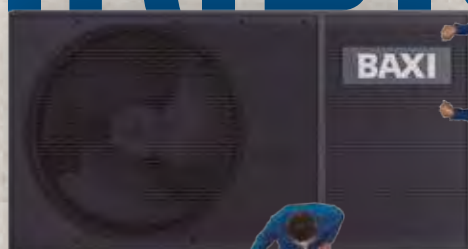


Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA

IRIDIUM



**MONOBLOC
R290**
ALTA TEMPERATURA

AEROTERMIA

**Ve por
delante
con todo un
equipo detrás**



Ahora también te ayudamos
con la gestión del CAE

BAXI
CLIMATIZACIÓN


Agremia


Asociación de Empresas del Sector
de las Instalaciones y la Energía


Servicio "Todo Incluido" para la legalización de instalaciones


Certificados de Instalaciones
y Memorias Técnicas

Trabajos incluidos:

 Revisión documental
según normativa

 Cumplimentación de
la documentación

 Legalización de
la documentación

 Envío por email de los
datos de instalación



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).



Para las actividades de:



Gas



Fontanería



Electricidad



Instalaciones térmicas
(calefacción y climatización)

Tarifas:

VIVIENDA INDIVIDUAL



Electricidad

96,94 €



Fontanería

176,80 €



Instalaciones térmicas
(calefacción y climatización)

168,24 €

*IVA incluido



Para otros tipos de vivienda
y promociones consultar

Más información



Dpto. Técnico



91 468 72 51



memorias@agremia.com



www.agremia.com



Confía en Agremia,
¡tu garantía de calidad
y seguridad!

Nos encargamos de todo,
para que tú te centres en
lo más importante: tu negocio.



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 Agremia celebra su Fiesta Patronal mirando a su 50 aniversario y al futuro del sector
- 12 La Asamblea General de Agremia avala un modelo basado en sostenibilidad, formación e innovación
- 14 Agremia destina el 1% de sus beneficios a proyectos de Ayuda en Acción y Fundación Meridional
- 16 Agremia renueva el sello Madrid Excelente, referente de calidad empresarial
- 17 El complejo problema de las garantías, en particular de los productos y equipos
- 22 Obligaciones de las empresas instaladoras en la venta e instalación de equipos con gases fluorados para climatización
- 24 XXII Torneo de Mus de Agremia

26 NOTICIAS ESCUELA TÉCNICA

- 26 El empleo verde como motor de inserción laboral

29 JORNADAS TÉCNICAS

- 29 Jornada Formativa UPONOR (GF) en la Escuela Técnica de Agremia

30 CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES

31 SOCIO COLABORADOR

- 31 GIATSU

32 NOTAS DE PRENSA

34 CUADRO DE HONOR

“CREANDO CANTERA”: UNA INICIATIVA QUE NACIÓ PARA CONECTAR PERSONAS Y EMPRESAS Y HOY LIDERA LA FORMACIÓN EN ALTERNANCIA CON EMPLEO DEL SECTOR

Hablar del futuro del sector de las instalaciones es hablar de personas. Personas que necesitan una oportunidad para iniciar su carrera profesional y empresas que buscan incorporar talento cualificado para asegurar su crecimiento y consolidar sus plantillas. Con esa visión nació en el 2022 el Área de Intermediación y Orientación Sociolaboral de Agremia.

En sus inicios, esta nueva área centró su actividad en asesorar a las empresas asociadas para la acogida de alumnado en prácticas y en la intermediación laboral a través de la Bolsa de Empleo de Agremia, facilitando el contacto entre las empresas y los profesionales que buscaban una oportunidad en el sector. Sin embargo, pronto surgió una necesidad común: disponer de profesionales que pudieran formarse durante un periodo más amplio, integrándose en la empresa desde el primer día.

Por todo ello, en la elaboración del plan 2025-2030 la formación en alternancia con empleo se convirtió en línea y objetivo estratégico para Agremia, desarrollando acciones directas para potenciar nuevos programas desde la Escuela Técnica de Agremia.

El modelo de formación en alternancia permite a las empresas contratar a técnicos junior mientras se forman, acompañándolos durante un año y transmitiéndoles su forma de trabajar, con un objetivo claro, fidelizar el talento, consolidar equipos y garantizar el relevo generacional.

Los programas desarrollados bajo el modelo de formación en alternancia con el empleo han experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años. Mientras que en 2024 se puso en marcha un primer programa con la participación de 14 empresas y 15 alumnos, en 2025 la iniciativa se amplió hasta alcanzar seis cursos, con la implicación de 40 empresas acogiendo alumnado en formación. Esta tendencia continúa en 2026, año en el que está prevista la realización de siete programas, consolidando así este modelo como una vía eficaz para la cualificación profesional y la incorporación al mercado laboral.

Bajo el concepto “Creando Cantera”, Agremia ha convertido este modelo en una seña de identidad. En apenas unos años la Escuela Técnica de la asociación se ha posicionado como una entidad formativa pionera y referente en los programas de formación en alternancia del sector de las instalaciones

energéticas, contribuyendo a dar respuesta a la creciente demanda de profesionales cualificados y a los nuevos retos ligados a la transición energética y el empleo verde.

Este crecimiento ha sido posible gracias al capital humano de la Escuela Técnica de Agremia, ya que su labor va mucho más allá de la formación; se asesora a las empresas asociadas, se orientan a los participantes y se realiza un acompañamiento continuo durante todo el proceso. Un trabajo muchas veces invisible, pero fundamental para el éxito de cada incorporación y que, en numerosas ocasiones, se desarrolla en colaboración con entidades sociales y organizaciones del tercer sector.

La apuesta por la mejora continua ha permitido analizar cada proyecto formativo e implantar nuevas estrategias, como el refuerzo de los procesos de selección, la incorporación de acciones de preformación y la realización de prácticas previas en entornos reales de trabajo. Para la instauración de estas mejoras se ha contado con el apoyo de la Escuela Municipal de Empleo Verde y Oficios (EMEVO) del Ayuntamiento de Madrid, demostrando que la colaboración entre administración pública, entidad formativa y empresa puede generar mayores oportunidades para atraer nuevos profesionales y favorecer la inserción laboral en sectores vinculados a la energía y la sostenibilidad. Además, el diseño de estos programas formativos contempla incentivos económicos para las empresas, incluyendo subvenciones de la Comunidad de Madrid, bonificaciones en Seguridad Social, en formación y otros, lo que favorece aún más la motivación de las empresas para apostar por este modelo de contratación.

En nuestro afán de asumir nuevos retos, la mirada está puesta en explorar nuevas especialidades, como la electricidad o el frío industrial, donde aún no se ha desarrollado ningún proyecto formativo dual. Asimismo, la prioridad está en seguir difundiendo y dando a conocer nuestro sector entre los jóvenes y, muy especialmente, entre las mujeres, que representan a fecha de hoy entre un 10 y un 15% de los participantes.

Hoy, “Creando Cantera” es mucho más que un programa de formación, es una apuesta de Agremia para asegurar el futuro del sector, fortalecer la competitividad de las empresas instaladoras asociadas y ofrecer oportunidades reales de empleo a las nuevas generaciones.



Aire acondicionado Bosch

Gama Climate y Air Flux

Un ambiente de calidad, más limpio y fresco gracias a las gamas de aire acondicionado Bosch Climate y Air Flux.

