

Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA



The advertisement features a group of Real Madrid players in their white home kit, standing on a green football pitch. The kit has 'Emirates FLY BETTER' and the number '8' visible. To the right of the players, the Hisense logo is displayed next to the Real Madrid club crest. Below the crest, the text 'OFFICIAL PARTNER' is written. In the foreground, a collection of Hisense air conditioning products is showcased on a white platform. These include a large floor-standing unit, a wall-mounted indoor unit, a ceiling-mounted unit, a small square indoor unit, and a large outdoor condenser unit. The background is a vibrant blue and green abstract design.

Hisense

OFFICIAL PARTNER

VIVE EL Momento.



Salón Internacional de la
Climatización y la Refrigeración

En coincidencia con:



+ 390 empresas
+ 45.000 visitantes

**Juntos por el confort y la eficiencia
que exige el mañana.**

**18-20
Nov**

Adquiere ahora
tu pase online
con descuento





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



SUMARIO



04 EDITORIAL

05 NOTICIAS AGREMIA

- 05 Balance del Plan de ayudas Ahorra con CAES en su primer año de funcionamiento
- 08 Del lema a la acción: Agremia presenta el impacto real de "Ahorra con CAES" en su primer Foro
- 11 Madrid impulsa más de 500 medidas para combatir la hiperregulación
- 12 Obligación de factura electrónica para autónomos y empresas
- 15 Agremia participa en el II Encuentro Sectorial de Rehabilitación y Eficiencia Energética celebrado en REMICA
- 16 La Comunidad de Madrid presenta el Plan de Empleo Sénior con medio centenar de actuaciones para ayudar a mayores de 45 años a encontrar trabajo
- 18 Resumen de "Ayudas e Incentivos para el Empleo" Comunidad de Madrid
- 20 Los ayuntamientos ponen en marcha la nueva tasa de basuras
- 22 Plan de Comercio Minorista 2025

23 NOTICIAS ESCUELA TÉCNICA

- 23 Primera promoción de alumnos de la Escuela Verde del Ayuntamiento de Madrid (EMEVO) insertados en empresas de Agremia
- 25 Un año más la Escuela Técnica de Agremia participa en la Feria Climatización'25

26 ENTREVISTA

- 26 Joan Gassió, Director Comercial de Watts

28 CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES

29 NOTAS DE PRENSA

31 SOCIO COLABORADOR

- 31 Hitachi
- 32 Habeas Corporate

34 CUADRO DE HONOR

EDITORIAL

EL VALOR DEL APRENDIZ EN TIEMPOS DE LA INMEDIATEZ

Vivimos en una sociedad obsesionada con la inmediatez; queremos que la compra nos la lleven a casa cuanto antes, consumimos maratónicas series de televisión... Hasta en la formación proliferan cursos exprés que en apenas unas horas "certifican" competencias que, en realidad, requieren años de aprendizaje y práctica.

Frente a esa superficialidad, Agremia siempre ha decidido remar contracorriente. Nuestro Proyecto Cantera, impulsado desde hace años y consolidado gracias al contrato de formación en alternancia, rescata la figura del aprendiz como piedra angular de nuestro plan estratégico.

Esta iniciativa se ha convertido en la demostración de que la mejor manera de formar a nuevos profesionales no es a través de cursos exprés, impartidos a través de pantallas, sino mediante una formación dual que combina aula y empresa. Es decir, que los alumnos tengan la oportunidad de aprender trabajando.

El contrato en alternancia permite que jóvenes menores de 30 años dediquen un 65% de su jornada a trabajar en empresas del sector y un 35% a formarse en la Escuela Técnica de la asociación, obteniendo además una titulación oficial.

Solo cabe una reflexión clara: ¿Qué tipo de profesionales necesitamos para un sector en plena transformación energética? ¿Técnicos formados en cursos exprés que venden expectativas en tan solo 20 horas, o aprendices que dedican más de 1.700 horas a combinar práctica y teoría, con el respaldo una asociación y de sus empresas?

Los resultados avalan el modelo. En apenas tres años, cerca de 200 jóvenes se han formado bajo la fórmula del contrato en alternancia, con tasas de inserción laboral que superan el 70%. Muchas de las más de 2.000 empresas asociadas a Agremia ya han comprobado la eficacia de la contratación en alternancia y lo han integrado como vía de selección de nuevos profesionales.

El éxito del Proyecto Cantera demuestra que, cuando la formación se adapta a la realidad del mercado laboral, los jóvenes responden, porque saben que se trata de un aprendizaje real hacia un camino con un empleo estable y garantista.

Porque formar no es solo conseguir una acreditación, sino que es acompañar y asesorar a los alumnos para preparar profesionales cualificados, a través del esfuerzo, la dedicación y el compromiso. En tiempos de la inmediatez, recuperar estos valores son la base sobre la que poder construir un sector más competitivo y sostenible.

BALANCE DEL PLAN DE AYUDAS AHORRA CON CAES EN SU PRIMER AÑO DE FUNCIONAMIENTO

Desde su puesta en marcha en agosto de 2024, el Plan "Ahorra con CAES", impulsado por Agremia, se ha consolidado como una herramienta que favorece la transición energética del sector residencial. Esta iniciativa nace con la voluntad de ofrecer soluciones reales y efectivas frente a los retos actuales de sostenibilidad, situándose como un modelo de referencia en el impulso de reformas energéticas.

El programa facilita de manera directa la sustitución o hibridación de calderas de combustión por sistemas de aerotermia, una tecnología que aprovecha la energía del aire para climatizar los hogares y producir agua caliente. Con ello se fomenta un consumo energético más responsable, se reducen las emisiones contaminantes y se promueve un entorno urbano más saludable.

Entre las principales metas del plan destacan la disminución de gases de efecto invernadero, la mejora de la calidad del aire en las ciudades y el fortalecimiento del tejido empresarial vinculado al sector de instalaciones, lo que a su vez genera empleo de calidad y fomenta la formación especializada de los profesionales.

DATOS Y CIFRAS

Durante este primer año de funcionamiento, la plataforma ha registrado una rápida y amplia acogida por parte de las empresas instaladoras. Actualmente, más de 250 socios, entre empresas instaladoras y autónomos, están dados de alta y habilitados para gestionar los ahorros energéticos de sus clientes a través de la herramienta.

Estas empresas han presentado ya más de 415 solicitudes de CAES, que se encuentran en distintas fases de tramitación. Este elevado nivel de participación refleja tanto el interés como la confianza que el sector deposita en la plataforma, al considerarla una herramienta eficaz para gestionar incentivos económicos derivados de la venta de ahorros energéticos.

Los logros alcanzados en este primer ejercicio son especialmente significativos. Hasta la fecha, se han aprobado cerca de 240 expedientes, que suponen un ahorro energético acumulado de 6.283 MWh/año. De ese total, más de 165 expedientes han sido ya abonados a fecha de septiembre de 2025, o lo que se traduce en 610.184 euros distribuidos en incentivos económicos a clientes finales.



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



Estos datos no solo demuestran la efectividad del plan, sino que evidencian su capacidad para promover reformas de calado en el sector residencial. Además, conviene resaltar la rapidez en la gestión de los pagos: el tiempo medio de abono de los incentivos se sitúa en poco más de 80 días, lo que representa un valor añadido para los beneficiarios y un elemento diferenciador frente a otros programas de ayudas más complejos.

Uno de los grandes aciertos del plan radica en su modelo de funcionamiento. “Ahorra con CAES” conecta directamente al cliente final con el Sujeto Obligado, las empresas energéticas responsables de cumplir con objetivos de ahorro según la normativa vigente, eliminando intermediarios y asegurando que el 100% del incentivo llegue al usuario.

La gestión administrativa se realiza de manera íntegramente telemática y es asumida por la propia empresa instaladora, lo que simplifica el proceso y garantiza transparencia, equidad y eficiencia. Además, el importe de la ayuda se comunica desde el inicio de la tramitación, lo que facilita a los clientes tomar decisiones rápidas e informadas sobre las reformas a acometer en sus hogares.

MEJORA DE LA CALIFICACIÓN ENERGÉTICA DE LAS VIVIENDAS

Uno de los indicadores más valiosos del éxito de la plataforma se observa en la mejora de la calificación energética de las viviendas reformadas. Antes de sustituir sus calderas, el 84,5% de los inmuebles contaba con una calificación energética D o inferior. Tras las actuaciones impulsadas por el programa, el 93,2% de las viviendas alcanzó una calificación C o superior.

Este salto cualitativo no solo repercute en un consumo energético más eficiente, sino que también incrementa el confort de los hogares y contribuye a revalorizar las viviendas en el mercado inmobiliario, generando beneficios adicionales a medio y largo plazo.

AMPLIACIÓN A OTROS TERRITORIOS Y ACTUACIONES

Aunque en un primer momento estuvo disponible únicamente en la Comunidad de Madrid, la plataforma “Ahorra con CAES” ha ampliado su ámbito



Ahorra con CAES



de actuación a Castilla-La Mancha y Castilla y León. De este modo, las reformas acometidas en estas comunidades pueden beneficiarse igualmente de los incentivos, atendiendo así a la demanda de los socios de Agremia presentes en dichas regiones.

