

# Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA

## MÁS POTENCIA PARA TU MUNDO.

La seguridad y el control de los técnicos HVAC/R exigen profesionalidad y tecnología.

\*Con la compra de uno o varios equipos de esta campaña con valor de más de 500€, llévate de regalo una baliza de seguridad SOOS® V16 homologada por la DGT. Uso obligatorio a partir de enero de 2026.

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



# 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.







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 Éxito del Plan Ahorra Con Caes, modelo de referencia reconocido por el Gobierno y la Comunidad de Madrid
- 08 Tu también puedes ser víctima de una ciberestafa, y lo sabes
- 12 Responsabilidad en la firma de certificados y documentación técnica
- 13 Aumento de las inspecciones a empresas instaladoras por la Dirección General de Economía e Industria
- 14 Más de 2.000 personas pasan por el taller TAC de Agremia en C&R para conocer las tecnologías que transformarán la climatización
- 16 Agremia colabora en una campaña para evitar incidentes en instalaciones de gas doméstico
- 18 Iberdrola España inaugura un espacio pionero de formación para instaladores de soluciones energéticas
- 20 Aplazamiento de la entrada en vigor de Verifactu: nuevo calendario y claves esenciales

**22** NOTICIAS  
ESCUELA  
TÉCNICA

- 22** 2026: El Año del Talento Joven en el Sector de las Instalaciones Térmicas y del Gas
- 24** Aprender un oficio con futuro. La experiencia de Novofutur Servicios Integrales, S.L. y la formación en alternancia con empleo

## 27 CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES

## 28 NOTAS DE PRENSA

**30** **SOCIO COLABORADOR**

- 30 Thermia
- 31 Isoltubex

## 32 CUADRO DE HONOR

# 2025: EL AÑO EN QUE EMPEZAMOS A CONSTRUIR EL FUTURO DEL SECTOR

Iniciamos 2025, un año decisivo que ahora termina, con la mirada puesta en un compromiso renovado con el sector de las instalaciones, la puesta en marcha del **Plan Estratégico 2025-2030**. Un programa que fija como uno de sus principales retos el relevo generacional.

Y es que la falta de nuevos profesionales amenaza la continuidad de muchas empresas instaladoras, por lo que Agremia ha situado en el centro del plan el **impulso decidido al contrato de formación en alternancia**. Este modelo, que combina aprendizaje en el aula y práctica directa en la empresa, se ha convertido en la herramienta más eficaz para atraer talento joven y garantizar una transición real entre generaciones. En los próximos meses intensificaremos la captación de empresas y reforzaremos la difusión de este tipo de contratación para consolidarlo como la vía preferente de incorporación al sector.

Al mismo tiempo, el **Plan Ahorro con CAES** continúa afianzándose como una referencia estatal para la generación de ahorros adicionales en el sector residencial. Hoy, **el 84% de los CAES gestionados por Sujetos Obligados en la Comunidad de Madrid pasan por ahorraconcaes**, un dato que habla por sí solo de la relevancia del modelo. El reciente **I Foro Agremia centrado en Ahorra con CAES**, celebrado con gran éxito de participación y respaldo institucional, ha demostrado la necesidad de eventos formativos y divulgativos donde la empresa instaladora pueda comprender en profundidad las oportunidades que ofrece este sistema. Además, la plataforma seguirá creciendo en 2026 con nuevas fichas que ampliarán las posibilidades de actuación en otros sectores, como el de oficinas. Y, para reforzar su difusión, en breve lanzaremos una **campaña en**

**Telemadrid**, clave para acercar a la ciudadanía las ventajas de este plan y para impulsar la imagen del instalador como agente de eficiencia energética.

La apuesta por las **nuevas tecnologías**, por la digitalización y por el acompañamiento técnico también forma parte esencial de nuestro itinerario estratégico. La transición energética avanza a pasos agigantados y las empresas instaladoras, en su mayoría pymes, y autónomos necesitan orientación, herramientas y formación continua para no quedarse atrás. Desde Agremia seguiremos ofreciendo nuevos servicios, materiales y canales de comunicación que faciliten una adaptación real y accesible para todos nuestros asociados.

Pero tan importante es crecer como asociación hacia dentro, incrementando nuestro número de socios, como fortalecer nuestro posicionamiento hacia el exterior, fundamentalmente con entidades amigas y Administraciones Públicas. En los últimos meses hemos llevado a cabo, junto a **APIEM y AECIM**, una acción determinante: reivindicar que nuestras empresas instaladoras sean reconocidas formalmente como parte de la industria, como **servicios a la industria**. Este reconocimiento supone abrir la puerta a nuevas líneas de apoyo, programas de competitividad y un tratamiento institucional acorde con el papel central que desempeñamos en la modernización energética y tecnológica de nuestro país.

Comienza, por tanto, una etapa decisiva, la que representará 2026. Desde Agremia continuaremos trabajando para que cada empresa instaladora encuentre en la asociación un apoyo sólido y un aliado estratégica en este proceso de transformación. Porque el futuro no llega solo: se construye. Y lo estamos construyendo juntos. Felices fiestas.



# ÉXITO DEL PLAN AHORRA CON CAES, MODELO DE REFERENCIA RECONOCIDO POR EL MITERD Y LA DIRECCIÓN GENERAL DE TRANSICIÓN ENERGÉTICA DE LA CAM

El I Foro Agremia reúne a más de 180 asistentes para abordar los retos y oportunidades del sistema CAE.

El MITERD destaca el programa Ahorra con CAES, de Agremia, por tratarse de un modelo transparente, a través del cual los incentivos llegan íntegros al propietario.

La Comunidad de Madrid desputa con respecto a otras Autonomías en el número de actuaciones tramitadas de la ficha RES60 del sistema CAE-correspondiente a la sustitución de caldera de combustión-, siendo la mayoría de ellas gestionadas a través de Agremia

AGREMIA celebró con gran éxito y aforo completo el I Foro Agremia, encuentro que reunió a **más de 180 asistentes** y que ha reafirmado el respaldo del MITERD y de la DG de Transición Energética de la CAM al modelo Ahorra con CAES, consolidado como una iniciativa transparente y de referencia en materia de ahorro y eficiencia energética.

El evento, celebrado en el Mirador de Cuatro Vientos, en Madrid, contó con el **respaldo institu-**

**cional de CEIM, AECIM, FEGECA, AFEC, ANESE y AMASCAL**, y se estructuró en torno a dos mesas redondas que abordaron los retos y oportunidades del sistema CAE.

Durante la primera mesa de debate, representantes del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITERD) y de la Dirección General de Transición Energética y Economía Circular de la Comunidad de Madrid destacaron el carác-



ter innovador y colaborativo del sistema CAES, que ha permitido generar importantes ahorros energéticos y económicos en el sector residencial.

El **consejero técnico del MITERD, Guillermo López Alonso**, resaltó que el sistema “ha demostrado su solidez y transparencia, con verificación por terceros”, y avanzó que “en 2026 los incentivos podrían superar los 1.000 millones de euros”.

El representante del ministerio elogió el trabajo de Agremia por tratarse de un **modelo transparente, en el que los incentivos llegan íntegros al propietario**, y propuso que el programa Ahorra con CAES se replique a otros sectores.

Por su parte, **Suren Bardizbanian, técnico de la Dirección General de Transición Ecológica y Economía Circular de la Comunidad de Madrid**, calificó el CAE como “un motor dinamizador de la descarbonización y el ahorro energético”, subrayando

que **la mayoría de las actuaciones tramitadas en la región de la ficha RES60 –correspondiente a la sustitución de caldera de combustión– se han gestionado a través de Agremia**, “sin el rechazo de ningún expediente”. “Madrid despunta con respecto a otras comunidades autónomas gracias a esta asociación”, reconoció.

La **directora general de Agremia, Inmaculada Peiró**, presentó los resultados del Plan Ahorra con CAES, una iniciativa impulsada por la asociación desde finales de 2023 y puesto en marcha a mediados de 2024.

Con **más de 360 actuaciones** de sustitución e hibridación de calderas por sistemas de aerotermia, el programa ha demostrado ser un modelo eficaz y transparente, con **el mejor precio del mercado** (\*A fecha de la edición de la revista), **gracias** a la colaboración de Iberdrola, que en la mesa estuvo representada por **Patricia Figar, responsable Mul-**





**tipproducto & CAE Smart Solutions.** Esta experta destacó el compromiso y buen hacer de Agremia en la puesta en marcha del Plan Ahorra con CAES.

