

Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA

MÁS VISIÓN.
MÁS
CONOCIMIENTO.
EN TIEMPO
RECORD.

Nueva cámara termográfica
testo 860i para smartphone/tablet.

www.testo.com



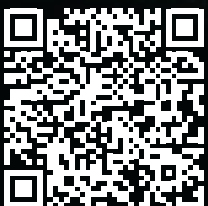
NUEVA

✓ A3

DISEÑO SEGURO, EFICIENTE Y CONFIABLE



**MÁQUINA DE
RECUPERACIÓN DIGITAL
CON CLASIFICACIÓN ATEX**
MR53INT



Recuperación más fácil, más rápida, mejor y más segura

¡Máxima seguridad para los profesionales de HVACR! La MR53INT tiene clasificación ATEX, es perfecta para uso móvil y permite una recuperación eficiente de refrigerantes A3: es ligera, robusta y confiable. Escanea el código QR para obtener más información sobre las herramientas con clasificación ATEX de Fieldpiece.



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

05 NOTICIAS AGREMIA

05 Plan Renove Privado de Salas de Calderas de la Comunidad de Madrid 2025

06 Estado actual del Plan "Ahorra con CAES"

08 Agremia solicita al Gobierno la modificación de la Ley de Haciendas Locales para que las bonificaciones fiscales se puedan extender a todas las fuentes de energía renovables

10 Entrevista: Gorka Baraño. Director General de Vaillant Group España

15 NOTICIAS ESCUELA TÉCNICA

15 Formación Dual: una oportunidad transformadora para jóvenes y empresas

18 Sumando energías con la asociación Norte Joven

20 Nueva oportunidad para contratar aprendices y más ayudas públicas

22 CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES

23 PRESENTACIÓN DE PRODUCTO

23 MRU realizó una formación práctica en AGREMIA para dar a conocer la utilización de su instrumentación para medición de gases

24 Salvador Escoda celebra con éxito una jornada técnica sobre Aerotermia y Suelo Radiante en Agremia

25 Taller de perforación con Maxima

26 SOCIO COLABORADOR

26 Mitsubishi Heavy Industries

27 Samsung

28 Mitsubishi Electric

29 IDM

30 LG

31 Tesy

32 CUADRO DE HONOR

34 FIESTA PATRONAL

AGREMIA ABANDERA LA RECUPERACIÓN VERDE

Desde hace años, Agremia se ha convertido en un actor necesario en la transformación del parque inmobiliario madrileño, a través de distintos proyectos, bien sumándonos a programas puestos en marcha por las Administraciones Públicas o entidades y compañías del sector privado en unos casos, bien a través de iniciativas propias en otros.

En 2020, el Ayuntamiento de Madrid puso en marcha el programa Cambia 360, en el que se incluyó, a petición de Agremia, una línea de ayudas destinada a fomentar la sustitución de las calderas de carbón -prohibidas desde 2022- por otros sistemas térmicos más eficientes.

Desde entonces, se han sucedido distintas ediciones, en las que siempre nuestra asociación ha asumido la gestión de las ayudas destinadas a impulsar la reforma de instalaciones térmicas y de climatización y la instalación nuevos sistemas de alta eficiencia energética, o de puntos de recarga para el Vehículo Eléctrico, en su condición de Entidad Colaboradora designada por la Administración tras el preceptivo concurso público. Y este año 2025, no será menos.

De la misma manera, Agremia, acompañada de Fegeca, y las compañías Nedgia Madrid y Madrileña Red de Gas, ha gestionado las solicitudes del Plan Renove Privado de Salas de Calderas. Un Plan que, durante los últimos 15 años, ha conseguido renovar casi 2.600 salas de calderas de gasóleo y carbón en la Comunidad de Madrid, con ayudas por un importe superior a 22 millones de euros.

Pero, además, para avanzar en la descarbonización del parque edificado existente, y ante la falta de subvenciones orientadas a la instalación de equipos de aerotermia, Agremia ha apostado por impulsar el mercado de los Certificados de Ahorro Energético (CAEs).

Con una visión emprendedora, Agremia ha diseñado y creado su propia Plataforma, "Ahorra con CAEs", con un funcionamiento similar a los tradicionales planes renove y en la que, además de actuar como gestor integral del sistema, ha logrado la adhesión de los principales agentes del sector.

Esta plataforma, pionera en el sector asociativo, permite a las empresas instaladoras conocer y calcular el ahorro que genera la sustitución de una caldera por una instalación de aerotermia o hibridación de aerotermia con caldera y, en consecuencia, conocer qué cantidad económica percibirá su cliente en concepto de CAEs. Es ya todo un éxito. Lanzado en agosto de 2024 este Plan www.ahorraconcaes.com avanza a toda velocidad, y prevé pagar ayudas por valor de más de 160.000 de euros en el próximo mes.

Todas estas iniciativas, contribuyen a la dinamización del mercado de la reforma y ejecución de instalaciones térmicas, generando negocio para las empresas asociadas y para el sector en general, al tiempo que manifiestan el compromiso de Agremia con la neutralidad tecnológica, el cuidado del medio ambiente y la mejora de la calidad de vida de los madrileños.

PLAN RENOVE PRIVADO DE SALAS DE CALDERAS DE LA COMUNIDAD DE MADRID 2025

EL PLAN RENOVE PRIVADO CONSIGUE SUSTITUIR 2.600 CALDERAS CENTRALES, CON AYUDAS SUPERIORES A 22 MILLONES DE EUROS, EN LOS ÚLTIMOS 15 AÑOS

Los gastos en calefacción y agua caliente sanitaria suponen un 60% del presupuesto anual en una comunidad de propietarios, uno de los motivos principales que hace que desde hace años una de las actuaciones más habituales sea la sustitución de las antiguas calderas centrales por otras más eficientes de gas natural y gas natural renovable, para reducir la demanda de energía y, en consecuencia, conseguir un mayor ahorro económico.

Asimismo, para avanzar en la descarbonización del parque edificado, mediante la optimización energética y la seguridad del conjunto de las instalaciones centralizadas, AGREMIA, Fegeca, y las compañías Nedgia Madrid y Madrileña Red de Gas, han puesto en marcha una nueva edición del Plan Renove Privado de Salas de Calderas. Un Plan que ha conseguido renovar durante los últimos 15 años casi 2.600 calderas en la Comunidad de Madrid, con ayudas por un importe superior a cerca de 22 millones de euros.

Este Plan 2025, gestionado por AGREMIA, y al que pueden adherirse libremente las empresas instaladoras y mantenedoras, así como los fabricantes de calderas, tiene por objeto la transformación de las antiguas salas de calderas que utilicen combustibles distintos al gas natural. Podrán acogerse al Plan Renove las sustituciones realizadas desde el 1 de noviembre de 2024 al 31 de diciembre de 2025, siendo los beneficiarios bloques de dos o más viviendas; o bien edificios pertenecientes a comunidades de bienes, empresas o del sector terciario, siempre que su potencia térmica nominal sea mayor de 70 kW.

El importe de las subvencionados vendrá determinado por la potencia final de las calderas ins-



taladas, con un tope máximo algo superior a los 14.000 € por actuación. La ayuda consiste en un incentivo económico que aporta la empresa distribuidora de gas de la zona en la que se ubique el edificio y que depende de la potencia de la caldera de gas natural instalada, así como un descuento adicional en factura de la empresa instaladora.

“Este Plan, que será gestionado por AGREMIA a través de una aplicación informática para que las empresas instaladoras puedan tramitar y gestionar las solicitudes de ayudas, busca mejorar la eficiencia energética de las salas de calderas e incrementar la seguridad de las instalaciones”, destacó Emiliano Bernardo, presidente de AGREMIA, durante el acto de presentación del Plan Renove 2025.

Durante este evento, Nedgia Madrid, Madrileña Red de Gas, AGREMIA y Fegeca insistieron en la necesidad de seguir apoyando estas acciones para que el parque edificado existente pueda reducir costes energéticos, incrementar la seguridad de las salas de calderas, contribuir a la preservación del medio ambiente con la reducción de emisiones de CO₂ y mejorar el confort de las viviendas.

ESTADO ACTUAL DEL PLAN "AHORRA CON CAES"



PILAR GARCÍA
Directora Área de Proyectos
y Subvenciones Públicas
ayudas@agremia.com

Desde la implementación del Plan "Ahorra con CAES"; en agosto del año pasado, como iniciativa de AGREMIA destinada a facilitar a sus socios la tramitación de ayudas económicas para sus clientes mediante el Sistema de CAES (Certificados de Ahorros Energéticos), más de 200 empresas se han registrado en la plataforma informática accesible a través de www.ahorraconcaes.com. Este paso les ha permitido gestionar incentivos para usuarios que hayan sustituido su antigua caldera por una bomba de calor para cubrir sus necesidades de calefacción y/o agua caliente sanitaria, o que hayan optado por un sistema híbrido que combine una caldera con una bomba de calor, funcionando de manera complementaria y programada.

