

# Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

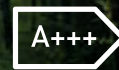
REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA

## CREADORES DE SOSTENIBILIDAD



### NUEVA

Bomba de calor Platinum BC Monobloc  
PBM4-i para climatización y ACS



BAJO  
CONSUMO



INVERTER



HASTA  
80°C



POTENCIA  
20-30 kW



**BAXI**  
CLIMATIZACIÓN

## Servicio "Todo Incluido" para la legalización de instalaciones Certificados de Instalaciones y Memorias Técnicas



### Para las actividades de:

- Gas
- Fontanería
- Electricidad
- Instalaciones térmicas (calefacción y climatización)

### Trabajos incluidos:

- Revisión documental según normativa
- Cumplimentación de la documentación
  - Legalización de la documentación

Envío por email de los datos de instalación



### Tarifas:

#### Vivienda Individual

* Electricidad	88,94 €
* Fontanería	172,43 €
* Instalaciones Térmicas	163,75 €

\*IVA incluido

Para otros tipos de vivienda  
y promociones consultar

### Registro de Instalaciones Industriales:

En instalaciones situadas en la Comunidad de Madrid, para las actividades de fontanería, electricidad e instalaciones térmicas, para ofrecer el servicio con la mayor calidad y celeridad, siempre se proporcionará el servicio completo (elaboración + tramitación).

### Más información

Dpto. Técnico  
T. 91 468 72 51  
memorias@agremia.com  
www.agremia.com





#### 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



## 04 EDITORIAL

## 06 NOTICIAS AGREMIA

06 Gestionar ayudas para aerotermia es ya una realidad con el plan Ahorra con CAES

8 Fontanería Aguirre

12 Agremia cumple 10 años con el Sello de Calidad Madrid Excelente

14 Obligación de factura electrónica para autónomos y empresas

## 17 NOTICIAS ESCUELA TÉCNICA

17 La Escuela Técnica necesita profesores con experiencia

18 Gran oferta formativa para el próximo año y medio

## 21 NUEVOS SOCIOS

## 22 CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES

## 24 VENTA DE EMPRESAS

## 26 SOCIO COLABORADOR

26 Roth

27 Airzone

28 Daikin

29 Domusa

30 Kosner

## 31 NOTAS DE PRENSA

## 34 CUADRO DE HONOR

# LA HIPERREGULACIÓN FRENA EL AVANCE HACIA UNA TRANSICIÓN ENERGÉTICA JUSTA

La hiperregulación, entendida como el conjunto excesivo de normas y disposiciones dictadas por las Administraciones Públicas para regular una determinada actividad, es un mal endémico en nuestro país. Al igual que, en ocasiones, el "papeleo" y la excesiva burocracia pueden frenar el interés del ciudadano por solicitar ayudas públicas, numerosos economistas y juristas han demostrado que la intensa actividad regulatoria, impacta negativamente en la actividad económica de un país.

Un reciente informe del Banco de España, *"The heterogenous effects of a higher volume of regulation: evidence from more than 200k Spanish norms"*, expone que, en nuestro país, se han promulgado más de 206.750 normas entre 1995 y 2020, lo que lastra el funcionamiento de la economía, en especial para los pequeños empresarios: autónomos, pymes y micropymes.

Por lo que se refiere a nuestro sector, sirva tan solo un ejemplo: para legalizar una

simple instalación de aerotermia en una vivienda, son necesarios hasta 18 documentos. Todo ello debido a que le afectan, no uno, sino dos reglamentos estatales, el Reglamento de Instalaciones Térmicas para Edificios (RITE) y el Reglamento de seguridad para instalaciones frigoríficas (RSIF), que en este sentido apenas diferencian lo que es una instalación doméstica de una gran instalación en un edificio de pública concurrencia (oficinas, empresas, centros comerciales, etc.). A ello se unen las disposiciones que, con carácter autonómico y en el ámbito de sus competencias, establecen determinadas particularidades para el debido registro de la instalación, dependiendo de la Comunidad Autónoma dónde se haya ejecutado esta.

Desde AGREMIA, entendemos que, para impulsar el desarrollo de las instalaciones de aerotermia y de las energías renovables en general en España y, con ello, avanzar en la descarbonización del parque edificado, los Ministerios competentes en materia

de Industria y Energía, deberían revisar la legislación vigente de modo que se reduzcan todas aquellas obligaciones que sean redundantes, no aporten valor, o carezcan de justificación desde el punto de vista de la seguridad industrial, aligerando así la carga burocrática asociada a la legalización y registro de una instalación, lo que, en definitiva, redundaría en un ahorro de tiempo y costes a la hora de poner la instalación en servicio.

Con este mismo interés de agilizar la tramitación administrativa en la legalización de las instalaciones, hace tiempo que empresas y profesionales estamos obligados a relacionarnos con las Administraciones Públicas por medios telemáticos. Esta medida, que sin duda tiene un fin loable al permitir al interesado interactuar 24 h/7 días a la semana con las Administraciones sin tener que movernos de nuestro despacho, esperar colas o tener que solicitar cita previa, pierde toda su efectividad cuando las aplicaciones puestas a disposición por dichas administraciones son ineficientes o simplemente no funcionan.

Así, por ejemplo, desde 2015, está previsto que cualquier ciudadano o entidad pueda apoderar a otro para efectuar trámites administrativos en su nombre mediante un formulario que se inscribe en el Registro electrónico de apoderamientos. Pues bien, esta posibilidad, que se puede llevar a

cabo de manera sencilla y gratuita a través del Portal "Apodera", a día de hoy sigue sin poder usarse en la Comunidad de Madrid por la falta de un convenio que han de firmar la Administración General del Estado y la propia Comunidad de Madrid. Ello impide, a título de ejemplo, que cualquier asociado pueda, por esta vía, apoderar a Agremia para actuar en su nombre con el fin de presentar la solicitud de registro de empresa instaladora, lo que nos obliga a acudir a otras vías más incómodas para el interesado para poder prestar este servicio que nos demandan los socios.

Con esta misma voluntad de trabajar con el fin de simplificar y agilizar trámites administrativos, Agremia ha iniciado con éxito el proyecto **Ahorra con CAEs**, un modelo de "plan renove" de aerotermia, en el que facilitamos la gestión integral de la documentación asociada a la comercialización - o monetización - de los Certificados de Ahorro Energético (CAEs) generados tras la reforma de una instalación que lleve aparejado un ahorro energético, como la sustitución de calderas de combustión por sistemas de aerotermia, para lo cual hemos simplificado el "papeleo" y creado una plataforma electrónica para la gestión integral de todo el procedimiento. Un proyecto que ha sido calificado por el Ministerio como pionero al tiempo que ha animado a otras entidades del sector a replicarlo.

# GESTIONAR AYUDAS PARA AEROTERMIA ES YA UNA REALIDAD CON EL PLAN AHORRA CON CAES

[www.ahorraconcaes.com](http://www.ahorraconcaes.com)



**PILAR GARCÍA**  
Directora Área de Proyectos  
y Subvenciones Públicas  
[ayudas@agremia.com](mailto:ayudas@agremia.com)

Los Certificados de Ahorro Energético (CAEs) se han convertido en una vía real de financiación, a través de los ahorros generados, para poder sustituir, sin necesidad de ayudas públicas, calderas antiguas de combustión fósil por bombas de calor o aerotermia, una fuente de energía renovable y limpia que está ayudando a descarbonizar el parque edificado.

Para avanzar en este camino por una transición energética más justa, desde el pasado mes de agosto está en marcha el Plan "Ahorra con CAEs", a través del cual Agremia aglutina los ahorros generados por las instalaciones ejecutadas por las empresas asociadas y actúa como gestor integral del sistema.

A través de la plataforma [www.ahorraconcaes.com](http://www.ahorraconcaes.com), desarrollada a modo de un "Plan Renove", las empresas instaladoras asociadas que así lo deseen pueden adherirse y, de esta manera, conocer y calcular el ahorro que genera la sustitución de una caldera de combustible fósil por una instalación de aerotermia y, por lo tanto, conocer qué cantidad económica percibirá su cliente en concepto de CAEs.

Para cada actuación de este tipo que se lleve a cabo en viviendas, ya sean pisos, casas unifamiliares o comunidades de propietarios, las empresas instaladoras adheridas deberán enviar a Agremia,

a través de la plataforma informática, la documentación solicitada. Esta será revisada por la Asociación, que posteriormente procederá al pago del incentivo económico correspondiente al cliente final, una vez completados los procesos necesarios de verificación y gestión administrativa.

Este canal directo entre el sujeto obligado y el cliente final, a través de las empresas instaladoras adheridas y Agremia utilizando la plataforma [www.ahorraconcaes.com](http://www.ahorraconcaes.com), garantiza transparencia y trazabilidad en el sistema. También permite a los clientes recibir la contraprestación económica en un corto periodo de tiempo.

La cuantía del incentivo, conocida previamente, varía en función de la inversión total del proyecto, de las características constructivas de la vivienda y de las características técnicas de la nueva bomba de calor instalada, pudiendo ahorrar hasta un 70% en una actuación de cambio de caldera de gas a bomba de calor, si además se suman las deducciones fiscales existentes.