Gran versatilidad de equipos para adaptarse a las particularidades de cualquier proyecto.

www.bosch-homecomfort.es     



Innovación para tu vida



Home Comfort Group



AGREMIA CELEBRA SU FIESTA PATRONAL MIRANDO A SU 50 ANIVERSARIO Y AL FUTURO DEL SECTOR

Agremia ha celebrado su tradicional Fiesta Patronal, que este año reunió a más de 450 personas entre autoridades, presidentes de asociaciones y colegios profesionales, empresas instaladoras y

representantes de las diferentes firmas patrocinadoras. El encuentro volvió a convertirse en una de las principales citas de reconocimiento del sector de las instalaciones en la Comunidad de Madrid.





Durante el acto, el **presidente de Agremia, Emiliano Bernardo**, puso en valor la trayectoria de la asociación. "Este año Agremia cumple 49 años, casi medio siglo apostando por un sector esencial para nuestra sociedad, acompañando a las empresas instaladoras y trabajando por la formación, el empleo y la profesionalización de nuestro oficio. Y 49 años no se cumplen por casualidad, son el resultado de un proyecto sostenido en el tiempo basado en el esfuerzo, en el compromiso y en la convicción de que juntos llegamos más lejos", señaló.





Bernardo recordó que durante estas décadas el sector ha experimentado grandes cambios y destacó la capacidad de adaptación de la asociación. "Durante estos años hemos vivido transformaciones profundas en el sector, nuevas tecnologías, nuevas normativas, nuevos modelos energéticos, nuevos retos laborales e incluso una nueva identidad para nuestra asociación, y aun así Agremia ha sabido estar siempre ahí como punto de apoyo para las empresas, como voz del sector y como motor del futuro", afirmó.



UNA NUEVA GENERACIÓN. TRES GAMAS. FLEXIBILIDAD SIN LÍMITES.

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

Más eficientes, más compactas y las más silenciosas.

Y con su nuevo sistema de seguridad prácticamente no existen restricciones en cuanto a su ubicación.

DISEÑADAS PARA TI.



4.8 Excelente ★ Trustpilot
★★★★★ Más de 140.000 opiniones



Asimismo, anunció que Agremia ya trabaja en un programa especial de actividades y celebraciones con motivo de su próximo 50 aniversario, una fecha que servirá para reforzar el papel de la asociación dentro del sector y proyectar nuevos retos de futuro. "El 50 aniversario será una señal para seguir creciendo juntos", destacó Bernardo.

La cena también acogió la entrega de reconocimientos a empresas que llevan más de tres décadas acompañando a Agremia y a su Escuela Técnica. Entre ellas, **Junkers Bosch**, cuyo reconocimiento fue recogido por Mario Pinar, jefe



de Ventas de la Zona Centro, quien aseguró que "sois un referente para el sector". Asimismo, **Vaillant Group** recibió una placa que recogieron Gorka Bañanano, director general en España, y Yedra García, directora regional de la Zona Centro. Durante su intervención, Bañanano agradeció la labor de la asociación y afirmó que "gracias a todos los que formáis parte de él tenemos hoy un sector fuerte".

Otro de los momentos más emotivos de la celebración fue el reconocimiento a tres profesionales que han dedicado más de 30 años de su trayectoria laboral a Agremia: **Víctor Pernía, director de la Escuela Técnica; Ana Hermosilla, directora de Marketing; y Aránzazu Robredo, responsable del Departamento Laboral**, que recibieron una placa de manos de Inmaculada Peiró, directora General de Agremia.

En nombre de los homenajeados, Pernía agradeció el apoyo constante de las empresas colaboradoras con la formación y subrayó la importancia de seguir apostando por la cualificación de los profesionales a través de la Escuela Técnica.

En esta Fiesta Patronal, Agremia volvió a reunir a los principales representantes de un sector clave para la economía y la transición energética, reafirmando su compromiso con las empresas instaladoras, la formación y el desarrollo profesional, en vísperas de cumplir medio siglo de trayectoria.



CON AGRADECIMIENTO POR SU COLABORACIÓN A



LA ASAMBLEA GENERAL DE AGREMIA AVALA UN MODELO BASADO EN SOSTENIBILIDAD, FORMACIÓN E INNOVACIÓN

Agremia ha celebrado su Asamblea General Ordinaria 2026, en la que la asociación ha hecho balance del ejercicio 2025, ha presentado sus principales líneas estratégicas para los próximos años y ha reafirmado su compromiso con la modernización del sector.

Durante la Asamblea, los asociados aprobaron por unanimidad el Balance y la Cuenta de Resultados correspondientes al ejercicio económico 2025, así como el presupuesto previsto para 2026. Los datos presentados reflejan la consolidación de la actividad de Agremia en áreas estratégicas como la formación, la representación empresarial y los servicios al asociado.

Gracias a este balance económico solvente, la Asamblea adoptó por unanimidad el acuerdo de destinar el 0,5% del beneficio obtenido a Ayuda en Acción, organización con la que está trabajando a nivel formativo, y otro 0,5% a la Fundación Meridional.

En relación con la Fundación Agremia, creada hace dos años, el presidente de la asociación, Emiliano Bernardo, informó del balance positivo alcanzado en 2025, su primer ejercicio completo de actividad consolidada. Asimismo, se aprobó su presupuesto para 2026, orientado a seguir consolidando su actividad vinculada principalmente a la formación privada y a los acuerdos con organizaciones del tercer sector.

Otro de los puntos destacados de la Asamblea fue la presentación del informe relativo al modelo Compliance Integral de Agremia. Durante la sesión, la secretaria general de Agremia, Inmaculada Peiró, dio cuenta de las actuaciones desarrolladas en materia de cumplimiento normativo, auditoría interna y supervisión del modelo de compliance, además de aprobarse nuevos protocolos orientados a reforzar las buenas prácticas y la seguridad jurídica de la organización.



Nueva generación aroTHERM plus ES

DISEÑADA PARA ESPACIOS REDUCIDOS



R290

NATURAL
PERFORMANCE

HASTA
15
años
de cobertura
TOTAL

Tamaño mínimo para un confort máximo

Desde 5 hasta 15 kW, la aerotermia más compacta de Vaillant, con exclusiva función Flexible Space. La solución ideal para edificios de obra nueva con calefacción por suelo radiante y para reformas con radiadores.



Descubre la nueva generación
de bombas de calor



Vaillant



AGREMIA DESTINA EL 1% DE SUS BENEFICIOS A PROYECTOS DE AYUDA EN ACCIÓN Y FUNDACIÓN MERIDIONAL

Agremia ha hecho entrega de la aportación correspondiente al 1% de los beneficios obtenidos en 2025 a dos entidades sociales, tal como se aprobó por unanimidad en la pasada Asamblea. De esta cantidad, un 0,5% se ha destinado a Ayuda en Acción y otro 0,5% a Fundación Meridional.

Este acuerdo permitirá apoyar dos proyectos vinculados a la formación y la inserción sociolaboral de jóvenes, así como la mejora de las condiciones de habitabilidad y protección de la salud de familias en situación de especial vulnerabilidad.

En el caso de Ayuda en Acción, la colaboración se enmarca en su programa **Impulsa Empleo Jo-**

ven, una iniciativa orientada a acompañar, formar y favorecer la inserción laboral de jóvenes que encuentran mayores dificultades de acceso al mercado de trabajo. Recientemente, Agremia ha participado junto a esta organización en un proyecto formativo sobre climatización eficiente, que ha obtenido resultados positivos en la capacitación e incorporación laboral de los participantes.

Por otro lado, la aportación a Fundación Meridional permitirá apoyar una actuación destinada a mejorar las condiciones de habitabilidad de familias en situación de vulnerabilidad, mediante la climatización de espacios habitacionales tipo contenedor para favo-



recer un entorno más adecuado y proteger la salud de menores durante los periodos de temperaturas extremas. El proyecto surge a partir de la necesidad trasladada por un socio de Agremia y está dirigido a familias monoparentales con hijos menores.