Con el objetivo de dar a conocer entre las empresas asociadas las características del Sistema de CAES y el sencillo procedimiento para gestionar las ayudas a través de la plataforma desarrollada por AGREMIA, se han organizado varias jornadas informativas. Durante estas sesiones, se han abordado todas las dudas e inquietudes de los asociados, resolviendo cuestiones comunes que, como ocurre con cualquier iniciativa novedosa, surgen al familiarizarse con el proceso. Si no pudiste asistir a las jornadas, las grabaciones están disponibles en el canal de YouTube de la asociación.

Gracias a esta formación y al interés generado en el sector de la reforma de instalaciones térmicas, actualmente se han registrado más de 300 solicitudes de ayuda en diferentes fases de tramitación. Hasta la fecha, se han obtenido informes favorables por parte de la entidad verificadora de más de 70 solicitudes, que representan un ahorro energético acumulado de 2.035 MWh y un importe global de incentivos cercano a los 300.000 €. De estas 70 solicitudes, ya se han abonado un total de 10, cuyo importe global asciende a 75.000 €.

Estas cifras, que superan notablemente las expectativas iniciales de AGREMIA y reflejan el poten-

cial de esta medida, se deben a las características propias del Plan "Ahorra con CAES", que lo hacen muy atractivo tanto para las empresas instaladoras como para los usuarios finales. En primer lugar, destaca el precio de venta de los ahorros energéticos gestionados a través de la plataforma de AGREMIA, que garantiza al usuario el precio más alto del mercado, lo cual se traduce en una reducción considerable del tiempo de recuperación de la inversión. Además, el elevado precio de venta se convierte en una valiosa herramienta comercial para la empresa instaladora, que, en su caso, puede acompañarse de otras ayudas, como el Plan CAMBIA 360 o el Plan Renove Privado de Salas de Calderas de la Comunidad de Madrid, así como la posible deducción fiscal a aplicar en la Declaración de la Renta del usuario, medidas todas ellas que promueven la aceptación de la oferta.

Asimismo, las empresas instaladoras se benefician de que AGREMIA, a través de su Área de Proyectos y Subvenciones Públicas, supervisa cada solicitud, revisa la documentación presentada y ofrece apoyo técnico ante cualquier consulta o situación particular, sin coste adicional para el asociado, ya que se trata de un servicio más que la asociación ofrece dentro de la cuota mensual. Todo esto tiene como objetivo optimizar los recursos de las empresas instaladoras dedicados a la tramitación de incentivos, reducir al máximo los tiempos de espera para que la ayuda llegue a los clientes cuanto antes y, en última instancia, garantizar un alto grado de satisfacción, favoreciendo la captación de nuevas operaciones.

En definitiva, la aplicación de los incentivos provenientes del Sistema de CAES a través de nuestra plataforma busca cumplir con dos objetivos principales. En primer lugar, a diferencia de otras metodologías, asegurar que la totalidad del incentivo llegue al usuario final, que es a quien debe de llegar, para que éste decida acometer la inversión

Ahorra con CAES



mediante un procedimiento transparente y equitativo. En segundo lugar, se pretende que las empresas instaladoras incrementen sus actuaciones en la reforma de instalaciones térmicas, tanto en viviendas unifamiliares, viviendas en altura como en instalaciones centralizadas de edificios.

Durante estos meses de funcionamiento de la plataforma, se han implementado varias mejoras con el fin de ofrecer un mejor servicio a los asociados. En primer lugar, como ya se mencionó, se han añadido nuevas fichas para solicitar el incentivo cuando la solución técnica sea la hibridación de una bomba de calor con una caldera, ya sea existente o nueva. Esta solución, muy común en instalaciones centralizadas o como paso previo a la electrificación total de la instalación térmica, complementa la ficha original incluida en la plataforma informática, en la que se requiere la retirada de la caldera existente.

Otra mejora reciente, muy solicitada por los instaladores adheridos, es la ampliación territorial de las actuaciones. Ahora, a través de la plataforma, se pueden gestionar ayudas para clientes ubicados en la Comunidad de Madrid, así como en las comunidades autónomas de Castilla-La Mancha y Castilla y León.

Próximamente, se tiene previsto ampliar la gestión de incentivos a usuarios que sean personas físicas o jurídicas con actividad económica, lo que permitirá ofrecer estas ayudas también a clientes del sector terciario (hoteles, oficinas, centros educativos, etc.) que estén valorando mejorar sus instala-

ciones conforme a los requerimientos definidos en el Sistema de CAES.

Por lo tanto, el objetivo de AGREMIA es aprovechar al máximo el potencial del Sistema de CAES, que es amplio y diverso, así como la escalabilidad de la plataforma desarrollada, para incluir todas aquellas actuaciones que resulten de interés para sus asociados.

Es importante destacar el apoyo recibido por los diferentes actores involucrados en el Sistema. En primer lugar, el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico ha mostrado su confianza en el proyecto desde el inicio, y mantiene un seguimiento constante para que sea un caso de éxito de aplicación del CAES dirigido a pequeñas actuaciones en el sector residencial. También la Administración Regional de la Comunidad de Madrid ha brindado un gran apoyo, resolviendo dudas y aclarando detalles de criterio que evitan errores en la documentación requerida, lo que aporta agilidad al sistema.

El respaldo de Iberdrola, como Sujeto Obligado que adquiere los ahorros energéticos de los usuarios, ha sido clave para la viabilidad técnico-económica del proyecto. Asimismo, el patrocinio de marcas comercializadoras de bombas de calor, como BAXI, FERROLI, IDM, IMMERGAS, JUNKERS-BOSCH, KOSNER MIDEA, SAUNIER DUVAL, VAILLANT, WOLF y de otras entidades, como ECOTIC, está resultando imprescindible para que el proyecto continúe con éxito.



AGREMIA SOLICITA AL GOBIERNO LA MODIFICACIÓN DE LA LEY DE HACIENDAS LOCALES PARA QUE LAS BONIFICACIONES FISCALES SE PUEDAN EXTENDER A TODAS LAS FUENTES DE ENERGÍA RENOVABLES

Para avanzar en los objetivos de descarbonización del parque edificado planteados por la Unión Europea y reducir la demanda de energía de los edificios, es fundamental renovar los equipos de calefacción de aproximadamente 270.000 hogares españoles al año hasta 2050.

Sin embargo, pese a lo ahorros que se pueden conseguir a través de los certificados (Plan Ahorro en CAEs) por la sustitución de sistemas ineficientes basados en combustibles fósiles por equipos que funcionen con energías renovables, o a través de otros planes de ayudas, todavía faltan incentivos efectivos y reales para los consumidores, creen desde AGREMIA.

Según el informe del sector de la calefacción correspondiente a 2024, elaborado por Fegeca, la Asociación de Fabricantes de Generadores y Emisores de calor, el mercado de las bombas de calor aerotérmicas ha sufrido una desaceleración importante en el último año, pasando su cifra de ventas por unidades multitarea (aerotermia + geotermia) de 68.000 a 59.000, un descenso del 13,4% con respecto a 2023.

Ante este escenario, AGREMIA ha solicitado al Ministerio de Hacienda, a través de una carta, una modificación del art. 74 del Real Decreto Legislativo 2/2004, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, para que los Ayuntamientos puedan ampliar las bonificaciones fiscales para el IBI y otros impuestos asociados a la edificación. En la actualidad, muchos consistorios, como el de Madrid, prevén en sus Ordenanzas Fiscales bonificaciones en el IBI o en el ICIO para la instalación de sistemas de

aprovechamiento de la energía solar, pero no así para otras fuentes renovables.

“Desde AGREMIA entendemos que dichas bonificaciones deberían extenderse también a la sustitución de sistemas de generación de energía basados en combustibles fósiles por otros equipos más eficientes que funcionen con fuentes renovables (aerotermia, geotermia, gases renovables, etc.)”, demanda Emiliano Bernardo, presidente de AGREMIA.

“Desde los Ayuntamientos, a los que también nos hemos dirigido, nos indican que el cambio que solicitamos no posible en tanto en cuanto no se modifique el citado Real Decreto Legislativo 2/2004, que solo contempla como bonificaciones de hasta el 50% del IBI las instalaciones de sistemas para el aprovechamiento de energía solar térmica o fotovoltaica o de puntos de recarga para vehículos eléctricos”, concreta Bernardo. “Lo mismo ocurre con las bonificaciones al ICIO”, añade.