Actualmente, el Plan y, por lo tanto, su aplicación informática, está totalmente operativo. De este modo, las empresas instaladoras asociadas a Agremia ya pueden darse de alta para adherirse a esta iniciati-



va pionera, que de hecho ya cuenta con más de 100 empresas integradas en un listado público que se puede consultar en [www.ahorraconcaes.com](http://www.ahorraconcaes.com).

Las empresas que ya se hayan adherido están en disposición de abrir solicitudes CAEs, siempre que dispongan del certificado de eficiencia energética de la vivienda antes de la actuación y conozcan el equipo de aerotermia que se va a instalar. En este sentido, integrada en la aplicación informática se encuentra una base de datos que incluye todos los modelos de bomba de calor existentes en los catálogos de los fabricantes que forman parte de los socios colaboradores de Agremia. Esta base de datos se irá actualizando con los nuevos modelos puestos en el mercado o bien con la incorporación de nuevos fabricantes.

Por lo tanto, con estas dos fuentes de información, y de forma automática a través de la aplicación informática, se calcula el ahorro energético que se obtiene y, por lo tanto, la cuantía económica que el usuario final recibirá por la cesión de dichos ahorros a través del sistema CAEs.

Adicionalmente, la aplicación informática aporta información, para cada solicitud abierta, de la deducción fiscal que el usuario final podría obtener, a partir de los datos facilitados. De esta forma, acompañando al presupuesto que la empresa instaladora adherida emite a su cliente por la sustitución de una caldera convencional por aerotermia, se puede aportar información del incentivo generado por la cesión de CAES, así como la deducción fiscal a la que tendría derecho, lo cual son argumentos de peso que pueden ayudar al cliente a tomar la decisión de acometer la inversión.

Para facilitar la gestión e información, las empresas instaladoras tienen a su disposición guías didácticas en donde se explican los procedimientos que hay que realizar tanto para darse de alta como empresa adherida, como a la hora de generar solicitudes de CAEs. Cabe destacar que, a fecha de publicación de este artículo, ya se han abierto más de 50 solicitudes para la sustitución de calderas de combustión fósil por equipos de aerotermia.

Para poder participar en este Plan, las empresas instaladoras no tienen que abonar ninguna cantidad económica. Es un servicio más que ofrece Agremia a sus socios dada su experiencia de más de 15 años en la gestión y tramitación de ayudas y subvenciones.

El Plan "Ahorra con CAEs" es un proyecto que ha contado, además de con la financiación propia de Agremia, con el apoyo de 11 entidades colaboradoras: ECOTIC, BAXI, JUNKERS-BOSCH, WOLF, VIESSMANN, IMMERGAS, MIDEA, SAUNIER DUVAL, VAILLANT, ECOFOREST y FERROLI.

También este Plan cuenta con la confianza de Iberdrola, que ha llegado a un acuerdo con Agremia para facilitar a las pymes y micro pymes que conforman la asociación acceder a este sistema de ayudas con el fin de lograr los precios más ventajosos en la sustitución de calderas de combustión por bombas de calor para sus clientes.

En definitiva, animamos a todas las empresas instaladoras asociadas relacionadas con el sector de la aerotermia a que conozcan las características de este Plan, el cual tiene el objetivo esencial de servir de ayuda para aumentar el número de instalaciones ejecutadas, y que irá incrementando su alcance mediante la inclusión de nuevas actuaciones susceptibles de ser incentivadas económicamente a través del sistema de CAEs. [www.ahorraconcaes.com](http://www.ahorraconcaes.com)



## FONTANERÍA AGUIRRE

# “EL TRABAJO DEL INSTALADOR NO ES REEMPLAZABLE POR MÁQUINAS”

DESDE EL AÑO 2006, EL AYUNTAMIENTO DE MADRID HOMENAJEA A LOS ESTABLECIMIENTOS CENTENARIOS MEDIANTE LA CONCESIÓN DE UNA PLACA CONMEMORATIVA DISEÑADA POR ANTONIO MINGOTE Y QUE SE COLOCA EN LA VÍA PÚBLICA JUNTO AL COMERCIO HOMENAJEADO. UNO DE ELLOS ES FONTANERÍA AGUIRRE, FUNDADA EN 1920, Y SOCIO DE AGREMIA. UNO DE SUS DUEÑOS, CÉSAR AGUIRRE, NOS CUENTA EN ESTA ENTREVISTA CÓMO HA EVOLUCIONADO EL SECTOR DESDE AQUELLA ÉPOCA Y, EN PARTICULAR, CÓMO SE HA IDO ADAPTANDO SU NEGOCIO A LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS.



### ¿Cómo se ha adaptado este negocio familiar de fontanería a los nuevos tiempos?

Normalmente la adaptación la marca el mercado, pero también es necesario tener interés por mejorar y seguir haciendo cosas nuevas. Por poner un ejemplo, cuando salen materiales nuevos, hay que saber decantarse por los que crees que más van a triunfar, además de encontrar un equilibrio entre calidad y precio.

### A lo largo de los más de 100 años en funcionamiento, ¿con qué tipo de clientela han trabajado que hayan marcado su trayectoria profesional?

Es muy diversa, aunque el cliente más habitual ha sido el pequeño y doméstico que suele ser el más fiel y el que mejor funciona con el boca a boca. Fuera de ese cliente, siempre hemos trabajado con empresas pequeñas y medianas del sector de la construcción. Quizás la obra más emblemática, por los años que duró y porque la marca sigue siendo un referente, fue el mantenimiento y posterior desmantelamiento de la primera fábrica de cervezas de Mahou que estaba en la calle Amaniell, muy cerca de nuestro taller. También participamos en las instalaciones de la fábrica posterior de cervezas Mahou en el Paseo Imperial, la cual ya no existe.

En tantos años ha dado tiempo a trabajar en infinidad de sitios de todo tipo, centros oficiales, edi-



150  
AÑOS

HASTA  
**15**  
años  
de cobertura  
TOTAL



# LA REFERENCIA.

## Bombas de calor aroTHERM plus

Nuestras bombas de calor aroTHERM plus han sido las primeras del mercado en utilizar refrigerante natural. Perfectas para obra nueva y rehabilitación. Así que si buscas la bomba de calor perfecta para tus clientes, la acabas de encontrar. [www.vaillant.es](http://www.vaillant.es)

LA SEÑAL DE LA AEROTERMIA



# Vaillant

ficios de patrimonio nacional, clientes particulares muy conocidos...

**¿Cómo han introducido las nuevas tecnologías a un negocio centenario en donde todavía tiene presencia la mano artesanal del profesional?**

Bueno, eso viene dado por la aparición de esos productos tecnológicos, y su demanda en el mercado, y ahí está un poco el olfato de cada uno para elegir y especializarse. Nosotros hemos tenido la suerte de que tanto UPONOR como GEBERIT, que son marcas muy reconocidas, hayan confiado en nosotros para llevar sus SAT Oficiales. Por ejemplo, los suelos radiantes que instalamos de UPONOR los puedes manejar a distancia desde la app móvil y los inodoros tipo bidé de GEBERIT tienen también aplicaciones de manejo. Algo increíble hace no tantos años.

**¿Cuál es la mejor publicidad que les hace mantenerse activos en el tiempo?**

Cumplir los compromisos, ser profesionales y el boca a boca, a pesar de las tecnologías y las redes sociales.

**Después de cuatro generaciones al frente de Fontanería Aguirre, ¿cómo les han ido inculcando sus familiares el atractivo por el sector de las instalaciones para pervivir hasta hoy?**

Las cosas antes eran sencillas, si no querías estudiar, pues a trabajar, no podemos decir como ahora parece que tiene que ser, que algo te guste, te haga feliz, etc. Y también, evidentemente, veías el esfuerzo de tus familiares y eso se contagia y te sientes responsable de un legado, del cual no quieres ser tú el responsable de que se termine.

**¿Qué consejos darías para motivar el relevo generacional en un momento en que se demandan cada vez más trabajadores cualificados?**

Es difícil, hay muchos factores que no ayudan, el primero que las familias en casa han intentado que sus hijos hagan una carrera universitaria en vez de un oficio, que está igual o mejor reconocido y pagado. También ahora parece que todo te tiene que hacer feliz y que tiene que enamorar tu trabajo. Otro factor que tampoco ayuda a la motivación



es la falta de compromiso y no se fomenta que el esfuerzo tiene un premio siempre.

### En todo este camino recorrido, ¿cómo les ha ayudado Agremia?

Agremia siempre ha intentado fomentar la formación, tanto para reciclaje de trabajadores ya existentes como para intentar crear nuevos trabajadores que no tienen conocimientos, siempre intentando mirar por el apoyo al sector, simplificando las gestiones burocráticas y haciendo un seguimiento de estas y eso, para los autónomos y pymes, es una ayuda muy importante.

