

Agremia

Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía

REVISTA INFORMATIVA DE AGREMIA

UNA NUEVA GENERACIÓN. TRES GAMAS. FLEXIBILIDAD SIN LÍMITES.

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

Más eficientes, flexibles
y las más silenciosas.

DISEÑADAS PARA TI.



+180K opiniones ★★★★★ ★ Trustpilot

 Saunier Duval

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 ENTREVISTA:
Miguel Garrido
de la Cierva,
Presidente de la CEIM

14 Agremia recibe el
premio de Medio
Ambiente de la
Comunidad de Madrid
por su iniciativa Ahorra
con CAES

16 10 claves del éxito
de Ahorra con CAES

24 Agremia y Gremimet
impulsan una alianza
para acelerar la
transformación
del sector de
las instalaciones en España

26 DE INTERÉS

26 Fallece Juan Ramiro,
vicepresidente
de la Asociación
en los años 80 y profesor
de nuestra escuela

27 Absentismo: de la
gestión de las bajas
a la construcción
de empresas saludables

29 Por qué tener implantado
un modelo Compliance en
cualquier entidad jurídica

33 NOTAS DE PRENSA

33 De Dietrich

33 Ariston

33 Immergas

34 CUADRO DE HONOR

EDITORIAL

UN PREMIO AL TRABAJO DE TODO UN SECTOR COMPROMETIDO

Recibir el Premio de Medio Ambiente de la Comunidad de Madrid en la categoría de Energía, en la primera edición de estos galardones, es para Agremia un motivo de orgullo, pero, sobre todo, una oportunidad para reconocer a quienes han hecho posible que una buena idea se convierta en una realidad. El premio a Ahorra con CAEs no es únicamente el reconocimiento a una iniciativa de Agremia: es el reconocimiento a una forma de trabajar y, muy especialmente, a las empresas instaladoras que han decidido hacer de la eficiencia energética una parte esencial de su actividad y de su compromiso con sus clientes.

Más de 300 empresas asociadas se han adherido al programa Ahorra con CAEs. Son ellas las que están cada día junto al ciudadano, la comunidad de propietarios y la empresa. Son ellas quienes conocen las necesidades reales de los edificios, quienes asesoran sobre las soluciones más adecuadas y quienes convierten una decisión de ahorro energético en una actuación concreta. Detrás de cada una de las más de 1.000 actuaciones de eficiencia energética gestionadas desde Agremia hay, por tanto, socios de Agremia.

Ahorra con CAEs nació con una premisa clara: que el beneficio económico asociado al ahorro llegue directa e íntegramente al ciudadano y sirva como incentivo para acometer nuevas actuaciones de eficiencia energética. Para conseguirlo, era imprescindible contar con empresas instaladoras capaces de trasladar ese modelo a la realidad y hacerlo desde la transparencia, la profesionalidad y la honestidad.

Nada de esto habría sido posible sin colaboración. Ahorra con CAEs es el resultado de una suma de voluntades en la que han participado instituciones, asociaciones sectoriales, empresas y profesionales. AFEC, FEGECA y ANESE han aportado su respaldo técnico y sectorial; AECIM y CEIM han acompañado

la iniciativa desde el ámbito empresarial madrileño; y GREMIMET, EPYME y ASETIFE (asociaciones hermanas de Barcelona, Sevilla y Toledo) han contribuido a llevar el modelo más allá de nuestra Comunidad. También queremos reconocer de manera especial a Iberdrola, como sujeto obligado y socio estratégico del proyecto, cuya confianza permitió demostrar que era posible desarrollar un modelo eficiente, transparente y alineado con los objetivos del sistema de ahorro energético.

El reconocimiento alcanza también a quienes han acompañado institucionalmente este camino. La Dirección General de Transición Energética de la Comunidad de Madrid ha respaldado el desarrollo de la iniciativa desde una visión compartida de impulso a la eficiencia energética, mientras que el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico ha mantenido una actitud de diálogo y apoyo al despliegue de los CAEs como instrumento de política energética.

Y junto a todos ellos hay un actor que no podemos olvidar: las empresas y ciudadanos que han confiado en este modelo. Porque ninguna política de eficiencia energética puede alcanzar sus objetivos si no consigue generar confianza y facilitar la participación.

Este reconocimiento nos anima a seguir avanzando, pero también nos recuerda algo importante: la transición energética se construye desde abajo, con profesionales que conocen el terreno y empresas que están al lado de sus clientes. Por eso, este premio es de Agremia, pero es, sobre todo, de nuestras empresas instaladoras y de las empresas patrocinadoras y colaboradas que han apostado por Ahorra con CAEs.

Porque cuando un sector trabaja unido y con vocación de servicio, el ahorro energético deja de ser solo una aspiración para convertirse en una realidad.

DUCHAS QUE TE
SIGUEN EL RITMO
TU MOMENTO DE PAUSA...

Pure Freude
an Wasser

GROHE



...PARA UN DÍA
IMPARABLE.

LLÉVATE UN

10% DE CASHBACK
DIRECTO
EN PRODUCTOS SELECCIONADOS



Y GANA UN
SMARTWATCH

PROMOCIÓN VÁLIDA DEL 01/10/26 AL 31/03/27
Consulta términos y condiciones de la promoción*

PART OF **LIXIL**



ENTREVISTA

MIGUEL GARRIDO DE LA CIERVA

PRESIDENTE DE LA CEIM



Talento, energía, regulación y competitividad. Estos son algunos de los grandes retos que marcarán el futuro de las pymes y autónomos madrileños. Miguel Garrido de la Cierva, presidente de la CEIM, aborda en esta entrevista las claves para impulsar la actividad empresarial, acelerar la transición energética sin perder competitividad y reforzar la formación de los profesionales que demandan sectores estratégicos como el de las instalaciones.

“En sectores como el de las instalaciones, cada día que se gana en trámites es un día que se gana en competitividad y capacidad de inversión”.

Las pymes y los autónomos, que constituyen buena parte del tejido productivo, se enfrentan a retos como la escasez de profesionales cualificados, unos altos costes y una regulación que reclama mayor agilidad y estabilidad. Miguel Garrido de la Cierva, presidente de la CEIM, analiza en esta entrevista estos desafíos y pone el foco en la necesidad de reforzar la formación técnica, facilitar el crecimiento empresarial y reducir las trabas administrativas. Desde la patronal madrileña, reivindica también el papel de sectores como las instalaciones en la economía regional y destaca la colaboración con asociaciones como Agremia que la vio crecer.

Agremia forma parte de CEIM desde sus inicios, siendo una de sus asociaciones fundadoras, ¿qué aporta nuestra asociación a la patronal madrileña?

Es un orgullo para CEIM compartir casi 50 años de historia con Agremia, un ejemplo de compromiso con la representación y defensa de los intereses empresariales. Su aportación ha sido fundamental para fortalecer la voz de sectores esenciales para la actividad económica y para trasladar a nuestra organización la realidad y las necesidades de miles de empresas madrileñas.

Agremia es un ejemplo de asociación que conoce plenamente las necesidades de sus empresas, defiende sus intereses y contribuye a consolidar una actividad esencial para nuestra economía y nuestra sociedad.

Además, comparte valores que son clave para el futuro de la economía como son la formación, la cualificación profesional, la innovación y la defensa de la empresa como motor de empleo y prosperidad. En este ámbito, desde Agremia y CEIM dedicamos un esfuerzo especial a apoyar y acompañar a las pymes, que constituyen la mayor parte de

nuestro tejido productivo, para que puedan afrontar sus retos, mejorar su competitividad y seguir generando empleo y oportunidades.

Por todo ello, Agremia ha sido y sigue siendo un socio estratégico para CEIM.