El presidente de Agremia, **Emiliano Bernardo**, ha destacado que “la aprobación unánime de este acuerdo por parte de la Asamblea refleja que la actividad asociativa y el compromiso social pueden avanzar de la mano. Destinar parte de nuestros beneficios a proyectos que generan empleo, formación y mejores condiciones de vida es una forma de devolver a la sociedad parte del valor que de alguna manera aportamos como asociación”.

Según Bernardo, “cuando las entidades sociales y el tejido empresarial trabajan conjuntamente, las

El proyecto surge a partir de la necesidad trasladada por un socio de Agremia y está dirigido a familias monoparentales

posibilidades de generar oportunidades reales se multiplican. Desde Agremia creemos firmemente en la colaboración como una vía para impulsar el talento, mejorar la empleabilidad y contribuir a una sociedad más justa y con más oportunidades”.

El acto de entrega de las aportaciones, en el que estuvo presente la Junta Directiva de Agremia, ha finalizado poniendo en valor el compromiso social de la asociación en la ejecución de proyectos que tienen un impacto directo en las personas.



AGREMIA RENUEVA EL SELLO MADRID EXCELENTE, REFERENTE DE CALIDAD EMPRESARIAL

Agremia ha renovado en 2026 el sello Madrid Excelente, un distintivo que obtuvo por primera vez en abril de 2014 y que reconoce el compromiso con la gestión de calidad, la innovación y la mejora continua. Con esta renovación, Agremia certifica de forma ininterrumpida los estándares de excelencia empresarial que marca la Comunidad de Madrid.

Madrid Excelente, sello que cuenta con más de 23 años de trayectoria, evalúa a las organizaciones mediante un modelo basado en cuatro pilares fundamentales: Valores, Entorno, Innovación y Personas. Esta marca, gestionada por la Fundación Madrid por la Competitividad, busca impulsar la competitividad empresarial y actuar por el fomento de la colaboración público-privada.

Según la evaluación realizada en 2026, la Fundación destacó que la confianza de los consumidores y de las empresas asociadas ha sido el aspecto mejor valorado en el funcionamiento de Agremia como organización. Asimismo, se reconocen los avances alcanzados en la digitalización de procesos, la puesta en marcha de nuevos servicios de apoyo al asociado, como Ahorra con CAES, y la

apuesta por la formación técnica para una mayor profesionalización del sector.

Para Emiliano Bernardo, presidente de Agremia, "esta duodécima renovación no es solo un reconocimiento externo, sino la confirmación de que estamos haciendo las cosas bien. Refuerza nuestra visión de una asociación moderna, cercana y comprometida con la calidad en todos sus servicios, en línea con nuestro Plan Estratégico 2025-2030". Esta hoja de ruta, además de definir las principales líneas de actuación de la asociación, sitúa la sostenibilidad en el centro de su actividad, y acompaña a las empresas asociadas ante los retos normativos, tecnológicos y energéticos del sector de las instalaciones.

Asimismo, Bernardo destaca el papel estratégico de la formación y la adaptación del sector: "El crecimiento de nuestra Escuela Técnica y la actualización constante de nuestros programas formativos demuestran que la apuesta por el talento es clave. La transición energética exige profesionales cualificados, y Agremia quiere seguir apostando por los ciclos formativos de contratación en alternancia para recuperar la figura del aprendiz".



EL COMPLEJO PROBLEMA DE LAS GARANTÍAS, EN PARTICULAR DE LOS PRODUCTOS Y EQUIPOS

Una de las cuestiones que mayor número consultas genera en esta asesoría jurídica –y que mayor número de reclamaciones provoca por parte de los usuarios– se refiere a las garantías de los productos y servicios que suministran habitualmente las empresas instaladoras.

La cuestión es lo suficientemente amplia y compleja como para escribir un libro, por lo que vamos a intentar distinguir los diferentes supuestos ante los que nos podemos encontrar, ya que no es lo mismo que nuestro cliente tenga la condición de consumidor o no, que estemos hablando de trabajos en obra nueva o en edificio existente, que se trate de la ejecución de una instalación con entrega de material o sólo de la instalación de productos que ha adquirido directamente el cliente a un tercero, o bien, que nos encontremos ante meros servicios de reparación.

SERVICIOS DE INSTALACIÓN A CLIENTE CON CONDICIÓN DE CONSUMIDOR

El caso más frecuente con que nos encontramos es el de la garantía que aplica en los casos de suministro e instalación de calderas, termos, equipos de aire acondicionado, sanitarios, etc., suministrados por la empresa instaladora a su cliente que tiene la condición de consumidor o usuario.

1.- La obligación del vendedor de entregar un producto conforme con lo contratado. El responsable de la garantía es el vendedor.

Lo primero que establece la Ley¹, es que el vendedor está obligado a entregar al consumidor o usuario un producto que sea conforme a lo que éste hubiera contratado.

De esta afirmación debemos destacar dos cosas:

► En primer lugar, que quien es responsable de la conformidad del producto ante el usuario es siempre el vendedor. Es decir, si el cliente contrata con una empresa instaladora el suministro y la instalación de una caldera, un termo, un equipo de aire acondicionado, un sanitario, etc., a quien corresponde prestar la garantía es a la empresa instaladora y no al fabricante².

En aquellos supuestos en que el consumidor haya adquirido el producto por su cuenta y luego haya contratado a un instalador exclusivamente para su montaje, la empresa instaladora no responderá de la falta de conformidad del producto, sino únicamente de su instalación y generalmente se aplicará un plazo de garantía de seis meses, aunque esta opinión no es unánime.

► La segunda cuestión que debemos aclarar, es qué se entiende por producto conforme.

En este sentido los criterios que establece la ley son muy amplios y deberá analizarse cada situa-

¹ Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias.

² Sólo en aquellos casos en que al consumidor le resultase imposible o muy gravoso dirigirse contra el vendedor, la ley permite a aquel dirigirse directamente contra el fabricante. Ejemplo de imposibilidad lo tenemos en aquellos casos en que el vendedor hubiera desaparecido (por jubilación, cese de actividad, etc.), ejemplo de situación especialmente gravosa lo tenemos en aquellos casos en que el vendedor tuviera su residencia en el extranjero (por ejemplo, en caso de compra por internet, etc.).



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

ción en concreto, pero los principios generales que deberán tenerse en cuenta para determinar si un producto es o no conforme son:

- Que se ajuste a la descripción realizada en el contrato, presupuesto u oferta.
- Que sea apto para el uso habitual o, en caso de que el consumidor hubiera requerido expresamente prestaciones especiales, que sea apto para ellas.
- Que presente la calidad y prestaciones habituales de este tipo de productos en el mercado o las que se hubiesen ofrecido en la publicidad, el catálogo técnico o la oferta.
- Los defectos derivados de una defectuosa instalación cuando fuera realizada por el vendedor o bajo su responsabilidad, se equiparan a la falta de conformidad del bien.

Así pues, cualquier anomalía en el producto –bien sea un defecto estético (golpes durante el traslado o la instalación), bien sea un defecto de funcionamiento (por no funcionar en absoluto o por no hacerlo con normalidad), bien por no tener las dimensiones o prestaciones esperadas o especificadas, etc.– supondrá que

el bien no es conforme y, por tanto, el consumidor tendrá derecho a hacer valer la garantía.

2.- La garantía legal y la garantía comercial

Distingue la ley entre dos tipos de garantía tanto por su origen como por sus efectos.