### ¿Cómo ve el futuro del sector?

Es un sector que siempre va a necesitar de personas que acudan a solucionar los problemas, averías, incidencias... No es una mano de obra reemplazable por máquinas, ni que vaya a desaparecer. Pero sí veo un problema, que llevo años diciendo a quien me ha querido escuchar: no hay renovación de las personas que se jubilan y, por lo tanto, puede ocurrir que en un futuro conseguir un profesio-



nal de cualquier oficio sea algo muy complicado. Sí que creo que habría que fomentar, bien sea con más publicidad, formación, incentivos, etc., que las personas que quieran trabajar en nuestro sector puedan encontrarlo atractivo, porque, como he comentado antes, nuestro trabajo no lo puede hacer una máquina.



# AGREMIA CUMPLE 10 AÑOS CON EL SELLO DE CALIDAD MADRID EXCELENTE

AGREMIA ha renovado el sello Madrid Excelente, marca que obtuviera por primera vez en abril de 2014.

Madrid Excelente es un sello de calidad con más de 23 años de existencia que otorga la Comunidad de Madrid en base a un modelo de evaluación que se mide en torno a cuatro pilares básicos: propósito, planeta, progreso y persona. Dentro de las competencias de esta marca está la de impulsar la competitividad empresarial y ser catalizadora del cambio fomentando la colaboración público-privada.

La Fundación Madrid por la Competitividad ha certificado que la confianza de los consumidores y empresas asociadas ha sido el módulo de evalua-



ción más destacado de Agremia, que cumple una década renovando este sello de prestigio para la Comunidad de Madrid.

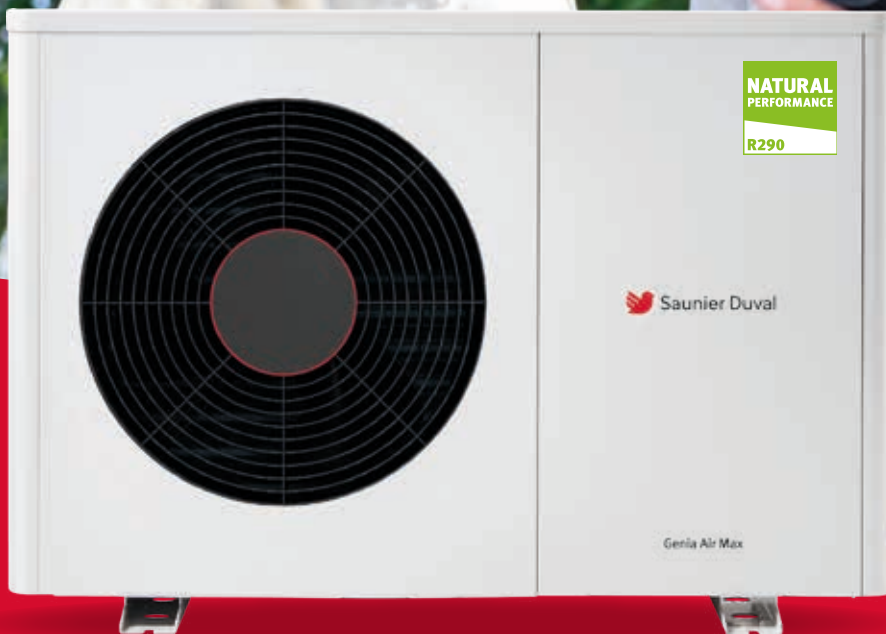
“Esta renovación demuestra el compromiso de Agremia con la calidad y la mejora constante en sus servicios”, ha destacado Elena Mantilla, directora General de Madrid Excelente, en el acto de entrega de la renovación del sello que ha tenido lugar en la sede de Agremia. “El modelo de referencia Madrid Excelente es ser una herramienta que se encuentra en constante evolución y adaptación para las organizaciones. Deben mantener un equilibrio entre propósito, innovación, sostenibilidad y satisfacción de las personas, mientras se enfrentan a los desafíos del entorno empresarial”, ha añadido.

Para Emiliano Bernardo, presidente de Agremia, “este reconocimiento es el esfuerzo de todo el equipo e incluye, además, las actividades de formación que se organizan tanto en la sede como en la Escuela Técnica, referente a nivel nacional. Es un privilegio recoger año tras año la renovación de este sello de la mano de la Madrid Excelente y, en esta ocasión, de su directora Elena Mantilla”, ha finalizado.



Elige la aerotermia más avanzada  
de la marca mejor valorada por los usuarios

 Trustpilot  
  
Excelente



HASTA  
**15** años de  
cobertura  
TOTAL

# Genia Air Max

Aerotermia pionera en uso de refrigerante natural, conectada de serie

Descubre más en [saunierduval.es/geniaairmax](https://saunierduval.es/geniaairmax)

# OBLIGACION DE FACTURA ELECTRÓNICA PARA AUTONOMOS Y EMPRESAS



ALBERTO DURO

Responsable dpto. financiero AGREMIA  
contabilidad@agremia.com

A partir de la entrada en vigor de dos importantes leyes, tanto autónomos como empresas se verán obligados a modificar la forma en que gestionan sus facturas, comunican sus pagos y se relacionan con la Administración Tributaria.

Por un lado tenemos la Ley 11/2021, de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal, derivada de la transposición de la Directiva (UE) 2016/1164 y llamada comúnmente "Ley Antifraude". Esta desarrollada por el Reglamento de Sistemas Informáticos de Facturación (RD 1007/2023, de 5 de diciembre). Por otro lado, está la Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas, también llamada Ley Crea y Crece y cuyo Reglamento está pendiente de aprobación a fecha actual.

## LEY ANTIFRAUDE

Impulsada por el Ministerio de Hacienda, la Ley 11/2021, de 9 de julio, tiene como objetivo principal luchar contra el fraude fiscal y se complementa con el Reglamento de Sistemas Informáticos de Facturación (RD 1007/2023). Entre sus principales medidas destacan:

- ▶ **Límite de pago en efectivo:** Desde el 11 de julio de 2021, se establece un límite de **1.000 euros** para pagos en efectivo cuando intervenga un empresario o profesional.
- ▶ **Obligación de software certificado de facturación:** A partir del 1 de julio de 2025, las empresas y autónomos deberán utilizar un

software de facturación que garantice la integridad, conservación, accesibilidad, trazabilidad e inalterabilidad de las facturas. Este sistema deberá evitar cualquier manipulación o eliminación de datos.

a) **Verifactu:** Se ofrece la opción de remitir automáticamente la facturación a la Agencia Tributaria a través del sistema "VERIFACTU", lo que podría reducir los controles tributarios. Alternativamente, los contribuyentes pueden conservar un registro de las facturas para presentarlo ante Hacienda cuando sea requerido.

b) **Factura electrónica o PDF con código QR:** Las facturas deberán emitirse en formato electrónico. En el caso de formato PDF, deberán incluir un código QR que permita su envío a la Administración Tributaria de forma inmediata.

c) **Sanciones:** Las infracciones relacionadas con la facturación, como el uso de software no certificado o la ocultación de datos, podrán acarrear sanciones de **hasta 50.000 euros**.

## LEY CREA Y CRECE

Impulsada por el Ministerio de Economía, la Ley 18/2022 tiene como objetivo promover la creación de empresas y su crecimiento mediante la digitalización de sus procesos. Algunas de sus disposiciones clave son:

- ▶ **Facturación electrónica obligatoria:** Todos los empresarios y profesionales estarán obligados a utilizar la factura electrónica para garantizar la transparencia y la eficiencia en la gestión empresarial.
- ▶ **Interoperabilidad de plataformas:** Los sistemas de facturación deberán permitir la interconexión gratuita entre diferentes proveedores y plataformas de facturación electrónica, garantizando un intercambio seguro y fluido de información.
- ▶ **Acceso a facturas:** Las facturas electrónicas deberán estar disponibles para su consulta durante cuatro años, incluso si finaliza el contrato con el proveedor del sistema de facturación. Los destinatarios podrán solicitar copias de las facturas sin incurrir en costes adicionales.
- ▶ **Información sobre el estado de las facturas:** Las empresas deberán proporcionar información sobre el estado de las facturas, como su aprobación y pago, tanto si actúan como emisores como si son destinatarios.
- ▶ **Entrada en vigor:** Esta obligación entrará en vigor en el plazo de un año a partir de su desarrollo reglamentario para las empresas y profesionales que facturen anualmente más 8 millones de euros, siendo de **dos años** en caso contrario.
- ▶ **Sanciones:** La falta de adopción de estas medidas podría resultar en multas de hasta 10.000 euros.

Estas normativas representan un paso hacia la digitalización del ecosistema empresarial, incrementando la transparencia y facilitando el control fiscal. Autónomos y empresas deberán adaptarse a estos nuevos requerimientos para evitar sanciones y asegurar el cumplimiento normativo.