En un futuro inmediato, el programa se replicará también en Barcelona y Sevilla, donde será gestionado por el Gremi d'Instal·ladors de Barcelona y por Epyme, respectivamente. Esta expansión pone de relieve la capacidad del modelo para adaptarse a diferentes territorios, con la mirada puesta en continuar extendiéndose a más comunidades autónomas e incluso a nuevos sectores, como el terciario.

El plan ha contado desde sus inicios con el respaldo de importantes marcas del sector, entre ellas Baxi, Ferroli, IDM, Immergas, Junkers-Bosch, Kosner, Midea, Saunier Duval, Vaillant y Wolf, además del apoyo de Ecotic. Gracias a estas alianzas estratégicas, la base de datos de la plataforma incluye ya más de 2.200 modelos de bombas de calor, lo que garantiza que la mayoría de los equipos disponibles en el mercado puedan acogerse al programa.

Asimismo, se han impartido formaciones a más de 500 empresas instaladoras y se han organizado 40 jornadas informativas, con el objetivo de reforzar la capacitación técnica del sector y asegurar que los profesionales cuentan con los conocimientos necesarios para afrontar los desafíos de la transición energética.

El reconocimiento institucional tampoco se ha hecho esperar. El Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico ha señalado la iniciativa como un caso de éxito en la agregación de ahorros energéticos, subrayando así la relevancia de la plataforma en el impulso de políticas de eficiencia energética y sostenibilidad en el sector residencial.

Además, la publicación mensual de informes en la web de Agremia, con datos detallados sobre las ayudas tramitadas, refuerza el compromiso de www.ahorraconcaes.com con la transparencia en la gestión.

En definitiva, la plataforma "Ahorra con CAES" de Agremia ha demostrado en su primer año de funcionamiento ser una herramienta eficaz, transparente y de gran impacto para promover la eficiencia energética en el parque residencial. Su accesibilidad, la formación continua que ofrece y la colaboración con fabricantes y distribuidores han permitido acelerar la sustitución de calderas de combustión por sistemas de aerotermia, mejorando de manera sustancial la calificación energética de miles de viviendas y contribuyendo a la transición energética en España.

Con la ampliación de su ámbito territorial, el respaldo de las instituciones y el compromiso de las empresas instaladoras, el plan se perfila como un referente en la gestión de ayudas económicas derivadas de la venta de ahorros energéticos. Asimismo, se están evaluando nuevas actuaciones para implementar fichas específicas del sector, que permitirán ampliar la oferta de ayudas a un mayor número de intervenciones.

Si eres empresa asociada de Agremia, tienes la oportunidad de adherirte al plan y comenzar a ofrecer estas ayudas a tus clientes. Marca la diferencia y gana en competitividad con el respaldo de tu asociación.



Para más información:

www.ahorraconcaes.com



DEL LEMA A LA ACCIÓN: AGREMIA PRESENTA EL IMPACTO REAL DE "AHORRA CON CAES" EN SU PRIMER FORO

Agremia celebrará el próximo 24 de octubre el I Foro Agremia, un encuentro en el que todos los agentes implicados en el sistema CAES acercarán a las empresas instaladoras y colaboradoras de la asociación el funcionamiento de este modelo

de ayudas. Además, varias empresas instaladoras asociadas compartirán sus experiencias prácticas, explicando cómo han tramitado con éxito actuaciones a través de la plataforma www.ahorraconcaes.com.



Dirigido a empresas instaladoras, almacenes, fabricantes y demás agentes del sector, Agremia quiere destacar el importante papel de la empresa instaladora en la promoción de la eficiencia y el ahorro energético.

En una primera mesa, denominada **"Sistema CAES: desarrollo, aplicación y novedades"**, representantes del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, la Comunidad de Madrid, Iberdrola, OCA Global y Agremia analiza-





PROFESSIONAL

GROHE

CON GROHE TODO SON BENEFICIOS

INSTALA · ESCANEA · GANA



Escanea productos
GROHE Professional



Acumula **puntos**



Canjéalos por **recompensas**

DESCARGA LA
APLICACIÓN Y
EMPIEZA A GANAR



 App Store



 Google Play

Y ADEMÁS...

- Accede a información de producto fácil y rápida.
- Obtén promociones exclusivas.
- Disfruta de eventos diseñados para ti.

Infórmate en www.grohe.es/grohe+

PART OF **LIXIL**

rán el alcance y la evolución del sistema CAES dos años después de su puesta en marcha, así como las posibles mejoras que se pueden implementar en esta herramienta. Adicionalmente, la asociación organizadora de este Foro explicará las claves del éxito del Plan Ahorra con CAES, que ya cuenta con más de 285 expedientes de ayudas tramitados de actuaciones pertenecientes a la ficha RES060.

En la segunda mesa redonda, titulada **“Casos de éxito: la experiencia del instalador con Ahorra con CAES”**, cinco empresas instaladoras asociadas a Agremia compartirán experiencias reales de éxito en la tramitación de ayudas a través de www.ahorraconcaes.com. Será una sesión eminentemente práctica, centrada en el proceso y en el papel clave del instalador. Estas intervenciones pondrán de relieve cómo la plataforma de agregación de ahorros

de Agremia ha logrado resultados extraordinarios en apenas un año de funcionamiento.

Según Inmaculada Peiró, directora General de Agremia, “Ahorra con CAES no es solo un lema, sino una auténtica oportunidad para que las empresas instaladoras y los colaboradores de Agremia conozcan de primera mano cómo el sistema CAES, a través de esta plataforma, permite canalizar importantes ayudas económicas hacia el usuario final. Esto facilita que los ciudadanos tomen decisiones y acepten presupuestos para sustituir sus antiguos sistemas de calefacción por otros más eficientes. Durante el Foro, se presentarán ejemplos reales y concretos que ilustran este impacto”.

Agremia espera que este Foro, de inscripción gratuita, se convierta en un espacio de encuentro entre todos los agentes del sector en torno al sistema CAES y su potencial para dinamizar el mercado de las instalaciones y la competitividad de las empresas instaladoras.

El Foro cuenta con el respaldo de importantes agentes del sector, como son :



Más información e inscripciones:
www.foroagremia.com





MADRID IMPULSA MÁS DE 500 MEDIDAS PARA COMBATIR LA HIPERREGULACIÓN

La Comunidad de Madrid ha puesto en marcha un total de **540 medidas** destinadas a reducir las barreras burocráticas y regulatorias que afectan al desarrollo empresarial y económico en la región. Así lo anunció la consejera de Economía, Hacienda y Empleo, **Rocío Albert**, durante la presentación del informe anual contra la hiperregulación, coincidiendo con el cuarto aniversario de la Línea Abierta habilitada por el Ejecutivo autonómico para recoger sugerencias ciudadanas.

Entre las actuaciones más relevantes figura la **modificación de la Ley del Suelo**, que facilita la obtención de licencias y acorta los plazos de tramitación urbanística. En el ámbito social, se ha extendido el uso de declaraciones responsables para acceder a servicios de familia y, en el terreno económico, se han simplificado procesos como la **tramitación simultánea de informes medioambientales**, clave para la instalación de centros de datos. También se han aprobado incentivos fiscales, como la supresión de la obligación de declarar donaciones inferiores a 1.000 euros.

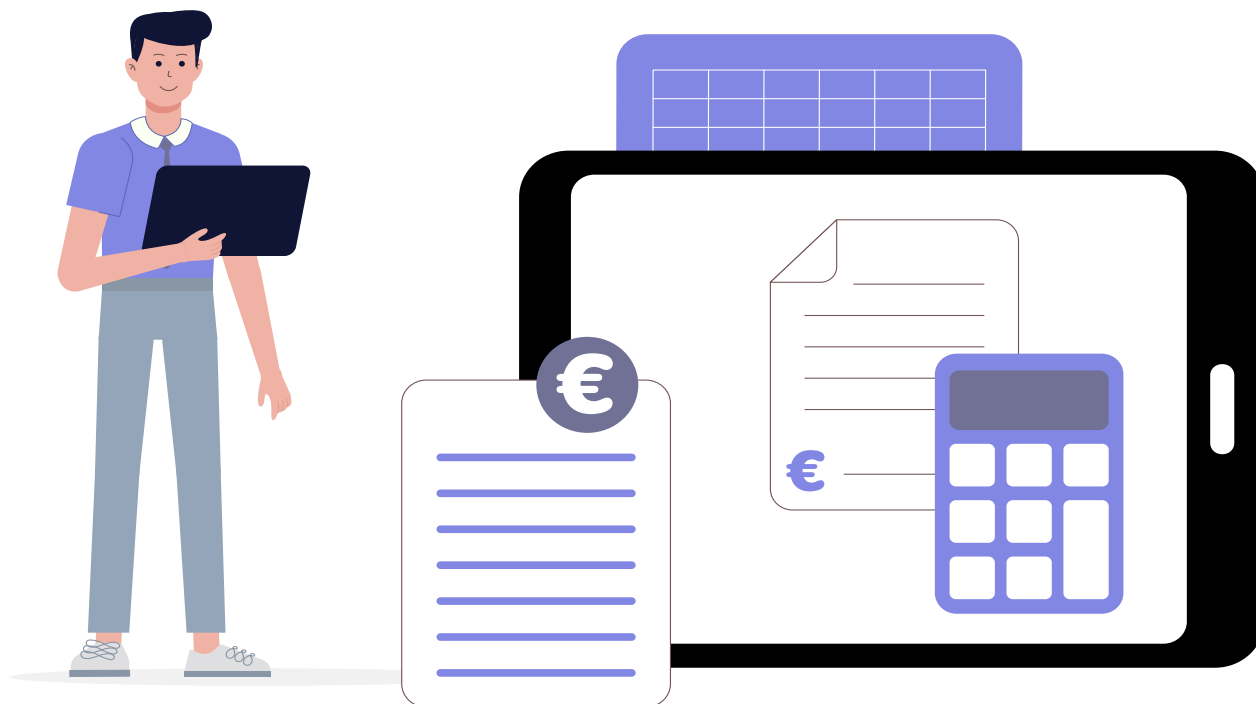
El Gobierno regional subraya que el **80% de las medidas ya están en ejecución** y que casi un 30% han requerido reformas legislativas. El objetivo,

