

Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA

Menor consumo. Mayor confort

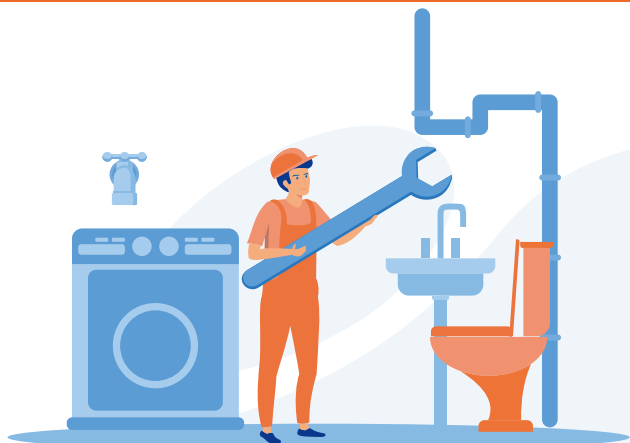


ZEPHIR4, bomba de calor de renovación de aire primario con tecnología Inverter, filtración de alta eficiencia y control preciso de la temperatura y humedad.

Compacta y autónoma, simplifica el diseño, la instalación y la gestión, con bajo consumo para caudales de 2.300 a 19.000 m³/h.

TECNA MBT_{Climate}

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	96,94 €
* Fontanería	182,52 €
* Instalaciones Térmicas	168,24 €

*IVA incluido

Para otros tipos de vivienda
y promociones consultar

Registro de Instalaciones Industriales:

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

Más información

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





Edita
AGREMIA
C/ Antracita, 7 - 2ª plta. • 28045 Madrid (España)
Tel.: 91 468 72 51
agremia@agremia.com
www.agremia.com

Redacción y Publicidad
Departamento de Marketing de AGREMIA

Colaboradores
Inmaculada Peiró, Víctor Pernía,
Arancha Robredo y Miguel Ángel Sagredo

Fotografía
©AGREMIA
©Shutterstock, ©Freepik

Diseño y Maquetación
JMR

Imprime
PACPRINT PUBLICIDAD S.R.L.

Depósito Legal
M-34197-1998

Reservados todos los derechos.
Ni la totalidad, ni parte de esta publicación,
pueden reproducirse o transmitirse por ningún tipo
de procedimiento electrónico y mecánico, incluidos
los de fotocopia, grabación magnética o cualquier
almacenamiento de información y sistema de recuperación,
sin autorización previa de la empresa editorial.

www.agremia.com • marketing@agremia.com

AGREMIA ES MIEMBRO DE



04 EDITORIAL

06 NOTICIAS AGREMIA

- 06 Arranca el Plan Renove privado de Salas de Calderas 2026 con incentivos que pueden superar los 22.000 por actuación
- 08 Agremia y APIEM impulsan de la mano de AECIM la creación de una nueva categoría en la clasificación de actividades empresariales para incluir a las empresas instaladoras y mantenedoras
- 14 Entrevista. Luis Buil. Director de Smart Solutions de Iberdrola España
- 18 Ahorra con CAES arranca 2026 con una expansión imparable y más de 1,3 millones de euros ya abonados a los usuarios
- 20 Publicado el Plan Cambia 360 del Ayuntamiento de Madrid para 2026
- 21 Agremia firma un acuerdo con AENOR para ofrecer acceso gratuito a normas UNE a sus asociados

22 NOTICIAS ESCUELA TÉCNICA

- 22 Agremia impulsa la contratación en alternancia para incorporar jóvenes a las pymes asociadas
- 24 Descubrir un oficio con futuro: jóvenes que se inician en las instalaciones térmicas

26 CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES

28 NUEVOS SOCIOS

29 SOCIO COLABORADOR

- 29 Hydro-ton
- 30 Decodim
- 31 Sumsol
- 32 Stellantis & You
- 33 Maxa

34 CUADRO DE HONOR

SERVINDUSTRIA: CUANDO LA INDUSTRIA NO SE RECONOCE A SÍ MISMA

Durante demasiado tiempo, las empresas instaladoras y mantenedoras han quedado atrapadas en una clasificación que no refleja su verdadera naturaleza ni función. Incluidas dentro del sector de la construcción por pura estadística, su actividad ha evolucionado muy por encima de esa "etiqueta".

No se trata solo de una cuestión terminológica. La forma en que se clasifica a un sector determina su acceso a ayudas, su inclusión en planes de desarrollo y su visibilidad dentro de las políticas públicas. Y ahí es donde surge el problema: miles de empresas instaladoras que operan con lógica industrial, y que desarrollan procesos técnicos complejos, siguen fuera del círculo donde se decide el futuro de la industria.

La contradicción es evidente. Estas empresas operan sobre la base de productos industriales y los integran en sistemas, desarrollan tareas típicamente industriales (cálculo, diseño, montaje, soldadura, ensamblaje, puesta en marcha) y aportan a las instalaciones una utilidad práctica para el funcionamiento del sector residencial y terciario.

Además, su actividad está sujeta a una regulación específica, requiere habilitación administrativa, está supervisada por organismos de control y responde a normativas propias del ámbito industrial. Sin embargo, continúan compartiendo categoría con actividades que poco tienen que ver con esta realidad, como la que desarrollan pintores, albañiles o carpinteros.

El resultado es una especie de "invisibilidad". Estas empresas servindustriales no forman parte plenamente del sector de la construcción, pero tampoco son reconocidas como industria, no permitiéndoles, por la falta de herramientas, reforzar su competitividad en un momento especialmente exigente en cuanto a normativa y desafíos energéticos.

En paralelo, nuestro sector ha evolucionado. La transición energética, la digitalización y la creciente com-

plejidad técnica de las instalaciones han elevado el papel estratégico de las empresas instaladoras.

Es precisamente en este punto donde el concepto de Servindustria cobra todo su sentido. No como una etiqueta nueva, sino como una forma de nombrar lo que ya existe. Empresas que, partiendo de productos industriales, ofrecen soluciones completas que abarcan desde el diseño hasta la instalación y el posterior mantenimiento, integrando tecnología, conocimiento técnico y servicio continuo.

Reconocer esta realidad implica asumir que la industria no termina en la fabricación. Que el valor no se genera únicamente en la producción, sino también en la capacidad de integrar, poner en marcha y mantener operativos los sistemas e instalaciones.

La falta de este reconocimiento supone dejar fuera a nuestras empresas asociadas de programas de ayudas a la digitalización, a la modernización de equipos, a la formación especializada o a la innovación tecnológica. Supone, en definitiva, limitar su capacidad de adaptación en un entorno donde precisamente se les exige ser cada vez más eficientes e innovadoras.

En un momento en el que se habla de industrialización, esta omisión resulta especialmente contradictoria. Porque la industria no es solo lo que se fabrica, sino también lo que hace funcionar los distintos sistemas.

Desde hace meses Agremia, de la mano de APIEM y otras organizaciones como AECIM o la propia patronal CEIM, vienen trabajando para que las Administraciones Públicas reconozcan el sector de la Servindustria como categoría formal, y a las empresas instaladoras y mantenedoras como parte del mismo. Esta propuesta y la decisión que adopten las Administraciones en torno a esta cuestión tendrá un impacto directo en el futuro de nuestro sector. Quizá el primer paso sea, simplemente, nombrarlo bien. Porque al igual que lo que no se comunica, no existe, lo que no se nombra, tampoco.

Be sure. **testo**



Testo, tu partner
en tecnología
de medición



**Instrumentos y sistemas integrales
para cualquier sistema de aire acondicionado,
ventilación y calefacción.**

www.testo.com



ARRANCA EL PLAN RENOVE PRIVADO DE SALAS DE CALDERAS 2026 CON INCENTIVOS QUE PUEDEN SUPERAR LOS 22.000 EUROS POR ACTUACIÓN

La modernización de las salas de calderas se ha convertido en una de las actuaciones prioritarias para mejorar el confort y la seguridad de los edificios residenciales y terciarios de la Comunidad de Madrid. Esta transformación permite optimizar el rendimiento de las instalaciones centralizadas y obtener un ahorro económico directo para los vecinos y gestores, al tiempo que se contribuye al proceso de descarbonización del parque inmobiliario.

El Plan Renove Privado de Salas de Calderas para 2026 consolida una iniciativa que, en los últimos 16 años, ha permitido sustituir cerca de 2.650 calderas

centrales en la región, con ayudas superiores a 22,2 millones de euros, impulsando la eficiencia energética, la seguridad de las instalaciones y la reducción de emisiones. Solo en 2025 se llevaron a cabo 42 actuaciones, con un incentivo superior a los 250.000 euros, lo que evidencia el interés sostenido de comunidades de propietarios y titulares de edificios del sector terciario por modernizar sus instalaciones térmicas. El acuerdo, suscrito por Agremia, Fegeca y las compañías distribidoras Nedgia Madrid y Madrileña Red de Gas el pasado 2 de marzo, refuerza el compromiso del sector con la descarbonización del parque edificatorio.

Podrán acogerse a este Plan, gestionado por Agremia, las sustituciones de salas de calderas centralizadas que utilicen combustibles distintos al gas natural y que sean transformadas a instalaciones de gas natural o gas natural renovable. Los beneficiarios serán edificios residenciales de dos o más viviendas, así como inmuebles pertenecientes a comunidades de bienes, empresas o al sector terciario.