“En sectores como el de las instalaciones, cada día que se gana en trámites es un día que se gana en competitividad y capacidad de inversión”

El próximo Plan de Industria de la Comunidad de Madrid incluirá a la Servindustria como parte del tejido industrial madrileño para clarificar los servicios realizados por los instaladores, tal como hemos solicitado desde Agremia y Apiem, con el apoyo de CEIM y AECIM, ¿qué opinión le merece esta acción?

Valoramos muy positivamente que el próximo Plan Industrial de la Comunidad de Madrid reconozca expresamente a la servindustria como parte del tejido industrial madrileño. Es un planteamiento que venimos defendiendo desde hace tiempo porque responde a una realidad evidente: Madrid concentra una parte muy relevante de actividades de alto valor añadido vinculadas a la industria, entre ellas servicios técnicos, de instalación, mantenimiento, eficiencia energética, digitalización e ingeniería aplicada.

La industria actual no puede entenderse solo desde una visión clásica de la producción, sino también desde todo el ecosistema de servicios especializados que la hacen posible, la modernizan y la conectan con los grandes retos de competitividad, sostenibilidad y transformación tecnológica.

Por tanto, está plenamente justificado que este sector tenga reflejo en la planificación industrial de la región con entidad propia y medidas concretas que reconozcan su contribución al empleo y al desarrollo industrial de la Comunidad de Madrid.



Agremia agrupa a más de 2.100 empresas, un 40% de ellas autónomos, y su Escuela Técnica forma a más de 2.000 alumnos cada año; aun así, las empresas alertan de que no encuentran suficientes jóvenes instaladores. ¿Por qué España no está consiguiendo convertir una necesidad empresarial tan evidente en una oportunidad de empleo para los jóvenes? ¿Estamos fallando en la Formación Profesional, en la orientación laboral o en la imagen social de las profesiones técnicas?

España tiene una gran oportunidad para conectar mejor el talento joven con las necesidades de las empresas. Hoy sabemos que muchas compañías encuentran dificultades para cubrir determinados perfiles profesionales y que existe una demanda creciente de técnicos cualificados. Al mismo tiempo, la Formación Profesional se ha consolidado como una vía cada vez más valorada por los jóvenes y las empresas, con elevados niveles de inserción laboral y una clara capacidad para responder a las necesidades del mercado de trabajo.

Sectores como el de las instalaciones y la energía ofrecen carreras estables, con gran proyección de futuro y remuneraciones competitivas. Pero tenemos un reto pendiente: debemos seguir pidiendo a las Administraciones una orientación académico-profesional desde edades tempranas para acercar estas oportunidades a los jóvenes, poner en valor el papel de las profesiones técnicas y ayudarles a descubrir itinerarios profesionales que les permitan desarrollar un proyecto de vida atractivo, estable y con futuro.

Cómo valora los programas desarrollados por Agremia para recuperar la figura del aprendiz, como el Proyecto Creando Cantera, o iniciativas como Ahorra con CAEs para impulsar la eficiencia energética en la región a través de la aerotermia.

La valoración es muy positiva porque ambas iniciativas responden a dos de los grandes desafíos que tenemos como sociedad y como economía: la generación de talento y la transición energética. Proyectos como Creando Cantera son un magnífico ejemplo de ello, ya que ayudan a acercar a los jóvenes a profesiones con una elevada empleabilidad, recuperan la figura del aprendiz y facilitan la transmisión de conocimiento entre generaciones, algo esencial para garantizar el relevo profesional en sectores estratégicos como el de las instalaciones y la energía.

Del mismo modo, iniciativas como Ahorra con CAEs ponen de manifiesto el compromiso del sector con la eficiencia energética y la descarbonización, impulsando soluciones innovadoras como la aerotermia y acercando sus beneficios tanto a las empresas como a los ciudadanos.

Desde CEIM creemos que actuaciones como estas tienen un doble valor: por un lado, ayudan a generar el talento que necesitan las empresas y ofrecer oportunidades de empleo y, por otro, contribuyen a responder a grandes desafíos de nuestra sociedad, como la transición energética. Son ejemplos de cómo la colaboración entre empresas, centros formativos y asociaciones empresariales puede generar oportunidades, impulsar la competitividad y crear empleo de calidad.

Las bajas laborales costaron a Madrid 5.969 millones de euros en 2025, un 17,2% más que un año antes. ¿Cómo se puede corregir esta situación que afecta fundamentalmente a las pymes?

El absentismo laboral ha dejado de ser un fenómeno coyuntural y se ha convertido en un problema de enorme impacto para las empresas madrileñas. Su dimensión es especialmente preocupante para las pymes, que cuentan con menos margen para





Bombas de Calor Bosch

Gama Compress

Ahorro, rentabilidad y eficiencia, ya sea con una bomba de calor multitarea para climatización o específica para agua caliente.

Soluciones innovadoras de alta eficiencia, silenciosas y con un diseño compacto y elegante.

www.bosch-homecomfort.es



BOSCH

Innovación para tu vida



Home Comfort Group

asumir estos costes, reorganizar equipos y mantener su actividad con normalidad.

Por eso, desde CEIM venimos reclamando una respuesta urgente y eficaz, basada en tres prioridades: mejorar la coordinación entre el sistema sanitario y las mutuas colaboradoras; agilizar los diagnósticos, tratamientos y procesos de recuperación; y permitir una participación más activa de las mutuas en el seguimiento de determinadas contingencias. Necesitamos un sistema más ágil y eficiente, que facilite una reincorporación segura al trabajo y reduzca una factura que está lastrando especialmente a las pymes.

CEIM reclama una energía abundante, segura y competitiva. ¿Cómo se puede acelerar la transición energética sin que el coste de esa transición termine reduciendo la competitividad de las pymes? ¿Y qué papel deberían tener las empresas instaladoras en el diseño de esa política energética?

La clave está en entender que la transición energética y la competitividad no pueden ser dos objetivos separados ni contrapuestos, sino que deben ir de la mano. Para lograrlo, es necesario que la política energética se apoye en principios como la neutralidad tecnológica, la estabilidad regulatoria y la seguridad en el suministro, así como actuar sobre los costes para conseguir unos precios finales de la energía competitivos.

La prórroga de la central nuclear de Almaraz hasta 2030 es una buena noticia y responde a una reivindicación que desde CEIM venimos planteando desde

hace tiempo. España necesita un modelo energético realista, basado en la neutralidad tecnológica y en la convivencia de la energía nuclear y las renovables, que garantice la seguridad del suministro, precios competitivos y una mayor autonomía energética. Pero este paso no puede llevarnos a la complacencia. Debemos seguir avanzando en una política energética seria y equilibrada, capaz de compatibilizar la descarbonización con la competitividad de nuestras empresas y la seguridad de suministro.

Para ello, se debe rebajar la fiscalidad de la energía, reforzar las redes de transporte y distribución, agilizar los permisos y las autorizaciones, y avanzar hacia un marco regulatorio estable y predecible que facilite las inversiones. Todo ello debe orientarse a lograr precios finales de la energía competitivos para empresas y ciudadanos, evitando que la transición energética se traduzca en una pérdida de competitividad.

En definitiva, la política energética debe entenderse también como una política de competitividad empresarial e industrial, capaz de acompañar la descarbonización sin poner en riesgo la actividad, la inversión ni el empleo.

Las empresas instaladoras deberían poder participar activamente en el diseño de la política energética, ya que pueden aportar una visión muy práctica sobre las medidas que son técnicamente viables, las soluciones que pueden implantarse de una manera efectiva, las barreras administrativas que existen, así como las mejoras en la normativa e incentivos que podrían implementarse.

Desde 2019 han desaparecido unas 22.700 microempresas. ¿Se está convirtiendo el tamaño en una desventaja para competir, especialmente en el sector de las instalaciones donde predominan las pymes y autónomos?