según explicó el viceconsejero de Presidencia y Administración Local, **José Antonio Sánchez**, es "facilitar la vida a los madrileños y lograr una gestión pública más ágil, cercana y sencilla".

En paralelo, la presidenta **Isabel Díaz Ayuso** ha anunciado la futura **Ley Integral contra la Hiperregulación**, con la que se eliminarán normas obsoletas o contradictorias y se introducirán revisiones periódicas de todo el marco normativo. Esta ley prevé establecer fechas de caducidad para determinadas disposiciones y exigir evaluaciones de impacto para las nuevas regulaciones.

Además, el Ejecutivo creará la **Línea Abierta por la Eficiencia**, destinada a recoger propuestas de los empleados públicos para reducir trámites, y aprobará un decreto que revisará cada dos años la normativa autonómica, eliminando órganos y procedimientos que hayan quedado en desuso.

Con estas iniciativas, el Gobierno madrileño refuerza su estrategia para consolidar a la región como motor económico de España, a través de un marco normativo más flexible, competitivo y adaptado a las necesidades de ciudadanos y empresas.



OBLIGACIÓN DE FACTURA ELECTRÓNICA PARA AUTÓNOMOS Y EMPRESAS



ALBERTO DURO
Director Área Financiera 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. Se tratan de:

- ▶ 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". Está desarrollada por el Reglamento de Sistemas Informáticos de Facturación (RD 1007/2023, de 5 de diciembre)
- ▶ 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.

Excelente ★★★★★ ★ Trustpilot
4,8 sobre 5. Más de 90.000 opiniones

 **Saunier Duval**
Siempre a tu lado

Soluciones de climatización de la marca mejor valorada por los usuarios

Tan eficientes que ofrecen hasta
un 70% de ahorro, conectadas 24/7 y
ya preparadas para la transición energética

 **H2 Ready**
20% HIDRÓGENO



HASTA
15 años de
cobertura
TOTAL*

Descubre más en saunierduval.es

(*) Exclusivamente para clientes con contrato Extensión de Garantía del Servicio Técnico Oficial. Consulta condiciones.

- 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, garan-

tizando 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.





AGREMIA PARTICIPA EN EL II ENCUENTRO SECTORIAL DE REHABILITACIÓN Y EFICIENCIA ENERGÉTICA CELEBRADO EN REMICA

El delegado de Políticas de Vivienda del Ayuntamiento de Madrid, Álvaro González, clausuró el 23 de septiembre en la sede de Remica el II Encuentro Sectorial de Rehabilitación y Eficiencia Energética, un espacio de encuentro para reflexionar y compartir experiencias sobre la descarbonización del sector residencial, celebrado en la sede de REMICA.

Durante su intervención, González recordó que Madrid cuenta con uno de los parques residenciales más antiguos de Europa, con un 70 % de las viviendas construidas antes de 1980, muchas ubicadas en barrios con necesidades sociales que dificultan la transición energética. Subrayó la urgencia de rehabilitar estos edificios para garantizar habitabilidad, accesibilidad, eficiencia y seguridad, en línea con los compromisos del Ayuntamiento de reducir un 65 % las emisiones para 2030 y alcanzar la neutralidad climática en 2050.

José Porras Aguilera, presidente de Remica, fue el encargado de abrir el acto agradeciendo a la administración local y a las asociaciones su participación en el encuentro. Además, quiso destacar que “estamos en el buen camino, lento pero firme, hacia la descarbonización y el adiós a los combustibles fósiles”.

El encuentro incluyó una interesante Mesa Coloquio Sectorial sobre la Descarbonización en el

Sector Residencial en Madrid, moderada por Isabel Calzas Hernández, directora general de Políticas de Vivienda y Rehabilitación, con la participación de ANESE, ANERR, AGREMIA, ATEC, AFEC, CAF Madrid y Remica.

Entre los retos para seguir avanzando en el camino hacia la descarbonización del sector residencial, las asociaciones coincidieron en que la tecnología ya está preparada, aunque es necesaria una mayor concienciación y comunicación a la ciudadanía para que conozca las posibilidades de apostar por la eficiencia energética en sus comunidades. También señalaron la falta de mano de obra cualificada para acometer las obras. Aun así, destacaron la colaboración entre la administración, el sector privado y las asociaciones como palanca clave para alcanzar el objetivo de aumentar las actuaciones de rehabilitación energética en Madrid.

Durante la jornada también se presentó el Plan Rehabilita 2025, dotado con 50 millones de euros, cuya segunda convocatoria se abrirá el próximo 1 de octubre. Este plan priorizará la rehabilitación de los edificios más ineficientes, especialmente los de calificación energética F y G, e impulsará la implantación de energías renovables y actuaciones mixtas de envolvente y renovables.

LA COMUNIDAD DE MADRID PRESENTA EL PLAN DE EMPLEO SÉNIOR CON MEDIO CENTENAR DE ACTUACIONES PARA AYUDAR A MAYORES DE 45 AÑOS A ENCONTRAR TRABAJO

La Comunidad de Madrid presentó el pasado 19 de septiembre el nuevo Plan de Empleo Sénior, iniciativa pionera en España en la que el Gobierno autonómico invertirá 135 millones de euros en los próximos dos años. Esta estrategia tiene como objetivo ayudar a las personas mayores de 45 años a reincorporarse al mercado laboral, a través de medio centenar de actuaciones orientadas a sus necesidades específicas. La consejera de Economía, Hacienda y Empleo, Rocío Albert, detalló sus medidas, donde destacó que en Madrid la experiencia "se respeta, valora e impulsa como motor de progreso". "Queremos una sociedad que no descarte a nadie y una región que demuestre, con hechos, que todas las edades son necesarias para construir el futuro", enfatizó. Entre ellas, la ampliación de la Tarifa Cero de autónomos para nuevos emprendedores veteranos, con una bonificación adicional de 480 euros para aquellos que cumplan los requisitos, o el Plan Reactivate90 días para la recualificación profesional de desempleados.

Asimismo, para fomentar su contratación, empresas, autónomos y entidades sin ánimo de lucro que empleen a este colectivo podrán recibir incentivos de hasta 7.500 euros por contrato con un máximo de 10 al año, priorizando a los de larga duración y residentes en municipios rurales. Precisamente, para reforzar sus posibilidades de inserción laboral, desde las Oficinas de Empleo del Gobierno regional se realizarán intervenciones personalizadas en los mayores de 45 años, asignándoles un tutor especializado que

los acompañe a lo largo de todo el proceso. Contarán con itinerarios individualizados, objetivos y plazos marcados para comprobar su éxito y reajustarlos según sea necesario.

COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA PARA EL TALENTO SÉNIOR

El Plan prevé, asimismo, reforzar la colaboración público-privada a través de convenios con asociaciones empresariales y sectoriales para canalizar las ofertas de trabajo adecuadas a este rango de edad.

Por otra parte, habrá prospecciones activas entre las organizaciones empleadoras para captar vacantes disponibles para estos perfiles, incluyendo encuentros directos con empresas para conocer sus necesidades de contratación y poner en valor las competencias de las candidaturas sénior. Además, se creará una base de datos dinámica de entidades colaboradoras con esta estrategia, para facilitar la intermediación laboral y permitir un seguimiento continuado de las oportunidades disponibles para este colectivo.

Los últimos datos de la Encuesta de Población Activa (EPA), referidos al segundo trimestre de 2025, muestran que la tasa de ocupación entre los mayores de 45 años en la Comunidad de Madrid es del 50,3%, casi seis puntos por encima de la media nacional, con una tasa de paro del 7,3%, más de un punto por debajo del dato estatal.



R32

EFFICIENT
PERFORMANCE

Vaillant

CALEFACCIÓN

A+++

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

REFRIGERACIÓN

A+++

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

climaVAIR plus

TEMPERATURA Y CALIDAD DEL AIRE PERFECTAS TODO EL AÑO

- **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.**

Descubre más en vaillant.es
Calefacción. Energías renovables. Hogares inteligentes.