# COMPRA

grupo disber

## Cestas y Lotes de navidad



LOTE SURTIDO 5-S  
Ref.: 5-S

**34,26€**  
IVA incluido



LOTE SURTIDO 10-S  
Ref.: 10-S

**53,55€**  
IVA incluido



LOTE SURTIDO 14-S  
Ref.: 14-S

**67,56€**  
IVA incluido



LOTE SURTIDO 20-S  
Ref.: 20-S

**84,37€**  
IVA incluido



ESTUCHE REGALO  
Ref.: 110-R

**60,38€**  
IVA incluido



ESTUCHE JAMONERO  
Ref.: 201-J

**63,23€**  
IVA incluido

**3%**  
descuento

para socios  
de Agremia

Más info:  
Ana Hermosilla  
Dpto. Marketing Agremia. T.:91 468 72 51 ext 103  
marketing@agremia.com



# LA ESCUELA TÉCNICA NECESITA PROFESORES CON EXPERIENCIA

EL SECTOR NECESITA EL TALENTO DE LOS PROFESIONALES DE TODA LA VIDA.  
COMPLEMENTAR LA PENSIÓN DE JUBILACIÓN CON LA DOCENCIA, SIN PERDER NADA.

Este artículo es una llamada de atención a todos los profesionales del sector con gran cualificación y experiencia que cada día, desgraciadamente a mayor ritmo, acceden a sus merecidas jubilaciones.

Existe la posibilidad de cobrar íntegramente la pensión de jubilación que corresponda (100 %) y compatibilizarla con actividades docentes, siempre que estas no supongan un ingreso superior a los 15.876 € anuales.

En la Escuela tenemos algunos profesores en esta situación desde hace años y es una experiencia muy gratificante para ambas partes. El recién jubi-

lado continúa manteniendo durante un tiempo su actividad y el contacto con el sector en una labor muy enriquecedora personalmente como es transmitir sus conocimientos y experiencias a las nuevas generaciones y, para la Escuela y sus alumnos, es un manantial inagotable de saber y experiencia real.

Necesitamos personas con ilusión y ganas que quieran dedicar unas horas de su tiempo libre a esta actividad y, por qué no decirlo, complementar sus ingresos anuales. Todos los interesados pueden llamar a nuestra Escuela e informarse: **91/792.35.58** (preguntar por **Víctor Pernía**).



# GRAN OFERTA FORMATIVA PARA EL PRÓXIMO AÑO Y MEDIO

CURSOS LARGOS, MEDIANOS Y CORTOS DE TODAS NUESTRAS ESPECIALIDADES PARA TRABAJADORES, AUTÓNOMOS Y DESEMPLEADOS



VICTOR PERNÍA

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

El mes de Octubre ha marcado el inicio de un nuevo curso académico que en esta ocasión viene con la mayor oferta formativa, que hemos propuesto hasta el momento al sector de las instalaciones.

Gracias a seis contratos de cursos que hemos firmado con los Centros de Referencia Nacional de Moratalaz, Paracuellos y Leganés de la Comunidad de Madrid (más de 90 cursos para un total de 1.345), sumado esto a los diferentes programas de cursos

subvencionados desarrollados en nuestra Escuela, podemos ofrecer esta gran programación y esta gran oportunidad de mejora para todo el sector.

Lo más interesante de esta programación es que, además de los cursos de acreditación oficial para todo tipo de instaladores (**Electricidad a nivel especialista, Calefacción/Climatización, Gas categoría B + APMR + AD, Frío Industrial, etc.**), disponemos por primera vez de un buen número



ESPECIALIDAD	DURACIÓN
INSTALACIONES FRIGORÍFICAS INDUSTRIALES DE CO2/AMONIACO	100 Horas
EFICIENCIA ENERGÉTICA EN INSTALACIONES FRIGORÍFICAS COMERCIALES E INDUSTRIALES	40 Horas
SISTEMAS DE CLIMATIZACIÓN VRV (Volumen Refrigeración Variable)	30 Horas
MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES DE AEROTERMIA APLICADA A LA CLIMATIZACIÓN	50 Horas.
ACONDICIONAMIENTO Y CONTROL DE LA CALIDAD DE AIRE EN RECINTOS OCUPADOS POR PERSONAS	50 Horas
FABRICACIÓN DE CONDUCTOS PARA LA CONDUCCIÓN DE FLUIDOS EN INSTALACIONES DE CLIMATIZACIÓN	90 Horas
CONFIGURACIÓN Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES CON BOMBA DE CALOR	60 Horas
MONTAJE Y CONTROL DE INSTALACIONES CON GENERADOR BIOMASA	60 Horas
CONFIGURACIÓN, MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES DE SUELO RADIANTE-REFRIGERANTE	50 Horas
INSTALACION PARA LA RECARGA DE VEHICULOS ELÉCTRICOS	80 Horas
COMPETENCIAS DIGITALES EN EL AREA PROFESIONAL DE MÁQUINAS ELECTROMECÁNICAS	30 Horas
ELECTRICIDAD BÁSICA APLICADA A INSTALACIONES DE CLIMATIZACIÓN Y FRÍO INDUSTRIAL	240 Horas
MANTENIMIENTO HIGIENICO SANITARIO DE INSTALACIONES FRENTE A LEGIONELLA (Acreditación Oficial)	250 Horas
OPERACIONES DE FONTANERIA Y CALEFACCIÓN CLIMATIZACIÓN DOMÉSTICA	320 Horas
MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES SOLARES FOTOVOLTAICAS	420 Horas
MANTENIMIENTO DE ELECTRODOMÉSTICOS (gama blanca)	420 Horas
OPERACIONES AUXILIARES DE MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE EQUIPOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS	310 Horas
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS ELECTRÓNICOS	600 Horas

ro de cursos de especialización muy enfocados a cuestiones concretas y dirigidos a trabajadores y autónomos en activo que necesiten algún complemento formativo para su trabajo diario.

Todos estos cursos son de libre acceso para todos los profesionales del sector, se irán cerrando para grupos de 15 alumnos (hay varios grupos de todas las especialidades, por lo que tenemos suficientes plazas) y son **totalmente GRATUITOS**, están financiados con fondos de la Comunidad de Madrid, el Ministerio de Educación y Formación Profesional y el Fondo Social Europeo.

Para mayor **INFORMACIÓN** y preinscripciones, podéis llamar a nuestra Escuela Técnica **91/792.35.58**. Es una magnífica oportunidad de poner a punto a los profesionales del sector, frente a los retos presentes y futuros. En caso de necesitar cualquier otro tipo de formación no recogida en esta amplia oferta, comunicárnoslo para programarla a la mayor brevedad posible.



## PRODUCTO para AUTÓNOMOS

La solución aseguradora innovadora que une Riesgos Personales y de Empresa creada por y para los Autónomos

*¡Cuantas más garantías contrates mejores tarifas tendrás!*

### ¿Qué es el Producto para Autónomos?

- Una solución para **protegerte a ti, a tu familia y tu negocio.**
- Una **opción flexible** que te permite contratar la **combinación que necesites** y con los **capitales adecuados para ti.**
- Una forma de **ahorro.**

Contrata la combinación que necesites con hasta un **25% de descuento** en función de los riesgos que contrates y posibilidad de **pago mensual** sin recargo

#### Previsión

- Baja Diaria
- Vida
- Accidentes



Responsabilidad Civil

Ciberriesgos

### ¿Qué te ofrece el Producto para Autónomos?



Un solo contrato y recibo.



Estar asegurado por compañías de primera categoría referentes en el sector.



Una cobertura diferencial por encima de lo que puedes encontrar en el mercado.



Tranquilidad, sencillez y calidad en la gestión de tus seguros.



Precio muy competitivo gracias a la contratación paquetizada.

- Baja Laboral:** recibe una indemnización durante tu baja para que tus ingresos no se resientan.
- Premio por parto:** gratificación en caso de tener que parar por maternidad.
- Accidente:** indemnización en caso de sufrir un accidente.
- Fallecimiento:** que a los tuyos no les falte de nada, incluyendo los gastos de sepelio.

- Invalidez:** indemnización y ayudas para adecuar tu casa, tu coche, etc.
- Reclamaciones** relacionadas con tu actividad laboral: cubriendo la Responsabilidad Civil y Daños Causados a otros.
- Incidente cibernético:** protegiéndote de sus consecuencias legales y económicas.

¿De qué te protege el PRODUCTO para Autónomos?