Es una realidad preocupante. Las microempresas, los autónomos y las pymes siguen siendo la columna vertebral de nuestra economía y también del sector de las instalaciones, pero en los últimos años han tenido que afrontar un entorno cada vez



más exigente: más costes laborales y energéticos, más cargas administrativas, más obligaciones regulatorias y mayores dificultades para encontrar profesionales cualificados. Todo ello afecta especialmente a las empresas de menor tamaño, que cuentan con menos recursos para absorber esos impactos.

Precisamente por eso necesitamos un entorno que favorezca el crecimiento empresarial. España tiene un problema estructural de tamaño de empresa y debemos eliminar las barreras que frenan a muchas pymes cuando quieren crecer, invertir o contratar.

Ganar dimensión permite ser más productivos, internacionalizarse, innovar más y afrontar mejor los cambios del mercado. El objetivo no debe ser proteger que las empresas sigan siendo pequeñas, sino facilitar que puedan crecer y convertirse en medianas y grandes empresas, manteniendo toda la fortaleza y el dinamismo que caracteriza a nuestro tejido empresarial.

Al igual que Agremia que denuncia una hiperregulación, CEIM también reclama una regulación más sencilla y estable. ¿Qué tres trabas eliminaría mañana para facilitar la actividad de las pymes?

Si tuviera que elegir tres prioridades, la primera sería reducir la burocracia innecesaria. Esta necesidad se encuentra también en el centro de la agenda europea: informes como el Draghi y el Letta han advertido de que la fragmentación normativa y la sobrecarga regulatoria generan costes para las empresas y perjudican la competitividad. Regular más no significa necesariamente regular mejor; debemos avanzar hacia normas más sencillas, proporcionadas, coherentes y fáciles de cumplir.

La segunda prioridad sería extender el uso de la declaración responsable allí donde sea posible, sustituyendo procedimientos largos y autorizaciones previas por mecanismos más ágiles que permitan a las empresas iniciar su actividad con mayor rapidez. Y la tercera, avanzar hacia una regulación más esta-



ble y predecible, porque las pymes necesitan dedicar sus esfuerzos a crecer, innovar y crear empleo, no a adaptarse continuamente a nuevos requisitos administrativos. En sectores como el de las instalaciones, cada día que se gana en trámites es un día que se gana en competitividad y capacidad de inversión.

“Regular más no significa necesariamente regular mejor; debemos avanzar hacia normas más sencillas”

Madrid está atrayendo grandes inversiones en centros de datos, con enormes necesidades de electricidad, climatización e infraestructuras. ¿Considera que es una oportunidad estratégica para las empresas instaladoras?

Sin ninguna duda. Madrid se está consolidando como uno de los grandes polos tecnológicos de Europa, y las inversiones en centros de datos representan una oportunidad estratégica para nuestra economía y para muchas empresas madrileñas. En una economía cada vez más digitalizada y con un uso creciente de la inteligencia artificial, estas infraestructuras son esenciales para avanzar en la transformación tecnológica del tejido empresarial. Precisamente por ello, es fundamental apostar por una normativa que no penalice la inversión en centros de datos en España. Los proyectos internacionales comparan costes, disponibilidad energética, plazos administrativos, estabilidad regulatoria y seguridad jurídica; y ante esto, si el marco español pierde competitividad, las inversiones pueden desplazarse hacia otros países, con el consiguiente perjuicio para nuestra soberanía digital y para el avance de la digitalización. Necesitamos, por tanto, una regulación proporcionada y predecible que compatibilice la sostenibilidad con la competitividad y facilite el desarrollo de estas inversiones estratégicas. Detrás de cada centro de datos existe, además, un ecosistema de empresas en materia de climatización, instalaciones eléctricas, seguridad, mantenimiento y otros servicios especia-

lizados, ámbitos en los que las empresas instaladoras tienen mucho que aportar.

Si tuviera que elegir un único reto para la empresa madrileña en los próximos cinco años, ¿cuál sería: talento, energía, productividad, fiscalidad, vivienda o regulación?

Todos ellos son retos que tenemos por delante y que debemos afrontar como sociedad. Pero, si tuviera que establecer un orden de prioridades, situaría el talento en primer lugar.

Las empresas pueden invertir, innovar y adaptarse a los cambios tecnológicos, pero necesitan personas preparadas para hacerlo posible. Y esto es especialmente relevante en sectores como el de las instalaciones, donde la formación, la cualificación y el relevo generacional son determinantes para seguir creciendo. Por eso, uno de los grandes desafíos de los próximos años será atraer más talento hacia estas profesiones, prestigiar la formación técnica y conectar mejor las necesidades de las empresas con el sistema educativo. De cómo respondamos a ese reto dependerá en gran medida la competitividad futura de nuestra economía.

Para terminar, en este año que entra, 2027, Agremia cumplirá 50 años como asociación referente en el sector de las instalaciones no solo en la Comunidad de Madrid, sino en toda España. ¿Contamos con usted para celebrar esta efeméride y seguir creciendo juntos con la CEIM?

Por supuesto que espero poder compartir una fecha tan señalada como el 50 aniversario de Agremia. Será una magnífica oportunidad para reconocer el trabajo realizado durante estas décadas y para seguir fortaleciendo una colaboración que ha dado grandes frutos. Desde CEIM afrontamos ese futuro con la misma voluntad de seguir trabajando juntos en defensa de nuestras empresas, convencidos de que la colaboración, la confianza mutua y la visión compartida que han marcado estos primeros cincuenta años seguirán guiándonos durante, al menos, los cincuenta años que están por venir.

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.



AGREMIA RECIBE EL PREMIO DE MEDIO AMBIENTE DE LA COMUNIDAD DE MADRID POR SU INICIATIVA AHORRA CON CAES

La Asociación de Empresas del Sector de las Instalaciones y la Energía (Agremia) ha sido reconocida con el Premio de Medio Ambiente de la Comunidad de Madrid en la categoría de Energía, correspondiente a la primera edición de estos galardones, por su contribución a través de la iniciativa Ahorra con CAEs, a la sustitución o hibridación de calderas de combustión por sistemas de aerotermia, favoreciendo la reducción de emisiones contaminantes y el consumo energético.

Esta innovadora iniciativa ha acercado el Sistema de Certificados de Ahorro Energético (CAEs) a miles de ciudadanos y empresas madrileñas, desde un modelo basado en la transparencia, la profesionalidad y el beneficio social. A fecha de hoy ya son más de 1.000 las actuaciones de eficiencia energética gestionadas desde Agremia.

Este premio reconoce una labor colectiva que ha sido posible gracias al compromiso de la Junta Directiva de Agremia y la colaboración de numerosas entidades, instituciones y profesionales que, desde el comienzo, creyeron en la capacidad de los CAEs para convertirse en una herramienta útil al servicio de la sociedad.

Desde Agremia, queremos expresar nuestro agradecimiento a las asociaciones sectoriales AFEC, FECECA y ANESE, cuyo respaldo técnico y sectorial de manera solidaria ha contribuido decisivamente al desarrollo y consolidación del proyecto.

Este premio también pertenece a las organizaciones empresariales madrileñas de las que Agremia forma parte, **AECIM** y **CEIM**, que han acompañado e impulsado esta iniciativa desde sus primeros pasos, reforzando su visibilidad y legitimidad institucional. Asimismo, a las asociaciones hermanas de Barcelona, Sevilla y Toledo (Gremimet, Epyme y Asetife) por trasladar esta iniciativa más allá de la Comunidad de Madrid.