Peiró anunció la próxima expansión del programa a Barcelona y Sevilla, en colaboración con el Gremi de Barcelona y EPYME, y la futura incorporación de nuevas fichas del sector terciario.

Completó esta primera mesa **Miguel Santamaría, responsable UT y Certificación de Ahorro Energético de OCA Global**, compañía verificadora del sistema, que afirmó que “con Agremia hemos notado una estandarización y una mayor agilidad en la tramitación de expedientes”.

La segunda mesa redonda, dedicada a los casos de éxito de cinco empresas instaladoras asociadas a Agremia (Aircal Instalaciones Climatización, Calor Renovable Instalaciones, Proyectos y Eficiencia Térmica, Saneamientos e Instalaciones Vicente y Rivero y Solar KW), puso de relieve la experiencia práctica del Plan Ahorra con CAES.

Los representantes de estas compañías destacaron la **facilidad de tramitación a través de la plataforma, la agilidad del soporte técnico y la ausencia**

**de límites temporales**, como sí ocurre con los fondos europeos y otras ayudas, aspectos que están contribuyendo a consolidar el sistema como una herramienta de valor añadido para el instalador.

Los participantes coincidieron en que el CAE actúa como un incentivo directo para los propietarios, incrementa la confianza en la inversión y favorece la ampliación de cartera de clientes.

Al finalizar el encuentro, Agremia entregó sendos reconocimientos a las tres empresas que han realizado más trámites de CAES: Enerpop, Calor Renovable y Alfa Solar.

El Foro Agremia, patrocinado por 16 empresas, evidenció el papel clave del instalador en la transición hacia un modelo energético más sostenible y confirmó al Plan Ahorra con CAES como una iniciativa de éxito replicable a nivel nacional, respaldada por las administraciones públicas y los principales agentes del sector.

“Este primer foro se ha convertido en un espacio de referencia para el impulso de la eficiencia energética y la colaboración público-privada en el marco de los CAE”, destacó Inmaculada Peiró.





# TU TAMBIÉN PUEDES SER VÍCTIMA DE UNA CIBERESTAFA, Y LO SABES



MIGUEL ÁNGEL SAGREDO  
Director Dpto. Jurídico Agremia  
[juridico@agremia.com](mailto:juridico@agremia.com)

Algunas empresas Asociadas a Agremia ya lo han sufrido

La utilización de herramientas o servicios digitales en el día a día de nuestras empresas ha ampliado nuestras oportunidades de negocio, pero también nos ha hecho vulnerables a los riesgos derivados del uso de la tecnología, haciéndonos víctimas potenciales de ataques informáticos y de ciberestafas que pueden poner en riesgo nuestro patrimonio y el normal funcionamiento de nuestro negocio.

Aunque algunos puedan pensar que esto solo ocurre en películas o en grandes empresas con mucho dinero, muchos clientes y gran presencia en Internet, nada más lejos de la realidad. El simple hecho de utilizar WhatsApp, el correo electrónico o cualquier medio de comunicación por Internet nos expone a un riesgo creciente de ser estafados por delincuentes que han cambiado el

trabuco y la manta, por el teclado y la pantalla, y las escarpadas cumbres de Sierra Morena por un garaje, una habitación o cualquier espacio público con conexión a Internet.

**Dos son las variantes que más se están utilizando:**

- ▶ La suplantación de la identidad del cliente en ventas de producto financiada.
- ▶ La suplantación de la identidad del proveedor en compras de materiales y equipamiento.

**En el primer caso**, una empresa recibe una solicitud de presupuesto para la venta de equipamiento (calderas, equipos de aire acondicionado, etc.), y pregunta si puede financiarlas. La empresa remi-



Excelente ★★★★★ ★ Trustpilot

HASTA  
**15**  
años  
de cobertura  
TOTAL

Exclusivamente para clientes  
con servicio de mantenimiento  
Servipius ofrecido por el  
Servicio Técnico Oficial



# SOLUCIONES DE CLIMATIZACIÓN EFICIENTES E INTELIGENTES

**CALDERAS H2 READY + AEROTERMIA**

## La opción perfecta para tus clientes

Tanto si eliges una caldera inteligente H2 Ready con la tecnología más innovadora o el más eficiente y sostenible sistema de aerotermia con refrigerante natural, ayudas a tus clientes a reducir al mínimo las emisiones de CO<sub>2</sub> y también su factura energética.

Descubre más en [vaillant.es](https://vaillant.es)  
Calefacción. Energías renovables. Hogares inteligentes.



Confort para mi hogar

te presupuesto e indica la documentación que deben enviarles para tramitar la financiación a través de un banco o una entidad financiera que ofrece créditos al consumo con la que tiene un acuerdo.

Vía WhatsApp o mail, se recibe la conformidad del presupuesto y toda la documentación necesaria para tramitar el crédito (DNI/NIF, nómina, dirección, etc., incluida la solicitud de financiación debidamente firmada).

Aprobada la operación por la entidad financiera, la empresa remite los equipos y cobra del banco. Hasta ahí, todo normal, pero, unas semanas después, el banco indica que el cliente no le ha pagado y que, cuando ha reclamado el pago, éste ha manifestado que jamás ha solicitado dicho crédito ni ha solicitado los equipos ni ningún otro servicio a la empresa instaladora.

Hechas las averiguaciones, **se verifica que el cliente (real), envió sus datos y documentación a un presunto prestador de servicios que buscaba en internet** (por ejemplo una inmobiliaria con la que estaba interesado en alquilar un piso) **y que este, utilizando sus datos, ha suplantado su identidad y realizado fraudulentamente el pedido.**

Por supuesto, a estas alturas, ni la inmobiliaria existe, ni el teléfono o la cuenta de correo desde el que se envió el mensaje están ya operativos, ni existe rastro de los suplantadores ni de equipos enviados y, constatada la realidad de la estafa, la financiera reclama a la empresa instaladora la devolución del dinero abonado, quedándose esta sin el dinero y sin los equipos enviados a los que ya es imposible seguir el rastro.

**La segunda modalidad es la denominada “man in the middle”.** Mediante este método, los ciberdelincuentes interceptan las comunicaciones entre dos empresas (normalmente a través de un correo electrónico) y modifican los datos del mensaje o de alguno de sus adjuntos, en los que figuran los datos necesarios para realizar un pago (por ejemplo, sustituyendo el número de cuenta del verda-

dero acreedor por el de los propios delincuentes), provocando así que el pago se realice a quien no es el destinatario legítimo.

Como decíamos, estos son solo algunos ejemplos de **casos reales ocurridos a empresas asociadas de AGREMIA en los últimos meses**, pero que muestran únicamente la punta del iceberg de un problema que crece exponencialmente: el de la ciberseguridad y los riesgos informáticos para las empresas, incluidos los autónomos y las micro-pymes.

Todos los días recibimos decenas de correos electrónicos, muchos de los cuales son claramente maliciosos. Sin embargo, como hemos comprobado, los mecanismos utilizados por los ciberdelincuentes son cada vez más refinados y, en muchos casos, consiguen engañarnos mediante técnicas de ingeniería social que hacen que nuestros mecanismos de defensa no siempre resulten efectivos.

Ya no es suficiente con disponer de antivirus actualizados u otras herramientas tecnológicas para prevenir estos ciberataques. Según los expertos, en la mayoría de los casos, las estafas se producen aprovechando el error humano.

**Estos ataques pueden acabar provocando pérdidas económicas difíciles de recuperar, pero también la pérdida de datos, la paralización de servicios, o incluso el secuestro de información por la que se nos exija el pago de un rescate, entre otras consecuencias.**

Por todo ello resulta imprescindible estar siempre alerta y extremar las precauciones, incluso ante correos o mensajes procedentes de personas conocidas, verificando cualquier dato ante la más mínima sospecha o cualquier cambio en los procedimientos habituales.

En particular, desde Agremia recomendamos verificar mediante una llamada telefónica u otro medio alternativo al mail habitual, los datos de pago de cualquier proveedor nuevo, o el cambio de datos





en la cuenta bancaria de un proveedor habitual, con el fin de cerciorarnos de su veracidad.