La nueva edición introduce una mejora sustancial en el apoyo económico; la cuantía máxima del incentivo por actuación se incrementa hasta los 22.000 euros (8.000 más que en 2025), reforzando así el carácter incentivador del Plan.

Como en ediciones anteriores, las solicitudes se tramitarán a través de una aplicación informática habilitada por Agremia, lo que garantiza agilidad, transparencia y trazabilidad en la gestión de los expedientes.

Durante el acto de firma del nuevo convenio, Emiliano Bernardo, presidente de Agremia, subrayó la importancia estratégica del Plan Renove Privado de Salas de Calderas para el sector y para el conjunto de la sociedad madrileña. "Este Plan se ha consolidado como un instrumento eficaz para mejorar la eficiencia energética de los edificios, incrementar la seguridad de las salas de calderas y reducir las emisiones asociadas a la climatización centralizada. Los datos de los últimos 16 años demuestran que la colaboración entre asociaciones, fabricantes, distribuidoras e instaladores funciona y genera resultados tangibles", afirmó.

Bernardo destacó especialmente el incremento de la cuantía máxima hasta los 22.000 euros en 2026. "La mejora del incentivo permitirá acometer actuaciones más ambiciosas y animará a más comunidades de propietarios a dar el paso. Estamos hablando de inversiones que repercuten directamente en el ahorro de las familias, en la revalorización de los inmuebles y en la sostenibilidad ambiental. Renovar una sala de calderas no es solo una decisión técnica, es una apuesta por el futuro del edificio", remarcó.

Las entidades firmantes coincidieron en que el parque edificatorio existente ofrece un amplio margen de mejora en materia de eficiencia energética. Muchas instalaciones centralizadas presentan rendimientos bajos, mayores consumos y un nivel de seguridad inferior al de las tecnologías actuales. La sustitución por calderas de gas natural de alta eficiencia o preparadas para el uso de gases renovables contribuye a optimizar el consumo, reducir las emisiones de CO₂ y mejorar el confort térmico de las viviendas y locales.

Además del impacto ambiental y económico, el Plan también tiene una dimensión ligada a la seguridad industrial. La modernización de las salas de calderas implica la actualización de sistemas de regulación y control, la adecuación de chimeneas y ventilaciones, y el cumplimiento de la normativa vigente, lo que reduce riesgos y garantiza un funcionamiento más fiable de las instalaciones.

Con la firma del convenio 2026 y el refuerzo de los incentivos hasta 22.000 euros por actuación, el Plan Renove Privado de Salas de Calderas inicia una etapa orientada a acelerar la transformación energética de los edificios madrileños.



AGREMIA Y APIEM IMPULSAN DE LA MANO DE AECIM LA CREACIÓN DE UNA NUEVA CATEGORÍA EN LA CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES EMPRESARIALES PARA INCLUIR A LAS EMPRESAS INSTALADORAS Y MANTENEDORAS

LA INCLUSIÓN DE LAS EMPRESAS INSTALADORAS EN EL CONCEPTO DE SERVINDUSTRIA PERMITIRÍA QUE PUDIERAN SER BENEFICIARIAS DE NUEVAS AYUDAS Y MEDIDAS DE FOMENTO DEL SECTOR



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

En los últimos meses, desde Agremia y APIEM, y con la colaboración otras organizaciones de ámbito superior como AECIM, CONFEMETAL o CEIM, venimos desarrollando una intensa labor para lograr el reconocimiento de la actividad de las empresas instaladoras y mantenedoras como parte del sector industrial en nuestro país.

Ello es debido a que la clasificación de las empresas instaladoras sufre una suerte de esquizofrenia estadística, dado que, según el prisma desde el que se contemple, pueden pertenecer a diversos sectores como la construcción, los servicios, el comercio, la industria, etc.

Pese a que esta circunstancia pudiera parecer que carece de trascendencia práctica y que se limita a una mera cuestión dialéctica, terminológica o estadística, la inclusión de las empresas instaladoras en uno u otro sector tiene importantes consecuencias prácticas a la hora de que estas puedan participar o no en las distintas políticas desarrolladas por los sectores de la Administración que rigen cada sector y, por tanto, de verse favorecidas o no por ayudas, subvenciones, políticas de impulso del sector u otras medidas de fomento de la actividad.

Actualmente, y en sentido estricto, a efectos de la Clasificación Nacional de Actividades Empresariales

(CNAE) – que aunque se trata de una clasificación de naturaleza estadística, su uso se ha ido extendiendo al ámbito administrativo y económico, y tiene numerosas aplicaciones prácticas, sin ir más lejos al efecto de establecer el objeto social de las sociedades mercantiles – las empresas instaladoras están incluidas mayoritariamente en las categorías 4321 y 4322, esto es dentro del CNAE 43 sector de la Construcción y más concretamente como Construcción especializada.

Por tanto, a estos efectos, participarían de las mismas características que el resto de agentes de la construcción como albañiles, pintores, carpinteros, etc.

Esta consideración se traslada igualmente al ámbito fiscal, y así los epígrafes del IAE propios de nuestras empresas se encuentran dentro del Grupo 5.- Construcción, y concretamente en los epígrafes 504.1 y siguientes.

Sin embargo, es evidente que la actividad propia de las empresas instaladoras difiere en gran medida de las actividades propias de las empresas de construcción, y participa de características que las situarían en el ámbito del sector industrial.

Las actividades de instalación, mantenimiento o reparación de instalaciones son actividades que, a

Nueva generación de bombas de calor.

LAS PRIMERAS QUE SE ADAPTAN A CUALQUIER LUGAR



R290

NATURAL
PERFORMANCE

HASTA
15
años
de cobertura
TOTAL



Descubre la nueva generación
de bombas de calor

Soluciones flexibles y eficientes
para cualquier tipo de vivienda



Vaillant

diferencia de otras, y en particular de las actividades propias de construcción, con las que habitualmente se las equipara:

- ▶ **Están sujetas a una regulación específica** emanada de la autoridad competente en materia de Industria, que incluye el cumplimiento de determinados requisitos sin los cuales los agentes económicos que se dedican a ellas no pueden operar en el tráfico jurídico ni desarrollar su actividad.
- ▶ Dichas entidades están obligadas, con carácter previo al ejercicio de su actividad, a **solicitar su inscripción en el Registro Integrado Industrial** a la autoridad competente en materia de Industria de su Comunidad Autónoma como elemento esencial para obtener la habilitación para trabajar.

Una instalación de gas, lo mismo alimenta una caldera doméstica que una caldera industrial, un horno de pan o una cabina de secado de pintura de una fábrica de automoción

- ▶ **El control** de las instalaciones y demás trabajos ejecutados **corresponde a la propia Administración** competente en materia de Industria y Energía y/o a determinados Organismos pertenecientes a la Infraestructura de Calidad y Seguridad Industrial, singularmente los Organismos de Control Autorizados.
- ▶ Están obligadas a que las instalaciones que ejecutan, reparan y mantienen **sean objeto de registro administrativo**, sin el cual, no pueden entrar en operación ni ser puestas en servicio.
- ▶ Están sujetas durante el ejercicio de su actividad al control de las autoridades **competentes en materia de Industria** de las respectivas CCAA.
- ▶ Están sujetas al régimen sancionador contemplado en la **propia Ley de Industria**.

En definitiva, las empresas instaladoras y mantenedoras desarrollan una multitud de tareas que in-

cluyen desde la manipulación de materiales como tuberías, planchas o accesorios de acero, cobre, hierro, aluminio y otros productos metálicos o plásticos, hasta la realización de uniones por soldadura, ensamblado de equipos y productos (actividades típicamente industriales), y una multitud de tareas adicionales necesarias para que la instalación en su conjunto sea operativa y pueda entrar en servicio; y todo ello:

- ▶ Con independencia de quien sea el titular de la instalación (persona física o jurídica que desarrolle o no una actividad económica).
- ▶ Se ejecute en el ámbito de una edificación de nueva construcción o existente, o incluso fuera de cualquier tipo de edificación (por ejemplo, redes de gas, redes eléctricas, redes de telecomunicaciones, instalaciones de almacenamientos de combustibles, etc.).
- ▶ O tengan como finalidad dar servicio a instalaciones domésticas, comerciales o industriales.

Así, una instalación de suministro eléctrico puede dar servicio a una vivienda, a un edificio comercial o terciario en general, o a una industria, sea esta del sector que sea. En el mismo sentido, nada diferencia una instalación frigorífica destinada a su uso doméstico de la que da servicio a una industria de procesado y conservación de alimentos o a una cadena de distribución de alimentos más allá de su volumen o complejidad.

Una instalación de gas lo mismo alimenta una caldera doméstica que una caldera industrial, un horno de pan o una cabina de secado de pintura de una fábrica de automoción.

Por tanto, lo que caracteriza la actividad de las empresas instaladoras no es tanto el destino de las instalaciones que ejecutan, reparan o mantienen, o la identidad de su titular, sino la naturaleza de los trabajos que realizan y el hecho que sea una actividad regulada, a diferencia de muchas otras, encuadrada normativamente en el ámbito de las instalaciones industriales y sujeta a los Reglamentos de Seguridad y Calidad Industrial.