Agremia desea destacar igualmente la colaboración de **Iberdrola**, como sujeto obligado y socio estratégico del proyecto, cuya confianza permitió demostrar que era posible desarrollar un modelo eficiente, transparente y plenamente alineado con los objetivos de ahorro energético del sistema.



Ahorra con CAES

Del mismo modo, la asociación agradece el apoyo permanente de la Dirección General de Transición Energética de la Comunidad de Madrid, que ha acompañado el desarrollo de esta iniciativa desde una visión compartida de impulso a la eficiencia energética, así como al Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, por su disposición al diálogo y por su apoyo continuo al despliegue de los CAEs como instrumento de política energética.

Gracias a este trabajo colectivo, la Comunidad de Madrid se ha convertido en una de las regiones de referencia en la aplicación de la ficha RES060, consolidando un modelo que facilita la participación de ciudadanos, empresas instaladoras y agentes del sector en las políticas de ahorro energético.

Sin embargo, el principal reconocimiento corresponde a las más de 300 empresas asociadas a Agremia adheridas al programa Ahorra con CAEs.

Ellas han sido las verdaderas protagonistas de esta iniciativa. Desde el primer momento hicieron suyo un modelo basado en la transparencia, la honestidad, la confianza y el compromiso con el cliente, demostrando que es posible impulsar la eficiencia energética desde valores sólidos y una clara vocación de servicio.

El modelo promovido por Agremia se ha construido con una premisa esencial: que el beneficio económico de los CAEs llegue íntegramente al ciudadano y contribuya a incentivar las actuaciones de ahorro energético.

Este compromiso ha permitido generar confianza en el mercado, multiplicar el impacto de las actuaciones realizadas y demostrar que la colaboración entre administración, empresas, asociaciones sectoriales y ciudadanos puede convertirse en una poderosa herramienta para avanzar hacia una sociedad más eficiente y sostenible.

“Este premio nos emociona especialmente porque reconoce una forma de hacer las cosas. Ahorra con CAEs no es solo un proyecto de eficiencia energética; es la demostración de que cuando una asociación, unas empresas comprometidas, las administraciones públicas y los agentes del sector trabajan con transparencia y una visión compartida, se pueden conseguir resultados extraordinarios. Este reconocimiento pertenece a nuestras empresas asociadas, a nuestro equipo y a todas las entidades e instituciones que han creído en este modelo desde el primer día”, destaca Inmaculada Peiró, directora General de Agremia.

La entrega oficial de los I Premios de Medio Ambiente de la Comunidad de Madrid tendrá lugar el próximo 20 de octubre en la Real Casa de Correos, sede de la Presidencia de la Comunidad de Madrid, en un acto institucional en el que se reconocerán las iniciativas más destacadas en materia de sostenibilidad, innovación y protección del medio ambiente.



10 CLAVES DEL ÉXITO DE AHORRA CON CAES

CUANDO EL INTERÉS COLECTIVO SUPERA AL INTERÉS PARTICULAR



INMACULADA PEIRÓ
Secretaria General de Agremia
inma.peiro@agremia.com

En muchas ocasiones se analiza el éxito de un proyecto desde una perspectiva puramente económica: volumen gestionado, cuota de mercado o crecimiento alcanzado. Sin embargo, existen iniciativas cuyo verdadero valor reside en algo más profundo: la capacidad de generar confianza, movilizar a un sector y crear valor compartido para todos sus integrantes.

Ese es precisamente el caso de Ahorra con CAEs, la plataforma impulsada por Agremia que, en dos años y medio, ha logrado canalizar aproximadamente el 80% de los ahorros energéticos que se transforman en Certificados de Ahorro Energético (CAEs) a través de Sujetos Obligados en la Comunidad de Madrid, gestionando más de 1.000 actuaciones de las fichas de sustitución o hibridación de caldera por aerotermia

La pregunta es evidente: ¿cómo una organización empresarial sin ánimo de lucro ha conseguido liderar un mercado en el que operan grandes compañías, comercializadoras energéticas, ingenierías, intermediarios y agentes especializados?

La respuesta no está en una única razón, sino en una combinación de factores y, por ello, trataré de resumir las claves de este éxito, sin que el orden en que las exponga implique una mayor o menor relevancia.

1. LA VOCACIÓN DE SERVICIO COMO PUNTO DE PARTIDA

La primera de estas claves tiene que ver con la propia naturaleza de nuestra organización. Agremia es una organización sin ánimo de lucro que no nace para obtener beneficios económicos. Nuestro objetivo es generar valor y prestar servicio a las empresas instaladoras que representamos. Eso no significa que otros modelos empresariales no sean legítimos; lo son y cumplen una función importante en el mercado. Pero nuestra aproximación es diferente.



Cuando desde Agremia se diseña la plataforma Ahorra con CAEs, se hace con una pregunta muy sencilla: ¿cómo podemos ayudar a las empresas instaladoras a aprovechar una oportunidad que está naciendo y que puede generar negocio para ellas y ahorro e incentivos para sus clientes? Toda la estrategia posterior ha estado alineada con esa idea inicial. La prioridad siempre ha sido generar negocio y dinamizar el mercado de las instalaciones, facilitando la participación del mayor número posible de empresas instaladoras asociadas.



Ahorra con CAES



Cada generación tiene el compromiso de escribir su propia historia, de ver lo que otros no ven, de mejorar lo que parecía inmejorable...

Una bomba de calor diseñada para proporcionar la máxima SEGURIDAD

1 SOSTENIBLE

- Altísimo rendimiento a todas las temperaturas
- Nuevos refrigerantes, como el R-290
- Aprovecha de manera óptima la energía fotovoltaica

2 CONECTADA

- Conectividad de serie
- Control remoto vía internet

3 DISCRETA

- Unidad exterior con reducido impacto visual
- La más silenciosa en su categoría
- Unidades interiores con diseño moderno

4 INTUITIVA

- Manejo sencillo e intuitivo
- Compatible con Onecta

R-290

2. QUINCE AÑOS DE EXPERIENCIA NO SE IMPROVISAN

Ahorra con CAEs se sustenta, en gran medida, en la experiencia acumulada por Agremia. Durante más de 15 años, Agremia ha gestionado programas de ayudas públicas, planes renove de calderas, de salas de calderas y aire acondicionado, así como proyectos de impulso a la eficiencia energética. Hemos aprendido a interpretar normativas, simplificar trámites administrativos y acompañar a miles de empresas y ciudadanos en procesos complejos.

A esta experiencia se suman los seis años como entidad colaboradora del Ayuntamiento de Madrid para la gestión del plan Cambia 360 de instalaciones térmicas, desarrollando además herramientas y plataformas digitales que han permitido optimizar la gestión de expedientes y subvencio-



nes. Los CAEs son un instrumento innovador, pero la gestión documental y de ayudas, así como la relación con la Administración, forman parte de un conocimiento que Agremia lleva años construyendo. La tecnología puede desarrollarse en poco tiempo. La experiencia, no.

3. UN EQUIPO MULTIDISCIPLINAR AL SERVICIO DE LAS EMPRESAS INSTALADORAS

Detrás de cada actuación, cada expediente y cada CAE generado existe un equipo humano extraordinario.

El éxito de Ahorra con CAEs no es consecuencia del trabajo de un departamento aislado de Agremia. Es el resultado de la implicación conjunta de su Junta Directiva, de dirección, del área de ayudas, técnica, jurídica, financiera, marketing y comunicación, y en definitiva de todos los profesionales que forman parte de Agremia.



Se trata de un equipo altamente especializado, y con un objetivo común: hacer más fácil la vida a las empresas instaladoras. Cuando una organización consigue que todas sus áreas trabajen coordinadamente alrededor de una misma misión, los resultados terminan llegando.