No obstante, **el pasado 9 de octubre de 2025 entró en vigor** una obligación largamente reclamada por expertos en seguridad y asociaciones de consumidores: **los bancos deberán verificar que el nombre del beneficiario coincide con el IBAN antes de ejecutar transferencias instantáneas en euros. Una medida que recoge el artículo 5 del Reglamento (UE) 2024/886, de 13 de marzo de 2024**, precisamente para frenar a una de las ciberestafas más extendidas en los últimos años, como es el fraude de suplantación *"man in the middle"*, que estamos comentando.

Este cambio normativo supone un giro en el marco de responsabilidad de los bancos en los fraudes online. Hasta ahora, en España y gran parte de Europa, el IBAN se consideraba el identificador único suficiente para ejecutar transferencias. De hecho, el artículo 88 de la Directiva (UE) 2015/2366 (PSD2) establecía el principio de ausencia de responsabilidad del proveedor de servicios de pago cuando el error procedía de datos incorrectos facilitados por el ordenante. **Si el cliente introducía un IBAN válido, el banco daba por buena la operación, incluso aunque el nombre del destinatario no coincidiera con el titular real. Ahora, será obligatorio verificar la correspondencia entre nom-**

#### **bre e IBAN en las transferencias instantáneas.**

La trascendencia del cambio va más allá de una modificación técnica. Representa la consolidación de un nuevo estándar de seguridad y un refuerzo de las obligaciones de diligencia para las entidades. Además, supone mayor protección de los consumidores, que hasta ahora se veían atrapados en un limbo jurídico como víctimas de fraudes de suplantación

Asimismo, **podemos tratar de asegurar estos riesgos mediante la contratación de pólizas que nos proporcionen soporte informático ante cualquier incidencia e incluso cubran las pérdidas económicas que puedan derivarse de una ciberestafa.**

En este sentido, si estás interesado/a, **puedes solicitar información sobre el seguro de riesgos informáticos que ofrece AGREMIA a través de nuestra correduría habitual.**



#### **MÁS INFORMACIÓN:**

**CSM CORREDURÍA DE SEGUROS MADRID**  
**JORGE CABRERA**  
Tel.: 91 468 72 51 EXT 111  
[agremia@csmcorreduria.es](mailto:agremia@csmcorreduria.es)



# RESPONSABILIDAD EN LA FIRMA DE CERTIFICADOS Y DOCUMENTACIÓN TÉCNICA

Sanciones en caso de que no se ajusten a la realidad



MIGUEL ÁNGEL SAGREDO  
Director Dpto. Jurídico Agremia  
[juridico@agremia.com](mailto:juridico@agremia.com)

La normativa vigente atribuye a los profesionales de las instalaciones y de las actividades ligadas a la construcción en general, distintas funciones y responsabilidades entre las que se encuentra la suscripción de diversos tipos de certificados y documentación técnica derivada de los trabajos que se ejecutan. Así, La Ley de Ordenación de la Edificación, la Ley de Industria, la Ley del Suelo y los diferentes Reglamentos que las desarrollan, atribuyen a los profesionales del sector –arquitectos, ingenieros, instaladores, etc.– cada uno en el ámbito de su competencia, la facultad y, en general, la obligación, de certificar los trabajos que se ejecutan por sí mismos o bajo su responsabilidad, asumiendo en consecuencia la veracidad del contenido de dichas certificaciones.

Esas mismas disposiciones incluyen, de manera general, un régimen sancionador que contempla las consecuencias que se derivan de incumplir dicha obligación. Así por ejemplo, la Ley de Industria, a la que se remiten los diferentes Reglamentos del sector de las Instalaciones (Gas, RITE, Baja Tensión, PCI, etc.) tipifica como infracción de carácter grave en su artículo 31.2, h) La expedición de certificados, informes o actas cuyo contenido no se ajuste a la realidad de los hechos.

Por tanto, identificar incorrectamente a quien ha ejecutado la instalación, consignar en la misma características distintas a la realidad, certificar que la misma cumple normativa cuando no es así o certificar pruebas que no se han hecho o con un resultado diferente del realmente obtenido, son actuaciones que infringen dicho precepto y que, por tanto, son constitutivas de una infracción grave que, según dispone el art. 34.1, b), puede llevar aparejada una sanción de hasta 6.000.000 €

Lo mismo podemos decir de otro tipo de certificaciones. Desde hace ya varios años se han trasladado a nuestro ordenamiento jurídico distintas Directivas Europeas que regulan la necesidad de que los edificios,

tanto nuevos, como los existentes en determinadas ocasiones, dispongan de un certificado de eficiencia energética. En otras ocasiones, serán las bases de una convocatoria de subvención o la intención de transmitir el inmueble los que hagan que el titular solicite la expedición de dicho certificado. En este caso, son los distintos profesionales a quienes se reconoce competencia para emitir este tipo de certificados, quienes asumen una especial responsabilidad a la hora de emitir estos documentos.

En concreto, el Real Decreto 390/2021, de 1 de junio, por el que se aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios, regula en su artículo 21. Infracciones y sanciones, las consecuencias de incumplir las disposiciones de este Real Decreto, remitiéndose en cuenta a las sanciones aplicables tanto al texto refundido de la Ley del Suelo y Rehabilitación Urbana, aprobado por Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, como incluso a la Ley General de Defensa de los Consumidores y Usuarios. La primera de ellas contempla expresamente en su Disposición adicional duodécima, el catálogo de conductas que se consideran infracciones en materia de eficiencia energética, y así se contempla como infracción muy grave en su punto 1. a): Falsar la información en la expedición o registro de certificados de eficiencia energética, infracción que está sancionada con multa de 1.001 € a 6.000 €

En consecuencia, se debe recordar que la inclusión de datos que no se correspondan con la realidad en un certificado emitido por un técnico o una empresa instaladora, puede acarrear graves consecuencias económicas para su emisor, sin perjuicio de otras posibles sanciones accesorias como la suspensión o retirada de la habilitación para ejercer o responsabilidades civiles por daños o perjuicios que se deriven de esta actuación irregular para el titular de la instalación o un tercero.



# AUMENTO DE LAS INSPECCIONES A EMPRESAS INSTALADORAS POR LA DIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA E INDUSTRIA

La Dirección General de Economía e Industria de la Comunidad de Madrid ha puesto en marcha una campaña para verificar que las empresas instaladoras inscritas en el Registro Industrial siguen cumpliendo los requisitos declarados en su alta.

## ¿Qué exige la normativa?

Las empresas instaladoras y mantenedoras (gas, electricidad, RITE, PCI, etc.) deben cumplir, entre otros, los siguientes requisitos:

- ▶ Contar con personal habilitado según la especialidad.
- ▶ Disponer de un seguro de Responsabilidad Civil con la cobertura mínima exigida.

Desde la entrada en vigor de la Ley Ómnibus (2009):

- ▶ Para comenzar la actividad, la empresa presenta una Declaración Responsable afirmando que cumple los requisitos y se compromete a mantenerlos.
- ▶ La Administración no verifica en el momento del alta si se cumplen los requisitos, pero puede inspeccionar en cualquier momento.

## ¿Qué cambia con el Real Decreto 770/2025?

El RD 770/2025, en vigor desde septiembre de 2025, flexibiliza la contratación de profesionales habilitados (permitiendo cualquier modalidad legal: laboral, mercantil, etc.), y desde Industria se ha reforzado el control posterior:

- ▶ Se incrementan las inspecciones documentales para comprobar que las empresas siguen cumpliendo los requisitos declarados.

- ▶ Afecta tanto a nuevas empresas como a las ya inscritas.
- ▶ Objetivo: garantizar la calidad y seguridad en las instalaciones.

## ¿Qué ocurre si se detecta algún incumplimiento?

Según la Ley de Industria, el incumplimiento puede ser:

- ▶ Infracción grave: falsedad, inexactitud u omisión en datos esenciales.
- ▶ Infracción leve: errores en datos no esenciales. También se sanciona no comunicar cambios en datos esenciales o no esenciales.

## Consecuencias:

- ▶ Apertura de expediente sancionador con multas desde 6.000€ (según gravedad).
- ▶ Posible cese de actividad ordenado por la Administración.

## Obligaciones clave para las empresas

- ▶ Mantener todos los requisitos mientras estén dadas de alta.
- ▶ Comunicar cualquier modificación en datos esenciales.
- ▶ Si no se cumplen los requisitos → solicitar la baja en el Registro Integrado Industrial.

