

Nº 169  
tercer trimestre 2018



Asociación Provincial  
de Empresas Instaladoras de Sevilla



Cerca de 500 profesionales se dan cita en Sevilla en el Eurovent Summit

ORGANIZAN  
**conaif**   **CAFONGAS**  
LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

**CONGRESO CONAIF**  
18-19/OCTUBRE/2018  
AUDITORIO ALFREDO KRAUS  
LAS PALMAS DE GRAN CANARIA  
29ª edición

El encuentro de los instaladores  
[www.congresoconaif.es](http://www.congresoconaif.es)

**El Mundo del Instalador**

FENIE ESTARÁ PRESENTE EN

**MATELEC**  
Salón Internacional de Soluciones para la Industria Eléctrica y Electrónica

**FENIE**  
FEDERACIÓN NACIONAL DE EMPRESARIOS DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y TELECOMUNICACIONES DE ESPAÑA

Patrocinadores Gold Sponsor:

**BAXI** **CSM** **JUNKERS** **nedgia** **Redexis**

**FENIE** [www.fenie.es](http://www.fenie.es) [f](#) [t](#) [in](#) [y](#) [v](#)

#fenievolucion

El Congreso Conaif y “El mundo del instalador” de Fenie acaparan la atención del sector en los meses de octubre y noviembre

# Nuevas Formaciones

## Dependiente/a de comercio

155h

**Horario:** 15Oct. al 28Nov. De 9:00 a 14:00

**Requisitos formativos:** ESO finalizada

## Técnico/a de electricidad de baja y alta tensión

215h

**Horario:** 29Oct. al 21Dic. De 9:00 a 14:00

**Requisitos formativos:** Superado Ciclos Formativos en rama de electricidad o electrónica

## Imagen y diseño para redes sociales

185h

**Horario:** 15Nov. al 28Dic. De 9:00 a 14:00

**Requisitos formativos:** Bachillerato y ciclos formativos

## Azafatas/os de protocolo institucional

125h

**Horario:** Previsto para 2ª quincena de Nov.

**Requisitos formativos:** Bachillerato e Inglés (B1)

# Cree en ti.

Programa integral de  
**CUALIFICACIÓN  
Y EMPLEO**

¿A qué esperas?  
**Inscríbete ya!**

COMIENZO  
**OCTUBRE**  
2018

Requisito imprescindible:  
tener la inscripción en  
**Garantía Juvenil**

Información:

C/ Biología 12, 2ª Planta  
Parque Empresarial Nuevo Torneo  
(Sevilla)

¡CONTACTA!

955 110 905

pice@camaradesevilla.com

## EDITORIAL

### ¿Y si el plan de choque fuese el autoconsumo?

Hemos vuelto de las vacaciones y algo raro está pasando en nuestros recibos de la luz y el gas. **El precio de la energía está por las nubes**, sin embargo nuestro consumo es el mismo o incluso ha estado por debajo de nuestra media mensual.

Durante los meses de julio, agosto y septiembre se ha visto un incremento que ha tocado techo a finales de septiembre cuando el precio del megavatio hora ha sobrepasado los 71 euros.

La media del mes de septiembre es de 71,21 euros por megavatio hora, esto es un 45% más elevado que en septiembre del 2017 y muy cerca del máximo histórico en el precio que data de 2008 cuando el megavatio hora se disparó a los 73 euros.

Las explicaciones a la subida son muy diversas, en un sistema de por sí bastante complejo. Por un lado el aumento puntual de la generación eléctrica con carbón y gas (que tienen las tasas más caras del sistema) combinado con el aumento del precio del CO<sub>2</sub> en los mercados internacionales hacen que se paguen uno de los precios más caros que conocemos.

Si a esto le añadimos el pago de peajes e impuestos excesivos que suponen un

poco más del 75% del montante de la factura eléctrica pues podemos evidenciar que tenemos uno de los sistemas más complicados, caros e ineficientes de Europa.

Mientras en otros países europeos la tendencia es al abaratamiento de la energía con el mejoramiento continuo de la eficiencia de la red y la inclusión de nuevas variables como las energías limpias y la posibilidad de autoconsumir energía, en nuestro país parece que la tendencia es la contraria.

La primera medida del Gobierno ha sido la de suspender el impuesto a la generación eléctrica. Este es un impuesto del 7% y que abarataría aproximadamente en 2 euros la factura mensual de los hogares españoles y cerca de un 5% de la factura para los grandes consumidores.

Sin embargo esta medida se antoja insuficiente ante la escalada de los precios y la pobreza energética que sigue creciendo entre los hogares españoles.

Muchos especialistas puntualizan que para abaratar el precio de la electricidad se debería también bajar el IVA de la factura de los hogares que actualmente está en el 21%. En la zona euro hay distintas fórmulas, desde el 5% en Inglaterra hasta

el 25% en Suecia, lo que sí es cierto es que muchos de los países tienen un IVA reducido para el consumo doméstico o aplican el IVA aumentado sólo a la parte variable de la factura lo que incentiva el ahorro de los consumidores.

Esta primera medida de reducir el IVA de la factura eléctrica sí que tendría un efecto directo y automático en el bolsillo de los consumidores.