AGREMIA considera que estas actuaciones de renovación de instalaciones térmicas en el parque inmobiliario deberían disfrutar de los mismos beneficios fiscales. “Esta medida contribuiría a dinamizar la reforma de este tipo de instalaciones, mejorando la seguridad y la habitabilidad de los edificios, la sostenibilidad y la calidad del aire, con una reducción significativa de las emisiones de CO₂ a la atmósfera. Pero también permitiría al ciudadano recuperar, por vía de deducción fiscal, parte de la inversión, en ocasiones cuantiosa, que exigen estas actuaciones”, remarca Emiliano Bernardo.

Innovación Sostenible en REFRIGERACIÓN

¡Descubre el futuro de la refrigeración con Carburos Metálicos!



Amoniaco (NH_3)

¡Más que un simple refrigerante!
Es la promesa de un futuro más limpio. Con su bajo coste y alta eficiencia el amoniaco se destaca por su bajo potencial de calentamiento global.

Suministro

Botellas y contenedores.



Dióxido de Carbono (R-744)

Un gas pionero en refrigerantes sostenibles. Con propiedades termodinámicas excepcionales y un consumo energético eficiente, el CO_2 . Es perfecto para las aplicaciones de refrigeración.

Suministro

Botellas, bloques y tanques de gases licuados.

En un mundo donde las regulaciones ambientales son cada vez más estrictas, el CO_2 y el amoniaco son los protagonistas de una nueva era en refrigeración. En Carburos Metálicos estamos comprometidos con el CO_2 y el Amoniaco como soluciones sostenibles y de futuro para el mercado de la refrigeración.



CARBUROS METÁLICOS
Grupo Air Products

GENERATING A CLEANER FUTURE

carburos.com



ENTREVISTA

GORKA BARAÑO

DIRECTOR GENERAL DE VAILLANT
GROUP ESPAÑA

“PARA IMPULSAR LA AEROTERMIA ES FUNDAMENTAL CONTENER EL PRECIO DE LA ELECTRICIDAD Y FACILITAR O SIMPLIFICAR EL ACCESO A LAS AYUDAS PÚBLICAS”

TRAS MÁS DE 20 AÑOS LIDERANDO ESTRATEGIAS DE NEGOCIO, MARKETING Y EXPANSIÓN COMERCIAL EN EL SECTOR DE LAS INSTALACIONES Y LA ENERGÍA, GORKA BARAÑO ES DESDE EL PASADO MES DE ENERO EL NUEVO DIRECTOR GENERAL EN VAILLANT GROUP ESPAÑA. DESDE ESTE CARGO SE HA MARCADO COMO RETO SEGUIR IMPULSANDO EL ÉXITO DE LA COMPAÑÍA EN UN MERCADO COMPETITIVO, COMBINANDO VISIÓN ESTRATÉGICA, LIDERAZGO DE EQUIPOS, DIGITALIZACIÓN Y UN ENFOQUE CENTRADO EN EL CLIENTE.

¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta desde su nueva posición en Vaillant Group España y en un contexto de transición energética que afecta a todos los sectores?

Creo que el gran reto en estos momentos es adaptarnos a los cambios que derivan de tanta incertidumbre en general. En particular, la adaptación al marco normativo es muy difícil porque es inestable y dificulta enormemente marcar una dirección clara en cada segmento de producto.

La transición energética implica mucha inversión en el desarrollo de soluciones y posteriormente mucho esfuerzo en divulgar y formar al tejido de profesionales. Por lo tanto, está siendo una etapa de mucha inversión y de un retorno menor porque se está forjando el futuro que es más incierto que nunca. En este contexto, en Vaillant Group queremos impulsar un modelo donde la excelencia en la instalación, el producto y el servicio, en general, se imponga por encima de otras prioridades. Esto pasa por dominar las muchas tecnologías disponibles y ponerlas al servicio del cliente y en favor de un modelo 100% sostenible.

¿Cuáles son las estrategias que abordará la compañía en los próximos meses para avanzar en la descarbonización del parque edificado? ¿Hacia dónde enfocará sus esfuerzos en las distintas líneas de negocio?

Vaillant Group está comprometido con el objetivo de transformación del parque inmobiliario a edificios sin emisiones y más eficientes. Vamos a continuar trabajando con el mismo nivel de exigencia y calidad que hemos tenido hasta ahora. Nuestro enfoque está claro: apostamos por soluciones altamente eficientes, y que la clave está en el desarrollo y expansión de tecnologías que promuevan la eficiencia energética, como la aerotermia, la geotermia o las calderas preparadas para funcionar con gases renovables H2 Ready.

Siempre que sea técnica y económicamente viable, Vaillant Group recomienda la aerotermia y

la geotermia como soluciones renovables y de alto nivel de confort tanto en calefacción como en refrigeración. Seguimos mejorando nuestro portfolio de producto en estas tecnologías donde hemos sido pioneros en el uso de refrigerantes naturales y donde seguiremos incorporando novedosas soluciones al mercado. Pero en aquellos casos en que la aerotermia o la geotermia no sean viables, existen soluciones, por ejemplo, se habla muy poco de las calderas de gases renovables H2 Ready, que trabajan con hidrógeno y biometano y que dan una respuesta muy práctica y viable de descarbonización sin sacrificar confort para los usuarios.

Un freno importante para el desarrollo de la aerotermia y de la geotermia ha sido la baja utilización de las ayudas públicas

Un freno importante para el desarrollo de la aerotermia y de la geotermia ha sido la baja utilización de las ayudas públicas. Desde Vaillant y Saunier Duval queremos ayudar a los profesionales y usuarios a aprovechar el 100% de esas ayudas y para eso hemos puesto a su disposición unos gestores de ayudas. Además, colaboramos activamente con aquellos que comparten esta inquietud como es el caso de Agremia, con quienes trabajamos conjuntamente por divulgar entre otras ayudas la de los CAEs.

Por otro lado, queremos impulsar el número de hogares conectados a nuestros servicios técnicos. Apostamos por un mantenimiento predictivo, que mejorará sustancialmente la experiencia del usuario ¿a quién no le gusta ser capaz de prever posibles incidencias antes incluso de que ocurran?

¿Hasta qué punto la descarbonización pasa por la electrificación? ¿O es más bien partidario de una hibridación de sistemas?

Ambas opciones son perfectamente viables y válidas. Nuestra apuesta es claramente por la aerotermia. A nuestro entender es la solución perfecta siempre y cuando sea posible su instalación, aunque es cierto que por motivos de falta de espacio u otras restricciones técnicas, existe una parte muy importante del parque que no puede adoptar esta tecnología. En esos casos, necesitamos dar a conocer a los clientes las alternativas que ofrecemos con soluciones híbridas o con calderas H2 Ready que están preparadas para funcionar con un 100% biometano y hasta un 20% de hidrógeno.

Lo que sí que vemos claro es que para impulsar la aerotermia es fundamental contener el precio de la electricidad y facilitar o simplificar el acceso a las

ayudas públicas. Para aquellos usuarios que opten por calderas H2 Ready, es necesario e importante que la distribución de gas renovable e hidrógeno se acelere.

La falta de mano de obra cualificada es una necesidad acuciante que puede dificultar el cambio de modelo energético. ¿Cómo está apoyando Vaillant la formación de nuevos profesionales?

Efectivamente la falta de mano de obra cualificada es un tema muy a tener en cuenta. Son cada vez más frecuentes los problemas que nos encontramos en instalaciones que han sido realizadas por gente con poca experiencia. Cuando hablamos con los instaladores nos confiesan la dificultad que tienen para conseguir profesionales cualificados y poder acompañar el crecimiento del mercado.



**Gama VivAir,
el aire acondicionado
más eficiente
y silencioso**

Con la tranquilidad de estar conectado
al Servicio Técnico Oficial de la marca
mejor valorada por los usuarios

Excelente  ★ Trustpilot



CALEFACCIÓN **A+++**
Rango D-A+++
SCOP HASTA 5,8

REFRIGERACIÓN **A+++**
Rango D-A+++
SEER HASTA 8,5



Tu cliente disfrutará de la temperatura perfecta todo el año y podrá controlarlo a través de la App. Además permite múltiples combinaciones con un único equipo exterior, lo que facilita la instalación

VivAir Max

Con IA que aprende de los hábitos para reducir el gasto energético. Aire de la máxima calidad gracias al control de humedad y la doble esterilización

VivAir Lite

Sistema de auto limpieza y purificación de aire Cold Plasma que mejora la calidad del aire eliminando bacterias

Gama comercial

Largas distancias frigoríficas y tamaño ultracompacto. Con puesta en marcha incluida

En Vaillant y Saunier Duval llevamos mucho tiempo apoyando la formación de nuevos profesionales y colaborando con escuelas profesionales de formación, como la Escuela Técnica de Agremia, que viene haciendo un gran trabajo desde hace años, y en combinación con nuestras academias de formación de nuestros productos. Contamos con salas de formación equipadas con equipos de última generación por toda España y un equipo de formadores y de técnicos de apoyo en campo que ayudan a completar el ciclo formativo.