Ante cualquier requerimiento de la Dirección General de Economía e Industria, recomendamos contactar con Agremia:

**Teléfono de contacto: 914687251**

**(Extensiones 105 – 112)**

A través de correo electrónico:

**administracion@agremia.com**



**SONIA PARRA GARCÍA**  
Responsable Área de Atención al socio  
[administracion@agremia.com](mailto:administracion@agremia.com)





# MÁS DE 2.000 PERSONAS PASAN POR EL TALLER TAC DE AGREMIA EN C&R PARA CONOCER LAS TECNOLOGÍAS QUE TRANSFORMARÁN LA CLIMATIZACIÓN

Agremia ha impulsado el talento y la innovación en el Salón Internacional de la Climatización y la Refrigeración (C&R) 2025, que se celebró del 18 al 20 de noviembre en IFEMA (Madrid).

El **Taller TAC** (Técnicas Aplicadas a la Climatización) atrajo a más de 2.000 asistentes entre profesionales, estudiantes y empresas, consoli-

dando su relevancia como punto de encuentro formativo y técnico en el sector.

Durante los tres días de feria, la Escuela Técnica de Agremia lideró demostraciones prácticas y sesiones divulgativas en el Taller TAC, centradas en sistemas innovadores de climatización. Entre las temáticas principales se incluyeron la aero-





tegración de instalaciones, automatización y telegestión, así como métodos de trabajo con refrigerantes no fluorados, demostró el interés creciente por la formación especializada y por soluciones de climatización cada vez más eficientes.

Según **Víctor Pernía, director de la Escuela Técnica de Agremia**, "el aforo se completó casi en todas las ponencias, lo que refleja la demanda real de conocimiento entre los profesionales". "Además", añade, "los visitantes se han mostrado especialmente interesados por la aerotermia y la inteligencia artificial".

Con esta nueva edición del Taller TAC y el Taller de la Refrigeración, en el que también participó Agremia, se reafirma con la formación técnica, la innovación tecnológica y el desarrollo profesional en el sector de las instalaciones y la energía, contribuyendo activamente a la transformación del parque inmobiliario hacia equipos más sostenibles y eficientes.

termia, la ventilación y extracción energética, la hibridación de la aerotermia con gas natural, la aplicación de inteligencia artificial para la optimización energética y el uso de nuevos refrigerantes sostenibles.

La alta afluencia en las sesiones técnicas, que incluían cinco exposiciones diarias sobre la in-

"La excelente participación tanto de profesionales como de estudiantes en C&R 2025 confirma que el sector de las instalaciones es clave para la transición energética. Somos los instaladores quienes más directamente contribuimos a los objetivos de descarbonización y es importante que la sociedad lo sepa", destaca **Inmaculada Peiró, directora General de Agremia**.





## AGREMIA COLABORA EN UNA CAMPAÑA PARA EVITAR INCIDENTES EN INSTALACIONES DE GAS DOMÉSTICO

A medida que las temperaturas descienden, surge también la necesidad de garantizar el buen estado de las calderas y sistemas a gas en los hogares. En España, actualmente hay más de 13 millones de usuarios de gas doméstico, combinando gas natural y gases licuados (GLP, butano y propano). Concretamente, en la Comunidad de Madrid dicha cifra alcanza los 2,2 millones y representa más del 50% de la energía doméstica habitual.

Para informar a los ciudadanos y reducir la probabilidad de incidentes domésticos relacionados con el gas, Agremia colabora con la Comunidad de Madrid para impulsar la campaña **"El gas, siempre con seguridad"**, presentada por el vice-

consejero de Medio Ambiente, Rafael García, en la sede de Madrileña Red de Gas.

Esta campaña anual, a la que también se suman **Nedgia Madrid, Repsol, Madrileña Red de Gas y Sedigas**, recuerda una serie de pautas clave para minimizar riesgos en hogares con calderas o instalaciones de gas.

Según datos facilitados por las distribuidoras de gas, **más del 85% de las inspecciones realizadas a instalaciones y aparatos domésticos arrojan resultados favorables cada año**. No obstante, como advierte **Emiliano Bernardo, presidente de Agremia**, "aunque los incidentes son infrecuentes, con un mantenimiento adecuado -inspección



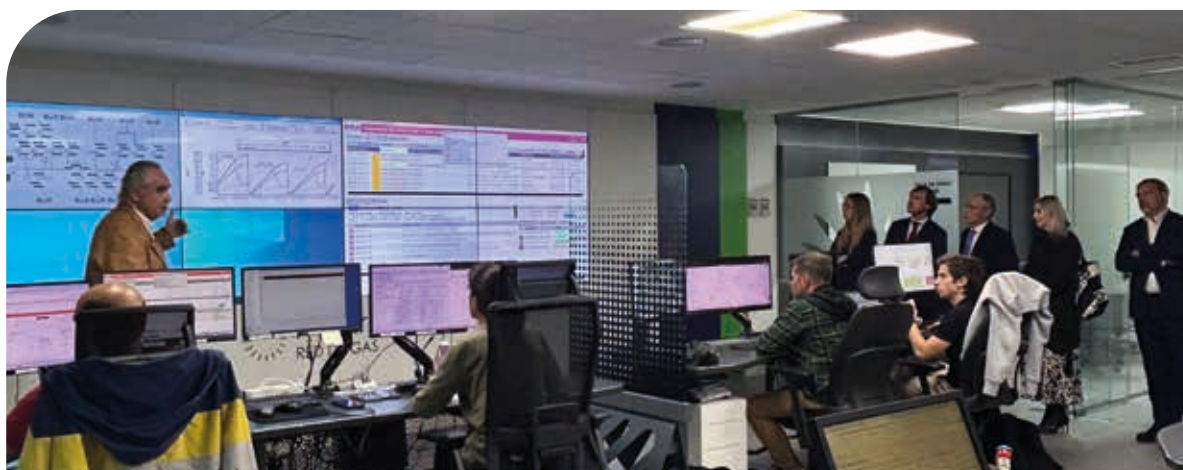


obligatoria cada cinco años y revisión de aparatos cada dos- podrían eliminarse casi por completo. Sobre todo, en lo relacionado a posibles fallos como acumulaciones peligrosas de gas, ventilación deficiente o funcionamiento defectuoso del equipo. Desde Agremia recomendamos, además, un mantenimiento preventivo voluntario anual”.

Aunque la campaña dirige sus mensajes a toda la población usuaria de gas, Agremia enfatiza que las personas mayores constituyen un grupo especialmente vulnerable. “Muchos de nuestros mayores no solo desconocen las recomendaciones básicas de seguridad, sino que también se exponen a engaños de falsos inspectores que exigen costes elevados por revisiones supuestamente obligatorias o amenazan con cortes de suministro si no se accede al pago durante episodios climáticos fríos”, dice Bernardo.

También el papel de las empresas instaladoras es esencial para asegurar el funcionamiento correcto y seguro de las instalaciones de gas, apuntan desde Agremia. Las compañías autorizadas son, de hecho, la primera línea de prevención frente a fugas, fallos en la combustión o problemas de ventilación. “Gracias a su formación y habilitación técnica, la empresa instaladora no solo revisa o repara equipos: detecta anomalías, asesora al usuario y evita riesgos que pueden derivar en incidentes graves. Por eso insistimos en que las revisiones y mantenimientos solo deben realizarlas empresas instaladoras registradas y profesionales acreditados”, subraya Emiliano Bernardo.

Asimismo, Agremia recuerda que todas las revisiones oficiales de gas deben ser comunicadas previamente por la empresa distribuidora y realizadas exclusivamente por profesionales acreditados con carné en vigor y número de registro industrial.





# IBERDROLA ESPAÑA INAUGURA UN ESPACIO PIONERO DE FORMACIÓN PARA INSTALADORES DE SOLUCIONES ENERGÉTICAS

Emiliano Bernardo, presidente de Agremia, junto con una representación de alumnos de la Escuela Técnica de Agremia, estuvieron presentes en la inauguración del Espacio Instalador de Iberdrola, realizada por Mario Ruíz-Tagle, CEO de Iberdrola España y el consejero de Medio Ambiente, Agricultura e Interior, Carlos Novillo, en su **campus de San Agustín de Guadalix (Madrid)**. Un centro técnico de vanguardia que apoya la formación de instaladores a través de tres áreas diferenciadas: aerotermia, puntos de recarga de vehículos eléctricos y solar fotovoltaica.