Sin embargo la verdadera palanca del cambio que tiene que venir desde el Gobierno pasa por el cambio del modelo energético y la inclusión activa en el mismo de los consumidores para lograr una transición energética que beneficie a consumidores y a las pequeñas y medianas empresas.

Medidas por ejemplo como que la parte variable de la factura tenga un mayor peso en la misma para premiar el ahorro y la eficiencia y al mismo tiempo haga más rentable las instalaciones de autoconsumo. Esta medida combinada con la reciente eliminación del impuesto al sol y con la también reciente posibilidad del autoconsumo compartido serán las verdaderas bases sobre las que se asiente el cambio. Desde Epyme no esperamos menos de un Ministerio que toma el nombre de "Transición Ecológica".

### RELACIÓN DE EMPRESAS ANUNCIANTES

	ARAMBURU GUZMÁN		FENÍE ENERGÍA
	ASEISA		GRUPO ELECTRO STOCKS
	ATECO BROKERS		JUNKERS
	CONAIF		NEDGIA ANDALUCÍA
	[Redacted]		[Redacted]



Asociación Provincial  
de Empresas Instaladoras de Sevilla

**PUBLICACIÓN TRIMESTRAL**  
tercer trimestre 2018

**Edita:**

Asociación Provincial  
de Empresas Instaladoras de Sevilla

Isla de la Cartuja  
C/ Américo Vespucio, 25  
41092 SEVILLA

**Horario de invierno:**

lunes a jueves de 9:00 a 14:00 y de 16:00 a 19:00  
Viernes de 8:00 a 15:00

**Horario de verano:**

Del 15 de junio al 15 de septiembre de 8:00 a 15:00

Teléfono 954 467 064 Fax 954 467 074

[www.epyme.es](http://www.epyme.es)

informa@epyme.org

departamento.formacion@epyme.org

miguelpoo@epyme.org

departamento.juridico@epyme.org

departamento.tecnico@epyme.org

**Coordinación General**

Miguel Ruiz Poo

**Redacción y Fotografía**

Miguel Ruiz Poo

**Consejo de Redacción**

Manuel de Elías Rodríguez

Francisco José Chaves Agüera

**Editora de textos**

Pepa Ruiz

**Impresión**

SERVIGRAF

Depósito Legal: SE-640-93

**Diseño**

Genera Online

**Revista de difusión gratuita**

La Revista Epyme es una publicación plural, los artículos y/o comentarios que en ella aparecen reflejan las opiniones de sus autores y/o colaboradores y son responsabilidad de los mismos.



# TEMA DE PORTADA

4

**El Congreso Conaif y El mundo del instalador citan al profesional**

Conaif y Fenie protagonizan los eventos previstos para el último trimestre del año en Las Palmas de Gran Canaria y Madrid.



6

**Eurovent Summit conquista Sevilla**

El encuentro europeo de la climatización y el frío industrial se despide de Sevilla y ya prepara su próxima edición en Turquía.



10

**Alumbro S.L. repasa la actualidad del autoconsumo en Andalucía**

Mateo Arjona de Alumbro S.L., empresa con catorce años en la Asociación, nos cuenta su experiencia en el campo del autoconsumo.



## TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO

Servicios de la Asociación	3
Jóvenes electricistas	12
Fenie Energía	14
Incentivos	16
Formación	20
Socios Colaboradores	22
Jornadas	24
Agenda de Eventos	32
Novedades del Sector	34
Bolsa de Trabajo	38
Biblioteca y Librería	40

#### DEPARTAMENTO JURÍDICO

Ofrece servicios de Asesoramiento y Asistencia Jurídica a las empresas, incidentes y problemática diversa surgida en los campos Penal, Fiscal, Laboral, Civil, Mercantil y Administrativo. Gestión contable con las propias consecuencias o derivaciones Fiscales. Elaboración de Contratos, Nóminas y Boletines de Cobro a la Seguridad Social.

#### ASESORÍA JURÍDICA

Servicio GRATUITO para todos los asociados de asesoramiento sobre cualquier duda y problema que pueda surgirle. De Lunes a Viernes previa cita por la mañana o a partir de las 17:30 y hasta las 20:00h.

Dirección: Isla de la Cartuja, Avda. Américo Vespucio, 25, 1ª Pta. Tlf.: 954461220.

#### DEPARTAMENTO TÉCNICO

Acuerdo para gestionar las actividades técnicas de nuestros asociados. Con este acuerdo ampliamos el abanico de actividades del Departamento Técnico con la puesta en marcha de servicios como pueden ser: asesoramiento sobre normativas y reglamentación industrial, tramitación y ejecución de nuevas instalaciones, traslados y ampliaciones industriales, etc.

#### ASESORIA TÉCNICA

Servicio GRATUITO para nuestros asociados de resolución de todas aquellas dudas relacionadas con la interpretación de Reglamentos y Normativas. Así como cualquier problema derivado de nuestra relación con las Compañías suministradoras y las distintas administraciones Públicas.