 **Vaillant**

Confort para mi hogar

RESUMEN DE "AYUDAS E INCENTIVOS PARA EL EMPLEO" COMUNIDAD DE MADRID



ARANCHA ROBREDO
Directora Área Laboral AGREMIA
laboral@agremia.com

Arancha Robredo // Directora Área Laboral
laboral@agremia.com

La Comunidad de Madrid ofrece múltiples líneas de **subvenciones, incentivos y ayudas** orientadas a fomentar el empleo, facilitar la contratación, impulsar el emprendimiento y apoyar a colectivos con mayores dificultades.

Se dirigen a **empresas, autónomos, entidades sin ánimo de lucro** y otros tipos de organizaciones que cumplan los requisitos legales.

LÍNEAS DE AYUDAS DESTACADAS (2025)

Las principales líneas activas son las siguientes:

Línea	Destinatarios / objeto	Cuantía estimada / particularidades
Línea 1: Incentivos a la contratación indefinida de personas desempleadas de especial atención	Personas desempleadas de larga duración, mayores de 45, retornados, etc.	Ayudas entre 5.500 € y 7.500 € por contrato a tiempo completo, según colectivo y situación
Línea 2: Contratación estable de jóvenes	Jóvenes menores de 30 años, inscritos en Garantía Juvenil.	Ayuda de 5.500 € por contrato indefinido a jornada completa
Línea 3: Contrato formativo para prácticas profesionales	Jóvenes que deben adquirir experiencia profesional relacionada con sus estudios	Ayudas de alrededor de 4.500 € (u otras cuantías) según modalidad
Línea 4: Contrato de formación en alternancia	Jóvenes que combinan trabajo y formación	Ayuda de 5.500 € para contratos a jornada completa
Línea 5: Incentivos para personas con discapacidad y colectivos vulnerables	Personas con discapacidad $\geq 33\%$, mujeres víctimas de violencia de género, víctimas de trata, en riesgo de exclusión, etc.	Ayudas que pueden ir desde 5.500 € hasta 9.500 € o más, según el caso (por ejemplo contrato indefinido, enclave laboral)
Línea 6: Incentivos a la inserción laboral / contratación vinculada a itinerarios formativos	Personas que participan en programas de inserción laboral	Ayudas de aproximadamente 3.000 € por contrato

REQUISITOS COMUNES MÁS IMPORTANTES

Algunos requisitos que suelen exigirse son:

- ▶ Tener el centro de trabajo ubicado en la Comunidad de Madrid.
- ▶ La persona contratada debe estar inscrita como demandante de empleo (o cumplir condiciones específicas del colectivo).
- ▶ Para los contratos formativos: que el joven no cuente con la cualificación profesional requerida o que deba adquirir experiencia profesional.
- ▶ Estar al corriente de obligaciones fiscales y con la Seguridad Social.
- ▶ Presentar la solicitud en plazo: por ejemplo, en algunos casos en el mes siguiente al alta en la Seguridad Social de la persona contratada.



ANEXO: CUADRO-RESUMEN DE ACCIONES SUBVENCIONABLES

LÍNEA DE SUBVENCIÓN	MODALIDAD CONTRACTUAL SUBVENCIONABLE	COLECTIVOS DESTINATARIOS	IMPORTES (JORNADA COMPLETA)	INCREMENTO IMPORTE					PERÍODO MÍNIMO DE MANTENIMIENTO DE LA CONTRATACIÓN	OPCIÓN SUSTITUC. DEL TRAB.
				MUJER	PERSONAS CON HIJOS < 16 O ASCENDIENTES A CARGO	CON HIJOS < 16 Y ADEMÁS MONOPARENTAL O NUMEROSA (no acumulable a la anterior)	EMPRESAS EMERGENTES (STARTUPS)	1º CONTRAT. AUTÓNOMO		
				+ 500 €	+ 500 €	1.000 €	+ 1.000 €	+ 2.000 €		
LÍNEA 1: Incentivos a la contratación indefinida de personas desempleadas de especial atención	Contratación indefinida inicial	Mayores de 30 desempleados de larga duración	5.500 €	SI	SI	SI	SI	SI	12 MESES	SI
		De edad entre los 45 y 54 años, ambos inclusive	5.500 €	SI	SI	SI	SI	SI	12 MESES	SI
		Mayores de 30 desempleados de muy larga duración.	7.500 €	SI	SI	SI	SI	SI	12 MESES	SI
		Mayores de 45 desempleados de larga duración	7.500 €	SI	SI	SI	SI	SI	12 MESES	SI
		Mayores de 55	7.500 €	SI	SI	SI	SI	SI	12 MESES	SI
LÍNEA 2: Contratación estable de personas jóvenes	Contratación indefinida inicial	Desempleados contratados en municipios rurales < 5.000 habitantes	7.500 €	SI	SI	SI	SI	SI	12 MESES	SI
		Menores de 30 inscritos en fichero del SNGJ y en OE de Madrid	5.500 €	SI	SI	SI	SI	SI	12 MESES	SI
LÍNEA 3: Impulso al contrato formativo para la obtención de la práctica profesional adecuada al nivel de personas jóvenes	Contrato formativo para la obtención de la práctica profesional adecuada al nivel de estudios	Menores de 30 inscritos en fichero del SNGJ y en OE de Madrid	5.500 €	SI	SI	SI	SI	NO	6 MESES	NO
		Menores de 30 inscritos en fichero del SNGJ y en OE de Madrid	5.500 €	SI	SI	SI	SI	NO	12 MESES	NO
LÍNEA 4: Impulso al contrato de formación en alternancia para personas jóvenes	Contrato de formación en alternancia	Menores de 30 inscritos en fichero del SNGJ y en OE de Madrid	5.500 €	SI	SI	SI	SI	SI	12 MESES	SI
		P. discapacidad igual o superior al 33%	7.500 €	SI	SI	SI	SI	SI	12 MESES	SI
		P. discapacidad con mayores dificultades de acceso al trabajo	9.500 €	SI	SI	SI	SI	SI	12 MESES	SI
		P. discapacidad procedentes de enclave laboral	9.500 €	SI	SI	SI	SI	SI	12 MESES	SI
		Mujeres víctimas violencia de género, personas víctimas de trata de seres humanos y víctimas del terrorismo	9.500 €	SI	SI	SI	SI	SI	12 MESES	SI
LÍNEA 5: Incentivos para el fomento de la contratación de personas con discapacidad y otros colectivos especialmente vulnerables	Contrato indefinido inicial o transformación en indefinido de un contrato temporal.	P. en situación o riesgo de exclusión social	9.500 €	SI	SI	SI	SI	SI	12 MESES	SI
		Personas con capacidad intelectual límite	6.500 €	SI	SI	SI	SI	SI	12 MESES	SI
		Personas con discapacidad y personas en riesgo o situación de exclusión social procedentes de empresas del mercado protegido y participantes en itinerarios de inserción gestionados por entidades sin ánimo de lucro.	3.000 €	SI	SI	SI	SI	NO	6 MESES	NO
Línea 6: Incentivos a la inserción laboral	Contratación indefinida o temporal con una duración prevista de al menos 6 meses									

LOS AYUNTAMIENTOS PONEN EN MARCHA LA NUEVA TASA DE BASURAS



MIGUEL ÁNGEL SAGREDO
Director Dpto. Jurídico Agremia
juridico@agremia.com

Con la vuelta de las vacaciones nos hemos encontrado con la desagradable sorpresa de que los Ayuntamientos están girando la nueva tasa de basuras (**Tasa de Gestión de residuos TGR**) a todos los titulares de inmuebles (viviendas y locales), todo ello al amparo de la Ley 7/2022, de 8 de abril, *de residuos y suelos contaminados para una economía circular*.

La citada norma, por la que se transpuso en 2022 una Directiva Europea, impuso a todos los **Ayuntamientos de más de 5.000 habitantes**, la obligación de establecer, a más tardar en abril de 2025, una tasa específica para cubrir los gastos de la *“recogida, transporte y tratamiento de residuos generados en inmuebles tanto residenciales como no residenciales”*.

En concreto, de acuerdo con la norma, la tasa debe **“reflejar el coste real, directo o indirecto,**

de las operaciones de recogida, transporte y tratamiento de los residuos, incluidos la vigilancia de estas operaciones y el mantenimiento y vigilancia posterior al cierre de los vertederos, las campañas de concienciación y comunicación, así como los ingresos derivados de la aplicación de la responsabilidad ampliada del productor, de la venta de materiales y de energía”.

Además, **no puede integrarse en otros tributos o tasas**, siendo fundamental que su cálculo sea transparente y separado de otras obligaciones fiscales.

Debe ser no deficitaria, es decir, el importe recaudado debe cubrir íntegramente el coste del servicio sin generar pérdidas. En la mayor parte de los municipios, durante este mes de septiembre de 2025, los propietarios de inmuebles em-



pezarán a recibir los recibos de esta nueva tasa de basuras.

La primera notificación llegará de forma individual y habrá un plazo de dos meses para pagarla, y el pago será en una sola cuota. En función del Ayuntamiento, desde 2026 el recibo podrá domiciliarse y también se permitirá fraccionar el pago, igual que ocurre con el IBI.