En la inauguración también estuvieron presentes **Ángel Bonet, presidente de APIEM, la secretaria general de CEIM, asociaciones y fabricantes** del sector de la climatización, el vehículo eléctrico y el autocon-

sumo solar. El Espacio Instalador de Iberdrola España da respuesta a la necesidad urgente de contar con **perfiles profesionales de instaladores especializados** que permitan abordar la electrificación.

El centro está dirigido a alumnos de asociaciones de instaladores, fabricantes, personal de Iberdrola España y centros de formación profesional de toda España, y se estima una participación presencial de alrededor de **1.000 personas al año y de hasta 50.000 personas en su versión digital**. Las clases serán impartidas por los propios centros educativos y asociaciones y completarán su itinerario formativo.

El espacio cuenta con **equipos de última generación** de los principales fabricantes y está diseñado para evolucionar de forma continua, incorporando periódicamente las novedades tecnológicas más relevantes del sector.

El consejero delegado de Iberdrola España ha asegurado que "este espacio instalador nace como **punto de encuentro entre asociaciones, fabricantes, promotores y centros educativos** para formar a los profesionales que van a impulsar la electrificación. ¡Estamos en el mejor sector, en el mejor momento! Tenemos la tecnología, el talento y la oportunidad. ¡Ahora toca aprovecharla!"





# Nuestro trabajo es cuidar del tuyo

Diseñamos soluciones integrales  
de prevención adaptadas a las  
necesidades de tu compañía.



91 468 72 51 (ext. 106)

laboral@agremia.com

amaya\_morales@quironprevencion.com

 quirónprevención



# APLAZAMIENTO DE LA ENTRADA EN VIGOR DE VERIFACTU: NUEVO CALENDARIO Y CLAVES ESENCIALES



ALBERTO DURO  
Director Área Financiera AGREMIA  
contabilidad@agremia.com

El Gobierno ha aprobado, mediante el Real Decreto-ley 15/2025 (en su disposición final primera), una nueva ampliación de los plazos de adaptación a los sistemas informáticos de facturación regulados en el Real Decreto 1007/2023 (sistema Verifactu). Esta medida responde a la necesidad de garantizar que empresas, autónomos y desarrolladores dispongan de un periodo más amplio y realista para adaptar sus soluciones de facturación a los requisitos técnicos establecidos por Hacienda.

## QUÉ ES VERIFACTU Y POR QUÉ SE APLAZA

Verifactu es el sistema que permitirá que los sistemas informáticos de facturación generen registros

de alta integridad y puedan enviarse a la Agencia Tributaria conforme a estándares comunes. Su objetivo es reforzar la fiabilidad de las facturas y reducir prácticas de ocultación de ventas.

El Gobierno justifica el aplazamiento en:

- ▶ La necesidad de una implantación ordenada y homogénea.
- ▶ La complejidad técnica para empresas y desarrolladores de software.
- ▶ La imposibilidad de completar las adaptaciones antes del 1 de enero de 2026, fecha inicialmente prevista.

Este nuevo calendario otorga un margen adicional de un año para los obligados tributarios,

### NUEVO CALENDARIO PARA LA IMPLANTACION DE VERIFACTU

El Real Decreto-ley establece las siguientes fechas límite de obligado cumplimiento:

OBLIGADOS	FECHA LÍMITE ANTERIOR	NUEVA FECHA LÍMITE
Contribuyentes del Impuesto Sobre Sociedades, por sus rentas sujetas y no exentas (a)	1 de enero de 2026	1 de enero de 2027
Resto de obligados del art. 3.1 (b)	1 de julio de 2026	1 de julio de 2027
Productores y comercializadores de software de facturación	9 meses desde la Orden HAC/1177/2024	Se mantiene: 9 meses, pero sin perjuicio de adaptarse antes de las nuevas fechas límite
Servicio de recepción de registros en la AEAT	9 meses desde la Orden HAC/1177/2024	Se mantiene: 9 meses

(a): Las empresas exentas del Impuesto sobre sociedades no tendrían obligación, así como las parcialmente exentas, que deberán cumplir la obligación solo en la parte de su actividad que genera rentas sujetas y no exentas al IS, no en aquellas partes exentas. Asimismo, la obligación existe si la empresa usaba previamente un software de facturación, no imponiendo la obligación de verifactu si no tenía un software.

(b): Autónomos, profesionales, no residentes que obtengan rentas mediante establecimiento permanente en España y entidades en régimen de atribución de rentas (Comunidades de Bienes, sociedades civiles, comunidades de propietarios, si generan rentas...).



manteniendo al mismo tiempo la exigencia temporal para los desarrolladores de software y para la puesta en marcha del servicio de recepción por parte de la Agencia Tributaria.

### IMPACTO PARA EMPRESAS, AUTÓNOMOS Y DESARROLLADORES

#### Para empresas y autónomos:

- ▶ Se amplía el tiempo disponible para adaptar sistemas de facturación y procesos internos.
- ▶ Permite planificar inversiones y migraciones tecnológicas de forma más progresiva.
- ▶ Retrasa la obligación de cumplir con los requisitos de integridad, trazabilidad y seguridad del sistema Verifactu.

#### Para desarrolladores de software:

- ▶ Aunque la fecha para ofrecer soluciones adaptadas no se modifica, el retraso en la obligatoriedad para los usuarios finales reduce la presión de implantación simultánea.
- ▶ Se mantiene la necesidad de disponer de productos plenamente adaptados dentro del plazo de nueve meses desde la entrada en vigor de la Orden HAC/1177/2024.

### CONCLUSIÓN

El aplazamiento aprobado introduce un calendario más realista para la adopción de Verifactu, evitando que las exigencias técnicas y operativas recaigan de forma precipitada sobre empresas y proveedores tecnológicos. Se trata de una medida que busca asegurar una transición ordenada hacia un sistema de facturación más seguro, verificable y compatible en todo el tejido empresarial español.



# 2026: EL AÑO DEL TALENTO JOVEN EN EL SECTOR DE LAS INSTALACIONES TÉRMICAS Y DEL GAS



VICTOR PERNÍA

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

En **Agremia** llevamos años escuchando la misma preocupación de nuestras empresas asociadas: “No encontramos jóvenes instaladores. No llegan nuevos perfiles al sector”.

Mientras tanto, la demanda de profesionales cualificados en instalaciones térmicas y gas no deja de crecer. Y es que, aunque nuestro sector es imprescindible para el confort, la eficiencia energética y la transición hacia modelos más sostenibles, todavía arrastra una imagen poco ajustada a la realidad. Pero 2026 va a ser un punto de inflexión.

## SEIS PROGRAMAS DE “APRENDER TRABAJANDO” PARA ABRIR LAS PUERTAS DEL FUTURO

El próximo año, **Agremia** pondrá en marcha **seis nuevos programas de formación en alternancia,**

**especializados en instalaciones térmicas y técnicos de gas.** Seis oportunidades únicas para que jóvenes —sin experiencia previa en el sector— puedan formarse mientras trabajan y, sobre todo, descubrir que el sector no solo tiene futuro, sino que puede convertirse en una carrera estable, bien valorada y con enormes posibilidades de crecimiento.

Estos programas **combinan formación técnica, aprendizaje práctico en empresa y acompañamiento profesional,** lo que facilita que los participantes adquieran una visión real del trabajo y desarrollen las competencias que buscan nuestros socios.

## AGREMIA APUESTA POR LA CANTERA: FORMAR HOY PARA CUBRIR EL MAÑANA

Uno de los grandes valores que tenemos como asociación es la fuerza de nuestras empresas. Muchos de nuestros socios llevan décadas formando aprendices y transformándolos en profesionales altamente cualificados.

Esa capacidad formativa, unida a la experiencia y al compromiso del tejido empresarial, es la que nos impulsa a seguir apostando por el aprendizaje práctico en la empresa como el mejor mecanismo para atraer, capacitar y retener talento joven.

Porque todos compartimos un objetivo común: **reducir la escasez de jóvenes instaladores** y garantizar el relevo generacional que necesita el sector.





## ROMPIENDO MITOS: NO ES UN SECTOR AGOTADOR, ES UN SECTOR QUE TRANSFORMA

Todavía hay jóvenes que creen que ser instalador es un trabajo agotador, poco valorado o sin reconocimiento social. Sin embargo, quienes entran en la profesión descubren algo muy distinto:

- ▶ Que se trabaja con tecnología, innovación y eficiencia energética.
- ▶ Que es un empleo estable, con alta empleabilidad desde el primer día.
- ▶ Que permite crecer, especializarse y hacer carrera.
- ▶ Que el impacto del trabajo se nota en el bienestar de hogares, empresas y ciudades.