#### DEPARTAMENTO DE SEGUROS

Ofrece asesoramiento y estudio para la contratación de toda clase de Seguros Generales, así como la tramitación de Sinistros. En condiciones especiales para los asociados, oferta los siguientes seguros:

#### VIDA SALUD - HOGAR - NEGOCIO

Además, los concertados especialmente por EPYME para todos los asociados que los deseen y que son:

-Seguro de Responsabilidad Civil

-Seguro de Vida y Accidentes empleados según Convenio.

#### ASESORIA DE SEGUROS

Servicios GRATUITOS de consultas y dudas en cualquier asunto relacionado con pólizas de Seguros Generales y Sinistros. Tanto el Departamento como la Asesoría, son fruto del acuerdo con ATECO BROKERS ASOCIADOS, S.L., Correduría de Seguros.

Despacho: Américo Vespucio 25, 41092 Sevilla.

Email: ateco@atecobrokers.com

Teléfono: 954231011

#### SISTEMAS DE GESTIÓN Y CALIDAD

Acuerdo con EAG Consultores para la implantación y gestión de sistemas integrados de Calidad.

Sistemas de gestión: CALIDAD-MEDIO AMBIENTE-OHSAS

#### ACUERDO CON FUNDACIÓN ECOTIC

Acuerdo con la Fundación Ecotic para la gestión de los RAEE en las instalaciones de nuestro socio colaborador RECILEC en condiciones preferenciales para nuestros socios.

#### ACUERDO CON OCA's

Acuerdo para realizar inspecciones periódicas en instalaciones de Electricidad (alta, baja tensión, megado de redes, etc), Gas, Aparatos a presión, PPL, RITE, Contra Incendios y Frío Industrial, efectuada por un Organismo de Control Autorizado por la Dirección General de Industria.

#### TARJETA TPCM

Información y tramitación por medio de Fenie de la Tarjeta Profesional de la Construcción para el Metal. El coste de la tarjeta lo fija la entidad emisora la Fundación del Metal para la Formación, Cualificación y el Empleo y la gestión por parte de Epyme tiene un coste de 3 euros + IVA.

#### TARJETA FAMEDIC

Se entrega gratuitamente a todos los asociados una tarjeta para obtener importantes descuentos en los servicios médicos con esta entidad.

De dichos descuentos se podrá beneficiar el representante de la empresa, así como su familia siempre que vivan en el mismo domicilio, para otra tarjeta adicional, el precio es de 9 euros anuales.

Además de importantes descuentos en pruebas médicas y asistencias a consultas, con la presentación de la tarjeta nos podemos acoger a interesantes descuentos en servicios que nada tienen que ver con la medicina.

#### ASESORAMIENTO EN COMUNICACIÓN

Todas las tardes de 16:00 a 19:00 H. en la Asociación, previa cita, podréis contar con la presencia del personal del departamento de prensa que os podrá realizar un estudio preliminar sobre las necesidades comunicativas de vuestro negocio y el diseño de una línea de comunicación que permita darle una mayor difusión al mismo.

#### ADMINISTRACIÓN Y SUMINISTRADORAS

La Asociación se encarga de gestionar y resolver los problemas que surjan a los asociados en relación con las distintas Administraciones Públicas y las Cías Suministradoras.

#### DENUNCIAS

Tramitamos todo tipo de denuncias sobre intrusismo y venta de boletines. Ya funciona una comisión que tramita las denuncias y realiza un seguimiento hasta la obtención de resultados ante la Administración Pública y las empresas suministradoras.

#### DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN

Organización de diferentes cursos para la obtención del carné autorizado, de formación continua y cursos subvencionados por la Junta de Andalucía y la Fundación Estatal Fundae.

Gestión de los créditos formativos con la organización de cursos bonificados para empresas del sector de las instalaciones.

#### DOCUMENTACIÓN EN INDUSTRIA

Gestionamos de forma GRATUITA la siguiente documentación:

-Inscripción de empresas en los distintos registros.

-Obtención del carné de instalador habilitado.

-Certificado de manipulador de gases fluorados.

#### DOCUMENTACIÓN EN MEDIO AMBIENTE

-Inscripción como pequeño productor de residuos tóxicos y peligrosos.

-Declaración anual de pequeño productor de residuos tóxicos y peligrosos.

#### LIBRERÍA Y BIBLIOTECA

Disponemos de una amplia librería en la que podrán comprar los libros que necesiten con un 20% de descuento para los asociados que adquieran libros de CONAIF y un 10% para el resto de libros.

También, ponemos a disposición de nuestros asociados un servicio de préstamos de libros de nuestra biblioteca por un periodo máximo de 15 días.

#### ACUERDO CON PROGRAMACIÓN INTEGRAL

Con esta prestigiosa empresa tenemos un acuerdo para la compra de programas informáticos BASELEC, BASEFON y BASEGES, con un 20% de descuento para todos los instaladores asociados a EPYME.

#### CERTIFICACIÓN DE EMPRESAS INSTALADORAS

La certificación de empresas instaladoras EIC de Fenie es gratuita para los asociados.