En estos momentos, el reto está en atraer talento, gente que quiera ganarse la vida en nuestro sector

Creo que en estos momentos el reto está en atraer talento, gente que quiera ganarse la vida en nuestro sector. En este sentido, creo que debemos emplearnos a fondo y que no hemos hecho lo suficiente.

¿Cómo valora el sistema de CAEs impulsado por el Miteco que ha cumplido un año con las expectativas cubiertas en el sector industrial, pero con una menor incidencia en el residencial?

La valoración es muy positiva. Ha generado una expectativa alta en el mercado y muy rápidamente su conocimiento se está extendiendo. Empezó orientándose al sector industrial por el tamaño de las instalaciones y paulatinamente irá extendiéndose al residencial. Quizás la incidencia en número de casos es pequeña aún, pero creo que su impacto será creciente y exponencial en los siguientes años.

Como patrocinador estratégico que es Vaillant de la Plataforma de Agremia "Ahorra con CAEs",

¿qué metas se han propuesto para impulsar este sistema renovable en el residencial?

La Plataforma de Agremia "Ahorra con CAEs" es una iniciativa fundamental que apoyamos en todas nuestras comunicaciones sean B2B o B2C y en cada uno de nuestros puntos de contacto con clientes finales, distribuidores e instaladores. Queremos impulsar estas ayudas y a la mayor velocidad posible. Los CAEs y el resto de las ayudas acortan los plazos de amortización de la aerotermia y la geotermia, que son su gran barrera de entrada.

Vaillant mantiene una estrecha colaboración con Agremia y el colectivo de instaladores que representa. ¿Cómo valora esta relación y qué futuro prevé para el desarrollo del sector y la transición energética?

Agremia es un socio estratégico de Vaillant Group por derecho propio. Compartimos la vocación por profesionalizar el sector de la instalación y por hacerlos protagonistas. Hemos trabajado de la mano muchas transformaciones del sector, como el paso a la caldera mural o ahora a la aerotermia. Siempre conseguimos que nuestros programas sean compatibles y sumen sin pisarse precisamente porque hemos compartido el interés genuino por ser de ayuda al instalador. Quiero agradecer a Agremia su profesionalidad y apoyo al sector.

Para hacer la transformación del sector hacia soluciones renovables en Vaillant Group y Agremia tenemos que continuar trabajando en incorporar profesionales, capacitar más a los actuales y apoyarles en la gestión de ayudas y subvenciones. También debemos ayudar a las autoridades en la definición de los cambios normativos que deben tener en cuenta las diferentes realidades del sector. Es en lo que estamos, y como decía antes, quizás nos falta incorporar un nuevo eje de trabajo, el de dar a conocer las bondades de este sector que necesita incorporar jóvenes con ganas de comerse el mundo.



FORMACIÓN DUAL: UNA OPORTUNIDAD TRANSFORMADORA PARA JÓVENES Y EMPRESAS

LA FORMACIÓN DUAL ESTÁ MARCANDO UN ANTES Y UN DESPUÉS EN EL PANORAMA EDUCATIVO Y LABORAL. UN EJEMPLO DESTACADO DE SU IMPACTO ES LA ALIANZA ESTRATÉGICA ENTRE NORTE JOVEN Y AGREMIA, QUE DESDE 2018 HAN TRABAJADO JUNTOS EN EL PROYECTO “CREANDO CANTERA”. ESTA COLABORACIÓN NO SOLO BENEFICIA A EMPRESAS QUE BUSCAN TALENTO CUALIFICADO, SINO QUE TAMBIÉN TRANSFORMA LAS PERSPECTIVAS PROFESIONALES DE JÓVENES EN SITUACIÓN DE VULNERABILIDAD.

Desde hace 40 años, Norte Joven se dedica a la formación y la inserción sociolaboral de jóvenes en desventaja social. A través de la Formación Dual, y en colaboración con Agremia (Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía), se ha logrado lanzar un programa de capacitación que combina aprendizaje teórico con práctica laboral remunerada. En palabras de Virginia Ortún, preparadora laboral de Norte Joven, “la satisfacción no puede ser más alta”.

El pasado mes de enero, una nueva promoción de alumnos y alumnas comenzó su Formación Dual en Mantenimiento y Climatización dentro del pro-

yecto conjunto “Creando Cantera”. Norte Joven se encarga de la selección de estudiantes, de su acompañamiento durante el período de formación y de involucrar a las empresas en las que trabajarán el 65% de las horas del curso y en las que aplicarán sus conocimientos.

La parte práctica del programa se combina con formación teórica de alta calidad. En el caso de la promoción actual, los participantes dedican el 35% de sus horas a aprender en la Escuela Técnica de Instaladores de Agremia, un complejo de 3.000 m² referente en el sector de las instalaciones y equi-



pado con maquinaria de última generación. La enseñanza corre a cargo de profesionales especializados, profesores de Agremia, garantizando que los estudiantes adquieran competencias actualizadas y alineadas con las demandas del mercado.

Aunque en cursos precedentes han participado incluso multinacionales del sector de la climatización, que forman así equipos completos y a medida, la Formación Dual está disponible para empresas de todos los tamaños. En la actual promoción, por ejemplo, participan sobre todo pymes de entre 5 y 10 trabajadores que se dedican a instalaciones en obras, particulares o a nivel industrial (colegios, hospitales, etc.).

BENEFICIOS PARA LAS EMPRESAS, UN FUTURO MEJOR PARA LOS JÓVENES

La Formación Dual resuelve desafíos importantes para las empresas. Desde la dificultad de encontrar perfiles cualificados hasta el relevo generacional, este sistema les permite formar profesionales adaptados a sus necesidades específicas. Además, las empresas cuentan con incentivos fiscales, como la bonificación del 100% en seguros sociales y ayudas económicas de la Comunidad de Madrid, que ofrece subvenciones de hasta 6.000 € por contrato para mujeres y personas trans, y 5.500 € para hombres.

Para los y las jóvenes, el impacto es igualmente notable. Este modelo no solo mejora sus expectativas

laborales, sino que también contribuye a su estabilidad económica y crecimiento personal. Historias como la de Leo, quien encontró su vocación en la climatización gracias a la formación dual, ejemplifican cómo este sistema puede transformar sus vidas.

“Desde el minuto uno me di cuenta de que este trabajo me gustaba”, asegura Leo (23 años), alumno de la promoción 2023-24 de Mantenimiento y Climatización que completó su formación en 2024. El contrato en alternancia hizo posible su encuentro con el sector: “Seguramente nunca lo hubiera conocido si no hubiera sido por la Formación Dual”, revela. En la actualidad, Leo sigue contratado en la misma empresa en la cursó su formación dual. Su camino profesional sigue avanzando y ahora se prepara para obtener el RITE.

“Cuando terminé la secundaria me puse a trabajar en trabajos poco cualificados, temporales y con poca proyección profesional”, explica Edu (20 años), que decidió apostar por la Formación Dual de Climatización como una manera de mejorar sus perspectivas de futuro y se graduó en 2024. “Ahora tengo estabilidad laboral y una carrera profesional en la que quiero seguir desarrollándome”, se felicita.

Gerson, que ahora tiene 21 años, llegó a España desde Colombia con 18 años de edad. Durante un tiempo estuvo trabajando como repartidor de Amazon. “A través de un amigo, me enteré de la Dual de Norte Joven”, recuerda, “me llamó la atención por eso de estar trabajando y formándose a la vez y decidí apuntarme”. Para él, la Formación Dual supuso un cambio profesional significativo: “aprobé el Certificado de Climatización y me saqué el carnet de conducir; sigo trabajando en la misma empresa, ahora con contrato indefinido”.

EL ACOMPAÑAMIENTO, CLAVE PARA LA FORMACIÓN DUAL

Uno de los aspectos esenciales de este modelo de formación es la selección cuidadosa de las personas participantes y su acompañamiento integral

durante todo el proceso. La preparadora de Norte Joven para el proyecto "Creando Cantera", Virginia Ortún, detalla que su labor "incluye establecer un puente entre empresas y estudiantes, facilitando la adaptación de los y las jóvenes a entornos laborales reales, en muchos casos sus primeros empleos".

En paralelo al acompañamiento de los actuales estudiantes, la preparadora de Norte Joven tiene ya en marcha la selección de jóvenes y empresas para el próximo curso de Formación Dual en Mantenimiento y Climatización, que comenzará en mayo. Los teléfonos 917 785 046 y 679 88 59 23 son la forma más directa de información para empresas y potenciales estudiantes.