Para determinar el importe de esta tasa, cada Ayuntamiento con más de 5.000 habitantes ha adoptado sus propios criterios: desde determinarlo en base al consumo de agua por vivienda, a tomar en cuenta el valor de referencia del catastro o el número de residentes en la casa. En el caso de la ciudad de Madrid, el importe final de la tasa, se calcula en base a una fórmula integrada por tres componentes: una tarifa básica vinculada al valor catastral del inmueble, una tarifa por generación de residuos que varía entre 7,72 y 41,52 euros según los kilos estimados producidos, y un coeficiente de calidad que premia la correcta separación de residuos en cada barrio, existiendo importantes diferencias entre unos barrios y otros, además de distinguir entre el uso residencial o no residencial del inmueble.

No obstante, **la Ley contempla que los Ayuntamientos puedan adaptarla a las necesidades y características específicas de su población**, a la par que deja libertad para implementar diversos factores que promuevan la sostenibilidad y equidad social tales como:

- ▶ Incentivos para la recogida separada en viviendas de alquiler vacacional y similares.
- ▶ Reducciones por la implantación de sistemas de compostaje doméstico o comunitario.
- ▶ Deducciones por participación en recogidas separadas.
- ▶ Ayudas para personas en riesgo de exclusión social como las personas y familias vulnerables, incluidas las familias numerosas, que pueden beneficiarse de reducciones en la cuota.

Además, se impone a los municipios la obligación de desarrollar programas de gestión de residuos alineados con los planes autonómicos y estatales. El Ayuntamiento de Madrid ha puesto en marcha un simulador del cálculo de la tasa, que permitirá a los titulares de inmuebles en la capital, estimar el importe de la misma, accesible desde el portal de contribuyente del Consistorio.



PLAN DE COMERCIO MINORISTA 2025

IVÁN VAQUERO

Área de Proyectos y Subvenciones Públicas

ayudas@agremia.com



El Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista 2025 está dirigido a apoyar y mejorar la competitividad del comercio minorista y las pymes comerciales madrileñas, impulsando la puesta en práctica de las recomendaciones y alternativas de innovación, mejora de la competitividad, adaptación a las nuevas fórmulas comerciales y hábitos de consumo de las pymes comerciales.

Este Plan promueve una serie de acciones a las que pueden optar todas aquellas PYMES que dispongan de tienda física y que estén interesadas en implantar las siguientes temáticas en sus negocios:

1.- Diagnósticos de innovación comercial

Estos diagnósticos consisten en un análisis sistematizado de distintos aspectos del establecimiento comercial, con el fin de identificar puntos fuertes y débiles en siete áreas clave del negocio.

Están dirigidos a autónomos y pymes de sector comercial minorista exclusivamente de la Comunidad de Madrid (epígrafes de actividad del CNAE-2009, Grupo 47 o alta en el IAE en los epígrafes 64,65 o 66).

2.- Coaching Digital

Implementación de acciones concretas que consoliden la transformación digital del comercio, así como la mejora del canal de ventas y la atención al cliente.

Además, como novedad este año, el objetivo será Integrar el uso de la Inteligencia Artificial con un programa específico adaptado a las ventas minoristas.

3.- Acompañamiento para la mejora del negocio local

Implantación de una solución para mejorar los procesos de atención al cliente, la visibilidad, la comunicación, la gestión de stocks, la imagen del comercio, y trabajar el marketing y pricing.

4.- Tu comercio en video

Crear quince vídeos a los comercios participantes en la acción, que muestren la propuesta única de valor (PUV) de la marca y los destaquen en internet como negocios que cuidan el planeta, a las personas y que generan empleo y riqueza local.

Este programa está financiado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional – (FEDER) y el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa (SEC), se desarrolla en colaboración con la Cámara de España, la dirección general de Comercio, Consumo y Servicios de la Comunidad de Madrid, los Ayuntamientos y la entidad cameral.



Más información e inscripciones:

<https://servicioempresariales.camaramadrid.es/comercio/plan-comercio-minorista/>



PRIMERA PROMOCIÓN DE ALUMNOS DE LA ESCUELA VERDE DEL AYUNTAMIENTO DE MADRID (EMEVO) INSERTADOS EN EMPRESAS DE AGREMIA

14 Jóvenes de Madrid formados en la EMEVO a disposición del sector

El pasado 30 de septiembre recibieron sus diplomas los primeros alumnos formados en la EMEVO, específicamente para nuestro sector y con la colaboración directa de Agremia. El Gerente de la Agencia para el Empleo del Ayuntamiento de Madrid, José Anierte, destacó la importancia de este tipo de colaboraciones para conseguir el doble objetivo de preparar a jóvenes con ganas de trabajar en un sector con futuro y dotar a las empresas de ese talento joven que tanto necesitan, en estos momentos.

La asociación ha colaborado activamente con la Agencia para el Empleo en este programa, mediante la firma de un convenio de colaboración,

con la finalidad de facilitar a nuestro colectivo de empresas la posibilidad de contratar a jóvenes preformados en las actividades básicas de nuestro sector, que puedan desarrollarse y convertirse en verdaderos profesionales en nuestras empresas.

El programa consiste en seleccionar a candidatos válidos menores de 30 años que cumplan con todos los requisitos precisos para poder ser contratados por las empresas bajo la fórmula del contrato laboral en alternancia en el empleo (antiguo contrato de aprendizaje). El proceso pasa por varias fases una vez que los candidatos son seleccionados. Podemos resumirlas en las siguientes:



VICTOR PERNÍA

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



- **FASE DE PREFORMACIÓN:** Durante dos meses los futuros trabajadores realizan una formación intensiva en la EMEVO, y la mano de la Fundación Laboral de la Construcción, en todo lo que tiene que ver con el uso y la manipulación de los diferentes tipos de materiales que utilizarán posteriormente en el trabajo de instalación (tipos de tuberías, uniones soldadas y mecánicas, montajes y conexiones de aparatos, etc.). Igualmente, todos los alumnos reciben de la mano de la Fundación el curso obligatorio de oficio de Prevención de Riesgos Laborales, por lo que llegan a las empresas a disposición de trabajar desde el primer día.
- **FASE DE PRÁCTICAS:** tras la primera fase y durante dos semanas se lleva a cabo la presentación de los candidatos a las empresas. En este periodo se conocen recíprocamente y sirve como fase previa a la contratación laboral. En este momento, no existe ninguna obligación por parte de la empresa de asumir la contratación del candidato propuesto, si considera que no cumple con sus expectativas.
- **FASE LABORAL:** Una vez terminada la práctica o periodo de prueba previo, si todo es acorde a lo esperado, se realizan los contratos laborales en alternancia en el empleo por un periodo de 12 meses. En esta fase, el ya trabajador de la empresa dedica el 65 % de su jornada a trabajar bajo la dirección y organización de la empresa y el 35 % de la jornada a formarse en la Escuela de Agremia, en titulaciones oficiales de certificados profesionales relacionados directamente con la actividad principal de la empresa.

Las ventajas para la empresa asociada son múltiples: poder contar con trabajadores jóvenes seleccionados y preformados durante dos meses, salarios reducidos al 65 % según el convenio del sector, coste de seguridad social subvencionado, coste de formación bonificado íntegramente, subvención a fondo perdido de la Comunidad de Madrid de 5.500 € por cada contrato anual.

Al finalizar el año, la empresa podrá optar por transformar el contrato en indefinido, con otra serie de ventajas en cuanto a la bonificación de las cuotas de seguridad social durante un periodo de 3 años, o resolver el contrato. La idea es que al finalizar el año el trabajador ya ha adquirido una formación oficial y una experiencia real, que le hacen muy valioso como futuro profesional y, por nuestra experiencia en programas anteriores, muy fiel a la empresa en que se ha formado.

Este tipo de programas para atraer talento joven al sector es una prioridad de la asociación y lo estamos realizando, además de con la EMEVO, con otros organismos y entidades colaboradoras, por lo que si tú empresa está interesada en contar con este tipo de trabajadores jóvenes, te aconsejamos que contactes con el Departamento de Intermediación Sociolaboral de la Escuela (Ana del Val o Manuel García), quienes te explicarán con detalle todo el proceso y resolverán tus dudas.



Para más información:

TELF: 91/792.35.58



UN AÑO MÁS LA ESCUELA TÉCNICA DE AGREMIA PARTICIPA EN LA FERIA CLIMATIZACIÓN'25

En esta ocasión doblemente: Taller TAC y Taller REFRIGERACIÓN

Como viene siendo habitual, Agremia va a participar en la próxima Feria Climatización'25, en el mes de noviembre, con su Taller TAC (Técnicas Aplicadas a la Climatización), en donde se hará una demostración del trabajo formativo y divulgativo que realizamos diariamente en la Escuela, mediante cinco demostraciones técnicas sobre temas de interés para el sector, en esta ocasión hemos seleccionado las siguientes temáticas:

Primera: diferentes sistemas de aerotermia

En esta exposición y sobre tres carros móviles dedicados a los tres tipos de sistemas de bombas de calor aerotérmicas más habituales, se realizará una explicación técnica de sus principios de funcionamiento, diseño y técnicas de montaje.