#### ACUERDO CON BANCO SABADELL

Epyme ha llegado a un acuerdo con el Banco Sabadell para que todos nuestros asociados puedan beneficiarse de importantes bonificaciones económicas. Al abrir una cuenta Expansión Negocios PRO, los que no sean clientes de banco Sabadell, y se den de alta este año en Epyme, obtendrán una bonificación de hasta 60 € (en su cuota de inscripción), además del abono de un 10% de la cuota anual de Epyme.

Las empresas que ya sean asociadas y tengan una cuenta en el Banco Sabadell, ya sea anterior o que la abran ahora, recibirán en la misma el abono de un 10% de la cuota anual de Epyme

#### ACUERDO CON REPSOL

Para obtener la Tarjeta Solred y beneficiarse de los descuentos estipulados al utilizarla. Los descuentos de carburantes para los asociados de Epyme que soliciten esta Tarjeta son los siguientes:

1,2 cts. /litro en Diesel y Gasolinas en las 3.900 EESS del grupo Repsol. 7 cts. /litro adicional sobre fijo en Diesel e+ y 9 cts. /litro Diesel e+10 en sus estaciones de Red Preferente (2600 EESS del Grupo Repsol y las que se vayan incorporando al acuerdo).

Tarjeta gratuita sin ningún coste adicional. Exclusivamente en territorio nacional. Pagos, Combustibles, talleres, autopistas (peajes). Factura única con IVA desglosado.

#### ACUERDO CON CANON

Epyme ha llegado a un acuerdo con la empresa Copiadoras Sevilla Dos, S.A., de Canon, con la cual llevamos trabajando satisfactoriamente más de quince años, para ofrecer a sus asociados copiadoras de gran calidad a unos precios especiales y el compromiso del regalo de 5.000 páginas de mantenimiento GRATIS (tóner incluido).

#### ACUERDO CON TEKPYME

Epyme ha llegado a un acuerdo con la empresa Sol Tecnologías quien podrá ayudarte tanto con la informática como con las comunicaciones de tu empresa.

#### CONSULTORÍA - INFORMÁTICA - COMUNICACIONES

#### ACUERDO CON INFORMEL

Epyme ha cerrado un acuerdo con la empresa INFORMEL por el que los socios tendrán un 30% de descuento en la suscripción anual del software Infoweb.

#### CHARLAS Y JORNADAS TÉCNICAS

Organizamos jornadas y charlas ofrecidas por fabricantes, compañías suministradoras y la administración en todos los sectores de las instalaciones.

#### BOLSA DE TRABAJO

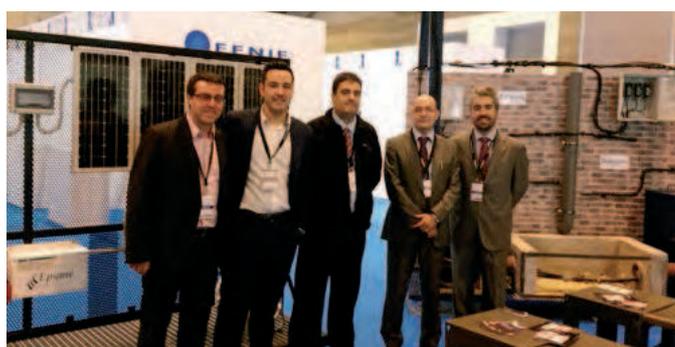
Otro servicio que os ofrecemos es el de nuestra Bolsa de Trabajo, todas aquellas empresas que estén interesadas en contratar a nuevo personal, no tienen más que solicitar a la Asociación los currículos vitae con el perfil que más les interese. Además cada trimestre se publicará en nuestra revista un resumen con los históricos profesionales llegados recientemente.

#### FEDERACIONES Y CONFEDERACIONES

A través de las federaciones nacionales, FENIE y CONAIF, gestionamos la asistencia y participación en ferias y congresos con precios especiales de viajes y estancias para nuestros asociados. También mantenemos una línea directa de información con estas federaciones para conocer y aclarar todas las normativas que publiquen las Administraciones Públicas y las Compañías Suministradoras. Asimismo, y a través de estas federaciones podemos disfrutar de numerosos y diversos servicios (ej.: entidades bancarias, alquiler de coches, telefonía, etc.) que se puedan consultar en sus páginas web: [www.fenie.es](http://www.fenie.es) [-www.conaif.es](http://www.conaif.es)

# Fenie estará en Matelec con su stand “El Mundo del Instalador” y numerosas novedades

La Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones de España (FENIE) vuelve, como cada edición, a MATELEC 2018. El Salón Internacional de Soluciones para la Industria Eléctrica y Electrónica tendrá lugar entre los días 13 y 16 de noviembre de 2018. FENIE acude a la cita con su stand de más de 1.000 m<sup>2</sup>, “El Mundo del Instalador”, cargado de novedades.



Imágenes de anteriores ediciones del Concurso Nacional de Jóvenes Instaladores y de la formación ofrecida al instalador

El espacio de FENIE estará dividido en cuatro zonas bien diferenciadas:

## **Zona Corporativa FENIE / Fenie Energía:**

Tanto la Federación como la comercializadora estarán presentes en sus respectivas áreas para dar a conocer todas sus propuestas y beneficios. Regalos, sorteos, sorpresas y las mejores ofertas de colaboración.