MANUEL  
CARIÑO



914687251 ext.111



agremia@csmcorreduria.es

**CSM**  
CORREDURÍA DE SEGUROS

LA CORREDURÍA DE SEGUROS DEL INSTALADOR

Seguros contratados a través de CSM Correduría de Seguros, inscrita en la D.G.S. nº J-0148, con seguros de R.C. y Caución según legislación vigente

## NUEVOS SOCIOS EN AGREMIA

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

De las nuevas altas, el **55% son empresas** (Sociedades Limitadas, Sociedades Anónimas, etc.) y el **45% autónomos**

- ▶ ALFA SOLAR, S. COOP
- ▶ BARCELO GALLEGO, FRANCISCO JAVIER
- ▶ BOSCH HOME COMFORT GROUP SERVICE ESPAÑA, S.L.
- ▶ BRAVO GÓMEZ, RAÚL (INSTALACIONES RAINA)
- ▶ CARLOS GALLEGO REFORMAS E INT. S.L.
- ▶ CLIMAEXPRESS, S.L.
- ▶ CLIMASIERRA 2016, S.L.U.
- ▶ CORAL ZAMBRANO, JORGE ANDRÉS
- ▶ ENERPOP ENERGY, S.L.
- ▶ FRIOSATSE, S.L.
- ▶ GARCÍA ÁLVAREZ, JOSÉ MANUEL
- ▶ GMI CLIMA, S.L.
- ▶ GONZÁLEZ TABLADO, DANIEL
- ▶ GUERRERO CAMPUZANO, PABLO ANTONIO
- ▶ IBÉRICA SOLAR INSTALACIONES TÉRMICAS, S.L.
- ▶ INSTALACIONES ZENONE E HIJOS, S.L.
- ▶ INTEGRA EFICIENCIA ENERGÉTICA E INSTALACIONES, S.L.
- ▶ J.I.G INSTALACIONES MADRID, S.L.
- ▶ JIMÉNEZ GONZÁLEZ, ZADIEL
- ▶ LAÁZARO DELGADO, DAVID
- ▶ NIETO CASTELLANOS, VICTOR MANUEL
- ▶ PÉREZ MARTÍNEZ, JOSÉ LUIS
- ▶ SÁNCHEZ REDONDO, EDUARDO
- ▶ SANTANDER BRITZ, JORGE RAUL
- ▶ SERVICIOS TÉCNICOS CLIMEF, S.L.
- ▶ SIERRA FONTANERÍA 2023, S.L.
- ▶ TEODORESCU, DAN GABRIEL
- ▶ TRIZVIER MANT, INST Y PROJ, S.L.
- ▶ V&J INSTALACIONES ENERGÉTICAS, S.L.
- ▶ VERA MORILLAS, PABLO
- ▶ YANI DECORA PROYECTOS, S.L.



# CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES



TOMÁS GÓMEZ

Responsable Dpto. Técnico AGREMIA  
tecnico@agremia.com

## CONSULTA N° 1: INSTALACIONES INTERIORES DE SUMINISTRO DE AGUA

¿Cómo se deberá registrar una instalación de suministro de agua derivada de un cambio de uso oficial en el que la superficie de un local comercial va a estar destinada a dos o más viviendas?  
¿Cuántos suministros deberían registrarse?

Como normal general, **si el suministro de agua del local**, previo a la tramitación del cambio de uso, **se realiza a partir de la acometida general de agua del edificio**, habrá que consultar con la empresa suministradora de agua y también con el representante de la comunidad de propietarios del edificio.

En función de las características del suministro y la existencia o no de batería de contadores, así como la disponibilidad de tomas libres en este último caso, la empresa suministradora indicará al titular y a la empresa instaladora la infraestructura necesaria para el suministro.

En caso de que existan tomas disponibles, lo habitual es que se utilicen para las nuevas tomas necesarias, derivadas del cambio de uso del local. Si, por el contrario, no hay tomas disponibles y el local que aloja la batería permite la ampliación de

la batería, se suele solucionar con un cambio de batería, sustituyendo la existente por otra dotada de un mayor número de tomas. En cualquiera de estos casos enumerados, se deberá realizar el registro como "reforma".

En aquellos casos donde no sea posible técnicamente la ampliación de la batería, o bien, no exista acuerdo entre el titular y la Comunidad de propietarios, la empresa suministradora o el propio titular podrán proponer otra solución, que puede consistir en la habilitación de una nueva acometida para los suministros derivados del cambio de uso a vivienda y que tiene que estar autorizada por la empresa suministradora. En el caso de que se realice una nueva acometida, el registro de la instalación de suministro de agua se realizará como "instalación nueva".

En relación con el **número de suministros**, razonablemente deberían tramitarse el número de suministros derivados del cambio de uso, ya que el registro del suministro existente habría sido realizado como local y no como vivienda. Este punto es importante, ya que podría ser necesario aportar esta documentación no solamente para la gestión de los contratos de suministro de agua, sino también a la hora de obtener la licencia de ocupación de las viviendas.

## **CONSULTA N° 2: INSTALACIONES DE SUMINISTRO DE GAS A LOS EDIFICIOS**

**¿Cuándo se tramita la puesta en servicio de una instalación receptora de gas canalizado, es necesario realizar comunicación al órgano competente? En caso de ser necesario, ¿cuándo debería realizarse?**

De acuerdo con el Real Decreto 919/2006, por el que se publica el Reglamento técnico de distribución y utilización de combustibles gaseosos y sus instrucciones técnicas complementarias, tan solo es obligatorio realizar la comunicación de la puesta en servicio de una instalación receptora de gas canalizado cuando dicha instalación requiera de elaboración de "proyecto técnico" para su ejecución y puesta en servicio, de acuerdo el apartado 3.6 de la instrucción técnica "ITC-IRG 07. Instalaciones receptoras de combustibles gaseosos". Por otra parte, en el apartado 3.2 de dicha instrucción se indican las instalaciones receptoras que requieren de proyecto para su ejecución.

La obligación de realizar la presentación, que se denomina reglamentariamente "comunicación a la administración", está regulada, de manera general para todo el Reglamento, en el artículo 5.7 del cuerpo general, donde también se indica la documentación que hay que presentar y el plazo de presentación. La documentación deberá presentarse antes de que transcurran 30 días desde la fecha de puesta en servicio de la instalación, efectuada, en el caso de instalaciones receptoras de gas canalizado, por la empresa distribuidora de gas.

Por lo tanto, las instalaciones receptoras que no precisan de proyecto técnico no tienen que hacer ningún tipo de comunicación al órgano competente de la Comunidad Autónoma.

La ejecución de la puesta en servicio de las instalaciones receptoras de gas canalizado será realizada en todos los casos (requieran o no proyecto técnico) por personal perteneciente a la empresa distribuidora de gas.



# OFICINA DE TRANSMISIÓN DE NEGOCIO DE AGREMIA

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

REF: V.001-21-05

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

**PRECIO: 100.000 € (ANTES)**

**PRECIO: 75.000 € (AHORA)**

## 2. OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN, EMPRESA DEDICADA A LA EJECUCIÓN, MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE INSTALACIONES

REF: V.001-23-10

Empresa sólidamente implantada en la zona de la sierra de Madrid, se vende por jubilación. La empresa se encuentra plenamente operativa, y acredita una dilatada experiencia de más de 30 años en la ejecución, mantenimiento y reparación de instalaciones de calefacción, climatización, fontanería y gas, siendo su principal área de influencia

la sierra de Madrid. Especializada en la instalación y mantenimiento de depósitos de gas y en el mantenimiento y reparación de aparatos a gas de las principales marcas del mercado.

**PRECIO: A CONVENIR**

## 3. EMPRESA ESPECIALIZADA EN EL SECTOR DE LA CLIMATIZACIÓN Y AEROTERMIA

REF V.002-23-10

Empresa implantada en Madrid, con 40 años de experiencia y sólida cartera de clientes. La empresa se encuentra plenamente operativa, y está especializada en la instalación y mantenimiento de equipos de climatización domésticos, semi-industriales e industriales y por conductos, para acondicionar viviendas, oficinas y locales comerciales. Distribuye e instala las principales marcas del mercado utilizando materiales de primera calidad. Así mismo, la empresa ejecuta y mantiene instalaciones de aerotermia, eléctricas y de autoconsumo mediante la instalación de placas solares fotovoltaicas.

**PRECIO: 300.000 €**

## 4. EMPRESA DE INSTALACIONES Y REFORMAS SE VENDE POR JUBILACIÓN

REF V.003-23-10

Empresa implantada en el sur del cinturón metropolitano de Madrid, con implantación en su zona de influencia desde hace casi 25 años, se vende



por jubilación. Empresa familiar, con amplia cartera de clientes dedicada a la ejecución y mantenimiento de instalaciones y reformas de todo tipo en viviendas, locales comerciales, empresas, colectividades, servicios hoteleros, centros de ocio y deporte, comunidades de propietarios, organismos oficiales, hospitales, centros de salud, gimnasios, restaurantes, empresas de catering, etc.

**PRECIO: 300.000 €**

### 5. EMPRESA ESPECIALIZADA EN TODO TIPO DE REPARACIONES Y REFORMAS EN COMUNIDADES DE PROPIETARIOS

REF V.004-23-10

Empresa con más de 15 años de experiencia en reparaciones y reformas en comunidades de propietarios, habilitada para trabajos en amianto. Empresa dedicada a la reforma y reparación de todo tipo en comunidades de propietarios. Se realizan trabajos en fachadas, instalaciones de fontanería y saneamiento, sustitución de todo tipo de redes de tuberías horizontales y verticales, eliminación de fibrocemento, uralita y amianto, trabajos verticales, etc. La empresa está dada de alta en el REA y en el RERA (Registro de empresas habilitadas para trabajar en actividades con riesgo de amianto), así como empresa Productora de residuos ante la D.G. de Medio Ambiente de la Comunidad de Madrid.