4. REPRESENTACIÓN INSTITUCIONAL Y DIÁLOGO PERMANENTE

Una asociación empresarial no sólo presta servicios, cumple una misión aún más importante que es la de representar a un sector, y Agremia lleva décadas ejerciendo de interlocutor entre las empresas instaladoras y las Administraciones Públicas, de hecho, el año que viene cumpliremos 50 años. Esa capacidad de representación resulta especialmente importante en un mecanismo tan novedoso como el sistema CAE. El diálogo permanente con el Ministerio para la Transición Ecológica y Reto Demográfico y con la Dirección General de Transición Energética y Economía Circular de la Comunidad de Madrid, ha permitido trasladar propuestas, resolver dudas o incertidumbres y contribuir al desarrollo práctico de un instrumento que todavía está evolucionando. El resultado es el liderazgo indiscutible de la Comunidad de Madrid en actuaciones de la ficha RES060.



Y esto refuerza la confianza de las empresas en Agremia, porque saben que no están solas cuando tienen que enfrentarse a procedimientos complejos o incidencias con las distintas Administraciones Públicas.

La colaboración institucional no es un privilegio, es una responsabilidad. Y cuando se ejerce con rigor y lealtad, genera beneficios para todos: Administración, empresas y consumidores.

5. TRANSPARENCIA COMO ELEMENTO DIFERENCIAL

Desde el inicio de Ahorra con CAEs apostamos por un modelo de transparencia total. Publicamos mensualmente la actividad gestionada, los precios de referencia y los principales indicadores del sistema. Lo hacemos porque creemos que las empresas instaladoras y la sociedad en general tienen derecho a conocer cómo funciona el mercado y cuáles son las condiciones reales de las operaciones. La transparencia reduce incertidumbres, evita especulaciones y fraudes, y fortalece la confianza de todos los actores implicados. Y la confianza, en



un mercado emergente es, probablemente, el activo más valioso.

6. LAS LÍNEAS ESTRATÉGICAS: CONSTRUIR JUNTOS PARA LLEGAR MÁS LEJOS

Otra de las claves del éxito de Ahorra con CAEs ha sido la capacidad de Agremia para construir alianzas estratégicas sólidas con organizaciones y empresas que comparten una misma visión: acercar los Certificados de Ahorro Energético a la sociedad y convertirlos en una oportunidad para empresas y consumidores.

En este sentido, merece una mención especial Iberdrola, como Sujeto Obligado, que creyó en el proyecto desde sus primeras fases. Su implicación ha sido fundamental para dotar al proyecto de estabilidad económica con el mejor precio de CAEs del mercado en la ficha RES060, así como solvencia y capacidad de crecimiento.

Asimismo, la colaboración con entidades de referencia como ANESE, FECECA y AFEC ha resultado decisiva para impulsar el conocimiento del sistema CAE, y favorecer el intercambio de experiencias. Y



como no, con otras asociaciones de empresas instaladoras, Gremimet Barcelona, Epyme Sevilla o Asetife Toledo. Esta red de colaboración sigue creciendo día a día y expandiendo el modelo por toda España.

Estas alianzas han demostrado que los grandes avances sectoriales se producen cuando desaparecen los intereses particulares y prevalece una visión compartida. Cuando asociaciones trabajan en la misma dirección, el resultado es un mercado más dinámico, más eficiente y con mayores beneficios para toda la sociedad.

7. DIFUNDIR, EXPLICAR Y EVANGELIZAR

Otro de los factores determinantes ha sido la comunicación. Los CAEs eran prácticamente desconocidos para gran parte del mercado hace dos años y medio. Por ello, Agremia decidió asumir una labor divulgativa intensa mediante jornadas técnicas, foros sectoriales, mesas redondas, encuentros profesionales y campañas de comunicación dirigidas tanto a empresas como a consumidores.

La difusión realizada a través de medios especializados y generalistas, incluyendo vídeos con actuaciones reales gestionadas o campañas en Telemadrid, ha contribuido a dar visibilidad a una oportunidad que hoy está permitiendo reducir el coste de numerosas inversiones en eficiencia



energética. Los mercados no crecen solos. Es necesario explicarlos y acercarlos a quienes pueden beneficiarse de ellos.

8. EL APOYO IMPRESINDIBLE DE FABRICANTES Y DISTRIBUIDORES

Ninguna transformación sectorial puede desarrollarse sin la implicación de toda la cadena de valor. Por ello, merece un reconocimiento especial el compromiso mostrado por los fabricantes de aerotermia y bombas de calor, así como por el canal de distribución de la Comunidad de Madrid. Su colaboración y apoyo a Agremia ha sido fundamental para disponer de una base de datos de equipos de aerotermia en nuestra plataforma, formar a equipos comerciales, trasladar conocimiento al mercado y ayudar a que las empresas instaladoras comprendieran el potencial de los CAEs como herramienta de competitividad.



Cuando fabricantes, distribuidores, instaladores y asociaciones trabajan en la misma dirección, los resultados se multiplican.



9. LA TECNOLOGÍA Y EL ENFOQUE EN UNA FICHA DETERMINADA

Otra de las claves de este éxito ha sido la tecnología. Un modelo de plataforma creado por Agremia, contando con un proveedor de confianza y construida sobre años de experiencia en gestión de ayudas y conocimiento del sector. Diseñada con criterios propios, basada en la transparencia, la sencillez y la eficiencia. Además, apostamos por un enfoque centrado en una ficha que conocemos en profundidad, la RES060, que utilizan mayoritariamente nuestras empresas y en la que AGREMIA es referente. Esta especialización ha sido deter-



minante para crear una herramienta útil, fiable y capaz de generar resultados desde el primer momento.

10. LA VERDADERA RAZÓN DEL ÉXITO

Sin embargo, existe una última razón que no puede medirse solo en cifras. La verdadera explicación del éxito de Ahorra con CAEs y de Agremia son sus empresas asociadas.

Más de 325 de sus 2.120 empresas instaladoras han confiado y han participado activamente en www.ahorraconcaes.com, demostrando una enorme capacidad de adaptación e innovación. Empresas que, de forma mayoritaria en Madrid, han optado por trasladar el valor económico de los CAEs a sus clientes, sin participar ni lucrarse directamente de esos ingresos, permitiendo que sean los usuarios finales que han realizado una importante inversión, quienes obtengan el máximo beneficio del sistema. Esta decisión demuestra algo que va mucho más allá de una estrategia comercial. Refleja una forma de entender la profesión basada en la honestidad, la confianza y la visión a largo plazo. Nuestros asociados han comprendido que su legítimo beneficio se encuentra en la instalación realizada, en el trabajo bien ejecutado, en la oportunidad de generar nueva actividad y, sobre todo, en



construir relaciones duraderas con sus clientes. Su confianza es nuestro principal activo y asumimos con ello una enorme responsabilidad.

Ahorra con CAEs es, sin duda, un caso de éxito. Pero, sobre todo, es la demostración de que cuando una organización trabaja desde el interés general, con profesionalidad, transparencia y vocación de servicio, es posible alcanzar resultados extraordinarios.

Y ese seguirá siendo el camino de Agremia en los próximos 50 años.



JAVIER. ECOINSTALADOR, COMPROMETIDO

NO ES LO MISMO RECICLAR, QUE RECICLAR BIEN



AGREMIA Y GREMIMET REFUERZAN SU COLABORACIÓN PARA IMPULSAR EL FUTURO DE LAS EMPRESAS INSTALADORAS

Agremia y GREMIMET, las dos mayores asociaciones de empresas instaladoras del país, estrechan su colaboración para avanzar en proyectos de digitalización, inteligencia artificial y desarrollo del talento, con el objetivo de fortalecer la competitividad del sector y ofrecer más valor a sus empresas asociadas.