## **Concurso de Jóvenes Instaladores:**

La fase nacional de la XV Edición del Concurso de Jóvenes Instaladores es uno de los mayores atractivos del salón.

El certamen consiste en la realización de una instalación eléctrica, por parte de alumnos de formación profesional, procedentes de todo el territorio nacional.

Estos lucharán, durante los cuatro días que dura la feria, por convertirse en el mejor instalador novel de España. Acompañados por un tutor y contando con el apoyo de sus respectivas Asociaciones de origen, estos jóvenes instaladores deberán realizar la instalación lo más rápido posible, basándose en estándares de calidad, limpieza, organización, habilidad, etc. El último día, además, deberán demostrar todos sus cono-

cimientos teóricos a través de un examen tipo test.

La prueba reunirá todas las novedades del sector. Cuatro días de intenso trabajo para los participantes, a los que todos los visitantes pueden ver en vivo y en directo acercándose al stand de FENIE. Apoyados por prestigiosas marcas del sector eléctrico, el concurso se convierte en un maravilloso escaparate de novedades y buenas prácticas.

En esta ocasión la Federación y las Asociaciones suben la apuesta y, tras la participación de 25 alumnos en su edición anterior, este año el concurso reunirá a 40 jóvenes con un sueño en común: llevarse a casa el galardón de mejor instalador novel.

## **Zona MasterClass:**

Apoyados por las Asociaciones de FENIE y los conocimientos de estas en impartir formación de calidad, “El Mundo del Instalador” ofrecerá una amplia oferta de cursos monotemáticos y de, aproximadamente, una hora de duración.

FENIE hará público, próximamente, el horario oficial para que todos los visitantes a MATELEC puedan sacar el máximo rendimiento a su paso por el salón.

Los temas más actuales y formadores de alto nivel le esperan para compartir sus conocimientos en las áreas más innovadoras del momento.

## **Auditorio:**

“El Mundo del Instalador” dispone de un amplio auditorio que contará con vida propia. Seminarios, charlas, mesas redondas y ponencias indispensables para el instalador del siglo XXI.

La actividad del auditorio vendrá avalada por las principales empresas de distribución del sector eléctrico quienes, a través de los fabricantes más destacados, le acercarán al público interesantes conclusiones, visiones de futuro y respuestas a sus preguntas más habituales.

Por si todo esto fuera poco, cócteles, degustación de productos locales, food-trucks, sorteos y sorpresas le esperan al visitante en “El Mundo del Instalador”, la casa del profesional eléctrico, en la feria del instalador eléctrico.

**Epyme presente:** la Asociación formará parte de la fiesta del instalador participando como facilitador en las **Masterclass** de autoconsumo y apoyando al representante sevillano en el Concurso de Jóvenes Instaladores.

# La 29 edición del Congreso de Conaif será del 18 al 19 de octubre en Las Palmas de Gran Canaria

Durante dos días, el 18 y el 19 de octubre de 2018 en el auditorio Alfredo Kraus de Las Palmas de Gran Canaria, instaladores procedentes de todos los puntos de España, fabricantes, distribuidores y representantes de las compañías energéticas se reunirán en Las Palmas de Gran Canaria con motivo de la 29 edición del Congreso de CONAIF.



El Congreso Conaif contará con Alicia Senovilla, Ana Blanco, Fernando Romay y al Sr. Corrales

Organizado por la Confederación Nacional de Asociaciones de Instaladores (Conaif) y su asociación en Las Palmas (Cafongas) y patrocinado por las principales operadoras energéticas y empresas comercializadoras de productos/servicios para las instalaciones, el Congreso llega por primera vez a las Islas Canarias después de haber recorrido a lo largo de casi 30 años muchas de las provincias de la Península.

Será inaugurado por el Consejero de Economía, Industria, Comercio y Conocimiento del Gobierno de Canarias, **Pedro Ortega Rodríguez**. Y está prevista la asistencia de otras relevantes autoridades locales y empresariales de las Islas Canarias.

El ex jugador del Real Madrid y de la selección española de baloncesto **Fernando Romay**, la popular periodista de televisión **Alicia Senovilla**, que volverá a presentar el Congreso como en la edición de 2017; y el "coach" y conferenciante **Sr. Corrales**, que da a sus intervenciones motivacionales un enfoque ameno y divertido, se encuentran entre los participantes de este evento que constituye toda una referencia para el sector.

También participará **Ana Blanco**, socia fundadora del grupo Bentas, con la ponencia "Fabricando clientes satisfechos", en la

que llevará a cabo la construcción de un proceso que garantice al instalador la captación y vinculación de clientes.

En las ponencias se abordarán temas como la transformación digital, el necesario enfoque comercial de las pymes y autónomos instaladores en un mercado competitivo como el actual, la motivación empresarial como elemento clave para el éxito y la importancia que para las pequeñas empresas tienen aspectos como el esfuerzo, liderazgo y trabajo en equipo.

Otras ponencias de tipo técnico, relacionadas con la normativa actual y futura aplicable a la actividad instaladora, tratarán los temas de actualidad que en estos momentos más interesan a las empresas instaladoras.