Nuestra meta es que sean **los propios alumnos y recién titulados** quienes, con su experiencia, ayuden a desmontar esa imagen desfasada y muestren a otros jóvenes que este es un sector moderno, técnico y lleno de oportunidades.



## TU PAPEL COMO SOCIO: ABRIR LA PUERTA A ALGUIEN CERCANO

Este artículo no solo pretende informar, sino también pedirte algo: **Si eres socio de Agremia y tienes algún joven en tu familia, entorno o círculo cercano** que pueda estar buscando una oportunidad profesional real, invítale a conocer estos proyectos.

A veces, lo único que necesita alguien para descubrir su vocación es que una persona le diga: "Oye, ¿por qué no pruebas? Puede ser tu oportunidad."

## JUNTOS, CONSTRUIMOS LA PRÓXIMA GENERACIÓN DE INSTALADORES

Con estos seis proyectos duales, queremos que 2026 sea el año en el que más jóvenes se unan al sector. Un año para recuperar ilusión, reforzar

la profesionalización y demostrar que las instalaciones térmicas y el gas son mucho más que un oficio: **son una profesión con futuro, reconocida, estable y esencial para el bienestar y la sostenibilidad.**

Desde Agremia seguiremos trabajando para que nuestros socios cuenten con el talento que necesitan... y para que los jóvenes encuentren en nosotros un camino hacia una profesión de la que poder sentirse orgullosos.



Para más información sobre los programas, inscripción o participación:  
[ana.delval@agremia.com](mailto:ana.delval@agremia.com)  
Tel.: 621 19 41 21

# APRENDER UN OFICIO CON FUTURO. LA EXPERIENCIA DE NOVOFUTUR SERVICIOS INTEGRALES, S.L. Y LA FORMACIÓN EN ALTERNANCIA CON EMPLEO

ANA DEL VAL (Responsable Dpto. de orientación e intermediación socio-laboral de Agremia) [Ana.delval@agremia.com](mailto:Ana.delval@agremia.com)

En un momento en el que el sector de las instalaciones térmicas y la fontanería demanda cada vez más profesionales cualificados, empresas asociadas a Agremia, como **Novofutur Servicios Integrales, S.L.**, están apostando por la incorporación de talento joven a través del **contrato de formación en alternancia** con empleo. Esta modalidad combina aprendizaje y empleo real y se refuerza gracias a la formación técnica de **Agremia** y al acompañamiento de la **Asociación Norte Joven**.



▲ Angelo Porras y David Rodríguez

A continuación, presentamos una entrevista conjunta con David, gerente de Novofutur Servicios Integrales, S.L., y Angelo, joven aprendiz contratado bajo esta modalidad.

## ENTREVISTA

**David, ¿qué motivó a Novofutur a apostar por el contrato de formación en alternancia como Instaladores Térmicos con jóvenes como Angelo?**

En nuestro sector es cada vez más difícil encontrar profesionales cualificados. El contrato de formación en alternancia con empleo nos permite incorporar jóvenes con motivación, formarles desde el inicio y garantizar que aprenden exactamente en base a nuestras necesidades y procedimientos. En el caso de Angelo, vimos actitud, compromiso y ganas reales de construir una carrera profesional dentro del sector de las instalaciones.

**Angelo, ¿cómo te llegó a ti la oportunidad de formarte y trabajar como Instalador Térmico?**

Llegó gracias a la **Asociación Norte Joven**. Yo tenía claro que quería aprender un oficio, y cuando me hablaron de esta opción, donde podía estudiar y trabajar a la vez, lo vi como una gran oportunidad, aunque, está siendo en mi día a día cuando me estoy dando cuenta de que me gusta el oficio y que



si me esfuerzo en aprender y formarme adecuadamente no voy a tener “techo” en el mundo laboral.

**David, ¿qué beneficios está aportando este tipo de contrato al crecimiento de vuestra empresa?**

Los beneficios de este tipo de contrato se obtienen más a largo plazo, pero es cierto que nos permite planificar mejor la plantilla, reducir la rotación y asegurar un necesario relevo generacional, clave para nosotros. Consideramos que es urgente invertir en talento joven con un modelo contractual sostenible y alineado con nuestras necesidades.

**Angelo, ¿qué ha significado para ti formarte mientras trabajas en un sector tan demandado como es el de las Instalaciones Energéticas?**

Ha sido un antes y un después. Estoy aprendiendo un oficio real, con futuro, y además cobro un sueldo que me da estabilidad. Siento que estoy construyendo una profesión, no solo haciendo un curso.

**David, ¿cómo valoras el escenario actual para las empresas que necesitan y no encuentran mano de obra cualificada?**

Es un escenario favorable, siempre y cuando estén decididas a apostar por la formación. La deman-

da de técnicos sigue creciendo debido a la transición energética y la rehabilitación de edificios. Las empresas que formen a sus propios profesionales tendrán una clara ventaja competitiva.

**Angelo, ¿qué aprendizajes destacarías de tu día a día en la empresa?**

He aprendido a hacer reparaciones, mantenimientos, identificación de averías sencillas, uso de herramientas y cómo funcionan las instalaciones térmicas, aunque siento que me falta mucho más por aprender. También he aprendido disciplina, puntualidad y a trabajar en equipo.

**David, ¿qué papel juega el acompañamiento de Virginia, preparadora laboral de la Asociación Norte Joven?**

Fundamental. Realiza un seguimiento continuo, detecta necesidades y garantiza una evolución equilibrada tanto en la formación como en la empresa. Su trabajo facilita muchísimo la adaptación del joven y también de la empresa ya que está en contacto directo con los tutores.

**Angelo, ¿cómo te está ayudando Virginia en tu desarrollo?**

Muchísimo. Con ella puedo resolver dudas, hablar de cómo me siento y mejorar lo que necesite. Me



ayuda a organizarme, a ganar confianza y a avanzar en mi propósito.

**David, ¿qué progresos has observado en Angelo desde su incorporación?**

Ha avanzado muchísimo. Ahora se siente muy seguro con la fontanería cuya formación ya finalizó y está dando grandes pasos con los equipos de aerotermia, coincidiendo con su formación actual en instalaciones térmicas.

**Angelo, ¿qué aspectos del trabajo real complementan mejor tu formación en Agremia?**

La práctica lo cambia todo. Cuando veo un concepto en la formación y luego lo aplico en la instalación real, es cuando realmente lo entiendo. Aprender haciendo es lo que más me ayuda.

**David, ¿recomendarías a otras empresas apostar por proyectos de formación en alternancia con empleo?**

Sin duda. Es una fórmula que beneficia a todos: a los jóvenes, a las empresas y al sector en general. Además, desde Agremia te acompañan en todo el proceso laboral, formativo y gestión de subvenciones. Considero que es una alianza muy positiva.

**Angelo, ¿qué mensaje darías a otros jóvenes que dudan sobre entrar en un proyecto de formación en alternancia con empleo sobre Instalaciones Térmicas?**

Que no lo piensen dos veces. Es una oportunidad real para tener un trabajo estable y aprender un oficio con futuro y buenas condiciones salariales y de conciliación.

**David, ¿qué valoración haces de la formación impartida por Agremia?**

La formación de **Agremia** es un pilar fundamental. Nos garantiza que los jóvenes llegan con conocimientos técnicos sólidos, actualizados y adaptados a la normativa. Para las empresas es una garantía de calidad y un apoyo imprescindible para seguir creciendo.

**Angelo, ¿cómo está influyendo en tu aprendizaje la formación de Agremia?**

Me está ayudando muchísimo. Es muy práctica, los profesores explican con claridad y puedo aplicar todo directamente en la empresa. Me da seguridad formarme en la entidad donde lo han hecho gran parte de mis compañeros en la empresa (¡incluso mi jefe!) y, además, tan reconocida en el sector.



# CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES

## CONSULTA N° 1:

### ACTIVIDAD: INSTALACIONES RECEPTORAS DE GAS

**Texto de la consulta:** ¿Actualmente, cual es la altura máxima a la que puede situarse un contador de gas instalado dentro de una vivienda?

A partir de la fecha de aplicación obligatoria de la modificación de la norma UNE 60670 [Versión de octubre de 2023, corregida en febrero de 2025], la altura máxima del totalizador del contador deberá ser igual o inferior a 1,70 metros, tomando como referencia el suelo del local.