Las dos principales asociaciones de empresas instaladoras de España, Agremia y GREMIMET, han mantenido un encuentro institucional para compartir proyectos, analizar los retos del sector y explorar nuevas líneas de colaboración. Juntas representan a cerca de 4.000 empresas instaladoras de Madrid y Barcelona.

La reunión contó con la participación de Emiliano Bernardo, presidente de Agremia; Inmaculada Peiró, secretaria general de la asociación; Alfred Martínez-Sabadell, presidente de GREMIMET; y Daniel Carrasco, director general de la organización catalana. Durante el encuentro se puso de manifiesto la importancia de fortalecer la cooperación entre

asociaciones para ayudar a las empresas a afrontar desafíos cada vez más complejos, como la digitalización, la incorporación de nuevas tecnologías, la captación de talento o la transición energética.

Uno de los proyectos más destacados en los que ambas entidades ya trabajan conjuntamente es la implantación de Microsoft Business Central, una herramienta que permitirá mejorar la gestión interna, optimizar procesos y sentar las bases para futuros desarrollos relacionados con la inteligencia artificial. Entre ellos destaca el proyecto GREMIO 360, orientado a ofrecer nuevos servicios y soluciones digitales para las empresas instaladoras.

Además, ambas organizaciones compartieron una visión común sobre la necesidad de avanzar hacia un ecosistema sectorial más conectado, en el que empresas, profesionales, centros de formación,

fabricantes, compañías energéticas y administraciones puedan colaborar de forma más eficiente.

Para Emiliano Bernardo, la evolución tecnológica y los retos asociados a la productividad, el talento y la sostenibilidad requieren nuevas herramientas y una mayor colaboración entre todos los agentes del sector. Por su parte, Alfred Martínez-Sabadell destacó que la transformación digital debe convertirse en una palanca estratégica para mejorar la competitividad de las empresas instaladoras y reforzar la capacidad de respuesta del sector ante los desafíos futuros.

La reunión concluyó con el compromiso de seguir desarrollando iniciativas conjuntas que generen valor para las empresas asociadas. Una colaboración que refuerza el papel de Madrid y Barcelona como motores de transformación y modernización del sector de las instalaciones en España.

Agremia

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS
DEL SECTOR DE LAS INSTALACIONES
Y LA ENERGÍA

Compra y Venta de Empresas Instaladoras entre Socios de Agremia

Conectamos oportunidades.
Impulsamos tu futuro.



¿Estás pensando
en jubilarte y vender
tu empresa instaladora?

Encuentra la mejor oportunidad
dentro de Agremia.



¿Quieres crecer
adquiriendo una empresa
ya consolidada?

Impulsa tu expansión de la mano
de empresas del sector.

TU EXPERIENCIA
PUEDE SER EL INICIO
DE NUEVOS PROYECTOS



Intermediación
de confianza



Red de contactos
cualificados



Continuidad
del negocio



Apoyo institucional
de Agremia



Más información
juridico@agremia.com



914 687 251 ext 105

*El valor
de un sector
más fuerte*

FALLECE JUAN RAMIRO, VICEPRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN EN LOS AÑOS 80 Y PROFESOR DE NUESTRA ESCUELA

El pasado 9 de septiembre falleció Juan Ramiro, una persona profundamente vinculada a Agremia, de la que fue vicepresidente en la década de los 80 y profesor de nuestra Escuela Técnica.

Reconocido por su cercanía, generosidad y vocación de servicio, dedicó gran parte de su trayectoria a la formación de profesionales del sector, contribuyendo al desarrollo de numerosas generaciones de instaladores y técnicos madrileños. Fue también un firme defensor del asociacionismo empresarial y participó activamente en Asefosam, convencido de que la formación era una de las claves para impulsar la profesionalización del sector.

Desde Agremia trasladamos nuestro más sentido pésame a su familia, amigos y compañeros, y recordamos con cariño a una gran persona, un excelente profesor y un referente para nuestra asociación.

JUAN RAMIRO VÁZQUEZ, MAESTRO DE MAESTROS

Juan Ramiro es ese tipo de personas que merece la pena conocer, al menos, una vez en la vida. Hablo en presente pues para la Escuela sigue estando aquí con nosotros, por medio de sus enseñanzas y ejemplos.

A todos los que hemos tenido la gran suerte de conocerle nos ha marcado, y no sólo en el aspecto técnico en donde atesoraba 60 años de oficio en el mundo de las instalaciones y, particularmente, en nuestra querida Fontanería que amaba profundamente, sino más bien en el aspecto personal. Era un MAESTRO con mayúsculas pues a sus alumnos/as les enseñaba magistralmente el oficio pero, lo que es más importante, a comportarse en la vida con rectitud, honradez y seriedad, tal como él era.

Además, MAESTRO de maestros, fue uno de los pioneros hace casi 50 años de nuestra Escuela Técnica, llevaba en su forma de ser la generosidad de compartir sus conocimientos con todo el mundo sin restricción y supo ver desde muy pronto que nuestro sector sin formación tenía poco que hacer, por ello es uno de los padres de nuestro actual centro e instructor de muchos de los profesores que han pasado y actualmente ejercen en él. El agradecimiento que el sector debe a las contribuciones de Juan debe ser enorme, pero desde la Escuela de Agremia es infinito; por eso lo recordamos, le echamos de menos y le tenemos permanentemente presente.

Victor Pernía

Director Escuela Técnica de Agremia





ABSENTISMO: DE LA GESTIÓN DE LAS BAJAS A LA CONSTRUCCIÓN DE EMPRESAS SALUDABLES

LUIS IGLESIAS, DIRECTOR DE Q-READY, EMPRESA ESPECIALIZADA EN ABSENTISMO DEL GRUPO QUIRÓNPREVENCIÓN

El absentismo laboral se ha consolidado como uno de los principales desafíos para las empresas españolas. Más allá de la ausencia puntual de un trabajador, se trata de un fenómeno con impacto directo sobre la productividad, la competitividad y la capacidad de crecimiento de las organizaciones. En un contexto marcado por la dificultad para encontrar talento y la necesidad de maximizar la eficiencia, abordar el absentismo se ha convertido en una prioridad estratégica.

Tradicionalmente, las ausencias al trabajo se han analizado desde una perspectiva administrativa o legal. Sin embargo, las compañías más avanzadas han comprendido que el reto es mucho más complejo. Gestionar el absentismo requiere conocer sus causas, medir su impacto y desarrollar una estrategia que combine prevención, salud y compromiso.

UN FENÓMENO CON IMPORTANTES CONSECUENCIAS

Las ausencias justificadas forman parte de un sistema de protección laboral esencial para garantizar el bienestar de las personas trabajadoras. No obstante, cuando las bajas se prolongan o alcanzan volúmenes elevados, las consecuencias para las empresas son significativas.

El absentismo supone costes directos asociados al trabajador ausente y, en muchos casos, a su sustitución. A ello se suman los costes de formación, la pérdida de productividad, la sobrecarga de los equipos y las dificultades para mantener el ritmo de crecimiento previsto. Además, muchas organizaciones encuentran cada vez más complicado cubrir temporalmente determinadas posiciones, especialmente en perfiles especializados.



Como afirmaba Lord Kelvin, “lo que no se mide, no se puede mejorar”. En materia de absentismo, esta máxima cobra especial relevancia. Solo a partir del conocimiento detallado de la situación es posible diseñar acciones verdaderamente eficaces.

MÁS ALLÁ DEL CONTROL: MOVILIZAR A LA ORGANIZACIÓN

Una vez identificado el punto de partida, las empresas deben poner en marcha medidas que impliquen a toda la organización.

Por ello, la pregunta ya no es si el absentismo debe gestionarse, sino cómo hacerlo de forma eficaz y sostenible.

