... con alguno de los múltiples productos comercializados por BAXI. El nuevo centro ubicado en la calle Tomás Redondo, 2, de Madrid, se suma a la apuesta de BAXI por la aerotermia, ya iniciada con la creación del Centro de i+D y fabricación de aerotermia en Vilafranca del Penedés (Barcelona).

Para inscribirse a cursos de formación **BAXI: <https://formacion.baxi.es/>**  
**Dirección: C/ Tomas Redondo 2. Planta 2 Nave 3. 28033. Madrid**



## THERMOR

THERMOR RENUEVA SU GAMA DE TERMOS CONCEPT Y SE CONSOLIDA COMO LA MÁS AMPLIA DEL MERCADO

Thermor ha rediseñado su gama de productos más popular: **la serie Concept**. Se trata de **la gama más extensa del mercado**, con litrajes que van desde los 15 hasta los 500 L, permitiendo así ofrecer una serie completa y versátil, con la mejor relación calidad precio, incluyendo modelos de 50, 80 y 100 horizontales, que responden a cualquier necesidad.



Además, la serie Concept dispone del sistema O'Pro, una tecnología que permite aumentar la durabilidad del ánodo de magnesio y así prolongar la vida del termo hasta en un 50%. También cuenta con el sistema BriseJet, que garantiza la estratificación óptima del agua; y es compatible con el soporte Optifix Universal, que permite la renovación de un termo antiguo en un abrir y cerrar de ojos.

Dentro de la serie Concept, destaca también la gama **Concept Slim**, con modelos que van desde los 15 a los 50 L y que facilitan su ubicación en cualquier lugar. Así, su diámetro reducido los convierte en la solución óptima para cualquier espacio, incluso dentro de un armario de cocina.





## UNEX

### SOLUCIONES PARA IRVE EN UN NUEVO DOCUMENTO UNEX: INSTALACIONES MÁS SEGURAS, DURADERAS Y SIEMPRE EN NORMA

Unex ha actualizado su documento sobre Infraestructuras para Recarga de Vehículo Eléctrico (IRVE), con el fin de presentar sus soluciones flexibles y evolutivas ante el inminente crecimiento de las IRVE.

En la publicación podrás encontrar información sobre los últimos requisitos del Real Decreto 450/2022 –que modificó varias secciones del Código Técnico de la Edificación (CTE) y una parte del Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión (REBT) en diciembre del año pasado–, así como el detalle de las aplicaciones de productos Unex.

En este sentido, destaca especialmente la utilidad de la tabla de cálculo y selección de la canal protectora, que indica qué necesita una instalación según la cantidad de estaciones de carga y la sección de cables.

#### SOLUCIONES DE GESTIÓN DE CABLEADO RECOMENDADAS

Según el nuevo documento, las principales soluciones para IRVE Unex son:

- Bandejas aislantes 66 con tapa.
- Canales aislantes 73.

Estos dos productos aportan máxima seguridad eléctrica, gracias a que han sido fabricados en material aislante de formulación propia, lo cual elimina el riesgo de contactos indirectos y protege los cables contra influencias externas. El mismo material confiere durabilidad a las instalaciones, ya que es inalterable frente a la corrosión.



## BOSCH

### BOSCH INAUGURA UN NUEVO CENTRO DE FORMACIÓN PARA PROFESIONALES CON MÁS DE 400 M<sup>2</sup>



Las nuevas instalaciones de Bosch Home Comfort cuentan con más de 400 m<sup>2</sup> destinados al encuentro con los profesionales del sector, para la presentación y formación del ámbito de la calefacción, el agua caliente y la climatización y con un claro énfasis en nuevas tecnologías para aplicaciones en climatización basadas en energías renovables y eficiencia energética.

La división reafirma así su compromiso con la preparación y actualización de los profesionales de las instalaciones térmicas, especialmente frente al reto de cambio tecnológico que lleva consigo el proceso de transformación energética que se está viviendo.