"En sectores técnicos, como la climatización, la fontanería o la energía, muchas empresas tienen dificultades para encontrar personal cualificado", destaca Ortún para animar al sector empresarial a participar en el programa "Creando Cantera". "La formación dual no sólo capacita a personas jóvenes, sino que lo hace adaptándose a las necesidades específicas de cada empresa. Este enfoque personalizado asegura que cuenten con trabajadores y trabajadoras preparados desde el primer día", añade.

En cuanto a las personas interesadas en seguir esta formación, la preparadora de Norte Joven recuerda que cumpliendo unos mínimos requisitos (tener entre 18 y 30 años, permiso de trabajo y ser demandantes de empleo), les espera una valiosa formación con un contrato laboral y salario. Anima en concreto a las mujeres, quienes "en esta formación Dual tienen la oportunidad de incorporarse a un sector en crecimiento".

Aunque tradicionalmente la climatización ha sido una profesión masculina, la presencia de alumnas en las formaciones ya no es la excepción. El interés de las mujeres en este campo está creciendo, y más empresas buscan atraer talento femenino, especialmente para alinearse con la Ley de Igualdad. La promoción iniciada en enero de 2025 cuenta con tres mujeres.

"La colaboración entre Norte Joven y Agremia es mucho más que un programa educativo: es un ejemplo de cómo la formación, la inclusión y la innovación pueden transformar realidades. A medida que más empresas y jóvenes se sumen a esta iniciativa, el impacto positivo seguirá creciendo", concluye Virginia Ortún.





SUMANDO ENERGÍAS CON LA ASOCIACIÓN NORTE JOVEN



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

Desde 2021, año en el que la Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía (Agremia) pone en marcha el reconocido proyecto “Creando Cantera”, atrayendo la motivación de decenas de jóvenes desempleados y promoviendo su incorporación al mundo laboral, la relación con la asociación Norte Joven ha sido muy fructífera. Durante todos estos años, nos ha ayudado a la selección de alumnos y con su apoyo educativo para formarse como instaladores/mantenedores.

Fruto de esta colaboración y dado el éxito del proyecto, en 2023 la formación impartida pasó a ser en alternancia con el empleo. De esta manera, “Creando Cantera” llegó a las pymes para, una vez finalizados los estudios, los alumnos pudieran ser contratados en alguna de las más de 2.000 empresas integradas en Agremia, y así poder avanzar en la recuperación de la figura del aprendiz para asegurar el relevo generacional en el sector.

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, como centro de FP Dual en titulaciones oficiales del sector.

Gracias al proyecto “Creando Cantera”, que en cada edición ha tenido una duración de ejecución de un año, los aprendices han podido tener un seguimiento y tutorización por parte de Agremia y la asociación Norte Joven.

Esta iniciativa se ha convertido en una oportunidad única para recuperar la figura del aprendiz en el sector de las instalaciones y la energía, que cada vez demanda más profesionales cualificados. También para que las empresas asociadas a Agremia puedan cubrir puestos al tiempo que forman en el día a día a los alumnos, que son nuestro relevo generacional y futuro.

climaVAIR plus, temperatura y calidad del aire perfectos, todo el año

Excelente ★★★★★ ★ Trustpilot

CONECTADO
con el Servicio
Técnico Oficial
con myVAILLANT
Services App

R32

EFFICIENT
PERFORMANCE

CALEFACCIÓN

A+++

Rango D-A+++
SCOP HASTA 5,8

REFRIGERACIÓN

A+++

Rango D-A+++
SEER HASTA 8,5

- Algoritmo de Inteligencia Artificial que aprende de las necesidades y preferencias del usuario para optimizar el control y minimizar el consumo.
- Purificador de aire Cold Plasma y luz ultravioleta UVC: garantizan un aire interior con la máxima calidad, eliminando virus y bacterias.
- Flujo de aire 3D. Distribución uniforme del aire.
- Extremadamente silencioso: Tan solo 19 dB(A).
- Alta eficiencia energética: SEER hasta 8.5 y SCOP hasta 5.8.
- Conectividad de serie.

NUEVA OPORTUNIDAD PARA CONTRATAR APRENDICES Y MÁS AYUDAS PÚBLICAS

ESTAMOS PREPARANDO UN NUEVO GRUPO DE 15 APRENDICES
PARA FINALES DE ABRIL



VICTOR PERNÍA

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

La contratación de aprendices en nuestras empresas es una de las posibilidades reales actualmente para atraer a jóvenes a nuestro sector y la forma, que tradicionalmente hemos tenido en el sector, de transmitir el conocimiento de los veteranos a los nuevos profesionales.

En estos momentos las herramientas y posibilidades que tenemos desde AGREMIA son mucho mayores que en años anteriores: se han agilizado los procedimientos de contratación laboral, se han ampliado los programas formativos que se imparten íntegramente en nuestra Escuela Técnica y se han incrementado las ayudas públicas en número y cuantía hasta hacer de este procedimiento una herramienta muy atractiva para todas las empresas que están necesitando incorporar nuevos profesionales a sus plantillas.

Para los que no conozcáis este sistema consiste en la contratación de **jóvenes menores de 30 años** que cumplan estos requisitos:

- ▶ No tener experiencia de más de 6 meses en la ocupación y no disponer de estudios en la misma rama (carnés, certificados profesionales, títulos de FP, etc.).
- ▶ Que estén inscritos como demandante de empleo.
- ▶ No haber tenido un contrato indefinido o fijo discontinuo en los últimos 3 meses.

Qué ofrece esta fórmula de contratación con el apoyo de AGREMIA:

- ▶ Contrato de formación en alternancia con el empleo de 12 meses de duración.
- ▶ Dedicar el 65 % de la jornada anual a trabajar en la empresa y el 35 % restante a formarse en titulaciones oficiales en la Escuela de la asociación.
- ▶ Tutorización y seguimiento de los alumnos/trabajadores desde la Escuela Técnica.

Ayudas económicas, subvenciones y costes laborales:

- ▶ Por parte de la Comunidad de Madrid se subvenciona con **5.500 €** cada contratación de 12 meses y si al finalizar se transforma en indefinido (objetivo de todos) se podrán bonificar las cuotas de la seguridad social hasta un máximo de 3 años y un tope de **1.500 €/año** en caso de hombres y **1.800 €/año** en caso de mujeres.
- ▶ Por parte del Ayuntamiento de Madrid una subvención de **2.900 €** por cada contrato con una permanencia mínima de 3 meses y siempre que el trabajador este empadronado en la ciudad de Madrid y la empresa radicada en la Comunidad de Madrid.
- ▶ Se bonifican **100%** las cuotas de la Seguridad Social durante los 12 meses de contratación.
- ▶ Igualmente, los costes de formación están totalmente bonificados al **100%**, por lo que no representa coste alguno para la empresa.
- ▶ Con todo esto el coste total para la empresa (reducido al 65 % de jornada) de un alumno/trabajador es de menos de 900 €/mes en 12

pagas, es decir **10.800 €**, cantidad que se vería reducida por las subvenciones de la Comunidad de Madrid y Ayuntamiento de Madrid (compatibles entre sí), en caso de poderse aplicar íntegramente (- **8.400 €**).

Creemos que con estas condiciones, sobre todo las económicas, es una buenísima oportunidad de apostar por la integración de jóvenes en las plantillas de las empresas con el apoyo de la asociación.

Las **VENTAJAS** son innumerables para el sector, las empresas y los jóvenes:

- ▶ Atracción de talento joven para la necesaria renovación generacional del sector. Los jóvenes están contratados desde el primer día recibiendo un salario acorde al trabajo que realizan y se van formando paulatinamente en la empresa y en la Escuela de AGREMIA.
- ▶ Las empresas pueden apostar por ese talento joven con una inversión mínima.
- ▶ Al final del año los jóvenes obtienen una titulación oficial habilitante profesionalmente en nuestro sector y ya podemos considerarlos nuevos profesionales del sector.
- ▶ Los contratos a los 12 meses pueden transformarse en indefinidos fidelizando a los nuevos profesionales y beneficiándose de las bonificaciones a las cuotas de Seguridad Social durante 3 años seguidos.
- ▶ Algo muy importante; que las empresas puedan contribuir decididamente a la solución de uno de los principales problemas de nuestro sector: la falta de profesionales cualificados.

Ahora mismo estamos preparando nuevos grupos de 15 alumnos/trabajadores para empezar en los próximos meses, el primero para finales de abril, por lo que queremos contar con las empresas de la asociación de dos maneras posibles:

- ▶ Aquellas que estén interesadas en contar con algún aprendiz a corto plazo contratado.
- ▶ Aquellas que conozcan posibles jóvenes candidatos que reúnan las condiciones para parti-



cipar en este programa, bien para contratarlos directamente o que puedan ser contratados por otras empresas.