Segunda: ventilación y extracción con recuperación de energía

En otro banco de trabajo móvil se recreará una instalación completa de ventilación/extracción en funcionamiento con un recuperador de energía de tipo entálpico, sobre el simulador se explicará sucintamente sus principios de funcionamiento y se realizarán diferentes pruebas de presión y temperatura para demostrar las bondades de este tipo de sistemas.

Tercera: hibridación de aerotermia con gas natural

En esta exposición realizaremos una demostración de hibridación de bomba de calor con caldera de combustión mediante gas natural, considerando la hibridación recomendada de 20/80; 20 % gas natural y 80 % aerotermia como principio de consumo.

Cuarta: la inteligencia artificial y su aplicación al mundo de la climatización

De la mano de un experto en esta materia y su aplicación a la climatización e instalaciones térmicas, se hará una demostración en soporte audio visual de las posibles aplicaciones de la IA al campo del ahorro y la eficiencia energética, como un aliado fundamental a la hora de optimizar y sacar el mejor partido posible a las instalaciones mecánicas.

Quinta: nuevos refrigerantes y sus aplicaciones en climatización (R-290, R454c, CO₂ y amoníaco de baja carga – R717)

En esta última exposición, de gran interés para los asistentes y futuros profesionales, se tratará de los nuevos refrigerantes desde varios puntos de vista: regulatorio (nuevo Real Decreto de manipulación en proceso, técnico, acreditativo, etc.).

Por otro lado y en estrecha colaboración con el Centro de Referencia Nacional para el Frío y la Climatización de Moratalaz, Agremia participará en el Taller de REFRIGERACIÓN, donde cuatro grupos de alumnos del área de Frío Industrial, que están recibiendo formación acreditativa en el CRN de Moratalaz de la mano de docentes de Agremia, serán trasladados a la Feria en turnos de mañana y tarde para demostrar prácticamente a los asistentes el grado de formación y cualificación profesional que obtienen estos alumnos en su periodo formativo. Se realizarán diferentes montajes reales de instalaciones de frío industrial y/o comercial tecnológicamente muy avanzadas. Esperamos poder contar con vuestra asistencia y aportaciones en estos interesantes espacios pensados por y para vosotros.



VICTOR PERNÍA

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





ENTREVISTA

JOAN GASSIÓ

DIRECTOR COMERCIAL
DE WATTS

En esta edición de nuestra revista, tenemos el placer de entrevistar al Director Comercial de Watts, una empresa líder en la fabricación y suministro de productos y soluciones para la protección del agua, saneamiento, HVAC (calefacción, ventilación y aire acondicionado), instrumentación y electrónica climática.

Watts es una compañía multinacional con 150 años de existencia con más de 31 fábricas en el mundo y con una presencia en España de más de 30 años. Se destaca por su compromiso con la innovación, la sostenibilidad y el soporte técnico a sus clientes, especialmente a las empresas instaladoras, y, más recientemente, también asesorando a las empresas de Ingeniería.

¿Cómo colabora Watts con los instaladores para asegurar una correcta implementación de sus soluciones?

El instalador no está solo. Watts como fabricante de productos y soluciones tiene un compromiso firme con el asesoramiento, la información y la formación. En esto también juega un papel muy importante la figura del distribuidor, conexión natural por donde se canaliza la llegada de los fabricados de Watts al profesional. Por ello, a través de los distribuidores, entre otros medios, Watts ofrece actividades formativas al profesional para que tenga un mayor conocimiento de los productos y las soluciones técnicas adecuadas en cada momento.

Como fabricante acompañamos y apoyamos al instalador en su tarea siempre que lo requiera.

¿Watts dispone de programas de formación o certificación para instaladores? ¿Qué beneficios aportan?

Watts ha creado para el profesional una herramienta muy pedagógica que le mantiene al día. Son unos cursos profesionales, siempre accesibles en línea y de carácter gratuito. Se llama LEARN & EARN (aprende y gana), a través de la cual y de un modo muy didáctico de un modo muy didáctico Watts da a conocer una gama diversa de sus productos y sus

aplicaciones. El instalador sólo tiene que registrarse en (<https://training.watts.com/login/index>); le resultará fácil, entretenido y muy provechoso para su trabajo. Le ofrecemos al Instalador unos "tokens" (fichas) que le permiten acumular puntos en función de los cursos que van finalizado, que después los puede canjear por productos.

¿Qué innovaciones recientes destacaría que faciliten el trabajo diario de los instaladores?

La continua evolución hacia soluciones térmicas más eficientes y sostenibles está provocando también el incremento significativo de tecnologías más eficientes y a la vez sencillas para facilitar el trabajo del instalador.

En Watts somos sensibles a esos cambios y hemos lanzado, por ejemplo, una nueva gama, Watts Vision® 2.0 Wireless, una solución radio frecuencia más amplia y completa para regular y controlar la temperatura en cada espacio de la vivienda (mayor confort con menor consumo energético).

<https://www.watts.eu/es/products/eu/smart-home-and-controls/vision-wireless>

Otro producto innovador con el que Watts ya está trabajando con los profesionales y que cada vez tiene una mayor aceptación, por su simplicidad, precisión y ahorro en tiempo y dinero, es nuestra válvula de equilibrio estático IDROSET. Esta nos permite, por ejemplo, regular los caudales de un circuito de calefacción (de nuevo, mayor confort, eficiencia y disminución del consumo).

<https://www.watts.eu/es/products/eu/balancing-systems-and-solutions/idroset-cf?qh=idroset>

¿Qué iniciativas tiene Watts para fortalecer la relación a largo plazo con las empresas instaladoras?

Le agradezco que me haga esa pregunta porque precisamente desde hace ya varios años Watts ha puesto especial empeño en la divulgación y

conocimiento de sus productos de un modo más directo y cercano con el profesional. Para ello está focalizando esfuerzos en la tarea prescriptiva con un departamento de ingeniería para tal función y no sólo eso, sino para la resolución de dudas técnicas relacionadas con nuestros productos que le surgen al profesional en su quehacer cotidiano. También estamos realizando "Watts Days" con el canal de la Distribución (jornadas de producto), que nos permiten informar al profesional (instaladores) que va a comprar el producto en el almacén mayorista. Por otro lado, aprovechamos foros, revistas especializadas o asociaciones de profesionales como Agremia para tener más cercanía con el profesional.

Estamos también fortaleciendo nuestra presencia en Ferias en las que el Instalador tenga una presencia clave, para poder divulgar mejor nuestros productos y soluciones.

¿Qué mensaje le gustaría transmitir a los instaladores que confían en Watts como proveedor de confianza?

Un mensaje de optimismo. Históricamente Watts se ha caracterizado por una serie de productos que han hecho un gran aporte en el sector hidráulico, sanitario y térmico. Hoy nuestras soluciones siguen siendo sinónimo de calidad, fiabilidad y excelencia, por ello seguimos proponiendo una amplia gama de productos y sistemas innovadores e integrados. Watts está ampliando también sus segmentos de actividad para acceder a un tipo de instaladores más especializados (Data Centers, refrigeración, bomba de calor...), donde podamos ofrecer nuevas soluciones y productos competitivos.

La labor del instalador es esencial para la sociedad (desde el ámbito particular, al industrial). Hospitales, edificación y vivienda, industria, comercio, dependen de la labor de los instaladores, que garantizan aspectos tan importantes como el bienestar térmico, la calidad del agua, la conservación de los alimentos o la calidad del aire interior.

CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES



TOMÁS GÓMEZ

Responsable Dpto. Técnico AGREMIA
tecnico@agremia.com

CONSULTA N° 1: ACTIVIDAD: INSTALACIONES RECEPTORAS DE GAS

Texto de la consulta: ¿A partir de qué fecha es obligatoria la aplicación de la nueva versión de la norma UNE 60670 en la realización de las instalaciones receptoras de gas, así como su control periódico?

La presente revisión y actualización de normas que afectan al Reglamento técnico de distribución y utilización de combustibles gaseosos, se ha publicado mediante la **Resolución, de 25 de marzo de 2025**, de la Dirección General de Estrategia Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa, por la que actualiza el listado de normas de la instrucción técnica complementaria IRC-ICG 11 del Reglamento Técnico de distribución y utilización de combustibles gaseosos, aprobado por el Real Decreto 919/2006, de 20 de julio.

La Resolución **se publica en el Boletín Oficial del Estado de fecha 4 de abril de 2025**.

Entre las normas que se modifican en la Resolución se encuentra la norma UNE 60670, que regula las "Instalaciones receptoras de gas suministradas a una presión máxima de operación (MOP) inferior o igual a 5 bar".

La Resolución establece un periodo de coexistencia de seis meses, en el que puede aplicarse la norma en la versión antigua, o bien, de forma voluntaria, se puede utilizar ya la versión nueva de la norma.

Una vez finalizado el periodo de coexistencia, **a partir del día 5 de octubre de 2025 es obligatorio utilizar la versión nueva de la norma UNE 60670 para la ejecución de las instalaciones receptoras de gas suministradas a una MOP inferior o igual a 5 bar y su control periódico**.