Pero es cierto que esta calificación de las empresas instaladoras y mantenedoras como pertenecientes al sector industrial tampoco puede hacerse sin más, puesto que se diferencia en gran medida de las actividades propiamente industriales entendidas en el sentido tradicional de transformación de materia prima para la producción.

Por ello, desde Agremia y APIEM, a través de AE-CIM, venimos proponiendo a las Administraciones Públicas la admisión de una nueva clasificación que se ha dado en denominar Servindustria y que incluiría, por lo que a nosotros nos afecta, a aquellas empresas que, partiendo de productos industriales, ofrecen soluciones completas que integran suministro de equipamiento, diseño, ejecución, legalización, mantenimiento, reparación y gestión de instalaciones, configurándose como servicios de carácter industrial y no como mera construcción o simples servicios generales.

Las empresas servindustriales que conforman Agremia integran servicios en su oferta principal de productos industriales, pasando de vender bienes aislados a proporcionar "soluciones" que combinan producto, instalación, puesta en servi-

cio y mantenimiento a lo largo del ciclo de vida de la instalación.

En concreto, las empresas instaladoras, mantenedoras y reparadoras son un elemento esencial, complementario y auxiliar de la industria del metal porque:

- ▶ Operan sobre la base de productos industriales (calderas, compresores, equipos de frío, tuberías, válvulas, etc.) y los integran en sistemas que solo así adquieren funcionalidad económica para el usuario.
- ▶ Desarrollan tareas típicamente industriales (cálculo, diseño, montaje, soldadura, ensamblaje, puesta en marcha) que van mucho más allá de las labores propias de la construcción tradicional.
- ▶ Sin su intervención, muchos productos industriales carecerían de utilidad práctica, ya que no pueden prestar servicio si no se integran en una instalación concebida y ejecutada conforme a normas técnicas y administrativas específicas.

El concepto de Servindustria subraya que estas empresas acompañan al cliente durante todo el

ciclo de vida de la instalación: diseño, ejecución, puesta en servicio, mantenimiento reglamentario, reparaciones y, cada vez más, gestión energética. A través de esta gestión, contribuyen a la eficiencia energética, a la seguridad y a la descarbonización, convirtiéndose en un eslabón esencial de la cadena de valor industrial y de la transición energética.

Como decíamos, el reconocimiento oficial de esta nueva categoría y de la adscripción de las empresas instaladoras a la misma, va más allá de una mera discusión académica. Las actividades que resultarían integradas en el ámbito de la Ser-

industria carecen de organismos oficiales propios tanto a nivel nacional como a nivel de Comunidad Autónoma, mientras que la Industria sí está considerada por instituciones propias en ambos casos. Así, existe una Secretaría de Estado de Industria y una Dirección General de estrategia Industrial y Pyme a nivel nacional y una Dirección General de Economía e Industria en la Comunidad Autónoma de Madrid, a título de ejemplo.

Al ampliar el concepto de Servindustria, las estadísticas oficiales de empleo y PIB industrial crecerían. El Ministerio de Industria y las Direcciones Generales de Industria de las Comunidades Autónomas podrían mostrar un peso mayor del sector industrial en su economía, justificando más recursos y políticas específicas.

Incorporar estos CNAE como Servindustria implicaría:

- ▶ Cambio en la narrativa política, mostrando un sector industrial más amplio y con mayor peso en la economía nacional y autonómica, reforzando el ecosistema industrial completo.
- ▶ Mayor reconocimiento y apoyo económico a sectores con implicaciones directas en la seguridad y calidad industrial que se puede traducir en presupuestos, recursos y líneas de actuación concretas para los CNAEs servindustriales.

En definitiva, determinaría que, una vez aceptada esta nueva categoría, las empresas instaladoras y mantenedoras puedan ser incluidas, por ejemplo en nuestro caso, dentro del Nuevo Plan Industrial que está elaborado la Consejería de Economía, Hacienda y Empleo de la Comunidad de Madrid a través de la Dirección General de Economía e Industria, y así poder participar en los diferentes programas de ayudas a la modernización, digitalización, renovación de equipamiento, formación y reciclaje del personal y demás medidas de impulso y dinamización del sector de los que, hasta la fecha están excluidas, lo que sin duda redundaría en un importante beneficio para todo el sector.



UNA NUEVA GENERACIÓN. TRES GAMAS. FLEXIBILIDAD SIN LÍMITES.

Nuestras nuevas soluciones de aerotermia se adaptan a todo tipo de hogares.

Más eficientes, flexibles y las más silenciosas.

DISEÑADAS PARA TI.



4.8 Excelente ★ Trustpilot
★ ★ ★ ★ ★ Más de 120.000 opiniones

 **Saunier Duval**



ENTREVISTA

LUIS BUIL

DIRECTOR DE SMART SOLUTIONS
DE IBERDROLA ESPAÑA

“LAS EMPRESAS INSTALADORAS SON LA ÚLTIMA MILLA DE LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA”

Iberdrola se ha convertido en el nuevo patrocinador del carnet de socio de Agremia 2026/2027, reafirmando su compromiso con el sector instalador. En un momento en el que la electrificación, la eficiencia y la digitalización están redefiniendo el panorama energético, Luis Buil, director de Smart Solutions de Iberdrola España, comparte su visión sobre el papel decisivo que desempeñan los instaladores y las oportunidades que ofrecen herramientas como los CAEs o iniciativas como el Espacio Instalador, en las que Agremia está muy presente.

Iberdrola es el nuevo patrocinador del carnet de socio de Agremia 2026/2027, que se encarta en este número. Además del claro apoyo asociativo, ¿qué lectura hace del papel que desempeñan hoy las empresas instaladoras en el sector energético?

Las empresas instaladoras son fundamentales en la transición energética: hacen posible que la electrificación, la eficiencia y la digitalización

lleguen realmente a hogares, pymes e industria. Son la “última milla” del cambio, transformando la normativa y la innovación en instalaciones seguras, bien ejecutadas y con resultados medibles. Su cercanía al cliente les permite asesorar con criterio y acelerar la adopción de nuevas soluciones. Por eso, apoyar a Agremia es apostar por un sector profesional y preparado para liderar el despliegue de soluciones energéticas en España.

El sistema de CAES está llamado a transformar el mercado de la eficiencia energética, ¿qué impacto estructural puede tener esta herramienta en la cadena de valor del sector?

El sistema de CAEs puede transformar el sector porque pone valor al ahorro energético verificado y lo convierte en un incentivo que impulsa la inversión en eficiencia. Esto genera tres efectos: primero, aumenta la demanda de actuaciones al mejorar su rentabilidad; segundo, eleva los estándares de calidad gracias a la necesidad de documentación y verificación; y tercero, promueve nuevas formas de colaboración entre instaladores, fabricantes, ingenierías y empresas energéticas. En conjunto, los CAEs ayudan a consolidar un mercado de eficiencia más sólido, predecible y con mayor capacidad de inversión.

Ahorraconcaes.com es un programa pionero creado por Agremia para facilitar a los instaladores el acceso y la gestión de los CAES, en el que Iberdrola participa activamente. ¿Qué les motivó a respaldar esta iniciativa y qué valor diferencial aporta frente a otros modelos del mercado?

Nos sumamos a esta iniciativa porque encaja con nuestra visión: para que los CAEs tengan un impacto real, deben ser accesibles y operativos en el ámbito residencial. Ahorraconcaes.com aporta precisamente eso; simplifica el proceso, reduce barreras y facilita la gestión para que el instalador se centre en lo esencial —identificar la actuación, ejecutarla bien y preparar la documentación necesaria—.

El mejor indicador son los resultados: hemos trasladado a los clientes descuentos por valor de 1,4M€ solo en el primer año de colaboración. Esta cifra demuestra que el modelo funciona y que cualquier ciudadano que haya sustituido su caldera de combustión por una aerotermia puede beneficiarse del Sistema CAE.

Desde su experiencia, ¿cuáles son los principales riesgos regulatorios o de interpretación normativa que podrían afectar al desarrollo de los CAES y cómo puede el sector anticiparse?

Los principales riesgos están en la interpretación y la falta de criterios homogéneos: diferencias en la validación, requisitos documentales percibidos como complejos o incertidumbre en plazos y procedimientos. También es clave la trazabilidad: si la evidencia no se cuida desde el inicio, pueden surgir rechazos o retrasos. ¿Cómo anticiparse? Con tres palancas: formación continua, guías y plantillas estandarizadas, y coordinación sectorial. Cuando el sector comparte criterios y buenas prácticas, se reducen fricciones y el sistema madura más rápido.

Iberdrola ha apostado por el Espacio Instalador en su Campus de San Agustín de Guadalix (Madrid). ¿Con qué objetivos nace este centro de referencia para la formación técnica y qué balance hacen?

El Espacio Instalador nace para convertirse en un punto de encuentro para todos los actores que impulsan las soluciones de descarbonización del sector energético. Este enfoque permite algo muy importante: que la formación se realice sobre tecnología real y actualizada, en un entorno donde el conocimiento fluye entre todos los participantes del ecosistema. El espacio está equipado con soluciones tecnológicas de última generación y se ha diseñado para reforzar el aprendizaje práctico, acercando al instalador a las instalaciones reales que va a encontrar en el mercado. El balance inicial es muy positivo: el centro se está consolidando como un entorno de colaboración, formación especializada y atracción de talento, tres elementos claves para acelerar la transición energética.