**PRECIO: 1.500.000 €**

### 6. EMPRESA DEDICADA AL ÁMBITO DE LA CALEFACCIÓN Y LA CLIMATIZACIÓN BUSCA ALIANZA ESTRATÉGICA CON EMPRESA DEDICADA A LA EJECUCIÓN Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES RENOVABLES

REF V.001-24-04

Empresa con sólida implantación y amplia experiencia en los ámbitos de la calefacción y la climatización desearía aliarse de manera estable con empresa especializada en la ejecución y mantenimiento de instalaciones de energía renovable, con posibilidades de analizar una posible fusión en el futuro.

**PRECIO: SOLICITAR INFO**



#### CONTACTO

**MIGUEL ÁNGEL SAGREDO**

Responsable Dpto. Jurídico

Agremia

Telf.: 91 468 72 51 - EXT 105

juridico@agremia.com





### ROTH: 75 AÑOS TRABAJANDO JUNTOS POR HOGARES MÁS SOSTENIBLES

El Grupo Roth lleva 75 años trabajando e innovando en productos centrados en la energía y el agua. Desde 1947 está presente en hogares de todo el mundo.

### ¿QUÉ PRODUCTOS TRABAJA ROTH?

Roth Ibérica se centra en el desarrollo de sistemas centrados en:

- ▶ Energía solar térmica.
- ▶ Acumulación de agua caliente.
- ▶ Suelo radiante frío/calor.
- ▶ Acumulación de agua.
- ▶ Desalación y reutilización.
- ▶ Depuración de aguas residuales.
- ▶ Depósitos para gasóleo e industrial.

Roth Ibérica trabaja desde hace más de 25 años comercializando y fabricando desde Navarra para España, Portugal y América latina.

Con almacenes en varios puntos del país, departamentos técnicos para cada gama y un equipo comercial dedicado a cada zona, Roth ofrece un servicio amplio y personalizado.

- ▶ Productos y soluciones innovadores y únicos en el mercado.
- ▶ Orientación total al sector profesional.
- ▶ Servicio y asesoramiento técnico en el proyecto y en la obra.
- ▶ Productos y sistemas certificados.
- ▶ Un equipo cercano de más de 50 personas a tu disposición.
- ▶ Almacenes, departamentos técnicos y departamento comercial dispuestos a resolver consultas de instaladores, ingenieros, arquitectos y particulares sobre productos líderes en el mercado.



# AIRZONE

## NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

**Airzone** es una empresa dedicada al desarrollo y la producción de soluciones para el control eficiente de los equipos de climatización que se centra en **dos objetivos**: aumentar el confort en los hogares y oficinas y hacer que los edificios sean más eficientes gracias a la reducción del consumo energético por climatización. Con este cometido, cuenta ya con cerca de medio millar de trabajadores de distintos departamentos que cubren todo el proceso para asegurar que los productos Airzone lleguen a cualquier parte del mundo: desde el desarrollo de la idea del producto hasta su producción y embalaje en fábrica.

Los instaladores conforman un perfil de extrema importancia en Airzone. Por ello, la empresa pone a su disposición un departamento de **Soporte Técnico** con **57 técnicos** con hasta siete idiomas nativos para que puedan resolver cualquier duda durante sus instalaciones y puestas en marcha, un amplio repertorio de cursos online a través de **Airzone Academy**, formaciones presenciales en cualquier punto de **España** en las que cuentan con el apoyo de un experto Airzone y herramientas como **Ductzone**, con las que realizar los cálculos de climatización que exige un proyecto se convierte en algo sencillo. Por su parte, el servicio postventa es otro de los puntos fuertes de la empresa. Instaladores y clientes cuentan con un equipo de profesionales disponible para solucionar las cuestiones que puedan surgir una vez que Airzone está instalado.

Gracias a los servicios que Airzone ofrece a los instaladores, ya existen más de **450.000 sistemas Airzone** instalados en **68 países**,

lo que ha evitado más de **un millón de toneladas** de emisiones de **CO<sub>2</sub>** a la atmósfera.

El éxito de sus soluciones se debe, en parte, a que Airzone cuenta con el apoyo de los principales fabricantes de climatización del mercado para el desarrollo de sus productos, y es compatible con **165 marcas** y más de **39.000 equipos**.

Toda la información sobre las soluciones Airzone, así como las herramientas de apoyo a los instaladores, están disponibles en **www.airzonecontrol.com**





### DAIKIN: SOSTENIBILIDAD E INNOVACIÓN EN CLIMATIZACIÓN

**Daikin** es un referente mundial en soluciones de climatización y purificación del aire, que ha conseguido convertirse en todo un líder en innovación en España gracias a la **fabricación de equipos de climatización sostenibles y la priorización de la eficiencia energética en toda su gama de productos**. Como fabricantes de soluciones de climatización, uno de los principales objetivos de la compañía es desarrollar **sistemas que optimicen tanto el rendimiento como el consumo energético**, ofreciendo una amplia gama de equipos flexibles, capaces de adaptarse a las características de cada hogar o negocio.

La compañía es reconocida entre los profesionales del sector, quienes valoran la **calidad superior, la durabilidad y las avanzadas capacidades técnicas de sus equipos**. El espíritu innovador de la compañía la posiciona siempre a la **vanguardia en el desarrollo de soluciones de climatización**. Actualmente, el mercado de la climatización atraviesa un importante proceso de transformación hacia modelos más sostenibles, un camino donde Daikin ya lleva años trabajando. Ya sea por una mayor conciencia medioambiental entre los consumidores, o debido a los cambios normativos que ya se están aplicando en Europa, como puede ser la Directiva Europea de Eficiencia Energética de los Edificios, los clientes demandan **sistemas más eficientes y respetuosos con el medioambiente**.

Desde hace más de una década, Daikin desarrolla **soluciones de climatización en base a la aerotermia**, una tecnología que aprovecha

el calor del aire como fuente de energía renovable para producir calefacción en invierno, aire acondicionado en verano y agua caliente sanitaria durante todo el año. Estos sistemas son altamente eficientes, de acuerdo con los datos de Daikin, nuestras soluciones de aerotermia **son capaces de generar el doble de energía de la que consumen, lo que reduce considerablemente la huella de carbono de los hogares** y permite a los usuarios ahorrar hasta un 50% en su factura energética.

Poco a poco, los beneficios que esta tecnología puede aportar a los hogares españoles comienza a asentarse en la población, pues esta transición hacia modelos de climatización más sostenibles no solo es una respuesta a la normativa europea, sino que también representa una oportunidad para los consumidores de adoptar soluciones que se ajusten a sus necesidades energéticas. De acuerdo con los datos del **II Barómetro de la Climatización en España**, actualmente 1 de cada 5 hogares ya utiliza la aerotermia como fuente principal y, de ellos, el 50% lo hace indistintamente para climatizar su hogar tanto en verano como invierno, convirtiéndose en su principal sistema de climatización. Todo esto implica que, en los próximos años, la demanda de climatización por aerotermia crecerá notablemente. En este sentido, Daikin quiere apoyar al sector de los instaladores, que necesitará al menos 150.000 nuevos profesionales capaces de responder a esta demanda de instalación. Es así como nace Ciclo Daikin, un proyecto estratégico que busca transformar la formación de nuevos profesionales especializados en la instalación y mantenimiento de sistemas de climatización por aerotermia.

# DOMUSA TEKNIK

## NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

Domusa Teknik, con una trayectoria de 50 años en el ámbito de la climatización, se ha consolidado como una empresa de referencia en el desarrollo de soluciones innovadoras, eficientes y prácticas. Con sede en Errezil (Gipuzkoa), esta empresa forma parte del Grupo Mondragón, uno de los conglomerados empresariales más destacados de España. Este respaldo institucional le permite acceder a recursos clave, como centros de investigación y desarrollo, entidades financieras y cooperativas, facilitando un crecimiento constante y sostenible.

El enfoque de Domusa Teknik está centrado en el diseño, fabricación y comercialización de productos que combinan tecnología avanzada con el uso de energías renovables, destacando su compromiso con la sostenibilidad y el medio ambiente. Su gama de productos abarca desde bombas de calor aerotérmicas y sistemas solares para producción de agua caliente sanitaria, hasta calderas de biomasa, gas y gasoil. Además, ofrece una amplia variedad de soluciones que incluyen inter-acumuladores de agua caliente, termos eléctricos y quemadores de gasoil. Todos sus productos están diseñados para ser eficientes, fáciles de instalar y prácticos para el uso cotidiano, con materiales de alta calidad que garantizan su durabilidad a largo plazo.

Uno de los aspectos clave que diferencia a Domusa Teknik es su capacidad para adaptarse continuamente a las necesidades del mercado actual, donde la eficiencia energética y la sostenibilidad son cada vez más importantes. Un claro ejemplo de esta adaptabilidad es su reciente lanzamiento de

la gama ACQUA, diseñada para integrarse con las bombas de calor Dual Clima HT. Esta solución no solo maximiza el ahorro energético, sino que también está diseñada para espacios reducidos, gracias a su formato compacto. Así, la gama ACQUA se convierte en una opción ideal tanto para nuevas construcciones como para la renovación de viviendas, ofreciendo altos niveles de confort y rendimiento en cualquier entorno residencial. Esta capacidad de adaptarse a espacios limitados, sin comprometer la eficiencia, subraya el enfoque práctico y moderno de la empresa.