- ▶ La garantía legal es aquella que reconoce la ley para todo bien, producto o servicio incluido dentro de su ámbito de aplicación, de la que es titular el consumidor y de la que es responsable el vendedor, tal y como hemos indicado anteriormente.

Esta garantía es indisponible (es decir, el consumidor no puede renunciar previamente a ella), no puede someterse a condición alguna (por ejemplo, a que la puesta en marcha la haga determinada entidad o que el producto sea objeto de un mantenimiento especialmente exigido por el vendedor), nace por el propio acto de la compraventa, tiene los efectos expresamente previstos en la ley y no otros y su duración es de tres años (con las matizaciones que luego diremos).

- ▶ Frente a la garantía legal, puede existir la que la ley llama garantía comercial. Se trata de aquella garantía que, con carácter adicional a la legal, bien el vendedor, bien el fabricante o productor, puede ofrecer voluntariamente al consumidor. La garantía comercial deberá estar reflejada por escrito, que deberá indicar expresamente las condiciones y los efectos de la misma.

En este caso, quien ofrezca la garantía comercial, sí podrá someterla al cumplimiento de condiciones especiales por parte del consumidor (que se presente determinado tipo de documentación, que el producto haya sido objeto de mantenimiento por personal del garante, etc.) y tendrá la duración y los efectos que expresamente se indiquen por este.

En todo caso nunca podrá limitar, suplir o confundirse con la garantía legal

A la vista de lo anterior, por poner el ejemplo más habitual, en el caso de que un consumidor con-





trate con una empresa instaladora el suministro e instalación de un equipo, la empresa instaladora será responsable siempre de la garantía legal, sin que se pueda someter a condición ni limitación ninguna y bastando la mera factura que justifique la compra para hacer valer la garantía.

Como ejemplo de garantía comercial, encontramos la que habitualmente ofrecen los fabricantes, que normalmente está condicionada a la puesta en marcha del equipo por su SAT oficial, y suele caracterizarse en la generalidad de los casos por tener el carácter de total los primeros meses y afectar sólo a las piezas de repuesto durante los meses restantes, sin cubrir mano de obra o desplazamiento en este segundo periodo.

3.- Duración de la garantía legal

Establece la ley que la garantía legal tiene una duración de tres años desde el momento de la entrega del bien³.

Salvo prueba en contrario, se presume que la fecha de entrega será la que figure en la factura, albarán de entrega o ticket, que es el único do-

³ Dicho plazo se reduce a un año en los productos de segunda mano.

cumento que necesita el consumidor para hacer valer la garantía.

Ahora bien, dentro del indicado plazo de tres años, deben distinguirse dos periodos:

- ▶ Durante los dos primeros años desde la entrega del producto, cualquier falta de conformidad que presente el producto, se presumirá que existía en el momento en que aquel se entregó, salvo prueba en contrario.
- ▶ Durante el año, corresponde al consumidor probar que el defecto del bien ya existía en el momento en que el producto se entregó.

4.- Efectos de la garantía legal

Cuatro son las posibles situaciones que se pueden dar en aquellos casos en que opere la garantía legal.

Acreditado que el producto tiene un defecto de fabricación o de origen, el consumidor tendrá derecho a optar entre la reparación de aquel o su sustitución; ahora bien, no podrá exigir la sustitución cuando la misma resulte desproporcionada respecto de la reparación⁴. Si intentada la repa-

⁴ A estos efectos se estará fundamentalmente a lo que resulte de comparar el coste de reparación frente al de sustitución para determinar si hay o no desproporción.

ración, la misma resultare infructuosa, entonces sí podrá optar por la sustitución del bien.

En aquellos casos en que no fuera posible la reparación o la sustitución, el consumidor podrá optar entre una rebaja del precio del bien o la resolución del contrato (es decir, la devolución del producto y del dinero respectivamente).

En cualquiera de los casos, la garantía debe ser total y, por tanto, no podrá suponer ningún coste al consumidor por ningún concepto (en particular gastos de desplazamiento, transporte, almacenamiento, etc.).

En el caso de que se intente la reparación, ésta no podrá suponer ningún gasto para el consumidor, deberá ser llevada a efecto en un plazo razonable y el responsable de la misma es el vendedor, quien podrá llevarla a efecto por sus propios medios o a través de un tercero, pero bajo su responsabilidad (y, por tanto, asumiendo el coste).

Más adelante veremos el plazo de garantía de las reparaciones.

Así mismo, y de cara a las reclamaciones frente al fabricante que analizaremos en el punto siguiente, es conveniente que exista una estrecha colaboración entre empresa instaladora y SAT oficial de marca, a fin de determinar consensuadamente si el defecto es o no de origen y si la reparación es improcedente o imposible y corresponde la sustitución del producto.

5.- Acción del vendedor contra el fabricante

Desde el punto de vista de las empresas instaladoras, este es el aspecto más conflictivo de la actual regulación.

Señala la ley, *“Quien haya respondido frente al consumidor o usuario, dispondrá del plazo de un año para repetir frente al responsable de la falta de conformidad. Dicho plazo se computa a partir del momento en que se completó el saneamiento”*.

A la vista de este artículo, el instalador que, dentro del plazo de los tres años desde la entrega del bien, hubiera tenido que asumir la reparación o sustitución en garantía del bien debido a un defecto de origen, tendrá el **plazo de un año** para reclamar a su vez contra el fabricante.

Si bien la disposición es clara y no debería prestarse a especiales conflictos, la práctica demuestra que los productores no suelen aceptar las reclamaciones de responsabilidad hechas por las empresas instaladoras transcurrido un determinado plazo desde la venta del equipo, lo que es frecuente causa de controversias.

SERVICIOS DE INSTALACIÓN A CLIENTE QUE NO TENGA CONDICIÓN DE CONSUMIDOR

Se trata de aquellos supuestos en los que el cliente de la empresa Instaladora no es un consumidor final, sino otra empresa o profesional que actúa dentro del ámbito de su actividad económica. En estos casos, no se aplicará la normativa Consumo, sino el Código Civil o el Código de Comercio.

En estas situaciones, la garantía será la que libremente se acuerde por las partes en el contrato de obra, y, a falta de que se pacte un plazo específico, se aplicará el régimen general del Código Civil para vicios o defectos ocultos, esto es, un plazo de seis meses⁵.

INSTALACIONES EN OBRA NUEVA

En el caso de instalaciones realizadas en construcciones nuevas (habitualmente bajo subcontrata), la responsabilidad viene determinada en la Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación, la cual establece distintos plazos de

⁵ No obstante, siempre existe la posibilidad de exigir responsabilidad por incumplimiento del contrato en el plazo de cinco años establecido con carácter general por el art. 1964 del Código Civil.



responsabilidad según el elemento de la edificación en el que se presente el vicio o defecto:

- ▶ Un año: para defectos en elementos de acabado de la obra (estéticos).
- ▶ Tres años: para defectos en las instalaciones que afecten a la habitabilidad, funcionalidad o seguridad del edificio (ej. problemas con calderas o falta de confort térmico).
- ▶ Diez años: Para defectos estructurales que comprometan la estabilidad del edificio.

Es importante destacar que el cómputo de estos plazos comienza en la fecha de entrega del edificio terminado (fecha del certificado de fin de obra suscrito entre la dirección técnica y la propiedad), y no cuando se haya ejecutado la instalación.

LA GARANTÍA EN LAS REPARACIONES

La normativa establece plazos específicos de garantía para las reparaciones, al igual que regula el plazo de disponibilidad de repuestos:

1. Garantía de las reparaciones

El plazo de garantía de una reparación depende de si el equipo aún cuenta con su garantía original de compra o no:

- ▶ Para equipos bajo garantía legal de compra: Si se realiza una reparación sobre un equipo que todavía está cubierto por su garantía original,

la reparación específica sobre ese defecto tiene una garantía de un año.