En la puesta en marcha del Espacio Instalador, Agremia ha colaborado activamente. ¿Qué aporta una asociación profesional a un proyecto



corporativo de estas características y cómo se traduce esa colaboración en beneficios concretos para el instalador?

La colaboración con una asociación profesional como Agremia es absolutamente clave para el funcionamiento del Espacio Instalador. Su conocimiento transversal del sector, de las distintas tecnologías y, sobre todo, de las necesidades reales de los profesionales instaladores aporta una visión práctica que complementa perfectamente la perspectiva tecnológica e industrial. Para el instalador, los beneficios son claros: acceso a formación especializada sobre tecnologías más avanzadas, contacto directo con fabricantes y promotores de soluciones energéticas, y la posibilidad de ampliar su red profesional, lo que contribuye a mejorar su cualificación y, al mismo tiempo, a ampliar las oportunidades dentro de un sector en expansión.

La electrificación, la descarbonización y la digitalización están redefiniendo el sector. ¿Cómo imagina Iberdrola la figura del instalador dentro de cinco años?

Dentro de cinco años, el instalador será un profesional integral de soluciones energéticas. No solo

instalará equipos: también asesorará, integrará sistemas, optimizará consumos y trabajará con soluciones conectadas. Ganarán peso la electrificación (climatización eficiente, movilidad eléctrica, autoconsumo y almacenamiento), las competencias digitales (configuración, monitorización, mantenimiento) y la exigencia en seguridad, calidad y experiencia del cliente. En ese contexto, su papel será decisivo para que la tecnología funcione bien, genere ahorro real y se mantenga en el tiempo.

¿En qué proyectos está trabajando actualmente Iberdrola en los que el instalador puede ser una figura clave?

El instalador es clave en todas las líneas que están creciendo con fuerza: electrificación de la climatización con soluciones eficientes, autoconsumo, infraestructura de recarga y actuaciones de eficiencia vinculadas a CAEs. También es esencial en la digitalización y gestión energética, donde gana peso la monitorización, el ajuste fino y el mantenimiento basado en datos. En todos estos ámbitos, la diferencia la marca la ejecución: instalaciones bien hechas, seguras y con rendimiento real. Y ahí el instalador es insustituible.

Pure Freude
an Wasser



NUESTRA CALIDAD CONQUISTA EL MUNDO



GROHE, LA JUGADA PERFECTA

¡Elige GROHE y vive
una experiencia única!



Campaña no asociada ni patrocinada por los organizadores oficiales.

Consulte Bases legales y condiciones de la promoción en la landing promocional. Promoción válida del 01/02/26 al 28/05/26.

PART OF LIXIL



AHORRA CON CAES ARRANCA 2026 CON UNA EXPANSIÓN IMPARABLE Y MÁS DE 1,3 MILLONES DE EUROS YA ABONADOS A LOS USUARIOS



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

El programa Ahorra con CAES, gestionado por Agremia y dirigido a facilitar a las empresas instaladoras la tramitación de los Certificados de Ahorro Energético (CAEs) relativos a la sustitución de calderas por bombas de calor, ha cerrado los meses de enero y febrero con un crecimiento muy superior a las previsiones iniciales y con una consolidación clara como la principal vía para canalizar ayudas económicas directas hacia los consumidores finales.

El balance a 28 de febrero de 2026 muestra un sistema ya plenamente operativo, con 688 expedientes gestionados, de los cuales 404 han sido aprobados por la entidad verificadora y de ellos 348 se han traducido en pagos efectivos a usuarios, que ya han recibido en conjunto 1.341.339,55 euros. Esta cifra confirma que el modelo diseñado por Agremia garantiza que el incentivo llegue con claridad y sin intermediarios a las familias que realizan inversiones en eficiencia energética.



Ahorra con CAES

Además del alto volumen de tramitación, destaca el impacto energético del programa: los expedientes acumulados suponen ya 18.468 MWh/año de ahorro. Este nivel de ahorro es, por sí solo, comparable al consumo anual de miles de viviendas y evidencia la capacidad del sistema para contribuir de manera directa a los objetivos de descarbonización.

El despliegue territorial del programa es igualmente significativo. Hasta el momento, se han tramitado expedientes en 95 municipios de la Comunidad de Madrid, lo que confirma su alta capilaridad, y se han sumado también 44 actuaciones en Castilla-La Mancha y 4 en Castilla y León. La práctica totalidad de los expedientes se concentran en viviendas unifamiliares, que representan el 91,4% del total, un tipo de vivienda donde la sustitución de equipos y sistemas térmicos tiene un impacto especialmente elevado en términos de reducción de consumo y mejora del confort.

Desde el punto de vista económico, las ayudas concedidas alcanzan una media de 3.940 euros para viviendas unifamiliares y de 1.618 euros en pisos en





altura. Estas cuantías, unidas a un precio medio de los ahorros de 142 €/MWh y a un periodo de pago que se sitúa en 85,8 días, muestran un sistema estable, predecible y beneficioso tanto para el usuario como para la empresa instaladora. El incentivo medio supone aproximadamente un 22,3 % de la inversión total, un porcentaje que, en muchos casos, inclina de manera decisiva la balanza hacia la aceptación del presupuesto y la realización de la obra.

DESTACAR QUE A PARTIR DEL MES DE MARZO, EL INCENTIVO AUMENTARÁ HASTA LOS 150 €/MWH PARA LAS NUEVAS ACTUACIONES

El informe a febrero 2026 sitúa a Agremia como líder absoluto del sistema CAE en la Comunidad de Madrid, en lo que se refiere a la ficha RES060 (sustitución de caldera por bomba de calor). Ahorra con CAES ha demostrado así ser un instrumento eficaz, transparente y orientado a la empresa instaladora, que elimina intermediarios, simplifica procesos y garantiza que el incentivo llegue directamente al consumidor. Cada semana se incorporan nuevas empresas instaladoras, atraídas por la claridad del sistema, la seguridad jurídica y la posibilidad de ofrecer a sus clientes ayudas directas que facilitan la toma de decisiones. A fecha de marzo ya son 300 las empresas adheridas al mismo y que cada día se incrementa.

El crecimiento de Ahorra con CAES evidencia que el sector de las instalaciones está preparado para liderar la transición energética cuando se le dota de herramientas ágiles, justas y transparentes. Las empresas instaladoras están viendo cómo este modelo potencia su competitividad y acelera la aceptación de presupuestos, mientras que los hogares obtienen un beneficio económico inmediato, subraya Agremia.

Con estas cifras, el programa inicia 2026 con una dinámica muy positiva y se consolida como el mecanismo de referencia en la tramitación de CAES dentro del territorio madrileño, al tiempo que amplía progresivamente su implantación en otras comunidades autónomas.

Además, durante el mes de marzo se ha puesto en marcha una campaña de publicidad en Telemadrid con el objetivo de dar a conocer entre los usuarios finales los incentivos disponibles para la sustitución de calderas de combustión por sistemas de aerotermia, en el marco del Plan Ahorra con CAES.

Esta iniciativa busca despertar el interés de hogares y comunidades, así como fomentar el contacto con empresas instaladoras adheridas al Plan para llevar a cabo este tipo de actuaciones.

El anuncio puede visualizarse en el canal de YouTube de Agremia.

PUBLICADO EL PLAN CAMBIA 360 DEL AYUNTAMIENTO DE MADRID PARA 2026

El Ayuntamiento de Madrid pone en marcha en 2026 una nueva edición de las Ayudas Cambia 360, con una dotación inicial de 9,7 millones de euros, ampliable hasta 23,3 millones. Este programa, activo desde 2020, es una herramienta clave para fomentar la movilidad sostenible y la eficiencia energética, habiendo acumulado ya más de 140 millones de euros invertidos. Este plan contempla diferentes líneas de actuación, entre ellas:

AYUDAS A SISTEMAS DE CLIMATIZACIÓN EFICIENTE

Con un presupuesto inicial de 1,8 millones con posibilidad de ampliación hasta 2,7 millones en ayudas para continuar renovando las calderas más contaminantes. Se concederán ayudas de hasta un límite de 5.000 euros por vivienda en comunidades de propietarios para sistemas de climatización híbridos y renovables. Cuando sea para uso terciario, la subvención llegará hasta el 35 % del coste.

Las solicitudes se pueden realizar del 20 de abril al 13 de noviembre en www.calderasyclima.com. Este Plan es gestionado por Agremia como entidad colaboradora del Ayuntamiento de Madrid

AYUDAS A VEHÍCULOS PARTICULARES

Con un presupuesto máximo de 14 millones de euros, se eliminan las ayudas a vehículos con etiqueta C y se incentiva el achatarramiento también de vehículos con etiqueta B. Las ayudas son de 4.000 euros para vehículos CERO emisiones, 2.000 euros para vehículos ECO y más de 1.500 euros adicionales por achatarramiento. El plazo es 20 de abril al 20 de mayo.

INFRAESTRUCTURAS DE RECARGA ELÉCTRICA

Con una dotación de hasta 2 millones de euros, tiene una cobertura de hasta el 90 % del coste en aparcamientos de residentes y hasta el 65 % en garajes privados. El plazo es del 20 de abril al 20 de mayo.