CONSULTA N° 2: ACTIVIDAD: INSTALACIONES TÉRMICAS EN LOS EDIFICIOS

Texto de la consulta: ¿Cuándo le aplica el Reglamento de instalaciones frigoríficas a las instalaciones térmicas con los refrigerantes más habituales (R-410A, R-32 y R-290), siendo necesario entregar en el registro de la instalación una memoria memoria técnica y un certificado de instalación frigorífica en la Comunidad de Madrid?

Respuesta:

La aplicación del Reglamento de instalaciones frigoríficas a los circuitos primarios de las instalaciones térmicas depende del tipo de refrigerante y la carga total de este que se haya incorporado al circuito.

Para los refrigerantes indicados en la consulta:

- ▶ En el caso del R-410A, cuando la carga total del sistema frigorífico es **igual o superior a 2,50 kg**.
- ▶ En el caso del R-32, cuando la carga total del sistema frigorífico es **igual o superior a 1,842kg**.
- ▶ En el caso del R-290, cuando la carga total del sistema frigorífico es **igual a superior a 0,50 kg**.

A partir de los valores de carga enumerados, sean equipos "compactos" o equipos "partidos", resulta de aplicación el Reglamento de instalaciones frigoríficas, siendo necesario entregar la documentación complementaria indicada en la consulta [Memoria técnica de instalación frigorífica y Certificado de instalación frigorífica], que acompañará a la documentación general necesaria para cualquier registro de instalación térmica de la potencia correspondiente.

ARISTON

ARISTON AMPLÍA LA FLEXIBILIDAD DE INSTALACIÓN DE SU GAMA NUOS SPLIT INVERTER WIFI Y REFUERZA SU LIDERAZGO EN ACS RENOVABLE



Ariston anuncia una mejora técnica de gran relevancia en su gama **NUOS SPLIT INVERTER ER WIFI**, que marca un nuevo estándar en el mercado de bombas de calor para agua caliente sanitaria (ACS).

MÁS FLEXIBILIDAD PARA INSTALADORES Y USUARIOS

La gama NUOS SPLIT INVERTER WIFI puede instalarse ahora con condiciones que amplían significativamente las posibilidades en obra:

- ▶ **Desnivel vertical máximo del circuito frigorífico:** hasta 20 metros (antes 10 m).
- ▶ **Distancia máxima total del circuito frigorífico:** hasta 30 metros (antes 20 m).
- ▶ **Eliminación de sifones intermedios:** ya no son necesarios (antes se requería uno cada 4 metros).

Estos avances suponen un cambio sustancial tanto para instaladores, que encuentran menos limitaciones y mayor facilidad en proyectos de reforma o edificios con condicionantes arquitectónicos, como para usuarios finales, que pueden acceder a la mejor tecnología en ACS renovable sin comprometer el diseño de sus viviendas.

FERROLI

PROMOCIÓN ESPECIAL DE AEROTERMIA PARA INSTALADORES: LLÉVATE RADIADORES GRATIS

FERROLI lanza una promoción exclusiva dirigida a instaladores profesionales que apuesten por la eficiencia y sostenibilidad de los equipos de aerotermia.

Del 20 de septiembre al 20 de diciembre de 2025, los instaladores que adquieran equipos de aerotermia multitarrea hasta 16kW, recibirán por cada uno 50 elementos de radiador de aluminio, a elegir entre los modelos XIAN 600 o EUROPA 600.

La promoción está dirigida exclusivamente a instaladores profesionales que realicen sus compras en distribuidores oficiales de Ferrolí. Para participar, los instaladores deberán enviar al finalizar el periodo promocional las facturas de compra junto con los números de serie de los equipos de Aerotermia adquiridos al Delegado de zona correspondiente de Ferrolí, quien se encargará de revisarlas y validarlas antes del 20 de enero de 2026. El envío de los elementos se realizará en una única entrega al cierre de la campaña.



FERSAY

FERSAY LANZA UN NUEVO CATÁLOGO DE RECAMBIOS DE CONFORT ORGANIZADO POR MARCAS



Fersay, compañía especialista en la distribución de accesorios y repuestos para electrodomésticos y confort, presenta su nuevo catálogo de recambios de confort, diseñado para facilitar la búsqueda y selección de piezas a profesionales del sector.

Este nuevo catálogo supone un paso más en la estrategia de la compañía por ofrecer una experiencia de compra más ágil y eficiente, ya que los productos se encuentran ahora organizados por marcas, permitiendo a los usuarios identificar rápidamente el recambio adecuado para cada necesidad.

En el catálogo se han seleccionado algunos de los productos de más rotación, dentro de las más de 5.000 referencias que el distribuidor ya tiene en stock. Este catálogo es complementario a otro de 73 páginas que editó hace justo un año y que se sigue distribuyendo entre los clientes de diversos canales.

“Con este lanzamiento queremos poner aún más fácil a nuestros clientes el acceso a los recambios que necesitan en su día a día. La organización por marcas es una forma clara y directa de localizar cada producto sin complicaciones, aunque solo es una herramienta de ayuda, ya que el 99% de nuestros clientes localizan el producto a través de nuestra web”, afirma Noelia Carrasco, Directora de Marketing de Fersay.

BOSCH

**BOSCH HOME COMFORT
AMPLÍA SU CAMPAÑA
MÁS POTENTE PARA
INSTALADORES:
FORMACIÓN EXCLUSIVA
Y PROMOCIÓN 3X2 DEL
NUEVO CALENTADOR
THERM 6600 S**



Bosch Home Comfort refuerza su compromiso con los instaladores profesionales ampliando la vigencia de su campaña promocional del innovador Calentador Therm 6600 S, que combina confort avanzado en agua caliente con una propuesta de valor única: formación técnica exclusiva y una promoción 3x2 solo para profesionales del sector formados por los técnicos de la marca.

La promoción se amplía hasta el 30 de noviembre de 2025. "Con esta ampliación queremos llegar a más profesionales que quieran invertir en conocimiento y aprovechar la ventaja comercial directa que les hace ser más competitivos.", destaca Manuel Ruíz, responsable de Soporte Técnico y Cualificación de la división Bosch Home Comfort Group para España.

¿CÓMO FUNCIONA LA PROMOCIÓN?

1. Participa en la formación del nuevo Calentador Therm 6600 S.
2. Compra dos unidades del modelo Therm 6600 S.
3. Rellena el formulario previsto con tus datos, NIF, número de serie y factura.
4. Recibe gratis un calentador Therm 6600 S de 12 L con salida 60/100.

PANASONIC

**PANASONIC REVOLUCIONA
LA CLIMATIZACIÓN
CENTRALIZADA CON LOS
NUEVOS EQUIPOS BIG
AQUAREA SERIE M**

Panasonic Heating & Cooling Solutions presenta al mercado europeo la Big Aquarea Serie M, una gama de bombas de calor aire-agua diseñada para ofrecer soluciones centralizadas de climatización y agua caliente sanitaria (ACS) en edificios plurifamiliares, hoteles, residencias de estudiantes y personas mayores, así como espacios comerciales. Su diseño compacto y flexible la hace más versátil en la instalación, permitiendo adaptarse incluso a edificios con espacio limitado.

Fabricada íntegramente en Europa, la Serie M representa un paso decisivo hacia la descarbonización del sector de la edificación, gracias a su combinación de refrigerante natural R290, tecnología Inverter de última generación y una eficiencia energética que alcanza un COP de hasta 4,91 bajo condiciones de prueba 7/35 (aire a 7 °C y agua a 35 °C).

La Big Aquarea Serie M ofrece potencias unitarias de entre 20 y 30 kW, y puede alcanzar hasta 300 kW en sistemas en cascada, adaptándose a proyectos de gran envergadura como edificios residenciales de más de 100 viviendas, hoteles o instalaciones comerciales. Su diseño compacto y funcionamiento silencioso facilitan la integración en entornos urbanos exigentes.



ARCO

**VÁLVULAS ARCO LLEVA MÁS
DE 20 AÑOS TRABAJANDO
EN SU GAMA VITAOQ,
QUE INCORPORA UNA
TECNOLOGÍA EXCLUSIVA Y
QUE HA DEMOSTRADO SER
UNA SOLUCIÓN EFICAZ Y
DURADERA FRENTE A LOS
EFECTOS DE LA CAL**

El corazón del sistema VITAOQ está en un eje de polímero con un desarrollo exclusivo de ARCO, concebido para impedir que la cal se adhiera y bloquee la válvula. La formación de la cal se acelera en presencia de: agua caliente, superficies metálicas rugosas y puntiagudas. VITAOQ rompe este patrón: con su eje fabricado en polímero antical y, gracias a un diseño cuidadosamente estudiado, evita que la cal encuentre dónde fijarse.



Para el instalador, contar con válvulas equipadas con el sistema VITAOQ significa trabajar con la certeza de ofrecer soluciones de alta fiabilidad a sus clientes. Esta confianza se traduce en menos incidencias, mayor satisfacción del usuario final y un valor añadido frente a alternativas convencionales.