Nota: Esta altura es inferior a la altura máxima que se aplicaba en la versión anterior de la norma.

Se reproduce el texto del párrafo que corresponde a la nueva versión: ***“El contador debe poder manipularse sin necesidad de abrir cerraduras y el acceso al mismo hacerse desde el nivel del suelo de la vivienda, sin necesidad de disponer de escaleras convencionales o medios mecánicos especiales, debiendo ubicarse el totalizador del mismo a una altura inferior o igual a 1,70 m”.***

## CONSULTA N° 2:

### ACTIVIDAD: INSTALACIONES RECEPTORAS DE GAS

**Texto de la consulta:** Cuando el contador de gas está situado en el exterior de la vivienda, ¿dónde debe situarse el tomapresión de la instalación interior, antes o después de la llave de aparato?

Aunque operativamente se pueda entender que no hay mucha diferencia, ya que con la llave de aparato abierta la presión antes y después de la

llave es prácticamente la misma, si buscamos el respaldo legal, la norma UNE 60670-2023, en su parte 4, apartado 5, establece que deberá situarse ***“En el tramo interior de la instalación receptora individual, después de la llave de entrada a la vivienda o local de uso no doméstico y a continuación de ésta”.***

Para saber si debe ir antes o después de la llave de aparato (racor de entrada, o bien, racor de salida), debemos tener en cuenta la definición de instalación receptora individual de la parte 2 de la norma UNE 60670-2023, que dice textualmente:

- ▶ **Conjunto de conducciones y accesorios comprendidos entre la llave de usuario, excluida ésta, y las llaves de conexión de aparato, cuando existe instalación común.**
- ▶ **Conjunto de conducciones y accesorios comprendidos entre la llave de acometida o llave de edificio, excluida ésta, y las llaves de conexión de aparato, cuando se suministra a un solo usuario.**

Como vemos en la definición, la instalación receptora individual queda limitada por las llaves de aparato, a partir de las que se inicia la denominada “conexión de aparato”.

En la norma, también se define la conexión de aparato como ***“Conjunto de conducciones y accesorios comprendidos entre la llave de aparato, excluida ésta, y el propio aparato, excluido éste”.***

Por lo tanto, para que el tomapresión esté situado en el tramo interior de la instalación receptora, en caso de que se coloque próximo a la/s llave/s de aparato, deberá situarse antes de la/s llave/s de aparato. Si se coloca después, estaría acoplado a la conexión del aparato.



## FINDER

### AMPLÍA SU GAMA DE INTERRUPTORES HORARIOS CON EL NUEVO TIPO 12.C1

Finder presenta el **nuevo interruptor horario Tipo 12.C1**, un dispositivo versátil diseñado para optimizar la gestión de sistemas eléctricos en múltiples aplicaciones, incluyendo calefacción centralizada, riego, control de iluminación, automatización de accesos y más.



Entre las principales características del interruptor horario Tipo 12.C1 destaca su diseño compacto, que ocupa únicamente un módulo de 17,5 mm de ancho. Esta característica permite su instalación incluso en cuadros eléctricos con espacio reducido.

En cuanto a la programación, el Tipo 12.C1 incorpora conectividad Bluetooth y se puede configurar mediante la aplicación Finder Toolbox, disponible de forma gratuita para dispositivos Android e iOS. Esta herramienta permite programar el dispositivo de manera rápida, guardar configuraciones personalizadas y compartirlas fácilmente, agilizando el trabajo de profesionales y facilitando la gestión de múltiples dispositivos desde un único smartphone o tablet.

Una de las funciones más destacadas es la Función Astro, que permite ajustar la apertura y el cierre de los contactos eléctricos en relación con las horas de amanecer y atardecer. Esta capacidad de programación precisa optimiza el consumo energético y contribuye a un uso más sostenible de los recursos, adaptándose automáticamente a los cambios estacionales y maximizando la eficiencia de los sistemas controlados.

## MADRILEÑA RED DE GAS

### ES LA EMPRESA MÁS SOSTENIBLE DEL MUNDO, SEGÚN EL ÍNDICE GRESB 2025

Madrileña Red de Gas, la distribuidora de gas natural que opera en más de 60 municipios de la Comunidad de Madrid y cinco distritos de la ciudad de Madrid, ha sido reconocida como la empresa más sostenible del mundo, según la evaluación global del Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB) 2025. La compañía ha alcanzado la primera posición entre 650 compañías participantes de más de 80 países y ha obtenido la puntuación máxima posible (100 sobre 100) en todos los parámetros evaluados: Medioambiente, Social y Gobernanza.

El resultado sitúa a Madrileña Red de Gas como referente absoluto de sostenibilidad a nivel internacional. Lo hace por segundo año consecutivo, revalidando su liderazgo y demostrando la solidez y coherencia de su modelo en un entorno cada vez más competitivo.

Con este reconocimiento, la distribuidora reafirma su compromiso con una gestión responsable, transparente y orientada al impacto positivo, integrando la sostenibilidad como pilar estratégico de su modelo de negocio. Madrileña Red de Gas entiende la sostenibilidad no como un fin en sí mismo, sino como un proceso continuo de mejora que refuerza la seguridad energética, la eficiencia operativa y el desarrollo social y ambiental en su entorno.



## HITACHI

### HITACHI COOLING & HEATING LANZA LA NUEVA GENERACIÓN DE BOMBAS DE CALOR AIRH2O R290, QUE MARCAN UN NUEVO HITO EN SOSTENIBILIDAD, SEGURIDAD Y CONFORT

Disponibles dos modelos: airH2O 800 R290 (monobloc e hidrosplit). Diseñadas y fabricadas íntegramente en España, con tecnología japonesa. Estas bombas de calor están concebidas para satisfacer las demandas de calefacción sostenible y baja en carbono en toda la región. La nueva gama ofrece alta eficiencia, confort superior y un nivel de seguridad elevado, siendo adecuada tanto para proyectos de reforma como para nuevas construcciones residenciales.



### PENSADAS PARA MINIMIZAR LOS ELEMENTOS EXTERNOS

Hitachi apuesta por la simplicidad y el confort del usuario final. Para facilitar la adaptación de las viviendas actuales a la era moderna, los modelos hidrosplit incorporan de serie, en su interior, un depósito de inercia de 15 litros y una bomba de secundario integrada.

Gracias a esta solución, la instalación en viviendas pequeñas y medianas con radiadores no requiere de un depósito de inercia adicional, ni bombas externas.

En el caso de la unidad mural, esta integración permite que los usuarios perciban mínimos cambios visuales respecto a una caldera tradicional, manteniendo la estética del hogar.



## OPENCLIMA

### RECICLAJE SOSTENIBLE EUROPA: NUEVA IMAGEN DE SU MARCA COMERCIAL OPENCLIMA

La empresa, productora y comercializadora de repuestos y componentes para aparatos de climatización, comenzó en noviembre de 2025 su campaña de comunicación bajo el lema: TE SORPRENDERÁ LO QUE SOMOS CAPACES DE HACER Y EL PRECIO AL QUE TE LO OFRECEMOS...

Como parte esencial de la Economía Regenerativa, sella, junto con fabricantes, distribuidores, instaladores y gestores de reciclaje, la circularidad del sector Clima (HVAC). Con nuestros avanzados procesos de recuperación, aseguramos la gestión sostenible de residuos y la transmisión de bienes al mercado y a la sociedad, regalando a los productos una segunda vida: reversionamos en el resto de integrantes del ecosistema palancas de rentabilidad (profesionales y empresas), ahorro (consumidores) y reducción de huella de carbono presente y futura (sociedad).



Sus instalaciones (planta productiva, sede comercial y tienda física) en Madrid aseguran la calidad de nuestra producción gracias a 3 factores: ingeniería de procesos, técnicos especializados y maquinaria avanzada. Con productos testados y garantizados, asegura el acceso a nuestro mercado tanto a través de canales digitales, como de venta directa, dando soporte al usuario con atención personalizada inmediata y servicio urgente.

<https://www.openclima.com/> Planta y tienda: 91 932 7323 | c/ Joaquín Sorolla, 37, 28522 Rivas-Vaciamadrid, Madrid  
WhatsApp: 623 560 493

## SAUNIER DUVAL

### NUEVA GAMA DE BOMBAS DE CALOR MAGNA AQUA

Ya está disponible la nueva gama de bombas de calor diseñada para la producción de agua caliente sanitaria, con refrigerante natural R290, Magna Aqua/6. Gracias a su avanzada tecnología ofrece una solución eficiente y económica, incluso para demandas elevadas.