PLAN DE AYUDAS CAMBIA 360

2026: 23,3 millones € de inversión

VEHÍCULOS PARTICULARES	PUNTOS DE RECARGA	MICRO-MOVILIDAD	DISTRIBUCIÓN DE MERCANCÍAS	TAXIS	INSTALACIONES TÉRMICAS	AUTOBUSES
<p>Hasta 4.000€</p> <p>Hasta 2.000€</p> <p>+1.500€ Por achatarramiento de vehículos</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 1.2em;">14.000.000 €</p>	<p>APARCAMIENTOS DE USO RESIDENCIAL PRIVADO</p> <p>Hasta 50.000€ Máximo 50% del coste</p> <p>PARKING PARA RESIDENTES</p> <p>Hasta 150.000€ Máximo 90% del coste</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 1.2em;">2.000.000 €</p>	<p>Hasta 400€</p> <p>Hasta 500€</p> <p>Hasta 1.000€</p> <p>Hasta 2.000€</p> <p>Máximo 50% del coste</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 1.2em;">300.000 €</p>	<p>DUM CATEGORÍA N1</p> <p>Hasta 11.000€</p> <p>Hasta 7.000€</p> <p>Hasta 5.000€</p> <p>+3.000€ Por achatarramiento (obligatorio en vehículos C)</p> <p>DUM CATEGORÍA N2</p> <p>Hasta 12.000€</p> <p>Hasta 8.000€</p> <p>Hasta 6.000€</p> <p>+3.000€ Por achatarramiento (obligatorio en vehículos C)</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 1.2em;">1.150.000 €</p>	<p>EUROTAXIS NUEVOS</p> <p>Hasta 20.000€</p> <p>EUROTAXIS 2ª MANO</p> <p>Hasta 10.000€</p> <p>Máximo 50% del coste</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 1.2em;">2.850.000 €</p>	<p>CALDERAS DE GASÓLEO EN COMUNIDADES</p> <p>Hasta 5.000€</p> <p>FOR VIVIENDA EN SISTEMAS DE CLIMATIZACIÓN HÍBRIDOS Y RENOVABLES</p> <p>Máximo 35% del coste</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 1.2em;">2.700.000 €</p>	<p>Hasta 12.000€</p> <p>ACHATARRAMIENTO DE AUTOMÓVILES Y AUTOCARRETES DE TRANSPORTE PÚBLICO, SUBVENCIONES O PRIVADO</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 1.2em;">300.000 €</p>
SOLICITUDES: 20 de abril al 20 de mayo	SOLICITUDES: Del 20 de abril al 30 de mayo	SOLICITUDES: Del 15 de abril al 15 de septiembre	SOLICITUDES: 15 de abril al 15 de septiembre	SOLICITUDES: Del 1 de mayo al 1 de junio	SOLICITUDES: Del 20 de abril al 13 de noviembre	SOLICITUDES: Del 18 de mayo al 18 de junio

madrid360.es

Consulta las condiciones

AGREMIA FIRMA UN ACUERDO CON AENOR PARA OFRECER ACCESO GRATUITO A NORMAS UNE A SUS ASOCIADOS

Agremia ha alcanzado un importante acuerdo de colaboración con AENOR que permitirá a todas las empresas asociadas acceder de forma gratuita a la visualización online de la colección completa de normas UNE. Gracias a esta iniciativa, los socios podrán consultar sin coste todas las normas UNE vigentes a través de la web de Agremia, accediendo a la plataforma habilitada por AENOR. Este servicio permite visualizar el contenido íntegro de cada norma en modo consulta, facilitando el acceso a información técnica clave.

La herramienta proporciona un entorno actualizado y centralizado desde el que las empresas podrán consultar normativa aplicable a distintos ámbitos, como instalaciones térmicas, eléctricas, gas, climatización, energías renovables, así como cualquier otra normativa UNE de carácter sectorial.

Este acuerdo supone un importante ahorro económico para las empresas asociadas, ya que evita la compra individual de normas, cuyo coste suele ser elevado. Además, representa un impulso estratégico para que los profesionales del sector se mantengan al día en un entorno normativo cada vez más amplio, cambiante y exigente. Asimismo, esta colaboración refuerza el compromiso de Agremia con sus asociados, ofreciendo servicios innovadores y de alto valor añadido que contribuyen a mejorar su competitividad.



CÓMO ACCEDER A LAS NORMAS UNE

Para utilizar este servicio, los asociados deben seguir estos pasos:

- ▶ Acceder a la web de Agremia (www.agremia.com)
- ▶ Dirigirse al apartado: Servicios → Área Técnica → Normas UNE
- ▶ Introducir su usuario y contraseña de socio
- ▶ Acceder a la zona de AENOR y hacer clic en "conectar"
- ▶ Seleccionar "suscripciones" o "catálogo"

En caso de no disponer de claves de acceso, los asociados pueden solicitarlas escribiendo a informatica@agremia.com o a través de WhatsApp en el **608 575 140**.

Con este acuerdo, Agremia da un paso más en su objetivo de apoyar a las empresas del sector, facilitando el acceso a recursos esenciales para su actividad diaria.



AGREMIA IMPULSA LA CONTRATACIÓN EN ALTERNANCIA PARA INCORPORAR JÓVENES A LAS PYMES ASOCIADAS

Agremia ha reforzado su apuesta por los contratos de formación en alternancia como una herramienta para responder a uno de los principales retos del sector de las instalaciones y la energía: la urgente necesidad de incorporar nuevos profesionales cualificados.

La asociación, acreditada por la Comunidad de Madrid para impartir formación profesional para el empleo, consolida así un modelo, madurado desde hace ocho años, que combina aprendizaje técnico, experiencia real en empresa y acompañamiento social para facilitar la inserción laboral de jóvenes en especialidades del sector altamente demandadas

Este modelo se apoya en la coordinación de tres actores clave. Por un lado, la Escuela Técnica de Agremia se encarga de impartir la formación técnica y de realizar la tutorización académica. Por otro, las empresas asociadas a Agremia formalizan los contratos de formación y ofrecen a los participantes un entorno real de aprendizaje y trabajo. A ello se suma el papel de las entidades del tercer sector (fundaciones y asociaciones sin ánimo de lucro), que acompañan a los alumnos durante todo el proceso, tanto en el plano personal como en el profesional.

Una de las historias de éxito es la protagonizada por Yaya Tarnagda (trabajador) y David Rodríguez (gerente de la empresa asociada Novofutur) que además han colaborado en la grabación de un video de Agremia para dar a conocer este modelo como caso de éxito y que se puede ver en el canal de Youtube de Agremia. "Este modelo de formación dual demuestra que la colaboración entre la

Escuela Técnica, las empresas y las entidades sociales genera un círculo beneficioso, mediante el cual los jóvenes acceden a empleos estables, las empresas incorporan talento formado y el sector se fortalece con profesionales cualificados", destaca Víctor Pernía, director de la Escuela Técnica de Agremia.

Los datos acumulados por la asociación avalan esta formación dual. En 2025 se cerraron cinco acciones, lo que confirma el éxito del modelo. En conjunto, los resultados obtenidos hasta ahora reflejan que el 78,9% de los alumnos que inician este itinerario completan un contrato cuya duración es de un año y pasan, posteriormente, a plantilla indefinida de la empresa.

NOVEDADES DEL PROGRAMA FORMATIVO

La asociación ha decidido además ampliar y evolucionar esta línea de actuación. Si 2025 se cerró con cinco programas duales finalizados, 2026 arranca con ocho actuaciones programadas. En esta nueva etapa, Agremia está incorporando mejoras en el diseño de los itinerarios, como la inclusión de una fase de preformación en fontanería antes del inicio de determinadas especialidades, con el objetivo de que los alumnos lleguen mejor preparados a la empresa y puedan adaptarse con mayor rapidez al entorno profesional.

La diversificación de especialidades es otra de las novedades relevantes. Aunque las primeras experiencias se centraron especialmente en instalacio-



nes térmicas, el nuevo despliegue formativo abarca también otras áreas como gas, electricidad o soldadura. En algunos casos, cuando la formación dual surge de la colaboración con grandes compañías, el plan formativo se diseña a medida de las necesidades de la empresa. En otros, especialmente cuando participan grupos de micropymes, es Agremia quien estructura el programa y define la distribución entre formación y trabajo para asegurar su viabilidad y su encaje con la realidad del tejido empresarial.

Este punto es especialmente relevante en la Comunidad de Madrid, donde a comienzos de 2026 Agremia está integrada por más de 2.000 empresas, una gran mayoría de ellas micropymes, es decir, compañías con menos de 10 empleados. "Para Agremia, lograr que la formación dual llegue también a estas pequeñas estructuras empresariales es una prioridad. Se trata, en gran medida, del núcleo real del sector y en donde es más necesario facilitar el relevo generacional", asegura Pernía.

En este 2026, Agremia está colaborando con entidades como la Federación de Plataformas Sociales

Pinardi, la Fundación Tomillo, la Asociación Norte Joven, EMEVO y la Fundación Secretariado Gitano para incorporar a los jóvenes, tras su desempeño formativo, a algunas de las más de 2.030 empresas asociadas, grupos de micropymes y a importantes compañías como Veolia o Homeserve.