En ambos casos os recomendamos poneros en contacto con nuestra Escuela y hablar directamente con la responsable de este programa Ana del Val o con el Coordinador de la Escuela, Víctor Perñía, que os detallarán los pormenores y resolverán todas vuestras dudas.



Para más información:

Telf. 91 792 35 58



CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES



TOMÁS GÓMEZ

Responsable Dpto. Técnico AGREMIA
tecnico@agremia.com

CONSULTA N° 1: ACTIVIDAD: INSTALACIONES DE SUMINISTRO DE AGUA A LOS EDIFICIOS

Texto de la consulta: ¿Cómo se tiene que proceder para la obtención del suministro de agua a las viviendas resultantes del cambio de uso de un local comercial? ¿Es necesario realizar el registro de los nuevos suministros?

Respuesta: Siempre que se requiere suministro de agua a un edificio, vivienda o local, hay que trasladar la petición a la empresa suministradora de agua del municipio, que será la que indique cómo proceder para poder acceder al suministro de agua.

Lo más habitual es que el local comercial esté integrado en un edificio, donde habrá otros suministros que ya están en servicio. En este caso, como norma general, la empresa suministradora prefiere que las viviendas resultantes del cambio de uso reciban el suministro de la acometida existente en el edificio:

- ▶ Si el suministro de agua se realiza a través de batería de contadores divisionarios y existen tomas disponibles en la batería para dar cobertura a los nuevos suministros, el suministro se realizará a través de la acometida existente y se utilizarán las tomas disponibles en la batería. En este caso, se requerirá autorización de la comunidad de propietarios del inmueble para la utilización de las tomas libres.
- ▶ Si el suministro de agua se realiza a través de batería de contadores divisionarios y no existen tomas disponibles en la batería para dar cobertura a los nuevos suministros, la empresa suministradora podrá solicitar al titular la sustitución

de la batería existente por otra con un número de tomas que permita la conexión de los suministros ya existentes más los nuevos suministros derivados del cambio de uso.

La instalación de la nueva batería también requiere autorización de la comunidad de propietarios. Por otra parte, conllevará un gasto que deberá arbitrarse antes de su ejecución.

En aquellos casos donde no sea posible el suministro a través de la acometida existente o la comunidad de propietarios no autorice a ello, la empresa suministradora podrá solicitar al titular de la petición de suministro la realización de la infraestructura necesaria para suministrar el agua a través de otra acometida independiente a la general de edificio.

En cualquiera de los casos enumerados anteriormente, en el momento de la contratación de los suministros, la empresa suministradora solicitará al titular la aportación de la documentación acreditativa del registro de la instalación de suministro de agua que incluya todos los nuevos suministros. Como ya hemos aclarado en consultas anteriores, el registro se realizará:

- ▶ Como "reforma", en aquellas instalaciones donde los nuevos suministros se realicen a través de una acometida ya existente.
- ▶ Como "instalación nueva" en aquellas instalaciones donde el suministro se realice mediante una nueva acometida de agua que dé cobertura únicamente a los nuevos suministros.

NOTA: Como ejemplo, cuando un local se cambia de uso y se transforma en tres viviendas, el registro deberá contemplar los tres nuevos suministros para las viviendas resultantes.

MRU REALIZÓ UNA FORMACIÓN PRÁCTICA EN AGREMIA PARA DAR A CONOCER LA UTILIZACIÓN DE SU INSTRUMENTACIÓN PARA MEDICIÓN DE GASES

El pasado 13 de Febrero, AGREMIA organizó una jornada especializada para la presentación de los últimos avances de nuestros instrumentos de medición de gases dirigidos a instaladores y servicios técnicos de aparatos de gas. El evento tuvo lugar en AGREMIA y contó con la participación de profesionales y estudiantes del sector, quienes pudieron conocer de primera mano las herramientas más innovadoras y participar en demostraciones prácticas.

Entre los productos que se presentaron fueron:

- ▶ **Detectores de fugas 500GD y 400GD:** Diseñados para localizar fugas de gas en instalaciones de forma rápida y precisa, tanto de gas natural, propano, butano y gases refrigerantes.
- ▶ **Manómetro DM9600:** Una herramienta indispensable para medir y registrar presiones en

instalaciones de gas, verificar la presión mínima y máxima de trabajo de calderas, asegurando un funcionamiento eficiente y seguro.

- ▶ **Analizadores de combustión OPTIMA y DELTAsmart:** Equipos de alta tecnología para medir los gases de combustión. Ideales para garantizar una combustión óptima y minimizar emisiones contaminantes, contribuyendo a la sostenibilidad y eficiencia energética.

Durante la jornada, se realizaron demostraciones prácticas de cada dispositivo, lo que permitió a los asistentes experimentar su facilidad de uso y precisión. La jornada fue un éxito rotundo, consolidando el compromiso de MRU con la formación y el equipamiento de calidad para los profesionales del sector. ¡Un paso más hacia la innovación y el desarrollo sostenible en el ámbito de las instalaciones de gas!



SALVADOR ESCODA CELEBRA CON ÉXITO UNA JORNADA TÉCNICA SOBRE AEROTERMIA Y SUELO RADIANTE EN AGREMIA

El pasado **20 de febrero**, Salvador Escoda celebró una nueva jornada formativa en las instalaciones de **AGREMIA** (Madrid), centrada en **tecnologías de aerotermia y suelo radiante**, con una gran acogida por parte de los profesionales del sector. El evento reunió a cerca de **60 asistentes**, entre instaladores, técnicos y profesionales del ámbito de la climatización, quienes mostraron un alto nivel de interés y participación a lo largo de la formación

La jornada fue impartida por **Ramón Martínez Latorre**, Técnico de la División de Calefacción en la Territorial Centro de Salvador Escoda, ampliamente reconocido por los clientes y considerado un **referente en el sector de la calefacción**. Su experiencia y cercanía contribuyeron al éxito de la convocatoria, generando un espacio muy valorado para la actualización técnica y el intercambio profesional

Se presentaron las soluciones de sistemas radiantes de Salvador Escoda S.A., que bajo su marca comercial **ESCOTHERM**, agrupa los distintos com-

ponentes que integran estos sistemas, como son los paneles portatubos con soluciones en plancha lisa de autofijación y en plancha de tetones, ambas con diferentes resistencias térmicas en función de su ubicación, tuberías con barrera antidifusión del oxígeno, colectores de distribución, tanto en inox. como en PPSU, armarios de colectores, regulación, etc., así como soluciones para el mantenimiento y limpieza de dichos sistemas.

Por otro lado, y bajo su marca comercial **MUNDO-CLIMA**, se presentó la nueva gama de aerotermias monoblock con refrigerante ecológico R-290, MUAMRH-14, con potencias desde 4 a 16 kW.

Salvador Escoda continúa apostando por la **formación de calidad** como pilar fundamental para el **crecimiento** y la **excelencia** en el **servicio al instalador**. La empresa reafirma su **compromiso** con la **confianza** y el **desarrollo profesional** de los profesionales. Desde la organización, se agradece a todos los participantes por contribuir al éxito de esta formación.





TALLER DE PERFORACIÓN CON MAXIMA

Maxima, líder en el mercado de sistemas de perforación de hormigón armado, organizó recientemente un curso de demostración en un taller de la Escuela Técnica de AGREMIA destinado a la formación en climatización, despertando un gran interés entre los participantes.

Con el apoyo de Nicola Fabbi y Jafet García, Vicepresidente y Area Manager de Maxima para España respectivamente, los instaladores inscritos a la clase pudieron probar personalmente los sistemas de perforación de la Caromax 800 (perforación de materiales duros como por ejemplo el porcelánico) y la perforación del hormigón armado en seco (sin agua y sin columna) con la Caromax 1800, gracias a un muro de hormigón armado especialmente diseñado para realizar pruebas.

En España, muchos instaladores para realizar las perforaciones siguen recurriendo a numerosas brocas y herramientas tradicionales, que requieren mucho tiempo, para realizar perforaciones que con Caromax 1800 se consiguen en pocos

minutos, con el mínimo esfuerzo por parte del operario.

La estrella indiscutible fue precisamente Caromax 1800, que permite perforar en seco y sin columna el hormigón armado, gracias a sus 1800 W de potencia y a su tecnología de microvibración, que hace posibles realizar agujeros de hasta 205 mm de diámetro.

El interés suscitado fue tal que algunos participantes ya han solicitado la organización de nuevas sesiones de demostración para profundizar en el conocimiento de la técnica de perforación en seco.