"Año tras año el Congreso de Conaif señala al instalador las claves de las instalaciones, proponiendo soluciones o alternativas adecuadas a los problemas, retos y desafíos que van surgiendo. Es un foro propio de los instaladores que nos ofrece un doble escenario, uno técnico y otro empresarial que ayuda a mejorar el perfil completo del instalador, tanto como profesional como empresario", señala Esteban Blanco, presidente de Conaif.

**Programa social:** En cuanto a las actividades paralelas, Conaif ha diseñado un completo

programa social pensado sobre todo para los asistentes y sus acompañantes procedentes de la península.

El miércoles 17 de octubre está preparada una ruta de pinchos por el histórico barrio de Vegueta. El cóctel de bienvenida a los congresistas, ofrecido por Nedgia, será el jueves 18 de octubre en la terraza del hotel Sercotel Cristina (5 estrellas) de Las Palmas. El cóctel previo y la cena de gala del Congreso se celebrarán el viernes 19 de octubre en el Jardín Botánico de la Marquesa de Arucas, con la actuación - gracias a Baxi - de Cristina Ramos, ganadora del concurso Got Talent.

El sábado 20 de octubre está programada una excursión para ver delfines y ballenas en el barco "Spirit of the Sea", que incluye un almuerzo en la cofradía de pescadores de la playa de Mogán. Todas estas actividades son opcionales y deben ser reservadas previamente en la web del congreso.

Relevantes empresas relacionadas con las instalaciones forman parte del grupo de patrocinadores de esta edición: **Baxi, Nedgia, Redexis Gas, Repsol, CSM-Correduría de Seguros, Saunier Duval, Vaillant, Tesy, Testo, Intergas, ACV, Sauerman-Kimo y Rafael Márquez Moro y Cía (RMMCIA).**

# Sevilla se asoma a Europa en el Eurovent-Summit 2018

Durante la 'Recepción de Bienvenida del Presidente de Eurovent' se llevó a cabo la ceremonia oficial de apertura de la Cumbre en Sevilla. Por medio de una sesión de corte de cinta, el presidente de Eurovent Naci Sahin, los organizadores y patrocinadores dieron la bienvenida a la Cumbre a cerca de 500 invitados de España y toda Europa que durante toda la semana disfrutaron bajo el lema "viva la conectividad".

Eurovent Summit Sevilla dio la bienvenida el pasado 25 de septiembre a los 494 participantes, 80 más que la última edición.

Los participantes provienen de más de 30 países, volando desde tan lejos como Pekin.

En el acto de inauguración se celebró un corte de cinta realizado por Domenico Chicco, UL; Karsten Fuchs, EBM-past; Roberto Solsona, AEFYT; Naci Sahin, Eurovent; Pilar Serrano, Junta de Andalucía; Luis Mena, AFEC; y Erick Melquiond, ECC.

Acto seguido el presidente de Eurovent Naci Sahin realizó el discurso inaugural en el que recalcó que "como Presidente de la Asociación Eurovent y en nombre de mi empresa Friterm, es un honor para mí darles la bienvenida a la Eurovent Summit 2018, aquí en Sevilla, en el año 60 desde la fundación de nuestra Asociación".

Sahin se mostró orgulloso al ver cómo Eurovent Summit ha evolucionado a lo largo de los años convirtiéndose en la principal reunión de Europa para la industria, después de haber acompañado el desarrollo de Eurovent Summit desde su primera edición en Berlín 2014 y recordar las actividades inolvidables de Cracovia en 2016.

Más aún después de que el evento sin fines de lucro y financiado en su totalidad por patrocinios, alcanza cotas de participación cada vez más altas en comparación con otros eventos.

Otro de los valores destacados por el presidente de Eurovent fue el hecho de que



Naci Sahin, presidente de Eurovent dio la bienvenida a los asistentes

no se hace uso de ninguna empresa externa para la organización del evento, todo el proceso de diseño, organización y planificación se desarrolla internamente con una gran pasión y conocimiento de las necesidades del sector.

"El lema del Eurovent Summit es [Viva La Conectividad], y lo decimos en serio. Tanto en términos de digitalización, como muestran muchos de nuestros eventos vespertinos, y en términos de conectar personas e industrias en países y continentes" puntualizó Sahin.

También se abogó por los principios de la familia de la industria HVACR europea que defiende ideales de mercados abiertos en un terreno de juego mundial, frente al auge del proteccionismo vivido en los últimos años en algunas regiones y con el Brexit como amenaza potencial.

También se agradeció la asistencia a todos los participantes por formar parte de

Eurovent Summit "Por unirse a nosotros en Sevilla, por llevar adelante nuestros ideales de industria conjunta, por promover la amistad y la cooperación a través de las fronteras y por defender criterios de sostenibilidad, eficiencia energética, calidad del aire interior, seguridad y confiabilidad en la industria. Sesenta años de Eurovent no hubieran sido posibles sin ustedes: nuestras asociaciones y fabricantes miembros, los presidentes de nuestros grupos de productos, los numerosos miembros del personal dedicado de Eurovent y muchos, muchos más".