Según Víctor Pernía, "la formación dual o la alternancia en el empleo, en la que tratamos de que el joven aprenda trabajando, tiene el reto de llegar a la pequeña y mediana empresa. En definitiva, lo que intentamos recuperar es el sistema tradicional de transmisión del conocimiento, de los oficiales con experiencia a los jóvenes que entran en el sector, a los aprendices, pero de una manera coordinada, ordenada y planificada desde Agremia".

De esta manera, Agremia no solo responde a una necesidad formativa, sino que plantea una solución concreta a uno de los problemas coyunturales del sector: la escasez de mano de obra cualificada, el envejecimiento de parte de las plantillas y la dificultad de muchas empresas para captar personal con preparación técnica y capacidad de adaptación al trabajo real.

DESCUBRIR UN OFICIO CON FUTURO: JÓVENES QUE SE INICIAN EN LAS INSTALACIONES TÉRMICAS

UNA FORMACIÓN DE 60 HORAS ACERCA A 18 JÓVENES AL SECTOR DE LA CLIMATIZACIÓN Y A SUS PRIMERAS OPORTUNIDADES LABORALES

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



ANA DEL VAL

Responsable Dpto. de orientación e intermediación socio-laboral de Agremia
ana.delval@agremia.com



En apenas unas semanas, los alumnos han tenido su primer contacto con un oficio técnico que juega un papel fundamental en la vida cotidiana: las instalaciones térmicas.

MUCHOS JÓVENES LLEGAN SIN CONOCER EL SECTOR Y DESCUBREN UNA PROFESIÓN CON MUCHAS POSIBILIDADES

El docente de la formación, Javier García, explica que uno de los aspectos más interesantes de este tipo de programas es precisamente el descubrimiento del sector. “Es muy habitual que los alumnos lleguen sin saber prácticamente nada de las instalaciones térmicas. Al principio tienen muchas dudas, pero cuando empiezan a entender cómo funcionan las instalaciones y el tipo de trabajo que se realiza, el interés y la motivación crecen exponencialmente”.

El curso ha tenido una duración de solo 60 horas, por lo que el objetivo no ha sido formar profesionales en tan poco tiempo, sino ofrecer una primera base y despertar vocaciones.

“En este tiempo adquieren una primera aproximación al oficio: conocen los equipos, entienden los conceptos básicos y empiezan a familiarizarse con herramientas. Es un primer paso que les permite llegar a la empresa con una base mínima y muchas ganas de seguir aprendiendo”, comenta Víctor Pernía, director de la Escuela Técnica de Agremia.

Para muchos jóvenes, elegir un camino profesional no siempre es sencillo. A veces basta una oportunidad para descubrir un sector que hasta entonces les resultaba completamente desconocido. Eso es precisamente lo que ha ocurrido con los 18 participantes que han realizado recientemente una formación introductoria de 60 horas en climatización.

El grupo ha sido seleccionado por Ayuda en Acción, dentro de una iniciativa orientada a acercar a los jóvenes a sectores con oportunidades reales de empleo. Durante todo el proceso cuentan además con el acompañamiento y seguimiento de Fundación Konecta, que apoya a los participantes en su desarrollo personal y profesional para facilitar su incorporación al mercado laboral.

Para muchos de los participantes, el curso ha supuesto descubrir un ámbito profesional que nunca se habían planteado.

“Llegué sin saber nada de climatización y ahora me gustaría seguir aprendiendo”, comenta Trifonía.

“Yo sabía que tenía que ver con aire acondicionado y calefacción, pero poco más. Cuando empezamos las clases me sorprendió todo lo que hay detrás de una instalación”, explica Catalina.

Estefanía destaca el carácter práctico de la formación: “Lo que más me ha gustado es empezar a entender cómo funcionan las máquinas y los sistemas. Antes veía un equipo de aire acondicionado y no pensaba en todo el trabajo que hay detrás”.

En este grupo, cuatro de las participantes son mujeres, algo que refleja cómo cada vez más nuestro sector atrae a mujeres que deciden formarse y trabajar como Técnicas de Instalaciones Térmicas. Para ellas, la experiencia dentro del aula ha sido completamente natural.

“Desde el primer día me he sentido una más del grupo. Todos estamos aprendiendo desde cero y ayudándonos entre nosotras”, comenta Hecyarith del Carmen.

El siguiente paso para los alumnos será la realización de 100 horas prácticas en empresas del sector, una etapa clave para consolidar lo aprendido.

LAS EMPRESAS SOCIAS DE AGREMIA HAN ACOGIDO CON ENTUSIASMO LA LLEGADA DE ESTOS JÓVENES EN PRÁCTICAS

La respuesta de las empresas ha sido muy positiva. Entre nuestras empresas colaboradoras ha habido una gran acogida para recibir a los alumnos en prácticas. El sector necesita nuevos profesionales y este tipo de iniciativas permiten que los jóvenes tengan una primera experiencia real en el entorno laboral. Los propios alumnos afrontan esta etapa con ilusión y también con realismo: “Sabemos que en 60 horas no se aprende un oficio completo”, reconoce Cristian. “Pero es un primer paso. Lo importante ahora es entrar en una empresa, empezar como ayudante y seguir aprendiendo”.

LA OPORTUNIDAD DE DESCUBRIR UN SECTOR CON FUTURO

Para Víctor Pernía, este tipo de iniciativas tienen un valor especial porque permiten abrir nuevas perspectivas profesionales a los jóvenes: “Muchas veces los participantes llegan sin conocer el sector de la climatización y terminan descubriendo una profesión con muchas posibilidades. Nuestro objetivo es acompañarlos en ese primer contacto con el oficio y facilitar que puedan dar el siguiente paso hacia el empleo”. Porque, para muchos de ellos, esta formación no es el final de un curso, sino el comienzo de un camino profesional que hasta hace poco ni siquiera imaginaban.





CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES

CONSULTA N° 1: ACTIVIDAD: INSTALACIONES RECEPTORAS DE GAS

Texto de la consulta: ¿En caso de que se precise instalar un regulador de presión en una instalación receptora común de gas, deberá instalarse un tomapresión a la entrada del regulador, a la salida de este, o bien, hay que instalar un tomapresión a la entrada y otro a la salida del regulador?

De acuerdo con el apartado 5 de la Parte 4 de la norma UNE 60670 vigente, se deberá instalar un tomapresión "a la entrada y a la salida de los reguladores de instalaciones suministradas desde redes de distribución o depósitos de GLP que suministran a más de un punto de suministro, cuya entrega al usuario sea realizada en fase gaseosa, y cuyo consumo sea medido por contador para cada uno de los consumidores. Quedan exceptuados de este requisito los conjuntos de regulación normalizados, que ya incluyen dichas tomas de presión".

En resumen, deben existir dos tomapresiones, uno a la entrada y otro a la salida del regulador de presión de la instalación común.

CONSULTA N° 2: ACTIVIDAD: INSTALACIONES RECEPTORAS DE GAS

Texto de la consulta: ¿En instalaciones individuales donde solamente existe un aparato de consumo y la llave de vivienda está muy próxima al aparato, se puede instalar una sola llave que haga la doble función de llave de vivienda y llave de aparato?

De acuerdo con el apartado 5 de la Parte 4 de la norma UNE 60670 vigente, en ningún caso la llave de vivienda puede realizar la función de llave de aparato.

CONSULTA N° 3: ACTIVIDAD: INSTALACIONES RECEPTORAS DE GAS

Texto de la consulta: ¿Cuándo se instala un contador de gas en el interior de un local, hay que prever algún tipo de ventilación debida a la instalación del contador?

De acuerdo con el apartado 6.2 de la Parte 5 de la norma UNE 60670 vigente, "si el contador se

instala en el interior de un local, éste debe tener algún tipo de ventilación permanente, directa o indirecta, con el exterior o con un patio de ventilación, de 5 cm² de superficie libre, que debe estar situada en la parte superior para el caso de gases menos densos que el aire y en la parte inferior para el caso de gases más densos que el aire”.

CONSULTA N° 4: ACTIVIDAD: INSTALACIONES TÉRMICAS EN LOS EDIFICIOS

Texto de la consulta: ¿A partir de que carga de refrigerante le aplica el Reglamento de instalaciones frigoríficas al circuito primario de una instalación térmica, para los refrigerantes que se utilizan habitualmente en sistemas frigoríficos utilizados para este tipo de instalaciones? ¿Influye si los equipos utilizados son de tipo compacto (monobloc) o de tipo partido?

En primer lugar, hay que indicar que el Reglamento de instalaciones frigoríficas (RSIF) hace referencia a “sistemas frigoríficos”. Se entiende como sistema frigorífico aquel equipo o instalación que no está conectado frigoríficamente a otro y que tampoco da cobertura al mismo recinto climatizado. Si dos equipos individuales independientes climatizan el mismo recinto se debe considerar un solo sistema y deben sumarse las cargas de refrigerante de todos los equipos utilizados para climatizar el referido local o estancia.

Una vez explicado brevemente este concepto, resulta de aplicación el RSIF en todo su contenido para los siguientes sistemas:

- ▶ Sistema con refrigerante catalogado como A1 con carga igual o superior a 2,50 kg. A este grupo pertenecen el R-410A, el R-134a, el R-513, como refrigerantes más habituales.
- ▶ Sistema con refrigerante R-32 con carga igual o superior a 1,842 kg.
- ▶ Sistema con refrigerante R-290 con carga igual o superior a 0,50 kg.