Maxima ha confirmado su disponibilidad para realizar una nueva sesión práctica en las próximas semanas, que permitirá a los profesionales que lo deseen, comprobar los beneficios que el sistema Caromax 1800 aporta a su trabajo.

Con su tecnología de última generación, Maxima se suma al objetivo de AGREMIA de aumentar las competencias y el nivel de profesionalidad de los instaladores de climatización españoles.

MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA



LUMELCO Y MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES: 40 AÑOS DE INNOVACIÓN Y COMPROMISO EN CLIMATIZACIÓN

Lumelco, con más de 60 años en el sector de la calefacción y la climatización, se fundó con el objetivo de ofrecer soluciones de alta calidad y eficiencia en el sector y ha construido su reputación sobre la base de la excelencia y la innovación. Pero si hay un hito que ha definido su trayectoria, ese ha sido su alianza con Mitsubishi Heavy Industries, una de las marcas más prestigiosas a nivel mundial en tecnología, con diversas áreas de negocio como robótica, aeroespacial, naval, transportes, energías renovables, climatización, etc. Desde 1984, Lumelco es el importador y distribuidor exclusivo de Mitsubishi Heavy Industries en España. Esta colaboración ha permitido introducir en el mercado español equipos de climatización con tecnología de vanguardia, diseñados para ofrecer la máxima eficiencia energética y el mejor confort térmico. La experiencia y el conocimiento de Lumelco han sido clave para posicionar a Mitsubishi Heavy Industries como una de las marcas más reconocidas y valoradas en el sector.

Los equipos de climatización de Mitsubishi Heavy Industries se caracterizan por su avanzada tecnología japonesa, diseñada para ofrecer un rendimiento óptimo con el mínimo consumo energético. Desde sistemas de aire acondicionado residencial hasta soluciones industriales, la marca ha sido pionera en el desarrollo de tecnologías como su innovadora bomba de calor Q-ton para ACS hasta 90°C que utiliza el refrigerante ecológico CO₂. Gracias a la distribución exclusiva

de Lumelco, estas innovaciones han estado disponibles en España con el respaldo de un servicio de atención técnico y telefónico especializado. Este compromiso con la calidad y la atención al cliente ha sido una de las claves del éxito de Mitsubishi Heavy Industries en el mercado español.

COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD

La eficiencia energética y la reducción del impacto ambiental son aspectos fundamentales en la estrategia de Mitsubishi Heavy Industries. Su Misión Cero Emisiones tiene como objetivo eliminar todas las emisiones de dióxido de carbono (CO₂) de sus propias operaciones para 2040. Hoy, 40 años después del inicio de esta alianza, Lumelco y Mitsubishi Heavy Industries continúan liderando el sector de la climatización en España. La apuesta por la innovación, la calidad y la sostenibilidad sigue guiando su camino, con el objetivo de ofrecer soluciones cada vez más eficientes y adaptadas a las necesidades de los usuarios.

La colaboración de Lumelco con AGREMIA tiene el propósito de fortalecer su compromiso con el crecimiento profesional en el ámbito de las instalaciones. Esta alianza se orienta a ofrecer formación continua y especializada a técnicos e instaladores, garantizando que cuenten con los conocimientos más avanzados en tecnologías y soluciones innovadoras de climatización y calefacción. A través de este acuerdo, Lumelco también busca apoyar la iniciativa de AGREMIA para fomentar el desarrollo de las CAEs en Madrid.

SAMSUNG

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

Desde que Samsung Electronics presentara en 1974 su primer aire acondicionado, hemos estado trabajando para redefinir el confort climático en interiores con una mirada siempre puesta en el futuro. Y es que nuestra misión es superar los límites de la tecnología, la innovación y el diseño y que cada espacio, ya sea residencial o comercial, ofrezca experiencias memorables con soluciones avanzadas en climatización.

No fue hasta 2005 cuando Samsung Electronics entró en el mercado europeo de aire acondicionado comercial, experimentando un rápido crecimiento. Esta apuesta por el mercado europeo se consolidó en 2017 con la inauguración de Samsung Electronics Air Conditioner Europe B.V. (SEACE) con sede en Ámsterdam, Países Bajos, con el objetivo de armonizar sus actividades en más de 30 países europeos. Desde entonces, SEACE ofrece formación técnica continua en soluciones climáticas y de edificios inteligentes, así como asistencia técnica y servicio postventa para sus socios del sector.

SEACE se esfuerza por satisfacer las necesidades de sus mercados europeos, tanto en el ámbito comercial como en el residencial, a través de la innovación. Prueba de ello es nuestro compromiso de ofrecer soluciones avanzadas de climatización de calidad y vanguardia que buscan mejorar la calidad de vida de sus usuarios y contribuir a la sostenibilidad ambiental a través de la eficiencia energética. En este sentido, la sostenibilidad se ha convertido en una prioridad ineludible y nuestro compromiso pasa por minimizar el impacto ambiental. Soluciones como la aerotermia y las bombas de calor están

marcando el camino hacia una climatización más responsable con el medio ambiente. Un claro ejemplo de esta evolución es Samsung ClimateHub con AI Home, permitiendo gestionar la climatización y el agua caliente sanitaria de manera inteligente. Además, con la incorporación del refrigerante natural R290, Samsung apuesta por reducir el impacto ambiental sin sacrificar el rendimiento. Este tipo de soluciones son la prueba de que la innovación y la sostenibilidad pueden avanzar de la mano.

Pero la transformación de la climatización no se detiene ahí. La digitalización ha cambiado por completo la relación entre los usuarios y sus dispositivos. Gracias a la integración con SmartThings, los equipos de climatización de Samsung pueden controlarse desde cualquier lugar a través de una app o mediante asistentes de voz como Alexa y Google Assistant. Esta conectividad también tiene un impacto en la eficiencia energética y la tecnología de mantenimiento predictivo permite anticiparse a posibles incidencias, reduciendo costes y prolongando la vida útil de los equipos.

En un mundo donde la calidad del aire es cada vez más importante, Samsung ha incorporado sistemas de filtración avanzada que eliminan partículas contaminantes, alérgenos y bacterias, asegurando un ambiente más saludable en interiores. Además, al combinar esta tecnología con WindFree™, se minimiza la dispersión de partículas en el aire, garantizando una climatización que no solo regula la temperatura, sino que también mejora la calidad del aire que respiramos.



MITSUBISHI ELECTRIC

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA



Mitsubishi Electric es líder en el desarrollo de sistemas de aire acondicionado y referente en innovación, eficiencia energética, sostenibilidad y calidad del aire interior.

En el ámbito de la climatización, Mitsubishi Electric proporciona:

- ▶ Sistemas de aire acondicionado residenciales: Diseñados para ofrecer la mayor eficiencia energética, confort y ahorro en el hogar.
- ▶ Bombas de calor y Aerotermia: Sistemas eficientes que proporcionan calefacción y refrigeración, contribuyendo al medioambiente y reduciendo la factura energética.
- ▶ Sistemas de flujo de refrigerante variable (VRF): Ideales para aplicaciones comerciales, permiten un control preciso de la temperatura en múltiples zonas,

optimizando el consumo energético de forma notable.

La compañía japonesa es referente mundial de productos de climatización, electrónica de consumo, tecnología industrial, energía, transporte y la fabricación de equipos. Reconocida por su compromiso con la eficiencia energética y la sostenibilidad, alineada al Pacto Verde Europeo y con el objetivo de contribuir a una sociedad mejor y lograr la neutralidad cero en 2050, un ejemplo destacado es su certamen Premios 3 Diamantes, que tiene el objetivo de reconocer las mejores prácticas del sector a nivel nacional en materia de eficiencia energética, diseño, calidad de aire interior y máxima innovación incorporada por los profesionales de la climatización en sus proyectos.

<https://www.mitsubishielectric.es/aire-acondicionado/>



IDM

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

IDM: INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD EN LA GESTIÓN ENERGÉTICA

En el corazón de los Alpes austriacos, IDM lleva casi cinco décadas redefiniendo la manera en que utilizamos la energía térmica. Fundada en 1977 en Matrei, Tirolo Oriental, esta empresa familiar ha transformado el sector con un enfoque que combina tecnología de vanguardia, sostenibilidad y un compromiso inquebrantable con el confort del usuario.

Desde sus inicios, IDM ha apostado por el desarrollo de sistemas que aprovechan recursos naturales de forma eficiente. Con un enfoque en bombas de calor, la compañía ofrece soluciones que integran calefacción, refrigeración y agua caliente sanitaria en una única tecnología avanzada. Su capacidad para adaptarse a las necesidades de cada proyecto, ya sea una vivienda unifamiliar o una instalación de gran escala, es uno de los pilares de su éxito.