También se recordó que esta cumbre de Eurovent no se trata solo de trabajo duro en las reuniones, sino que también dará a todos la oportunidad de celebrar, reflexionar y mirar hacia el futuro.

De esta forma se recordaron los actos de "¿Quién quiere ser un millonario del clima?" el primer acto nocturno, lleno de

muchas preguntas desafiantes. También el encuentro “la noche de la innovación”, finalizando el jueves con la espectacular celebración del 60 aniversario de Eurovent.

“Por último, permítanme anunciar nuestra Eurovent Summit 2020 en mi país de origen, Turquía, en la hermosa ciudad de Antalya, donde vamos a construir puentes juntos. Ahora, sin más demora, permítanme deseárselos un Eurovent Summit 2018 productivo y agradable en Sevilla” finalizó el presidente de Eurovent.

### Intensas reuniones de trabajo

Durante los días 25, 26 y 27 se celebraron una serie de intensas reuniones de trabajo en las que se debatieron distintos puntos en torno a la industria del frío y climatización.

Por ejemplo, el martes, se debatió en torno al enfriamiento por evaporación y ventilación, flujo de refrigerante variable, unidades condensadoras, fancoils, entre otros.

El miércoles se celebraron otras tantas reuniones en las que se analizó la actualidad sobre el aire acondicionado, las torres de refrigeración o la tecnología europea de ventilación.

El jueves se abordaron otros temas dentro del Eurovent Summit como por ejemplo las unidades de tratamiento de aire residencial, los intercambiadores de calor aire/aire o las bombas de calor.

### Los más completos seminarios

Durante cada uno de los días se ofreció a los asistentes un seminario central sobre temas de especial interés para la industria.

Así Atecyr y Rehva desarrollaron la ponencia “Las Instalaciones en los Edificios de Consumo de Energía Casi Nulo”.

Las nuevas exigencias impuestas por el Código Técnico de la Edificación conducen a nuevos planteamientos en el diseño de los sistemas y la selección de equipos en los edificios. En España hay zonas con climas muy distintos: mediterráneo, oceánico y continental y zonas con costumbres distintas: sistemas individuales y centralizados. De esta forma el seminario



Las reuniones de trabajo han sido uno de los platos fuertes de la Cumbre

propuesto por Atecyr y REHVA profundizó en la eficiencia de las propuestas a emplear en los nuevos edificios analizando el nuevo Código Técnico de la Edificación 2018, los Sistemas Eficientes en los Edificios de Consumo de Energía casi Nulo, viviendas y los edificios terciarios de Consumo de Energía casi Nulo.

Un día después Conaif y Epyme, entre otras organizaciones, fueron los encargados de llevar a cabo la ponencia “Novedades en los refrigerantes”. En este taller, dirigido a instaladores de la industria española HVACR, se ofreció una nueva perspectiva sobre varios temas cruciales como el nuevo refrigerante R-32, características y comparativa con otros refrigerantes, y se realizó una prueba práctica de carga y descarga de los refrigerantes en un equipo HVACR.

Por último se celebró el Simposio de la Industria Española de la mano de AEFYT y AFEC. En esta sesión dirigido a arquitectos, consultores, diseñadores, instaladores, fabricantes y legisladores de la industria HVACR, se desgranó la legislación sobre construcción (CTE y Ecodiseño), el avance de las energías renovables, las bombas de calor y su papel en la contribución a la sostenibilidad, los nuevos refrigerantes y la normativa en torno a la seguridad para instalaciones frigoríficas, teniendo en cuenta la importancia de la normalización para las empresas.

### Actividades nocturnas

Además de la bienvenida realizada por el presidente de Eurovent en el programa destacaron los eventos: El millonario industrial, la Noche de la Innovación y el evento especial las 60 Sombras De Eurovent.

“El millonario industrial” puso a prueba el conocimiento de los asistentes sobre la industria, su entorno legislativo, la región española y los desarrollos digitales más recientes. Agrupado en diversos equipos que reflejan diferentes países y categorías de productos, la moderadora Maxiline Tamko desafió a los asistentes con una amplia variedad de preguntas educativas, entretenidas y tecnológicamente desafiantes.

Al día siguiente y en el ambiente inspirador del Pabellón de la Navegación, un museo naval sobre la historia de la industria naviera en España, los participantes realizaron un viaje de retorno a la Edad Media para posteriormente dar una mirada hacia el futuro. Las principales personalidades dentro de la industria y también actores externos realizaron magistrales y visionarias presentaciones en formato TED.

Los ponentes y los temas de la noche de la innovación fueron:

-La conectividad como clave para soluciones inteligentes - D. Karsten Fuchs, Director del segmento de mercado VAC, EBM-papst.

-Ciberseguridad para equipos de HVACR conectados - D. Christian Ellwein, CEO, KRIWAN Industrie-Elektronik.

- La evolución en materia de filtración — D. Joost Verlaan, Vicepresidente, Filtros AFPRO.

- Tiempo para equipos inteligentes - D. Javier de Bordons, Director de Productos y Conocimiento Tecnológico, Johnson Controls.

- La seguridad cibernética es la nueva seguridad para el siglo XXI - D. Ken Modeste, Director de tecnologías conectadas, UL.