- ▶ Para equipos fuera de garantía: Las reparaciones realizadas tienen una garantía de tres meses⁶.

2. Garantía de los repuestos

Se trata de un tema muy controvertido, sobre el cual no hay opinión unánime, por lo que aquí vamos a indicar el criterio de esta asesoría jurídica.

El plazo de garantía de las piezas de repuesto variará según la forma en que se adquieren:

- ▶ Repuestos incorporados en una reparación: Siguen el mismo plazo que la propia reparación, es decir, tres meses para reparaciones en equipos que estén fuera de garantía, o un año si el bien principal está en garantía.
- ▶ Venta directa de repuestos al consumidor: Si el repuesto se vende como un producto independiente, tiene la misma garantía que un bien de consumo: tres años para piezas nuevas y un año para piezas usadas o reacondicionadas.

3. Disponibilidad de repuestos

Finalmente, con el fin de combatir la llamada obsolescencia programada, la Ley establece que el fabricante garantizará la disponibilidad de repuestos durante un plazo mínimo de diez años a partir de la fecha en la que el bien deje de fabricarse.

⁶ Art. 6 del Real Decreto 58/1988, de 29 de enero, sobre protección de los derechos del consumidor en el servicio de reparación de aparatos de uso doméstico.

OBLIGACIONES DE LAS EMPRESAS INSTALADORAS EN LA VENTA E INSTALACIÓN DE EQUIPOS CON GASES FLUORADOS PARA CLIMATIZACIÓN



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

La utilización de gases fluorados de efecto invernadero en equipos de refrigeración, aire acondicionado y bombas de calor está sujeta a un **intenso control normativo en España y la Unión Europea**, con el objetivo de reducir su impacto ambiental.

Hoy, instalar un equipo ya no es suficiente: hay que demostrar, documentar y justificar que todo el proceso —desde la venta hasta la puesta en marcha— cumple con la normativa, y aquí es donde las empresas instaladoras desempeñan un papel decisivo.

En el presente artículo resumimos las principales obligaciones derivadas del marco regulatorio vigente y, en particular, de lo dispuesto en el **Real Decreto 115/2017**, que regula:

- ▶ Comercialización de gases fluorados.
- ▶ Venta de equipos precargados.
- ▶ Certificación de profesionales y empresas.

OBLIGACIÓN ESENCIAL: INTERVENCIÓN DE EMPRESA HABILITADA PARA LA MANIPULACIÓN DE GASES FLUORADOS

La normativa establece de forma inequívoca que la instalación de equipos cargados con gases fluorados debe ser realizada por empresas habilitadas, y por personas habilitadas como manipuladores de gases fluorados, que operen en el seno de las mismas.

Así mismo, se establece que los equipos no herméticamente sellados solo pueden comercializarse si se acredita que su instalación es realizada por una empresa habilitada.

En este sentido, la empresa debe:

- ▶ Estar habilitada como empresa instaladora térmica (RITE).
- ▶ Disponer de certificación como manipuladora de gases fluorados.
- ▶ Contar con personal habilitado.

OBLIGACIONES PARA LA VENTA DE EQUIPOS PRECARGADOS O QUE UTILICEN GASES FLUORADOS

Como hemos dicho, solo pueden venderse al usuario final si se acredita que serán instalados por empresa habilitada.

Para ello, la norma establece un sistema documental con el objeto de dejar constancia de que el equipo vendido, efectivamente se ha instalado por empresa habilitada. Se trata de los documentos A y B del Anexo V del Reglamento de Gases Fluorados.

- ▶ Parte A (en el momento de la venta). Quien vende el equipo debe emitir este documento donde dejará constancia de la identidad

del vendedor, la del comprador, los datos del equipo y el vendedor informa al comprador de que el equipo debe ser instalado por una empresa habilitada. Dicho documento debe ser firmado por el cliente y conservado por el vendedor durante **5 años**.

▶ Parte B (tras la instalación).

Debe incluir los datos del equipo, los de la empresa instaladora que ha instalado el equipo y los de la persona habilitada que ha intervenido en la instalación, así como los datos de ubicación de la instalación.

Debe ser firmado por el titular de la instalación y la empresa Instaladora, y debe remitirse al vendedor en un plazo máximo de 1 año desde la fecha de la venta, de modo que, si transcurrido este plazo el vendedor no lo ha recibido debidamente firmado, debe comunicarlo telemáticamente a la Administración competente en materia de energía de su CCAA.

EL INCUMPLIMIENTO DE ESTAS OBLIGACIONES PUEDE DAR LUGAR A SANCIONES RELEVANTES:

El reglamento de Gases Fluorados se remite a la Ley 34/2007, de Calidad del Aire y Protección de

la Atmósfera, para sancionar el incumplimiento de las anteriores obligaciones.

Así, puede ser sancionado quien vende sin informar al comprador de que el equipo ha de ser instalado por empresa habilitada (no entrega el Documento A), o bien, si transcurrido un año desde la venta, no ha recibido el Documento B debidamente firmado por cliente e instalador y no lo comunica a la Administración. En este caso, el vendedor (distribuidor, empresa Instaladora, etc.), puede ser sancionado con multa de hasta 20.000 € por equipo.

Pero también el titular de la instalación puede ser sancionado por no utilizar los servicios de una empresa instaladora habilitada (o no acreditarlo, por ejemplo, no devolviendo al vendedor el documento B firmado). En este caso, la sanción más habitual es de 600 € por equipo adquirido.

En definitiva, el cumplimiento de la normativa sobre gases fluorados no es solo una obligación, sino que hoy en día es una oportunidad para diferenciarse, profesionalizar el servicio y evitar riesgos. Las empresas que integren estos procesos en su operativa diaria no solo evitarán sanciones, sino que ganarán confianza, seguridad jurídica y competitividad.





XXII TORNEO DE MUS DE AGREMIA

Agremia celebró el pasado 16 de abril el XXII Torneo de Mus de Agremia, organizado en colaboración con Junkers Bosch, en el Mirador de Cuatro Vientos.

El evento, ya consolidado como una de las citas más esperadas por las empresas asociadas, reunió a más de 60 parejas del sector en un ambiente distendido donde la competición y el networking volvieron a ser protagonistas.

Tras una intensa jornada de partidas, la pareja ganadora fue la formada por Miguel Ángel Sierra y Silvino Cobos, de la empresa asociada Sistema Integral de Montajes Técnicos, S.L., que se impuso en la final a Francisco Javier Marina y Roberto Llorente, de Mantenimiento y Regulación Térmica, S.L.

El torneo se desarrolló en diferentes fases clasificatorias y eliminatorias, combinando el juego con momentos de encuentro entre los asistentes, como el tradicional cóctel, que favoreció el intercambio de experiencias entre profesionales del sector.

Desde Agremia se valora muy positivamente la participación y el ambiente generado en esta nueva edición, destacando la importancia de este tipo de iniciativas para fortalecer la relación entre las empresas asociadas y fomentar la cohesión del sector.

Queremos agradecer a Junkers Bosch su colaboración incondicional, año tras año, haciendo posible la celebración de este torneo. En esta edición, además, ofreció un cóctel para todos los partici-



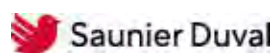
pantes y aportó obsequios tanto para los asistentes como un regalo especial para los campeones.

Asimismo, contamos con la valiosa colaboración de otros fabricantes colaboradores de Agremia, que contribuyeron con la entrega de regalos para los participantes, ayudando a hacer del torneo una experiencia aún más completa y gratificante.