El concepto de "bomba de calor INTELIGENTE" es una de las mayores innovaciones de IDM. Equipadas con el sistema Navigator 2.0, estas bombas de calor no solo calientan o enfrían un espacio, sino que lo hacen de manera personalizada y eficiente. A través de herramientas como el control remoto y la integración con paneles fotovoltaicos, los usuarios pueden reducir significativamente sus costes energéticos mientras maximizan el aprovechamiento de fuentes renovables.

En cuanto al agua caliente, IDM ha revolucionado el mercado con su sistema Hygie-

nik. Este producto permite una producción instantánea y segura, eliminando riesgos como la legionela y optimizando el uso del espacio. Es una solución que responde a las exigencias actuales de sostenibilidad sin sacrificar funcionalidad o rendimiento.



En España, IDM no solo ofrece productos, sino también un apoyo integral a instaladores y socios. La formación técnica, el acompañamiento en proyectos personalizados y los eventos como el "Día del Instalador"; son prueba del enfoque colaborativo de la empresa. Este modelo asegura que los profesionales estén capacitados para instalar y mantener las soluciones de IDM al más alto nivel, garantizando una experiencia excepcional para el usuario final.

Con una combinación de tradición, innovación y sostenibilidad, IDM continúa marcando la pauta en el sector de la energía térmica. Su compromiso con la excelencia técnica y su visión hacia un futuro más ecológico la convierten en una referencia indiscutible en Europa.



SOCIO COLABORADOR



LG DISPONE DE DOS NUEVOS MODELOS EN SU GAMA THERMA VR290 PARA MEJORAR LA EFICIENCIA ENERGÉTICA DE LOS HOGARES

LG España, especialista en soluciones de climatización eficientes, se ha incorporado como Socio Colaborador a AGREMIA, Asociación de Instaladores de Madrid, con el objetivo de apoyar a las empresas instaladoras y desarrollar, con ellas, el sector de la climatización desde todos los ámbitos de actuación.

LG Electronics (LG) dispone de dos nuevas bombas de calor aire-agua (AWHP) Therma V™R290 Monobloc, de 7 y 9 kilovatios (kW). Tras el exitoso lanzamiento de los modelos de gran capacidad (12, 14, 16kW), los recién incorporados a la familia Therma V vienen con un compresor avanzado que proporciona una mayor eficiencia y un diseño más sofisticado que se integra a la perfección en el entorno.

Con la implementación de la normativa de Edificios de Consumo de Energía Casi Nulo en toda Europa, las bombas de calor aire-agua están ganando cada vez más popularidad por su capacidad para reducir las emisiones de carbono y hacer frente a la incertidumbre sobre el suministro de energía. Además, para las nuevas construcciones, los modelos de mediana capacidad son los más adecuados y por tanto, los que más se usan. Esto convierte a los nuevos modelos de 7 y 9 kW en las soluciones ideales para el mercado europeo.

Estos dispositivos son fruto de la puesta en marcha del Laboratorio de Investigación y Desarrollo de Soluciones de Aire que la compañía ha instalado recientemente en Frankfurt, Alemania, en el que se continuarán desarrollando soluciones de calefacción, ventilación y aire acondicionado de alta eficiencia para responder a las demandas de los diferentes climas europeos.

“Los últimos Therma V R290 Monobloc de LG ofrecen a los consumidores europeos una gama más amplia de posibilidades en cuanto a capacidad, así como un rendimiento mejorado y mayor comodidad para el usuario”, afirma Lyu Jae-cheol, presidente de LG Electronics Home Appliance & Air Solution Company. “LG continuará aprovechando su competitividad y diferenciación en tecnologías energéticas de alta eficiencia y soluciones de componentes clave para ofrecer una línea de productos adaptada a las necesidades de cada región europea”.



TESY: INNOVACIÓN Y EFICIENCIA EN EL SECTOR DE LA CALEFACCIÓN Y EL AGUA CALIENTE

TESY es especialista en la fabricación de sistemas de producción de agua caliente sanitaria; termos eléctricos, depósitos de calentamiento indirecto de agua, bombas de calor y aparatos de calefacción eléctrica.

A lo largo de los años, se ha consolidado como uno de los principales productores europeos en el sector. Con una capacidad de producción anual que supera los 1,2 millones de termos eléctricos y presencia en más de 55 países, se sitúa entre los 3 mayores fabricantes de Europa.

Desde su fundación, TESI ha impulsado el mercado del agua caliente sanitaria y la calefacción con innovaciones destacadas. La empresa ha desarrollado más de 69 diseños industriales, patentes y modelos útiles, dejando un legado de ingeniería excepcional.

Desde su inicio en 1993 hasta el lanzamiento de la tecnología AquaMore, que da más agua caliente en los termos horizontales, en 2024, ha estado a la vanguardia de la industria, ofreciendo soluciones para cubrir las necesidades de todos los clientes.

Gama de Productos

TESY ofrece una amplia variedad de soluciones diseñadas para cubrir diferentes necesidades de y suministro de agua caliente y calefacción:

- ▶ **Termos Eléctricos:** Disponibles en diversas series, como **BelliSlimo, Mo-**

deco, Anticalc, BiLight y SimpatEco, con capacidades que van desde **5 litros hasta 150 litros.**

- ▶ **Bombas de Calor de Aerotermia para ACS:** TESI dispone de bombas de calor **murales y de suelo**, con capacidades entre **100 y 260 litros.** Estos sistemas permiten aprovechar la energía del aire para calentar el agua, garantizando un alto nivel de eficiencia energética y un menor impacto ambiental.
- ▶ **Depósitos de Calentamiento Indirecto y Combinados:** Soluciones versátiles para el almacenamiento y calentamiento de agua, compatibles con diversas fuentes de energía.
- ▶ **Aparatos Eléctricos de Calefacción:** Convectores diseñados para proporcionar una calefacción eficiente y uniforme en diferentes espacios.

Presencia en España

En el mercado español, TESI ha consolidado su presencia ofreciendo soluciones adaptadas a las necesidades locales y participando en eventos clave del sector. La compañía mantiene un blog en su sitio web www.tesy.es, donde comparte tendencias sobre ahorro y eficiencia energética, además de novedades sobre sus productos y servicios. Esta estrategia fortalece su relación con clientes y profesionales del sector en España.



Para más información:
Puede contactar con:
Spain@tesy.com



SOCIOS COLABORADORES

| | | | |
|---|---|--|---|
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

EMPRESA ADHERIDA

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

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |

VENTAJAS SOCIO COLABORADOR

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

- 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.
- Una jornada de presentación de productos/servicios de la Empresa colaboradora en formato online.
- 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.
- Descuentos especiales en las inserciones de publicidad en la revista, página web de **AGREMIA** o cualquier otro medio de difusión.
- Las mismas ventajas económicas que nuestros socios numerarios en cuanto a cursos de formación impartidos por nuestra Escuela Técnica.
- Recepción de todas las circulares informativas que emite **AGREMIA** para sus socios numerarios (correo ordinario, mail, sms, etc).

- Recepción de la **Revista NOTICIAS AGREMIA**.
 - 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

4 Fiesta PATRONAL

13 de junio 20:00h.

PRECIOS

Socio:
39,50 + IVA
(dos entradas por empresa)

Resto entradas:
60 € + IVA

Agremia

Asociación de Empresas del Sector
de las Instalaciones y la Energía



UZalacain la Finca

Urbanización La Finca
Paseo Club Deportivo, 4
Pozuelo de Alarcón - Madrid

PROGRAMA

20:00h. Recepción

Coctel de Bienvenida

Cortador de Jamón y
estaciones de queso y
guildas

Cena de gala

Espectáculo

Sorteo de regalos

Barra libre y DJ

CON LA ACTUACIÓN DE



Espectáculo
patrocinado por:



AFORO LIMITADO

VESTIMENTA:

Caballeros: traje chaqueta

Señoras: traje coctel

Más información

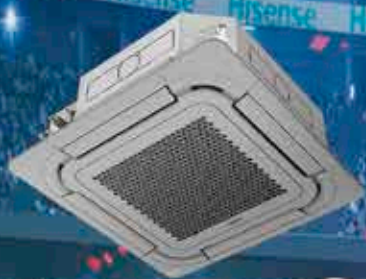
administracion@agremia.com

91 468 72 51

Hisense



OFFICIAL PARTNER



VIVE
EL
Momento.



Nuevos calentadores Bosch Therm 6600 S

Unimos la gran experiencia de Junkers con la máxima innovación de Bosch en la **nueva gama de calentadores Bosch Therm 6600 S**, diseñados para una instalación rápida y sencilla, fácil mantenimiento, mayor robustez y tecnología avanzada.

Evoluciona con nosotros y ofrece siempre lo mejor a tus clientes.

Conoce más en www.junkers-bosch.es



BOSCH