Válvulas ARCO integra esta tecnología en una gama específica de productos, entre los que destacan la válvula TWIN, la Conekta, la Combi, los colectores, las válvulas con retención Vitoq, la Tajo 2000 Vitoq o la Tajo Pro, entre otros.

HITACHI

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

PARA HITACHI, EL AIRE ES VIDA

Desde la creación de la empresa, hemos ofrecido mucho más que productos. Nos hemos mantenido fieles a nuestra visión de combinar tradición e innovación para mejorar la esencia de la vida a través del aire. Nuestro compromiso, "el aire es vida", refleja nuestra dedicación a transformar vidas con nuestras fiables soluciones de refrigeración y calefacción que crean entornos interiores perfectos, garantizando un aire limpio y saludable que mejora el confort y el bienestar en todo el mundo.

¿POR QUÉ HITACHI? TRANSFORMAR ESPACIOS, MEJORAR VIDAS

En Hitachi, nos dedicamos a mejorar el bienestar mediante tecnologías innovadoras de refrigeración y calefacción. Con más de 90 años de experiencia en HVAC, ofrecemos soluciones fiables y de alta calidad que mejoran la calidad del aire y garantizan la eficiencia energética. Nuestra presencia mundial, con instalaciones de fabricación e I+D en 13 ubicaciones, nos permite abordar los principales problemas actuales de la climatización, como la asequibilidad, el aumento de las temperaturas, la urbanización y la necesidad de espacios de oficina adaptables.

Estamos comprometidos con una calidad sin igual, probando rigurosamente cada producto con más de 140 métodos para superar los estándares de la industria. Nuestros productos se someten a exhaustivas pruebas de laboratorio y hasta 90 procedimientos de

ensayo en cuatro fases de desarrollo. Esto garantiza que resistan los climas más duros, proporcionando tranquilidad y un confort duradero. Con Hitachi, no sólo está comprando un producto; se está asegurando el mejor confort y satisfacción durante años. Nuestras soluciones flexibles mejoran el confort, la salud y la eficiencia de los espacios de vida y de trabajo modernos en cada respiración.

UNA MARCA LOCAL EN EUROPA

En Europa, somos un líder de confianza, con el apoyo de 17 sucursales y 5 centros de formación en todo el continente. Nuestra extensa red incluye más de 200 socios distribuidores y más de 500 técnicos de servicio cualificados. Somos la única marca de HVAC que fabrica una amplia gama de productos en Europa Occidental, con unas instalaciones de última generación en Barcelona (España). Estas instalaciones producen enfriadoras, VRF, splits comerciales y bombas de calor aire-agua para el mercado europeo. Comprometidos con la sostenibilidad, mantenemos una política de cero residuos al vertedero, reutilizando el 95% de los residuos de fabricación e incinerando el 5% con recuperación de calor. Hitachi destaca por combinar tecnología avanzada con experiencia local para satisfacer las diversas necesidades de los clientes de toda Europa, garantizando el confort, la eficiencia y la calidad del aire interior.

HITACHI



SOCIO COLABORADOR

HABEAS CORPORATE

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA



COMPLIANCE

NECESIDAD ESTRATÉGICA Y SISTEMA RECTOR DE GESTIÓN EMPRESARIAL

HÁBEAS CC es una Consultora independiente y dedicada en exclusiva al asesoramiento integral en materia de Compliance (Garantía de cumplimiento de la totalidad de obligaciones legales, reglamentarias y normativas que afectan a una entidad jurídica, garantía de cumplimiento de sus normas de conducta y garantía de evitación de comisión de delitos en su seno y de **evitación de responsabilidades civiles y penales para sus Administradores y Directivos y para la propia entidad jurídica**).

HÁBEAS CC ha asesorado a más de 200 Entidades Jurídicas en las materias citadas, habiendo implantado otros tantos Modelos Compliance integral, soporte de las garantías anteriores, donde los aspectos formativos son clave para el éxito en la Organización.

ACTIVIDADES Y SERVICIOS

Sistema Integral de Prevención y Gestión de Riesgos Legales y Penales (Modelo Compliance Integral)	Prevención del Blanqueo de Capitales
Consultoría especializada en Compliance y Sostenibilidad	Igualdad, No Discriminación y Acoso
Protección de Datos Personales	Formación obligatoria en las materias anteriores

HÁBEAS CC se diferencia del resto de operadores (consultoras de servicios, despachos jurídicos, etc.) por:

- El mejor y más completo servicio. Prestación de Compliance Integral y de todas y cada una de las necesidades concretas al respecto, adecuadas a la realidad de cada entidad jurídica, siendo la formación una pieza clave en nuestra labor consultora y asesora.
- Exclusividad e independencia (no formamos parte de ningún grupo empresarial ni de ningún Despacho Jurídico, con otras vinculaciones que pudieran afectar a la rigurosidad e independencia de nuestro trabajo).
- Metodología de trabajo propia, contrastada con las Autoridades Sustantivas competentes, contando con los mejores profesionales de la Empresa, del Derecho y de la Economía.
- Experiencia de 36 años en entornos de servicios similares. Somos empresarios y gestores, no sólo consultores, somos como nuestros clientes.
- La mejor relación calidad/precio.
- Máxima eficacia, eficiencia y efectividad de los resultados de nuestras actuaciones.



Para más información:

**HÁBEAS CORPORATE
COMPLIANCE, S.L.**

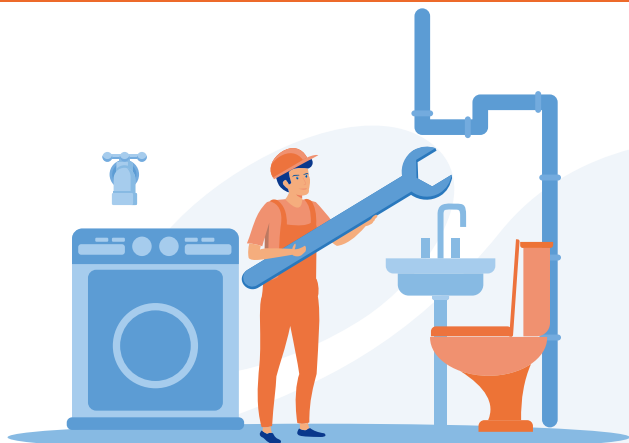
Castelló, 24, esc. 2 4º dcha.
28001 MADRID

e-mail: info@habeascc.es

Telf.: 91 413 52 22 - 667 796 796

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



SOCIOS COLABORADORES

	 Building Outnovation		 RETIRADA Y GESTIÓN DE ENRIAS <i>Residuos del Sur</i>
			 CLIMATIZACIÓN
		 Innovación para tu vida	 Grupo Air Products
			
		 Tubos y Accesorios	 COMERCIALIZADORA DE SEGURIDAD
 aerotermia			 T E K N I K
 Reciclado de papel y cartón	 RECICLANDO PARA CREAR	 Material Electrónico e Industrial	 Grupo Villar Mir
 being efficient		 el mejor grado centrífugo	
		 SWITCH TO THE FUTURE	
			 WATER E-MOTION
			 SUMINISTROS ELÉCTRICOS
 Corporate Compliance	 Climatización y confort		
		 BOMBAS DE CALOR	
 ingeniería del calor		 Codelco S.A.	
	 Climatización eficiente		 Business Solutions

EMPRESA ADHERIDA

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

VENTAJAS SOCIO COLABORADOR

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

- ① El logotipo de la Empresa colaboradora se sitúa en lugar preferente en la recepción de de nuestra Sede Social, por la que pasan alrededor de 3.000 profesionales al año.
- ② Una jornada de presentación de productos/servicios de la Empresa colaboradora en formato on-line.
- ③ Inserciones de noticias propias en la revista de **AGREMIA** (notas de prensa) y reproducción del logotipo o marca de la empresa tanto en revista como en www.agremia.com
- ④ Descuentos especiales en las inserciones de publicidad en la revista, página web de **AGREMIA** o cualquier otro medio de difusión.
- ⑤ Las mismas ventajas económicas que nuestros socios numerarios en cuanto a cursos de formación impartidos por nuestra Escuela Técnica.

① Recepción de todas las circulares informativas que emite **AGREMIA** para sus socios numerarios (correo ordinario, mail, sms, etc).

② Recepción de la **Revista NOTICIAS AGREMIA**.

③ Presencia de marca gratuita en los Congresos, Ferias, Eventos, etc en los que participe **AGREMIA**.

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



PARA MÁS INFORMACIÓN

DPTO. DE MARKETING Tel.: **91 468 72 51**

marketing@agremia.com



CUADRO DE HONOR

MEDICIONES ELÉCTRICAS MÁS FÁCIL, MÁS RÁPIDO Y MEJOR



Todo lo que necesitas para instalar y solucionar problemas en sistemas HVACR

Las pinzas amperimétricas eléctricas Fieldpiece están diseñadas teniendo en cuenta las necesidades prácticas de los profesionales de HVACR. Haz tu trabajo más fácil, más rápido y mejor con Fieldpiece. Escanea el código QR para obtener más información sobre nuestra gama de pinzas amperimétricas eléctricas.