Con este tipo de encuentros, Agremia reafirma su compromiso de seguir promoviendo espacios de relación y colaboración entre las empresas del sector, más allá del ámbito estrictamente profesional.



PATROCINADORES





EL EMPLEO VERDE COMO MOTOR DE INSERCIÓN LABORAL

La apuesta estratégica de Agremia y la EMEVO en Madrid

MANUEL GARCÍA DPTO. DE INTERMEDIACIÓN SOCIO-LABORAL manuel.garcia@agremia.com

El empleo verde se ha consolidado como uno de los ejes fundamentales de transformación del mercado laboral en el actual contexto de transición ecológica. La necesidad de avanzar hacia modelos productivos más sostenibles no solo responde a un imperativo ambiental, sino que también representa una oportunidad estratégica para la generación de empleo de calidad.

En este escenario, la apuesta decidida de Agremia y del Ayuntamiento de Madrid, a través de la Escuela Municipal de Empleo Verde y Oficios (EMEVO), constituye un modelo de referencia en la promoción de la inserción laboral vinculada a la sostenibilidad. En este contexto, Agremia ha impulsado un año más el proyecto "Creando Canteras", cuyo objetivo es facilitar el acceso al empleo

de jóvenes menores de 30 años a través de la Formación Profesional Dual.

Este proyecto cuenta actualmente con siete promociones de formación en alternancia con el empleo para cerca de 90 jóvenes, en colaboración con entidades como la propia EMEVO, la Fundación Pinardi, la Fundación Tomillo y la Fundación Norte Joven y la participación directa de más de 50 empresas de referencia como HOMESERVE y VEOLIA, entre otras.

Este proyecto está orientado a la integración en sectores estratégicos vinculados al empleo verde, como las instalaciones térmicas y el montaje, la puesta en servicio, el mantenimiento, la inspección y revisión de instalaciones receptoras y apa-

ratos de gas, así como la especialización en soldadura TIG.

A este impulso se suman los instrumentos de apoyo público que facilitan la incorporación efectiva al empleo. En particular, destacan las ayudas de la Comunidad de Madrid, que contemplan incentivos económicos por contrato de formación en alternancia, así como las subvenciones promovidas por la Agencia para el Empleo del Ayuntamiento de Madrid dirigidas a empresas. Estas ayudas están orientadas a favorecer tanto la contratación inicial como la continuidad en el puesto de trabajo de personas de reciente incorporación, mediante medidas de acompañamiento o mentoring, que refuerzan la adaptación al entorno laboral y mejoran la estabilidad en el empleo.

Un ejemplo especialmente representativo de esta colaboración fue la presentación en la EMEVO de nuestro proyecto Creando Canteras, en el marco de una jornada informativa celebrada el 28 de enero de 2026, que puso de manifiesto la importancia de este tipo de programas.

Durante este encuentro, las empresas asociadas tuvieron la oportunidad de conocer de primera mano las instalaciones de la Escuela Municipal y el enfoque formativo del programa, reforzando su implicación en el desarrollo del proyecto. Asimismo, se anunció el inicio, en el mes de febrero, de la segunda edición del itinerario de Instalación de Tuberías, concebido como una formación previa a la incorporación laboral, mediante contratos de formación en alternancia desarrollados entre la empresa y la Escuela Técnica de Agremia.

La proyección de la EMEVO y su consolidación como referente en el ámbito del empleo verde quedaron igualmente reflejadas en la celebración de su primer aniversario, el 14 de abril de 2026. Este acto institucional contó con la presencia del alcalde de Madrid, José Luis Martínez-Almeida, asistiendo representantes del tejido empresarial, entre ellos Agremia, junto a otras entidades colaboradoras de referencia.

De especial relevancia fue la presencia del presidente de Agremia, Emiliano Bernardo Muñoz, y



Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía



de su secretaria General, Inmaculada Peiró, cuya participación subrayó el compromiso activo de la organización con el desarrollo del empleo verde como vía prioritaria de inserción laboral.

El acto incluyó un reconocimiento para Agremia como empresa colaboradora, destacando su papel esencial en la formación práctica y en la generación de oportunidades de empleo.

La consolidación de este modelo formativo y de inserción ha sido también objeto de análisis en espacios de reflexión conjunta entre administración y sector empresarial. En este sentido, el 22

de mayo de 2026 se celebró la Jornada "Escuelas Municipales de Formación: Primer año de funcionamiento y apertura a más sectores de actividad", en el marco del convenio entre CEIM y la Agencia para el Empleo del Ayuntamiento de Madrid. Este encuentro permitió presentar el balance del primer año de las escuelas municipales, entre ellas la EMEVO, destacando su evolución y resultados.

En esta jornada se puso en valor la colaboración empresarial mediante la intervención de Víctor Pernía Díaz, director de la Escuela Técnica de Agremia, quien presentó la experiencia de cooperación con empresas como elemento clave para garantizar la inserción laboral efectiva.

Esta labor se ha materializado en la concesión el pasado 4 de junio del reconocimiento HUB de Empleo Verde por parte de Konecta Foundation tanto a Agremia en la categoría de Centro de Formación, como la mención especial a la Agencia para el Empleo del Ayuntamiento de Madrid por su Escuela Municipal de Empleo Verde y Oficios.

Estos galardones ponen en valor el trabajo desarrollado en torno a la EMEVO y a Agremia para impulsar la formación y el acceso al empleo a personas en situación vulnerable en sectores vinculados a la sostenibilidad.

Este reconocimiento reafirma el posicionamiento de la EMEVO y Agremia como espacios de referencia en la capacitación de profesionales en sectores sostenibles, así como la eficacia de un modelo basado en la formación práctica, la orientación y la estrecha colaboración con el tejido empresarial, en el que Agremia desempeña un papel fundamental.

En definitiva, Agremia y la Escuela Municipal de Empleo Verde y Oficios se consolidan como referentes en la construcción de un modelo de empleo verde adaptado a los desafíos del siglo XXI.

JORNADA FORMATIVA UPONOR (GF) EN LA ESCUELA TÉCNICA DE AGREMIA

DPTO. FORMACIÓN UPONOR (GF)

En el marco del impulso a la formación técnica especializada en el sector de las instalaciones, Javier Arenal, como ingeniero de Field Service en GF, llevó a cabo una jornada formativa teórico-práctica en la sala de formación de Uponor (GF), centrada en soluciones térmicas para la reforma de vivienda para las empresas asociadas a Agremia.

Durante la sesión se abordaron distintas tecnologías clave para la rehabilitación energética, entre ellas el suelo radiante, los sistemas de control termostático inteligente con inteligencia artificial y las estaciones de intercambio térmico. Estos contenidos permitieron ofrecer una visión completa y actualizada de las soluciones más innovadoras aplicables en proyectos de reforma.

La jornada se estructuró en dos bloques diferenciados. En una primera parte teórica, se analizaron los criterios de diseño e integración de estas solu-

ciones en entornos reales de rehabilitación. Posteriormente, se desarrolló una parte práctica en la que se llevó a cabo un montaje integral en directo, facilitando a los asistentes una experiencia aplicada y cercana a la realidad del trabajo en campo.

La acogida fue especialmente destacable, con un aforo completo que pone de manifiesto el creciente interés del sector por la formación técnica de calidad. La alta participación y el carácter dinámico de la sesión favorecieron el intercambio de conocimientos y la resolución de cuestiones técnicas específicas.

Esta iniciativa, dirigida a profesionales de las instalaciones térmicas, refuerza la importancia de seguir apostando por la formación continua, la especialización y la eficiencia energética como pilares fundamentales para afrontar los retos actuales del sector.