Además de su constante innovación, Domusa Teknik se distingue por su capacidad para ofrecer un servicio técnico integral, que acompaña a los clientes desde el momento de la compra hasta la instalación y el mantenimiento. La empresa proporciona servicios como la gestión de garantías, asistencia técnica personalizada y formación especializada, asegurando que tanto los usuarios finales como los profesionales del sector estén siempre respaldados. Esta estructura organizativa le permite a la empresa ser ágil y receptiva ante las necesidades del mercado, lo que le otorga una ventaja competitiva significativa en un sector en constante evolución.





Kosner es una marca de climatización especializada en el desarrollo de soluciones eficientes. Con **la innovación, la sostenibilidad y la eficiencia energética** como valores fundamentales, en sus 25 años de trayectoria, Kosner se ha convertido en una de las principales marcas en el sector de la climatización gracias a su apuesta por la innovación y las energías renovables.

Para profundizar en su compromiso con el cuidado del medio ambiente, ha centrado sus esfuerzos en el desarrollo de soluciones que incluyen energías renovables como la aerotermia, una tecnología que utiliza el aire como fuente de energía y que, además, cubre las más altas exigencias en términos de calidad y confort climático.

### **KOSNER AQUARIS D HT, CONFORT AL ALCANCE DE LA MANO**

Kosner ha lanzado recientemente al mercado Aquaris D HT, una nueva bomba de calor aerotérmica de **alta temperatura con refrigerante natural R-290 de bajo impacto medioambiental** cuya principal ventaja radica en su capacidad para sustituir el generador de calor existente, manteniendo la instalación de radiadores tradicionales y sin renunciar al confort en la vivienda.

Disponible en 4, 7, 9 12 y 16 kW (esta última también en trifásico) y con hasta 75 °C en la salida de agua (entre 0 y 20 °C de temperatura exterior), alcanza la **clasificación energética A+++**, con un SEER de hasta 8,8 y un SCOP de 5,21.

Dispone de **Tecnología Supersilenciosa**, que proporciona un confort acústico máximo. Todo ello gracias a su diseño interior, que incluye un ventilador optimizado y amortiguadores en el circuito frigorífico para reducir la vibración, al aislamiento del compresor y a sus 2 niveles de reducción sonora programables.

Por otro lado, y desde el punto de vista de la seguridad, el equipo dispone de un detector de fugas y de un **canal de ventilación con entrada de aire fresco en las cajas electrónicas** que refrigera todos los componentes eléctricos.

Se pueden instalar **hasta 8 equipos en cascada** para instalaciones con grandes demandas de calefacción, refrigeración y ACS.

### **VENTA EXCLUSIVA EN CENTROS DEL GRUPO SALTOKI**

Los productos de Kosner se pueden adquirir **únicamente en el canal profesional**, en los más de 80 puntos de venta del Grupo Saltoki, que cuenta con la exclusividad para su distribución.

**En la Comunidad de Madrid**, los equipos Kosner están disponibles en los puntos de venta con los que Saltoki cuenta en localidades como Alcalá de Henares, Alcobendas, Getafe, Leganés, Móstoles, San Fernando, Vallecas, Collado Villalba y en el recinto ferial Ifema, su más reciente apertura.



## SALVADOR ESCODA S.A.

### PRESENTA LA NUEVA AEROTERMIA MULTITAREA MONOBLOC MUNDOCLIMA® SERIE H14, CAPAZ DE ALCANZAR HASTA 75°C DE AGUA CALIENTE

Salvador Escoda S.A. anuncia la incorporación de un nuevo producto a su catálogo: la **nueva Aeroterminia Multitarea Monobloc Mundoclima® Serie H14**, diseñada para alcanzar temperaturas de agua caliente de hasta 75°C. Esta nueva serie representa un avance significativo en la **eficiencia energética** y la **sostenibilidad** medioambiental, pues está equipada con refrigerante **R290**, una opción ecológica que destaca por su bajo impacto ambiental y su rendimiento superior. La serie MUAMR-H14 se posiciona como una de las soluciones más avanzadas en el mercado de la aeroterminia, ofreciendo agua caliente sanitaria (ACS) y calefacción con una temperatura de salida de hasta **75°C**, incluso en condiciones extremas con temperaturas exteriores de hasta **-10°C**. Gracias a su **tecnología de bomba de calor** de alta eficiencia, este sistema es ideal para el reemplazo de calderas tradicionales, contribuyendo a la reducción de emisiones de CO<sub>2</sub> y al ahorro energético.



Una de las principales características de esta serie es su capacidad para generar agua caliente a **55°C** incluso cuando la temperatura exterior cae a **-25°C**. Esto garantiza un rendimiento óptimo en climas fríos, haciendo que la serie MUAMR-H14 sea una solución fiable y eficiente para aplicaciones residenciales y comerciales que requieren un control preciso de la temperatura. El uso del refrigerante **R290**, conocido por su bajo impacto ambiental, se complementa con una caja eléctrica totalmente sellada y equipada con relés y fusibles anti-deflagración, garantizando una protección superior contra posibles accidentes. Asimismo, tanto el módulo inverter como la placa principal del equipo son fácilmente desmontables para facilitar su mantenimiento.

## CIRCUTOR

### LA NUEVA EHOME 5 PROMETE EVOLUCIONAR LA CARGA ELÉCTRICA EN ENTORNOS DOMÉSTICOS

Circutor presenta la quinta evolución de la serie eHome, la eHome 5. La nueva versión de su reconocida gama de cargadores para viviendas y comunidades de propietarios que mejora significativamente en funcionalidades y experiencia de usuario.



La nueva eHome 5 se adapta a cualquier perfil de usuario ya que está disponible en versiones monofásica (7,4 kW) y trifásica (22 kW), cada una de ellas con versión de cable o con base enchufable tipo 2. La eHome 5 se integra perfectamente con sistemas de energía fotovoltaica, optimizando la gestión de la energía solar y de la red eléctrica según los horarios establecidos por el usuario. Regula la demanda energética para prevenir apagones y asegurar una carga tanto segura como eficiente.

La eHome 5 ofrece **tres modos de carga** inteligentes que se adaptan a diversas necesidades. El modo **"Just Green"** utiliza exclusivamente energía solar, lo que promueve una carga más ecológica y sostenible. Por otro lado, el modo **"Smart Mix"** combina la energía solar con la energía de red, priorizando los excedentes solares y recurriendo a la energía de red solo cuando es necesario. Finalmente, el modo **"Boost"** está diseñado para una carga rápida del vehículo, utilizando toda la energía disponible.

## UNEX

### LANZA NUEVO CATÁLOGO-TARIFA MÁS PRÁCTICO Y EFICIENTE

Unex, fabricante especialista en sistemas aislantes innovadores de gestión de cableado para instalaciones eléctricas, de telecomunicaciones y de climatización, presentó su nuevo catálogo-tarifa 2024.

Atendiendo a las necesidades de sus clientes, la empresa ha innovado al integrar la información de la tarifa y el catálogo de productos en una única publicación para el año en curso.

Unex ofrece, así, una alternativa –impresa y digital– más práctica y eficiente, que reúne todo el contenido más relevante acerca de sus productos en un solo lugar, haciendo que la búsqueda de información y la toma de decisiones sean más fáciles.



### MEJORANDO LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

El catálogo-tarifa 2024 de Unex ha sido diseñado pensando en mejorar la experiencia de los usuarios. Algunas de las principales características son:

- Formato impreso con espirales: Facilita la lectura y manejo por parte de los instaladores.
- Menos papel: Reducción de un 60% del uso del papel en comparación a la versión anterior.
- Interactividad digital: Navegación ágil e intuitiva en cualquier dispositivo.
- Contenido adicional: Acceso a contenidos relacionados mediante el escaneo de códigos QR.

## ECOFOREST

EL NUEVO EQUIPO DE AEROTERMIA DE ECOFOREST ECOAIR+ 6-24 PRO AMPLÍA SU GAMA CON R290 HASTA LOS 24 KW



La apuesta por el R290 de Ecoforest se fortalece con el lanzamiento de su nuevo equipo de aerotermia: ecoAIR+ 6-24 PRO. Con un diseño mejorado, más silenciosa y con un amplio mapa de operaciones, la bomba de calor ecoAIR+ 6-24 PRO nace para dar respuesta a instalaciones domésticas e instalaciones de alta potencia, al alcanzar los 144 kW mediante configuración en cascada.

Gracias al software de control de Ecoforest y a la tecnología Inverter, esta bomba de calor es capaz de adaptarse en cada momento a las necesidades de la instalación y mostrando una gran capacidad de modulación. La bomba incluye una de las características únicas de la gama Ecoforest: el **sistema Dynamic Defrost Cycle (DDC) que aumenta la potencia de las bombas de calor aerotérmicas** al evitar la necesidad de parar el compresor mientras se realiza el desescarche.