Las nuevas Magna Aqua/6 destacan por su alto rendimiento, con la máxima clasificación energética Clase A+ y alta eficiencia estacional, además de un bajo nivel sonoro. Disponibles en dos modelos con capacidades de 200 y 260 litros, han sido diseñadas para su instalación sobre el suelo. Están equipadas con un depósito de acero vitrificado de gran durabilidad frente a la corrosión y son compatibles con sistemas fotovoltaicos.

Se suministran con una resistente bolsa de transporte diseñada para facilitar su manipulación durante su instalación.

Magna Aqua/6 representa una apuesta por la eficiencia, la durabilidad y la sostenibilidad en la generación de agua caliente sanitaria.

## THERMOR



Embarcarse en una reforma es el momento perfecto no solo para modernizar la estética del hogar, sino también para transformarlo en un espacio más eficiente, confortable y sostenible. Thermor, referente en soluciones de confort térmico, recuerda que un diseño interior inteligente va más allá de colores o mobiliario: es la ocasión ideal para integrar sistemas que reduzcan el consumo energético, mejoren el bienestar y aumenten el valor de la vivienda.

### PLANIFICACIÓN: EL PRIMER PASO HACIA UN HOGAR EFICIENTE

Antes de iniciar cualquier obra, la planificación es fundamental. El aislamiento térmico de paredes, techos y suelos constituye la base de la eficiencia, evitando pérdidas de calor en invierno y ganancias indeseadas en verano. Las ventanas de calidad con doble o triple acristalamiento y rotura de puente térmico completan la barrera aislante.

### CLIMATIZACIÓN EFICIENTE: EL CORAZÓN DEL CONFORT

La reforma es el momento ideal para actualizar los sistemas de calefacción y refrigeración obsoletos. Tecnologías como la aerotermia de Thermor permiten aprovechar la energía gratuita del aire exterior para proporcionar calefacción, refrigeración y agua caliente sanitaria con un consumo energético muy reducido. Un ejemplo destacado es Aerolia Duo de Thermor, una bomba de calor split aire-agua en formato mural con depósito de ACS integrado. Esta solución permite instalar la unidad en la pared, optimizando el espacio en viviendas pequeñas sin renunciar al confort.

# THERMIA

## NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA



### THERMIA: INNOVACIÓN ESCANDINAVA EN CLIMATIZACIÓN SOSTENIBLE. MÁS DE 100 AÑOS DE HISTORIA Y LIDERAZGO TECNOLÓGICO

Fundada en Suecia, **Thermia** celebró en 2023 su centenario. Comenzó fabricando **estufas y calentadores de agua**, y hoy es un referente internacional en **soluciones de calefacción y refrigeración eficientes**.

biental al cumplir con el nuevo **Reglamento Europeo de Gases Fluorados (F-gas)**, que impulsa el uso de refrigerantes naturales. **Calibra RXT** refuerza nuestro liderazgo hacia un **futuro más sostenible, eficiente y respetuoso con el planeta**.

#### Compromiso con la calidad y la sostenibilidad

En Thermia, cada producto se diseña para ofrecer:

- ▶ Máxima eficiencia energética en cualquier clima.
- ▶ Confort y fiabilidad a largo plazo.
- ▶ Reducción significativa de emisiones.
- ▶ Soporte integral antes, durante y después de la instalación.

Su meta es clara: **mejorar la vida de las personas a través de la energía renovable**.

#### Thermia en España: de la mano de Girod Geotermia

Girod Geotermia es el distribuidor oficial de Thermia en España. Desde 2006, suministra equipos y repuestos de geotermia y aerotermia a instaladores de todo el país, ofreciendo:

- ▶ Asesoramiento técnico especializado.
- ▶ Formación profesional.
- ▶ Acompañamiento en proyectos e instalaciones.

Gracias a esta colaboración, se han instalado cientos de equipos Thermia en toda España, consolidando una red sólida de eficiencia, innovación y confianza.

## 100 años de innovación sueca

SOSTENIBLE  
LIMPIA  
CONFORTABLE

thermia.com/100

#### Pioneros en bombas de calor

En **1973**, desarrolló la **primera bomba de calor geotérmica**, marcando el inicio de una nueva era en el aprovechamiento de la **energía renovable**. Desde entonces, ha mantenido su compromiso con la visión de nuestro su: *"Fabricar productos adelantados a su tiempo"*.

#### Innovación constante: Calibra RXT

En **2025**, lanzó **Calibra RXT**, la **primera bomba de calor doméstica** que utiliza el **refrigerante natural R290**. Este modelo representa un **salto tecnológico y medioam-**

### SOLUCIONES INDUSTRIALES PARA INSTALACIONES EFICIENTES, FIABLES Y COHERENTES

En Isoltubex desarrollan sistemas completos para instalaciones de calefacción, ACS, climatización y suelo radiante, diseñados para garantizar fiabilidad, coherencia y facilidad de montaje en cualquier proyecto.

Cada producto, desde las soluciones multicapa y PE-RT hasta los sistemas de climatización y suelo radiante, se fabrica pensando en el rendimiento real en obra: rapidez de instalación, seguridad y compatibilidad entre componentes.

El año 2026 supone un avance significativo en la consolidación industrial de la compañía. La integración plena en el Grupo Ostendorf fortalece su capacidad tecnológica y refuerza unos procesos productivos alineados con los estándares europeos más exigentes. Este impulso permite elevar la consistencia de nuestras soluciones y asegurar un modelo de fabricación robusto y orientado al largo plazo.

Un pilar fundamental de esta evolución es la planta industrial de La Pobla de Farnals (Valencia). Este centro productivo continúa su proceso de ampliación y modernización para incrementar eficiencia, capacidad y control de fabricación. Desde aquí garantizan trazabilidad en cada lote, estabilidad de suministro y una calidad constante, aspectos esenciales tanto para el profesional instalador como para la distribución.

El catálogo-tarifa 2026 reúne una gama amplia, cohesionada y diseñada para responder a las necesidades reales de los profesionales. Su objetivo es facilitar la elección técnica, optimizar el trabajo diario y ofrecer soluciones fiables para las principales aplicaciones del sector.

La integración con Ostendorf y el refuerzo industrial en Valencia se traducen también en una mayor disponibilidad de producto, competitividad y estabilidad de servicio para el distribuidor. Isoltubex apuesta por ser un aliado industrial sólido, con un portfolio claro, técnico y de alta rotación.

Este catálogo-tarifa 2026 refleja una etapa más fuerte, más industrial y más orientada al cliente. Fabrican para generar confianza en cada sistema y en cada instalación.

Gracias por acompañarles en esta nueva fase de crecimiento.





# SOCIOS COLABORADORES


## EMPRESA ADHERIDA

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


## VENTAJAS SOCIO COLABORADOR

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

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



## Fácil, cómodo, sencillo



ASESORÍA

### Laboral

**12 € cuota fija mensual + 12 € / trabajador**

- Gestión de la documentación para la contratación de trabajadores / Cartas despido
- Bajas médicas, cambios de jornadas
- Nóminas y Seguros Sociales

+ [laboral@agremia.com](mailto:laboral@agremia.com)  
91 468 72 51

#### modalidades para autónomos

ASESORÍA

### Fiscal/Contable

**70 € / mes**  
(online a través  
de fichero Excel)

**105 € / mes**  
(presencial,  
hasta 450 asientos)

- Contabilización de facturas de ventas, compras y gastos
- Pagos fraccionados de IRPF, IVA y retenciones alquileres
- Resúmenes anuales
- Libros oficiales
- Declaración de la RENTA

+ [contabilidad@agremia.com](mailto:contabilidad@agremia.com)  
91 468 72 51

ASESORÍA

### Jurídica

### Gestión de procedimientos

PREVIO  
PRESUPUESTO

- Administrativos/ Contenciosos administrativos
- Judiciales, civiles, laborales, penales

+ [juridico@agremia.com](mailto:juridico@agremia.com)  
91 468 72 51



# Hisense



## OFFICIAL SPONSOR



*Innovating A  
Brighter Life*



Excelente  ★ Trustpilot  
4,8 sobre 5. Más de 105.000 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](https://saunierduval.es)

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