CONSULTAS TÉCNICAS MÁS FRECUENTES

CONSULTA N° 1: ACTIVIDAD: INSTALACIONES RECEPTORAS DE GAS

Texto de la consulta: En la inspección de una instalación receptora de gas de un edificio de viviendas, la empresa distribuidora indica la anomalía de "incorrecta identificación de las llaves de abonado en la centralización de contadores de gas" y pide una placa de identificación metálica. ¿Es obligatorio que la placa sea metálica?

El texto que recoge el apartado 5.1 de la Parte 5 de la norma UNE 60670 vigente, es el siguiente: "En el caso de centralización de contadores o de centralización de llaves de usuario y junto a cada llave, debe existir una placa identificativa que lleve grabada, de forma indeleble, la indicación de la vivienda (piso y puerta) o local al que suministra. Dicha placa debe ser metálica o de plástico rígido".

De acuerdo con el texto de la norma, la placa podría ser metálica o de plástico rígido. Aunque depende de las características del metal y del plástico, como norma general la placa metálica será más resistente.

También hay que indicar que esta obligación está referida a cuartos o armarios de centralización de contadores, o bien, de centralización de llaves de usuario.

CONSULTA N° 2: ACTIVIDAD: INSTALACIONES DE SUMINISTRO DE AGUA A LOS EDIFICIOS

Texto de la consulta: ¿Cómo debe realizarse la documentación para la tramitación del registro de una instalación de suministro de agua a una

agrupación de 12 viviendas unifamiliares para la que, de acuerdo con la empresa suministradora de agua, se va a realizar una sola acometida, instalándose una batería de contadores en la proximidad de la zona de acceso a la zona privada (urbanización)?

En primer lugar, hay que advertir que cualquier tipología de suministro deberá ser acordado y aceptado por la empresa suministradora de agua. El caso indicado en la consulta se resolverá mediante la elaboración de una sola documentación ya que solamente existe una acometida. El número de suministros que debe incorporar la documentación corresponde con el número de viviendas unifamiliares conectadas, a las que podría añadirse algún suministro para usos comunes, para piscina comunitaria, etc.

En el caso de que el número total de suministros no sea superior a 25 y ninguno de los suministros disponga de un caudal total superior a 6 l/s, la documentación se realizará mediante una "Memoria técnica", que acompañará los modelos A1 y A2 en la tramitación del registro. Este es el caso que corresponde a la consulta realizada.

Sin embargo, si el número total de suministros que toman de la acometida es superior a 25, o bien, existe algún suministro con caudal total mayor de 6 l/s, se requiere disponer de un "Proyecto técnico" redactado y firmado por un técnico titulado competente, que acompañará a los modelos indicados [A1 y A2].

En la Comunidad de Madrid, una vez elaborada y firmada la documentación, se deberá realizar la tramitación de ésta a través del denominado "PORTAL DEL INSTALADOR", para que la entidad de inspección seleccionada registre la instalación de suministro de agua.

LA SOLUCIÓN DE CLIMATIZACIÓN PROFESIONAL PARA ENTORNOS RESIDENCIALES, COMERCIALES E INDUSTRIALES.

Soluciones de alta eficiencia al servicio del instalador

Con una década de recorrido como marca y el respaldo de un fabricante con presencia en más de 35 países, GIATSU acelera hoy su desarrollo en el canal profesional con una propuesta clara para el instalador: una gama completa de soluciones de climatización, aerotermia y agua caliente sanitaria (ACS), eficiente, fiable y pensada para el día a día de la obra. Creada en 2016, GIATSU es una de las marcas de Gia Group, compañía fundada en el año 2000 que inició en 2010 la fabricación de equipos de climatización, calefacción y ACS bajo sus propias marcas. Con sede en Barcelona y filiales propias en Francia, Portugal e Italia, Gia Group se ha consolidado como una de las principales compañías del mercado español del sector HVAC, y concentra en GIATSU la parte más técnica de su oferta, orientada específicamente al canal profesional.

Una gama completa y eficiente, pensada para el profesional

Para el instalador, GIATSU no es solo un catálogo de equipos: es un socio técnico en obra. Su gama cubre desde sistemas de aire acondicionado split y multisplit hasta aerotermia aire-agua, enfriadoras (chillers), sistemas VRF y producción de ACS. Todas estas soluciones integran la última tecnología y un alto nivel de prestaciones: eficiencia energética, inteligencia artificial para optimizar el rendimiento y conectividad

para un mayor confort; con materiales robustos y un diseño que simplifica la instalación y el mantenimiento. Esta amplitud de gama permite al profesional resolver con una única marca proyectos muy diversos, ya sean viviendas, reformas, obra nueva, naves industriales, locales comerciales u hoteles, sin renunciar a la eficiencia ni a la fiabilidad.

El respaldo de Beijer Ref, líder europeo en refrigeración y HVAC

Desde 2024, GIATSU cuenta con un respaldo estratégico de primer nivel: el grupo sueco Beijer Ref, líder europeo en distribución y fabricación de productos de refrigeración y aire acondicionado, se convirtió en socio mayoritario de Gia Group. Su modelo organizativo descentralizado permite que Gia Group siga operando de manera independiente, comercializando sus productos bajo las mismas marcas y reforzando, al mismo tiempo, su posición en el canal profesional tanto en España como en los mercados internacionales donde opera.

Para descubrir la gama y conocer más sobre la marca: www.giatsu.com



WATTS

PRESENTA SU NUEVO CATÁLOGO TARIFA 2026 CON SOLUCIONES PARA MEJORAR LA SEGURIDAD, LA EFICIENCIA Y EL CONFORT EN LAS INSTALACIONES

Watts Industries Ibérica ha anunciado el lanzamiento de su nuevo Catálogo Tarifa 2026, una actualización de su catálogo de componentes y sistemas para instalaciones hidráulicas, sanitarias y térmicas.

Entre las principales incorporaciones destaca la válvula anticongelante mecánica AFV, una solución especialmente diseñada para proteger los circuitos hidráulicos frente a los riesgos derivados de las bajas temperaturas.



Otra de las novedades es el cabezal electrónico BT-SRT03 RF, que amplía las posibilidades de control y regulación de temperatura en instalaciones de calefacción, permitiendo una gestión más eficiente del consumo energético y un mayor confort para el usuario final.

En el ámbito de la seguridad, Watts incorpora a su catálogo el detector Gas Sentinel GSX para monóxido de carbono (CO), una solución destinada a mejorar la protección de las personas frente a uno de los riesgos más importantes asociados a equipos de combustión y sistemas térmicos.

MITSUBISHI ELECTRIC

LANZA LA CAMPAÑA "ACELERA HACIA MADRID 2026" Y PREMIA CON ENTRADAS PARA EL GRAN PREMIO DE FÓRMULA 1 DE MADRID



Mitsubishi Electric ha puesto en marcha la campaña promocional "Acelera hacia Madrid 2026", una iniciativa dirigida a instaladores de toda España que les permitirá conseguir entradas para asistir al Gran Premio de Fórmula 1 de Madrid, que se celebrará del 11 al 13 de septiembre de 2026.

Con esta promoción, la compañía quiere reconocer la confianza de los profesionales que apuestan por sus soluciones de climatización y aerotermia.

La campaña estará vigente para las compras realizadas entre el 1 de junio y el 31 de julio de 2026, y está abierta a instaladores legalmente establecidos en territorio español, independientemente del distribuidor a través del cual adquieran los equipos.