Además, las bombas ecoAIR+ 6-24 PRO también incluyen el **gestor energético de serie que ofrece las capacidades de control únicas del software de Ecoforest**. Gracias a esta tecnología, la bomba de calor ofrece unas capacidades excepcionales de hibridación con energía fotovoltaica al no consumir energía de la red eléctrica cuando se encuentra en una situación de excedente fotovoltaico.

## EUROFRED

PRESENTA LA NUEVA SERIE KMT DE CONDUCTOS GENERAL CON BOMBA Y TUBO DE DRENADO INCLUIDOS PARA APLICACIONES COMERCIALES CON ESPACIO LIMITADO

Eurofred presenta la nueva gama de conductos KMT de General, que simplifica su instalación en cualquier espacio gracias a su diseño compacto. Un modelo que define perfectamente los valores de la marca y su posicionamiento como aliada del profesional de la instalación. Asegura el éxito de sus proyectos y su tranquilidad gracias a la innovación que incorpora, pues la serie KMT facilita su instalación al integrar la bomba y el tubo de drenaje en su diseño. Además, gracias a su tecnología y sus elevadas prestaciones, ofrece el máximo rendimiento, una eficiencia elevada A++ y unos valores SEER y SCOP de 6,4 y 4,2 respectivamente, que garantizan un alto ahorro energético.



La serie KMT de conductos de media presión presenta un diseño compacto y versátil, creado para ofrecer una instalación tan sencilla como rápida. Unido a los avances en la tecnología de control y mantenimiento presentes en estos sistemas, posiciona los conductos KMT como una solución realmente flexible a la hora de gestionar y proporcionar una experiencia sin complicaciones y un rendimiento óptimo. Disponible en dos versiones según el tipo de conexión – ACG24/30/36/45-KMT (monofásico) y ACG36T/45T/54T-KMT (trifásico)–, la serie KMT cuenta con unas características pensadas para facilitar la actividad diaria de los profesionales de la instalación y el mantenimiento

## CHINT

EL REVOLUCIONARIO TRANSFORMADOR DE POTENCIA DE 750 KV SUMERGIDO EN ÉSTER DIELÉCTRICO, DISEÑADO Y FABRICADO POR CHINT, OFRECE IMPORTANTES VENTAJAS MEDIOAMBIENTALES

CHINT ha lanzado al mercado el primer transformador de potencia sumergido en éster dieléctrico de su clase, que ofrece una alternativa sostenible para su uso en infraestructuras energéticas.



Los transformadores son fundamentales para la transmisión y distribución eficiente de la energía eléctrica. Los transformadores tradicionales utilizan aceite mineral como líquido aislante. Sin embargo, el uso de dicho aceite tiene un impacto medioambiental negativo, ya que deriva de fuentes no renovables, conllevando un peligro potencial de incendio debido a su punto de inflamación relativamente bajo y, en caso de derrame o fuga, supone un riesgo medioambiental contaminando el suelo o el agua.

Este nuevo transformador de potencia de 750 kV de CHINT sumergido en éster dieléctrico ofrece una alternativa sostenible y está llamado a redefinir los estándares de fiabilidad, seguridad y protección medioambiental en la red. El dieléctrico de este nuevo transformador de CHINT es biodegradable al 99%. El rango de fabricación se extiende hasta los 750 kV. Su alta tensión nominal permite utilizarlo en redes de transmisión eléctrica a gran escala, poniendo las ventajas del éster dieléctrico a disposición de una gama más amplia de aplicaciones.



## THERMOR

RENUOVA SU CLUB PARA INSTALADORES THERMORPRO. SOLICITAR LA PUESTA EN MARCHA DE LOS EQUIPOS AHORA ES MÁS FÁCIL Y RÁPIDO

Thermor, fabricante líder en soluciones de confort térmico, presenta su renovada y actualizada página web destinada a gestionar el Club ThermorPro para instaladores. Esta nueva web ofrece una navegación más rápida y nuevas funcionalidades diseñadas para facilitar el trabajo de los profesionales y recomendar su fidelidad.

Una de las mejoras más destacadas es la posibilidad de solicitar y gestionar la puesta en marcha de los productos instalados de manera rápida y sencilla a través del Club ThermorPro, mediante un breve formulario y en tan solo dos pasos. Además, los instaladores tienen la posibilidad de registrar sus productos y acumular puntos canjeables por una gran variedad de atractivos premios o recibir una devolución de dinero en forma de Cashback. Los miembros del Club también tienen acceso exclusivo a formaciones online, enriqueciendo así su experiencia y conocimientos.



En definitiva, gracias a esta nueva web y a todas sus actualizaciones, los instaladores podrán realizar sus tareas de manera más eficiente. La reducción del tiempo dedicado a la administración les permitirá enfocarse a lo realmente importante: brindar un servicio excelente a sus clientes.

Para más información sobre el Club ThermorPro, visite [www.thermorpro.es](http://www.thermorpro.es) o contacte con nuestro equipo de atención al cliente al **607 30 05 77**.

## ARISTON

PRESENTA SU NUEVA TARIFA Y NOVEDADES DE PRODUCTO PARA SEPTIEMBRE DE 2024

Ariston ha anunciado la actualización de su tarifa en vigor desde el día 15 de septiembre, que incluye importantes novedades en su catálogo de productos.

### NUEVAS LÍNEAS DE PRODUCTOS

Un año más, la compañía sigue apostando firmemente por productos sostenibles y eficientes, llevando el confort sostenible a todos los hogares. Con un firme compromiso con la innovación y el respeto al medio ambiente, Ariston se dedica a ofrecer soluciones que no solo maximizan la eficiencia energética, sino que también garantizan una mayor durabilidad y tranquilidad para sus clientes. Su misión es proporcionar productos que contribuyan a un futuro más verde, manteniendo al mismo tiempo el más alto nivel de calidad y confort.



### GAMA VELIS

Ariston completa la transición de la gama DUO de Fleck a la gama VELIS de Ariston, presentando tres nuevos termo eléctricos planos diseñados para satisfacer diversas necesidades del mercado:

- ▶ VELIS TECH DRY WIFI
- ▶ VELIS PRO WIFI
- ▶ VELIS PRO

### ACTUALIZACIÓN DE PRECIOS

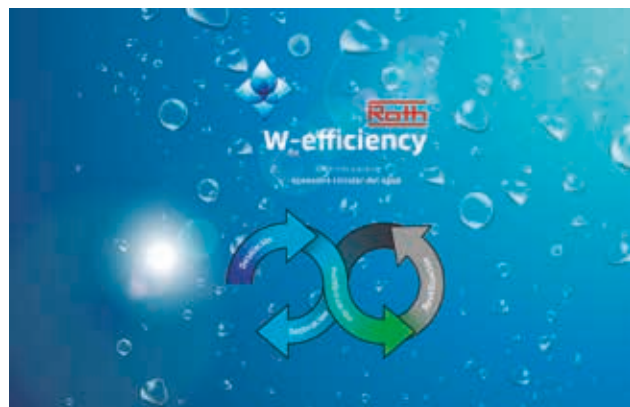
A partir del 15 de septiembre de 2024, se aplicarán los siguientes incrementos de precios:

- ▶ Calderas: +4%
- ▶ Calentadores a gas: +4%

Para más detalles, podéis encontrar la tarifa online de Ariston en <https://www.aristonlistadeprecios.es/>, donde se reflejan todos los cambios mencionados.

## ROTH

WATER EFFICIENCY: UNA REVOLUCIÓN EN LA PRESERVACIÓN DEL AGUA EN HOGARES Y ESPACIOS COMUNITARIOS



Un 3% del agua del planeta es agua dulce y solo un 1% está disponible para consumo humano. Por eso, su gestión y su preservación se han vuelto esenciales para garantizar la **sostenibilidad futura**. Así, Roth crea "Water Efficiency". Este sello sienta las bases para el desarrollo de equipos y sistemas que abarquen el ciclo integral del agua. Las soluciones abarcan los procesos de **desalación, potabilización, reutilización y depuración de aguas**.

Los sistemas de tratamiento de agua de Roth permiten su aplicación en hogares y espacios comunitarios y garantizando su retorno al entorno en condiciones óptimas. Se trata de equipos versátiles utilizables en distintos contextos que reducen significativamente el impacto en los ecosistemas y cumplen con la normativa local.

Entre los equipos podemos encontrar los **EcoSal** para la desalación y potabilización, **RothRain** para la reutilización de aguas pluviales, **AquaServe** y **EcoStep** para las aguas grises o las plantas de tratamiento de alto rendimiento **MicroStar** y **MicroStep**.

Los equipos de tratamiento de agua de Roth no solo garantizan el **acceso al agua potable**, también respetan los ecosistemas implicados y reducen el estrés hídrico. No solo se trata de cuidar el entorno, la salud de las personas está también ligada a la calidad del agua. A través de su tecnología, Roth busca alcanzar los **estándares más rigurosos de purificación y potabilización**.

# SOCIOS COLABORADORES


 Grupo Naturgy			
			
			
			
			
			
			
			

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

- 1 El logotipo de la Empresa colaboradora se sitúa en lugar preferente en la recepción de nuestra Sede Social, por la que pasan alrededor de 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)

# 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.