Para valores de carga inferiores, si son equipos compactos, los sistemas quedarían fuera del ámbito de aplicación del RSIF y, si son sistemas partidos, solamente le aplicaría el artículo 21.6, lo que afecta muy poco a la documentación a presentar.

El hecho de que a un sistema frigorífico de una instalación térmica le resulte de aplicación el RSIF influye claramente en la documentación a presentar y en los costes de registro del expediente de la instalación en la Comunidad de Madrid (lleva una tarifa de EICI superior si le aplica RSIF).

Para la segunda consulta, la aplicación del RSIF solamente viene motivado por la carga y el tipo de refrigerante que utilice el sistema, por lo que el que el sistema sea compacto o partido no afecta a la aplicación del Reglamento de instalaciones frigoríficas, pero sí puede influenciar sobre el modo en que hay que cumplimentar los formatos y la forma de realizar la documentación.



NUEVOS SOCIOS EN AGREMIA

DAMOS LA BIENVENIDA... EN LOS MESES DE ENERO A MARZO

El perfil de las nuevas empresas asociadas muestra que el **63% corresponde a sociedades mercantiles** (S.L., S.A. y cooperativas), mientras que el 37% restante se integra por **trabajadores autónomos**.

- ▶ AGRUPACIÓN CENTRALREFORMA, S.L.
- ▶ AIRLOGIC INSTALACIONES S.L.
- ▶ ALMA ENERGY SOLUTIONS S.L.
- ▶ APETREI, MIHAI
- ▶ ARYSE INFRAESTRUCTURAS, S.L.
- ▶ CEVALLOS BETANCOURT, CELENE CARINA
- ▶ CHINARRO MECO, MARCOS
- ▶ CLIMA SP INSTALACIONES S.L.
- ▶ CLIMA THERMOTECH S.L.
- ▶ CLIRE SYSTEMS, S.L.
- ▶ CORES FLOREZ, LUIS
- ▶ DASHERGAS INSTALADORES AUTORIZADOS, S.L.
- ▶ DEL OLMO GARCIA, DAVID
- ▶ DEL RIO GASCON, JUAN CARLOS
- ▶ DOÑORO YEBRA, SAMUEL
- ▶ DOS SANTOS PEREIRA, WELLINGTON
- ▶ EFTENIE CALDARARU, ALEXANDRU
- ▶ EL HADI FADLI, AMINE
- ▶ ESANERGY ECO SOLUCIONES, S.L.
- ▶ GARCIA PINOS, DANIEL
- ▶ GARCIA-CARO GARCIA, CESAR
- ▶ GOMEZ AVIS, FRANCISCO JAVIER
- ▶ HENACOLD S.L.
- ▶ HERISER INSTALACION Y SERVICIOS, S.L.
- ▶ HINNOAX 2019 S.L.
- ▶ HIPERCLIMA MADRID S.L.
- ▶ HT HISPANOTERMICA, S.A.
- ▶ INGUERSON GLOBAL, S.L.
- ▶ INMARECO, S.L.
- ▶ INSTALACIONES CLIMA CENTRUM, S.L.
- ▶ INSTALACIONES HIDROMUNDI S.L.
- ▶ INSTALACIONES Y MONTAJES ELECTRICOS IFHASA, S.L.
- ▶ INSTALACIONES Y REPARACIONES OPENCLIMA, S.L.
- ▶ JSC GESTIÓN INSTALACIONES, S.L.
- ▶ KAYLON ENERGIAS RENOVABLES S.L.
- ▶ LOPEZ MONROY, SERGIO
- ▶ LUNSAMAR ENERGY, S.L.
- ▶ MAESWELL SERVICIOS ENERGETICOS S.L.U.
- ▶ MANRIQUE CORROTO, LUCIANO
- ▶ MANTENIMIENTOS DACRIS S.L.U
- ▶ MOLINA JIMENEZ, LUIS ALBERTO
- ▶ MORAL CARDEÑA, MARIO
- ▶ MORENO SOLORIZANO, FELIX
- ▶ MULTIDAHERCA, S.L.
- ▶ MULTISERVICIOS GILMO S.L.
- ▶ NATURGAS PREVENTIVAS, S.L.
- ▶ PARRA RUBIO, LUIS CARLOS
- ▶ PROJECT CLIMA MADRID, S.L.
- ▶ PROYECTOS Y OBRAS NALORA S.L.
- ▶ PRUDENTIA GENUS MAGNA S.L.
- ▶ RODRIGUEZ GARCIA, FERNANDO
- ▶ RUIZ RODRIGUEZ, NICOLAS
- ▶ SANCHEZ GODOY, NARCISO
- ▶ SERVICIOS INTEGRALES ARISER3, S.L.
- ▶ SOLCLIM ENERGY, S.L.
- ▶ SPRING FALL INSTALACIONES, S.L.
- ▶ TIMSO ENGINEERING, S.L.
- ▶ TRALEMSA OBRAS Y SERVICIOS S.A.
- ▶ UBAGO LUZON, RAFAEL
- ▶ VERDIEXPLO S.L.
- ▶ VIANA E CARDOSO INSTALACIONES S.L.
- ▶ VIRSOLUT SERVICIOS INTEGRALES, S.L.

HYDRO-TON

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

HYDRO-TON: LA APUESTA DE LUMELCO POR LA NUEVA GENERACIÓN DE AEROTERMIA

En un contexto donde la eficiencia energética y la descarbonización marcan el rumbo del sector, la aerotermia se ha consolidado en una de las soluciones clave para la climatización y la producción de agua caliente sanitaria (ACS). En este escenario nace HYDRO-ton, la nueva marca de Lumelco diseñada para dar respuesta a las necesidades actuales de instaladores, ingenierías y usuarios finales.

Con más de 60 años de experiencia en el sector de la climatización, Lumelco ha desarrollado HYDRO-ton como una propuesta enfocada en ofrecer soluciones fiables, eficientes y adaptadas a la realidad del mercado. La marca se centra en sistemas de aerotermia tanto para climatización como para ACS, así como soluciones específicas para producción exclusiva de agua caliente sanitaria, cubriendo así un amplio abanico de aplicaciones residenciales y terciarias.

HYDRO-ton nace con una clara vocación: facilitar el trabajo del profesional y garantizar el máximo rendimiento en cada instalación. Para ello, la marca apuesta por equipos de alta eficiencia energética, diseño optimizado y una puesta en marcha sencilla, factores clave para mejorar tanto la experiencia del instalador como el confort del usuario final.

El desarrollo de HYDRO-ton se apoya en la sólida trayectoria de Lumelco, empresa que además es importador y distribuidor en

exclusiva de Mitsubishi Heavy Industries en España y Portugal, lo que aporta un respaldo técnico y una experiencia consolidada en soluciones de climatización de alto nivel.

Esta combinación de experiencia, conocimiento del mercado y apuesta por la innovación permite a HYDRO-ton posicionarse como una marca con gran potencial dentro del sector, especialmente orientada a aquellos profesionales que buscan soluciones fiables, eficientes y adaptadas a los nuevos retos energéticos.

Por otro lado, Lumelco mantiene un firme compromiso con la profesionalización del sector, colaborando activamente con asociaciones como Agremia para fomentar la formación continua de instaladores y técnicos. Este enfoque contribuye a garantizar que las nuevas tecnologías, como la aerotermia, se implementen con los más altos estándares de calidad.



DECOCLIM

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA



LA SOLUCIÓN PROFESIONAL PARA OCULTAR LA UNIDAD EXTERIOR SIN RENUNCIAR AL RENDIMIENTO

Con casi 15 años de experiencia en Francia y un desarrollo comercial en varios mercados europeos, DECOCLIM acelera hoy su desarrollo en España con una propuesta clara para los profesionales: una solución estética, técnica y modular para mejorar el acabado y reducir el impacto visual de las unidades exteriores sin comprometer el rendimiento del equipo. Fundada en Francia en 2013, DECOCLIM es la marca pionera y líder en soluciones estéticas y técnicas para ocultar, revestir y proteger las unidades exteriores de aire acondicionado y bombas de calor. Su participación en C&R Madrid 2025 confirmó el interés real del mercado español por una solución capaz de responder a una necesidad muy concreta del mercado residencial: reducir el impacto visual y sonoro de la unidad exterior y facilitar su aceptación en fachada, terraza, balcón o jardín, sin comprometer el rendimiento del equipo.

UNA SOLUCIÓN ÚTIL EN OBRA, SIN RECURRIR AL "A MEDIDA"

Para el instalador, DECOCLIM no es solo un elemento estético. Es también una herramienta útil en obra. Muy a menudo, especialmente en proyectos de reforma o sustitución, el cliente pide alejar la unidad exterior de su vista, lo que puede obligar a elegir ubicaciones menos eficientes. Con DECOCLIM, el profesional puede mantener la unidad exterior donde mejor

funciona desde un punto de vista técnico y energético, cerca de la unidad interior, evitando metros innecesarios de tubería, tiempo y complejidad de instalación. La gama de aluminio DECOCLIM está disponible en 11 tamaños, 10 colores y una amplia variedad de accesorios, lo que permite adaptarse a una gran diversidad de configuraciones, desde equipos compactos de aire acondicionado hasta bombas de calor aire-agua de mayor volumen, sin recurrir a soluciones a medida.