LA IMPORTANCIA DE MEDIR ANTES DE ACTUAR

No existe una solución universal. Cada empresa tiene una realidad distinta en función de su actividad, composición de la plantilla, cultura organizativa o condiciones de trabajo.

El primer paso para desarrollar un plan eficaz es disponer de datos fiables. Analizar indicadores como la frecuencia de las bajas, su duración media o la evolución temporal permite detectar patrones y establecer objetivos realistas de mejora.

La comunicación interna desempeña un papel fundamental. Explicar de manera transparente cómo afecta el absentismo a la actividad de la empresa ayuda a generar conciencia y corresponsabilidad. Del mismo modo, resulta imprescindible formar a mandos intermedios y responsables de equipo, ya que son quienes mejor pueden detectar señales tempranas de desmotivación, conflictos o situaciones personales que puedan derivar en una ausencia prolongada.

También es importante humanizar la gestión. Aunque los datos agregados permiten entender el fenómeno, detrás de cada baja existe una realidad individual. Analizar los casos más complejos de forma personalizada facilita identificar las verdaderas causas y encontrar soluciones que beneficien tanto al trabajador como a la organización.





Todo ello debe ir acompañado de una aplicación rigurosa de la normativa laboral y de una integración del absentismo en las decisiones estratégicas de la compañía, desde la gestión de personas hasta los procesos de selección y desarrollo del talento.

LA SALUD COMO PALANCA DE CAMBIO

Toda gestión implica un control; sin embargo, centrar toda la estrategia únicamente en el seguimiento de las ausencias no es suficiente. Es necesario, además, poner en marcha acciones preventivas orientadas a disminuir la incidencia, y aquellas otras cuyo objetivo sea la disminución de la reincidencia.

Por este motivo, cada vez más organizaciones están evolucionando hacia modelos de empresa saludable, donde la promoción de la salud física, emocional y social de los profesionales se convierte en un eje estratégico.

El primer paso consiste en elaborar un mapa de salud de la plantilla, identificando los principales factores de riesgo, hábitos y necesidades. A partir de ese diagnóstico pueden impulsarse acciones específicas dirigidas a colectivos concretos: programas de actividad física, talleres de ergonomía, campañas de alimentación saludable, formación

en bienestar emocional o iniciativas orientadas a mejorar el descanso y la gestión del estrés.

La experiencia demuestra que estas medidas generan beneficios que van mucho más allá de la reducción del absentismo. También contribuyen a mejorar el clima laboral, fortalecer el compromiso y aumentar la satisfacción de los empleados.

UNA INVERSIÓN DE FUTURO

La lucha contra el absentismo no debe entenderse como una cuestión de vigilancia, sino como una apuesta por la salud y la sostenibilidad empresarial. Las organizaciones que mejor gestionan este fenómeno son aquellas que combinan el análisis de datos con una auténtica cultura preventiva.

Invertir en bienestar, escuchar a las personas y adaptar las acciones a las necesidades reales de cada plantilla no solo ayuda a reducir las ausencias, sino que también fortalece la productividad, mejora la experiencia del empleado y refuerza la capacidad competitiva de la empresa.

En definitiva, el absentismo ya no puede abordarse únicamente como un indicador de recursos humanos. Es un reflejo de la salud de la organización y una oportunidad para construir entornos de trabajo más saludables, comprometidos y resilientes.

POR QUÉ TENER IMPLANTADO UN MODELO COMPLIANCE EN CUALQUIER ENTIDAD JURÍDICA

JAVIER FERNÁNDEZ BLANCO. HÁBEAS CORPORATE COMPLIANCE, S.L.

Sobre compliance todo el mundo dice y escribe. Están en su perfecto derecho. Comencemos por definir lo que es compliance y así podremos tener una base común para ponernos de acuerdo.

Se define compliance como el conjunto de políticas, protocolos y procedimientos que permiten cumplir a una entidad jurídica sus obligaciones

legales, reglamentarias y normativas y sus normas de conducta y que evitan la comisión de delitos en su seno.

Y ese conjunto de políticas, protocolos y procedimientos debe estar interrelacionados para actuar de manera coordinada en pos de un objetivo común, de ahí que deban estar integrados en un Sis-

Necesidad estratégica
que genera confianza
y **transparencia**
y **garantiza**
la **sostenibilidad**
de la entidad

Soporte corporativo
de **exención** de la
responsabilidad penal
de la entidad y de sus
Administradores
y **Directivos**

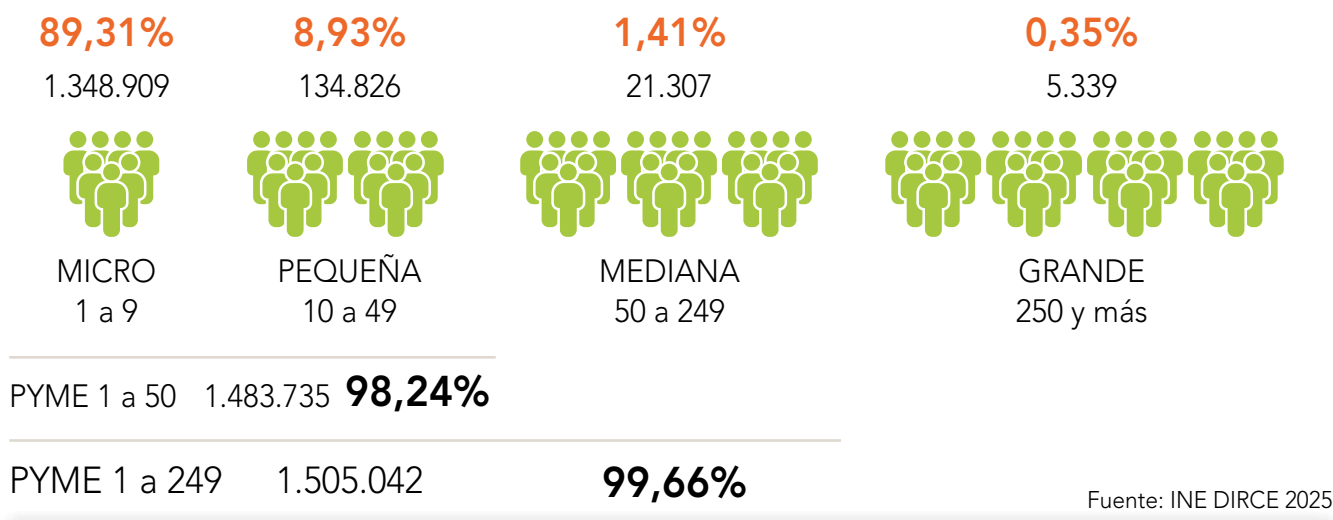
Sistema de Gestión reconocido,
en formato y contenido, a nivel
internacional (*)

(*) Según la Norma ISO 37301

DEMOGRAFÍA EMPRESARIAL EN ESPAÑA

AUTÓNOMOS SIN ASALARIADOS 1.800.443

EMPRESAS CON ASALARIADOS 1.510.381



tema (Sistema de Gestión del Compliance, SGC, o Modelo Compliance Integral).

Todavía hoy, una abrumadora de operadores enmarcan el compliance en su vertiente Penal (responsabilidad penal de las entidades jurídicas). Nos parece una visión y ejecución parcial del compliance.

Primera conclusión: El compliance es una necesidad estratégica que genera confianza y transparencia en la entidad jurídica y garantiza la sostenibilidad (permanencia en el tiempo) de la misma, mientras nos proporciona un soporte cierto de exención de la responsabilidad penal de la entidad jurídica y de sus administradores y directivos.

Muchos empresarios dicen que compliance es "cosa" de las medianas y grandes empresas. Craso error.