La mecánica de participación se basa en la acumulación de puntos por la compra de equipos Mitsubishi Electric pertenecientes a las gamas Doméstico, Mr. Slim y Aerotermia. Cada producto suma una puntuación determinada.

Los participantes deberán registrarse en la web, promociones.mitsubishielectric.es, habilitada para la promoción y subir las facturas correspondientes a las compras realizadas durante el periodo promocional.

La promoción cuenta con un número limitado de 35 entradas. Plazo de inscripción hasta el 15 de agosto

Site de la promoción:
promociones.mitsubishielectric.es

FERSAY

FERSAY CELEBRA 47 AÑOS COMO REFERENTE EN EL SECTOR DE LOS RECAMBIOS Y ACCESORIOS PARA ELECTRODOMÉSTICOS, ELECTRÓNICA Y CONFORT

Desde su fundación en 1979, la compañía ha mantenido una evolución constante basada en la especialización, la innovación y el compromiso con el servicio al cliente, adaptándose a las nuevas necesidades del mercado y apostando firmemente por la digitalización y la sostenibilidad.

Con una amplia red de puntos de venta asociados, Fersay continúa acercando soluciones a profesionales del sector, ofreciendo miles de referencias de recambios y accesorios para alargar la vida útil de los electrodomésticos y fomentar un consumo más responsable.

"Cumplir 47 años supone un importante hito para nosotros y refleja el esfuerzo, la confianza y la fidelidad de clientes, proveedores, y de todo el equipo humano que forma parte de Fersay. Seguimos trabajando con la misma ilusión del primer día para continuar creciendo y ofreciendo el mejor servicio", señala Noelia Carrasco López, directora de Marketing de Fersay.



Este mismo año, la empresa ha hecho un cambio de imagen que combina la solidez de una empresa con más de cuatro décadas de experiencia con una estética más actual, cercana y dinámica.

ARCO

ARCO AMPLÍA SU GAMA SISTEMAS CON NUEVAS FIGURAS DE PPSU PRESS

ARCO continúa la evolución de su gama Sistemas con la incorporación de nuevas figuras de PPSU press, dando continuidad al proceso de ampliación iniciado con la primera fase del lanzamiento.

Tras la introducción de nuevas figuras de latón press, esta segunda fase incorpora componentes en PPSU, manteniendo un mismo concepto de sistema integrado y ampliando las opciones disponibles para el profesional de la instalación.

Las nuevas referencias incluyen maniguitos de unión y reducción, codos dobles y tes iguales en distintas medidas, cubriendo configuraciones habituales y escenarios más complejos de instalación.



Todas las referencias se integran en la gama Sistemas de ARCO, concebida como un sistema completo de soluciones compatibles que garantiza continuidad técnica y facilidad de instalación en entornos profesionales.

Con esta segunda fase, ARCO consolida el crecimiento de la familia Sistemas y su apuesta por una evolución progresiva orientada a las necesidades reales del profesional.

TESTO

TESTO SUBVENCIONA EL 50% DE TU FORMACIÓN PARA ACREDITARTE COMO TERMOGRÁFO NIVEL 1*



Testo premia la fidelidad de sus clientes y apuesta por la capacitación técnica de los técnicos, ofreciendo por la compra de los modelos de cámaras termográficas testo 883 y testo 872s la bonificación del 50% del coste del curso de Termografía Online Categoría 1 con Certificación ISO 18436-7, valorado en 1.500 euros (+iva).

Con el fin de gestionar la solicitud de la bonificación del 50% del coste del curso, será imprescindible acreditar la compra de uno de los modelos citados anteriormente. La compra de una cámara dará derecho a la formación de un número ilimitado de técnicos, la bonificación del 50% se aplicará a uno de los inscritos al curso, el resto de los técnicos deberá abonar la totalidad del importe del curso.

Se realizará un total de dos cursos comprendidos entre los meses de julio 2026 y enero 2027.

MIDEA

LLEGA MIDEA CLUB, EL PROGRAMA PARA INSTALADORES QUE COMBINA RECOMPENSAS Y HERRAMIENTAS PROFESIONALES

Midea Club nace como una evolución natural de Midea Plus, el programa de fidelización para instaladores lanzado anteriormente por la marca, y da un paso más: además de recompensar la instalación con incentivos, incorpora herramientas y contenidos pensados para facilitar el trabajo diario del profesional.

¿QUÉ ES MIDEA CLUB Y CÓMO FUNCIONA?

Midea Club utiliza un sistema de puntos/moneda –los Midea Coins– que el instalador puede canjear por recompensas en formato de tarjetas regalo de Amazon. Todo ello con un proceso digital de alta y validación desde la propia aplicación.

¿QUÉ HA CAMBIADO RESPECTO A MIDEA PLUS?

A diferencia de Midea Plus –centrado principalmente en el incentivo por instalación– Midea Club se concibe como una herramienta de soporte integral.

Entre sus principales aportaciones destacan:

- Información técnica y materiales de producto disponibles desde la plataforma, para consultar y trabajar con documentación actualizada.
- Herramientas de soporte técnico, incluyendo consulta de códigos de error, guías de instalación y opciones de diagnóstico/soporte orientadas a mejorar la eficiencia en campo.
- Gestión de instalaciones en un entorno único: registro de instalaciones y trazabilidad, pensado para simplificar la operativa del instalador y profesionalizar el seguimiento de trabajos.

Midea Club estará activo hasta el 31/12 o hasta agotar el presupuesto asignado al programa, con un máximo de recompensas acumulado de 3.000€ por usuario.



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).

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

8 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

SI TÚ PARAS, TUS INGRESOS NO DEBERÍAN HACERLO.

PROTEGE TU ACTIVIDAD CON EL
**SEGURO DE
INCAPACIDAD LABORAL
TRANSITORIA (ILT)**
PARA AUTÓNOMOS



La tranquilidad de contar con una **indemnización** durante tu baja por accidente.

El Seguro de Incapacidad Laboral Transitoria (ILT) para Autónomos te proporciona una compensación económica durante tu baja por accidente, ayudándote a mantener la estabilidad de tus ingresos mientras te recuperas.



¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Autónomos de cualquier actividad profesional, especialmente instaladores, profesionales de la construcción, mecánicos, mantenedores y otros trabajadores por cuenta propia.



COBERTURA POR ACCIDENTE

24 horas al día,
365 días al año



INDEMNIZACIÓN

por los días reales
de baja



AUTÓNOMOS CON O SIN TRABAJO MANUAL

Para cualquier actividad
profesional



SIN EXCLUSIONES PROFESIONALES

Cobertura para tu
actividad, sin excepciones



**CAPITAL POR
FALLECIMIENTO**
por accidente



UN ÚNICO CONTRATO
y un único recibo



GESTIÓN SENCILLA
y compañías aseguradoras
de primer nivel



**SEGURO DE
INCAPACIDAD LABORAL
TRANSITORIA (ILT)**
PARA AUTÓNOMOS

Protección económica
ante bajas de larga duración
por accidente.

**MÁS PROTECCIÓN.
MÁS TRANQUILIDAD.
MÁS SEGURIDAD PARA
TU ACTIVIDAD.**



CSM

CORREDURÍA DE SEGUROS

**CORREDURÍA
DE SEGUROS
MADRID**

Especialistas en soluciones
aseguradoras para profesionales
y empresas.

SOLICITA INFORMACIÓN



914 687 251 Ext. 111



agremia@csmcorreduria.es

Producto promovido entre las empresas asociadas a

Agremia

Asociación de Empresas del Sector
de las Instalaciones y la Energía

Este seguro es una solución aseguradora de
CSM Correduría de Seguros Madrid.

Consulta las condiciones, coberturas y limitaciones de la póliza.