LA ÚNICA MARCA CON UN ESTUDIO CERTIFICADO SOBRE EL RESPETO DEL FLUJO DE AIRE

Desde su origen, DECOCLIM ha trabajado con una prioridad absoluta: preservar el flujo de aire. Su diseño de lamas tipo persiana, desarrollado en colaboración con profesionales del sector, incorpora un espacio mínimo de 7 cm en la parte trasera para garantizar la aspiración de aire y el buen funcionamiento del equipo. DECOCLIM es actualmente la única marca que dispone de un estudio técnico certificado sobre el respeto del flujo de aire, con una pérdida de carga medida inferior al 3%. Presente ya en varios mercados europeos, DECOCLIM cuenta con una red de cerca de 15.000 profesionales colaboradores, entre ellos 9.000 instaladores. Además, la marca está referenciada desde hace varios años en grandes redes de distribución profesional en Francia, entre ellas Sonepar y Beijer Ref.

Para descubrir la gama y conocer más sobre la marca: decoclim.fr/es/

SUMSOL

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

SumSol lleva más de 25 años dedicados a la distribución profesional dentro del sector renovable, incluyendo la climatización eficiente (HVAC). Su forma de trabajar se apoya en tres pilares: calidad de producto, trabajando con primeras marcas del sector; rapidez de suministro, con entregas ágiles en todo el territorio nacional; y soporte técnico, basado en acompañar al instalador durante todo el proceso.

SOLUCIONES INTEGRALES PARA EFICIENCIA TÉRMICA

SumSol está especializada en la distribución de aerotermia, suelo radiante, control y sala técnica, aportando un catálogo amplio y tecnológicamente avanzado para responder a las necesidades reales de cada edificio y cliente final. Trabaja con partners como AirZone, Caleffi, Daikin, Domusa Teknik, STH, Mitsubishi, Panasonic, Roth, Saurier Duval, Suilcasa, Uponsor y Vaillant.

En aerotermia, prioriza soluciones versátiles y de alto rendimiento, compatibles con fotovoltaica, capaces de climatizar y producir ACS de forma eficiente. En suelo radiante, ofrece sistemas y herramientas orientados a maximizar el confort y reducir consumos gracias a una distribución uniforme de la energía. En sala técnica, da servicio a los componentes esenciales para completar la instalación —acumulación, expansión, filtración, instrumentación, valvulería, tubería y accesorios—, asegurando compatibilidad y fiabilidad en el conjunto. Y, por último, en control, ayuda a adaptar el funcionamiento del siste-

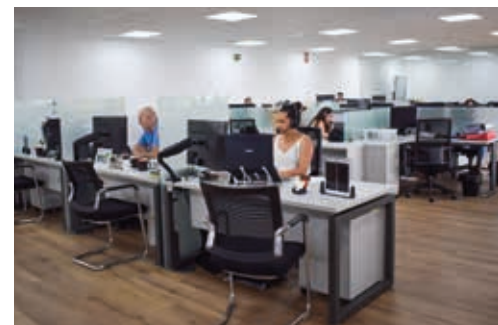
ma a las características del edificio y a los hábitos del usuario, optimizando la gestión de calefacción, refrigeración y ACS para lograr el máximo ahorro y confort.

COMPROMISO SUMSOL

SumSol, como socio de confianza, está al lado del profesional desde la preventa y selección de soluciones, hasta la instalación, puesta en marcha y resolución de incidencias, con el objetivo de que cada proyecto funcione correctamente desde el primer día. Además, complementa este acompañamiento con un servicio logístico orientado a la operativa real: entrega en obra, servicio de ruta y servicio de mostrador, que funciona tanto como punto de recogida como de apoyo y asesoramiento. A nivel digital, su tienda online permite consultar catálogo, disponibilidad y realizar pedidos de forma ágil y autónoma 24/7.

Siguiendo con su compromiso de servicio al instalador, SumSol organiza formaciones técnicas y jornadas prácticas para ayudar a los profesionales a aplicar las soluciones en obra con seguridad. Y, dentro de su ecosistema, SumSol Financia permite al instalador ofrecer financiación al cliente final, reduciendo barreras y acelerando la decisión de compra.

En conjunto, SumSol integra producto, logística, soporte, formación y herramientas digitales para acompañar proyectos completos de eficiencia energética en fotovoltaica, almacenamiento, HVAC y movilidad eléctrica.



STELLANTIS & YOU

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA



STELLANTIS & YOU,
CONCESIONARIO OFICIAL
PEUGEOT - CITROËN - OPEL -
LEAPMOTOR, NUEVO SOCIO
COLABORADOR DE AGREMIA



así como el cumplimiento de las normativas medioambientales.

Stellantis &You ofrece soluciones completas de financiación, renting y leasing, facilitando a las empresas una gestión eficiente de su flota y un control optimizado de costes. El objetivo es ser el mejor partner de movilidad, acompañando al cliente en todo el ciclo de vida del vehículo.

El servicio se completa con talleres oficiales de mecánica y carrocería, que suponen uno de sus principales valores. Con profunda vocación de servicio y atención especializada para pymes, conscientes de su necesidad imperativa de movilidad para que su actividad profesional no se detenga. Los profesionales de postventa están debidamente cualificados, se emplea utillaje específico y maquinaria de diagnosis y de última generación. Así mismo, el uso de recambios originales garantiza la fiabilidad, durabilidad y el correcto mantenimiento de los vehículos.

Todo ello bajo los estándares de calidad y servicio que caracterizan a la red Stellantis &You, ofreciendo cercanía, confianza y soluciones adaptadas al tejido empresarial de Madrid.

Stellantis &You es una empresa líder en la distribución de automóviles en España y forma parte del segundo grupo automovilístico de Europa. En Madrid cuenta con presencia en Alcorcón y Móstoles, donde ofrece un servicio integral de movilidad dirigido tanto a particulares como a autónomos, pymes y empresas en general.

Con representación de las marcas Peugeot, Citroën, Opel y Leapmotor, pone a disposición de los profesionales una amplia gama de turismos y vehículos comerciales, en todas las versiones y motorizaciones, incluidos híbridos y eléctricos, lo que supone una solución para la totalidad de las necesidades actuales de movilidad,



PUEDES ENCONTRARNOS EN:

Alcorcón: Avda. San Martín
de Valdeiglesias, 6

Móstoles: Avda. de la Reguera, 30.
Polígono Fuensanta

CONTACTO: Rocío Velasco
rocio.velasco@stellantis.com

SOCIO COLABORADOR



MAXA

NUEVO SOCIO COLABORADOR DE AGREMIA

MAXA SE INCORPORA A AGREMIA COMO NUEVO SOCIO COLABORADOR

MAXA Heating & Cooling anuncia oficialmente su incorporación a Agremia como socio colaborador, reforzando así su compromiso con el desarrollo tecnológico, la eficiencia energética y la profesionalización del sector en España.

Con más de 30 años de experiencia en el diseño y la fabricación de soluciones de climatización, bombas de calor y enfriadoras, MAXA consolida su presencia en el mercado español mediante una alianza estratégica con la principal asociación del sector. Esta colaboración permitirá intensificar el intercambio de conocimiento, apoyar la formación técnica de los instaladores y promover la transición hacia tecnologías más sostenibles, como las gamas de bombas de calor de refrigerante natural R290 de 06kw hasta 170kw.

Según la dirección de MAXA, "la incorporación a Agremia representa un paso fundamental dentro de nuestra estrategia de crecimiento en España. Compartimos plenamente la visión de la asociación en materia de calidad, innovación y sostenibilidad. Esta colaboración nos permitirá estar aún más cerca de los profesionales del sector y contribuir activamente al impulso de soluciones energéticas de alta eficiencia".

Como socio colaborador, MAXA participará en actividades formativas, jornadas técnicas, programas de actualización pro-

fesional y foros sectoriales organizados por Agremia, aportando su experiencia en tecnologías avanzadas de climatización residencial, comercial e industrial.

Con esta alianza, MAXA reafirma su compromiso con el mercado español, el fortalecimiento de la red de instaladores y la promoción de soluciones orientadas a la descarbonización y al uso responsable de la energía.

SOBRE MAXA HEATING & COOLING

MAXA es un fabricante italiano especializado en soluciones de climatización, bombas de calor y enfriadoras de alta eficiencia. Con presencia en más de 42 países alrededor del mundo, la empresa se posiciona hoy entre las cinco principales fábricas a nivel europeo en su sector.



SOCIOS COLABORADORES

EMPRESA ADHERIDA

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

VENTAJAS SOCIO COLABORADOR

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

- 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
- 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

LA CITA ANUAL IMPRESCINDIBLE DEL SECTOR ENERGÉTICO



Actuación:
Humor a cargo de VICTOR PARRADO

Fiesta patronal | 5 de junio

Programa



Recepción



Cóctel
bienvenida
20:00H.



Cena
de Gala
21:30H.



Espectáculo



Sorteo
de regalos



Barra libre

AFORO LIMITADO

Vestimenta formal

Más información:

administracion@agremia.com

91 468 72 51 /  608 575 140

PRECIOS

Socio: 48€

(2 entradas por empresa)

Resto entradas: 73€

(IVA Incluido)