En España, las medianas empresas (de 50 a 249 asalariados) y las grandes empresas (más de 250 asalariados) representan el 1,76 % de las empresas con asalariados. Si dejamos que sean ellas las únicas que "hagan" compliance, no se habrán cum-

plido los objetivos del mismo, esto es, empresas mejor gestionadas, más transparentes y más seguras civil y penalmente.

En efecto, si las muy pequeñas y pequeñas empresas (98,24 % de las empresas españolas con asalariados y más del 70 % del empleo) no "hacen" compliance (adaptado a sus posibilidades organizativas y económicas), siendo los proveedores de servicios y productos, en muchos casos, de las medianas y grandes empresas, los objetivos del compliance no se podrán cumplir. Esos clientes, cada vez más, van a exigir a sus proveedores que demuestren su compromiso con el compliance.

Segunda conclusión: las sanciones económicas, responsabilidades civiles y responsabilidades penales por incumplimientos de la legislación, reglamentación y normativa y por comisión de delitos afectan a la totalidad de las entidades jurídicas en España. En los últimos 10 años, más de 400 sentencias por responsabilidad penal a entidades jurídicas (más de 50 del Tribunal Supremo) y más de 3.000 millones de euros en sanciones y multas. Y más del 90% de esas sanciones corresponden a pequeñas empresas.

Por tanto, un Sistema de Gestión del Compliance en una entidad jurídica:

- ▶ Evita sanciones económicas.
- ▶ Evita responsabilidades civiles.
- ▶ Evita responsabilidades penales.
- ▶ Genera confianza por mayor transparencia corporativa.
- ▶ Garantiza la sostenibilidad.
- ▶ Evita impactos negativos reputacionales.
- ▶ Mejora el Gobierno Corporativo.
- ▶ Mejora la gestión empresarial.
- ▶ Mejora el ambiente de trabajo.
- ▶ Mejora la rentabilidad.

Tercera conclusión: El compliance se convierte en un Sistema Rector de Gestión Empresarial.

Y, finalmente, veamos quién debe ser el aliado especialista que nos va a ayudar en este viaje de aportación de valor.

Ustedes son empresas del sector de las instalaciones y de la energía, productos y servicios en ese entorno de actividad económica. Nadie mejor que ustedes para saber quién debe ser su asesor en materia de compliance.

No obstante, un ruego a aquellas entidades jurídicas que sí ha demostrado interés por este tema. Como en todos los sectores, y si son emergentes más, hay de todo en la oferta. Por favor huyan de quien les diga que les implanta un Modelo Com-

pliance en unos días, de quien les entregue “papeles y papeles” sin haber realizado un riguroso análisis previo de su organización en todos los sentidos, de quien les diga que les implanta un software que se “encarga de todo”, de quien les asegure que con lo que le hacen “estarán siempre a salvo de sus responsabilidades civiles y penales”, de quien les diga que “si le contratan la formación bonificada, les regala el compliance”, de quien les ofrezca “un Compliance Low Cost con una cuota fija mensual”, etc. Son prueba evidente de servicios de fraude o, como la moda denomina, de “Fake Compliance”.

Deben exigir a su aliado:

- ▶ Especialización
- ▶ Exclusividad (origen de independencia).
- ▶ Independencia (sin otras vinculaciones que pudieran alterar la relación).
- ▶ Conocimientos y metodología contrastada de trabajo.
- ▶ Experiencia demostrable.

Cuarta conclusión: elijan a su asesor en materia de compliance con estrictos criterios de optima relación calidad/precio, lo mismo que ustedes proporcionan a sus clientes.

HÁBEAS CORPORATE COMPLIANCE, S.L. es Socio Colaborador de Agremia y ha implantado y mantiene actualizado un Sistema de Gestión del Compliance en Agremia.



HÁBEAS
Corporate Compliance

DE DIETRICH

CATÁLOGO TARIFA DE DIETRICH SEPTIEMBRE 2026

De Dietrich refuerza su catálogo con nuevas soluciones de alta eficiencia en aerotermia, calderas de condensación y control de instalaciones.

En aerotermia doméstica, la novedad más destacada es la gama de bombas de calor monobloc ALEZIO M MAX R290, unidad interior top de gama de la serie ALEZIO M R290. Con potencias de 4 a 13 kW, incorpora regulación Diematic Evolution con gestión de hasta tres circuitos de mezcla, un buffer patentado De Dietrich de 40 litros integrado y resistencia eléctrica de apoyo.

En calderas murales de gas, el catálogo incorpora la nueva gama de condensación VIVADENS MCR, integrada en el segmento doméstico medio. Incluye modelos solo calefacción de 24 y 32 kW, mixtos de 24/29 y 32/35 kW, y una versión mixta con acumulador integrado de 45 litros. Todos incorporan intercambiador de acero inoxidable monoespira, modulación 1:10 con ajuste automático de la combustión y regulación E-Pilot para hasta dos circuitos de calefacción.

El catálogo se completa con nuevas soluciones para la gestión de instalaciones: el regulador mural DIEMACONTROL PRO, capaz de gestionar cascadas de hasta 8 generadores —calderas, bombas de calor o sistemas híbridos caldera-bomba de calor— desde una pantalla táctil de alta resolución.



Alezio M MAX

Vivadens MCR



MHTC PRO

DiemaControl PRO

ARISTON

ARISTON PRESENTA NIMBUS 5: FÁCIL DE INSTALAR, DISEÑADA PARA ADAPTARSE

Ariston presenta Nimbus 5, su nueva generación de bombas de calor aire/agua con refrigerante natural R290, concebida para ofrecer una solución versátil y de altas prestaciones tanto en obra nueva como en proyectos de sustitución.

Bajo el concepto "Fácil de instalar, diseñada para adaptarse", Nimbus 5 responde a las necesidades de los profesionales del sector con un diseño desarrollado para simplificar el proceso de instalación y una configuración flexible capaz de adaptarse a diferentes tipos de viviendas y sistemas de climatización.



ALTO RENDIMIENTO CON R290

Nimbus 5 alcanza un COP de hasta 5,1 y una clasificación energética de hasta A+++, incluso a altas temperaturas. Su utilización de R290, un refrigerante natural con un potencial de calentamiento global cercano a cero, refuerza el compromiso de Ariston con el desarrollo de soluciones de climatización más sostenibles.

IMMERGAS

IMMERSPAGNA PRESENTA SU NUEVA TARIFA E INCORPORA EUREKA Y MAGIS M V2 A SU PORTFOLIO

Immerspagna publica su nueva Tarifa, que entró en vigor el 1 de octubre, y que incorpora dos importantes novedades dentro de su oferta de soluciones para calefacción, climatización y producción de agua caliente sanitaria: el revolucionario sistema híbrido EUREKA y la nueva generación de bombas de calor MAGIS M V2.



EUREKA: UNA NUEVA FORMA DE ABORDAR LA HIBRIDACIÓN

Entre las principales novedades se encuentra EUREKA, una solución híbrida que combina caldera de condensación, bomba de calor y climatización por expansión directa dentro de un sistema coordinado.

Su planteamiento permite aprovechar una instalación hidráulica existente —radiadores, suelo radiante o fan coils— e incorporar además climatización mediante unidades interiores tipo split, ofreciendo en un mismo sistema calefacción, refrigeración y producción de ACS.

MAGIS M V2: AEROTERMIA CON R290 Y HASTA 75 °C DE IMPULSIÓN

La segunda gran novedad es MAGIS M V2, la nueva gama de bombas de calor aire-agua monobloc de Immergas con refrigerante natural R290.

La gama está disponible en siete versiones, de 6 a 16 kW, tanto monofásicas como trifásicas, y puede trabajar en calefacción, refrigeración y producción de ACS mediante interacumulador externo.

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

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