El centro ha sido dotado con equipos conectados y en funcionamiento en 2 aulas prácticas donde gracias al equipo de formadores técnicos, se tratan temas referidos a la instalación, ajuste y puestas en marcha de generadores de calor desde aparatos de producción de ACS instantánea y acumulada, bombas de calor, sistemas de aire acondicionado y VRF, calderas de condensación tanto para instalaciones domésticas como para más de 70 kW.

El centro cuenta también con unidades exteriores de VRF instaladas en una terraza al aire libre que climatizan el edificio. Unas instalaciones que se complementan con soluciones sostenibles, mediante equipos de producción de energía solar térmica con captadores de tubos de vacío y planos de alto rendimiento hibridados con aerotermia para conseguir el más alto grado de confort y eficiencia energética basada en el empleo de energía renovables.

## VAILLANT

### VAILLANT RENUEVA Y AMPLÍA SU GAMA DE TERMOS ELOSTOR

Vaillant amplía su familia de productos para Agua Caliente Sanitaria incluyendo una nueva generación de termos eléctricos eloSTOR. Se trata de tres gamas – pro, plus y exclusive- con una amplia variedad de modelos que se adaptan a los cada vez más exigentes requerimientos de eficiencia y sostenibilidad, y que permiten adaptarse con mayor facilidad a las necesidades de cada cliente.



#### NUEVAS GAMAS ELOSTOR

##### Gama eloSTOR pro

Con modelos que van desde los 15 l. hasta los 150 l., esta gama, con un renovado diseño y el modelo de 15 l. como gran novedad, está pensada para cubrir las necesidades básicas de ACS de una manera más sencilla y económica.

##### Gama eloSTOR plus

Para usuarios con mayor demanda de agua caliente que requieren de una eficiencia máxima y un control permanente de temperatura. Cuenta con modelos desde los 30 l. hasta los 100 l. y modelos Slim de 50 l. y 80 l.

##### Gama eloSTOR exclusive

Diseñada para aquellos usuarios que requieren del máximo confort. Destaca por su mayor disponibilidad de ACS en menor tiempo, gracias a la tecnología de doble tanque, así como por la posibilidad que ofrecen de instalarse tanto en vertical como en horizontal. Disponibles en modelos desde los 50 l. hasta los 100 l.

# SOCIOS COLABORADORES


## EMPRESA ADHERIDA

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


## VENTAJAS SOCIO COLABORADOR

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

- 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](http://www.agremia.com)
- 4 Descuentos especiales en las inserciones de publicidad en la revista, página web de **AGREMIA** o cualquier otro medio de difusión.

- 5 Las mismas ventajas económicas que nuestros socios numerarios en cuanto a cursos de formación impartidos por nuestra Escuela Técnica.
- 7 Recepción de todas las circulares informativas que emite **AGREMIA** para sus socios numerarios (correo ordinario, mail, sms, etc).
- 8 Recepción de la **Revista NOTICIAS AGREMIA**.
- 9 Presencia de marca gratuita en los Congresos, Ferias, Eventos, etc en los que participe **AGREMIA**.

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



**PARA MÁS INFORMACIÓN**  
DPTO. DE MARKETING  
Tel.: **91 468 72 51**  
[marketing@agremia.com](mailto:marketing@agremia.com)




# LA REFERENCIA.



R290

NATURAL  
PERFORMANCE

## La referencia en eficiencia, sostenibilidad y confort. aroTHERM plus de Vaillant

-  La primera del mercado en utilizar tecnología de refrigerante natural con un PCA muy bajo
-  Clase A+++ y el mejor rendimiento en ACS del mercado
-  La más silenciosa de su categoría

[www.vaillant.es](http://www.vaillant.es)  
Calefacción. Energías renovables. Hogares inteligentes.

 **Vaillant**

Confort para mi hogar