Una vez finalizada la conferencia, los participantes fueron invitados a una cena-cóctel en la terraza del museo, donde disfrutaron de una privilegiada vista al Río.

Por último, el jueves 27, en el entorno impresionante de la Hacienda el Vizir, se celebraron los 60 años de Eurovent, de una manera realmente andaluza bajo los cielos estrellados del sur.

Allí los invitados celebraron una velada inolvidable aderezada con cursos tradicionales, alternando con recuerdos únicos de personalidades que han dado forma a Eurovent Association durante décadas. La noche fue inaugurada por Andreina Figuera, Gerente de Ventas Nacionales de Carel Controls Ibérica y finalizó con un espectáculo impresionante de flamenco andaluz.

### Un amplio programa para acompañantes

Dentro de las actividades complementarias el día miércoles, se mostró a los asistentes los hermosos lugares de Sevilla a través de un rally iPad.

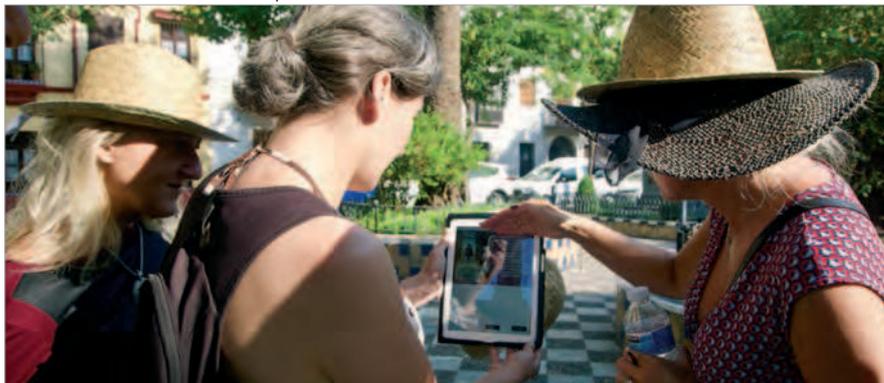
Los participantes se dividieron en equipos, y cada equipo recibió un iPad que los guio por la ciudad usando una variedad de preguntas y tareas.

Además de conocer a los otros participantes y aprender sobre la rica historia de Sevilla, se descubrieron los principales lugares de interés de la ciudad, como la Catedral de Sevilla, la Torre de la Giralda y el Palacio del Alcázar y en general el centro histórico.

Durante el recorrido, los participantes pudieron chatear con los otros equipos y



El formato "TED" de todas las ponencias en la noche de la innovación



Sevilla fue el escenario de un rally iPad



El sabor andaluz de Basilippo fue otra de las actividades para acompañantes

asegurarse de que su equipo iba a la cabeza de la competición. Todo ello realizando una "parada en boxes" para recuperar la fuerza necesaria para completar este rally, mientras se degustaban muestras de la cocina andaluza y se compartían vivencias con otros asistentes.

El jueves, se ofreció una oportunidad única para descubrir la famosa almazara Basilippo, situada a las afueras de Carmona, a 30 minutos de Sevilla.

El molino, que es una antigua hacienda, está rodeado de 6.000 olivos de Arbequina, que producen aceites de oliva medianos y ligeros afrutados de muy alta calidad. El aceite producido en la fábrica ha ganado medallas en competiciones de cata en todo el mundo, incluidos China, Israel, Italia, Japón, el Reino Unido y los Estados Unidos.

Al final de la visita, se realizó una cata didáctica de diferentes aceites de oliva junta a bebidas y aperitivos andaluces.

### Epyme protagonista de Eurovent Summit

La Asociación dispuso de un stand informativo atendido durante toda la feria por personal propio para hacer networking con los distintos protagonistas de la cumbre.

Así mismo Epyme participó como ponente en el seminario organizado por Conaif el miércoles 26 en el que se analizaron las "Novedades en los refrigerantes".

Andrés Mateos Capita, miembro del equipo de formación de Epyme, fue el encargado de analizar el nuevo refrigerante R32 realizando una comparativa con otros refrigerantes existentes.

Pero sin duda el momento clave del seminario fue la realización de una prueba práctica de carga y descarga de los refrigerantes en un equipo de aire acondicionado tipo split.

Esta prueba fue seguida con interés por los asistentes para dar posteriormente paso a una ronda de ruegos y preguntas.



Andrés Mateos Capita durante la realización del taller



Stand de Epyme en el Eurovent Summit



Calle Américo Vespucio 25  
41092 de Sevilla  
ateco@atecobrokers.com

Teléfono 95 423 10 11 Fax 95 423 95 55

Registro Dirección General de Seguros J-435 Contratado Seguro de Responsabilidad Civil, según Ley

**ASESORAMIENTO PROFESIONAL E INDEPENDIENTE EN SEGUROS GENERALES**

Algunos seguros que ofrece ATECO:

- Todo Riesgo Montaje de Instalaciones
- Energía Solar Térmica y Fotovoltaica
- Responsabilidad Civil Profesional
- Salud / Medicina Privada
- Responsabilidad Civil de Administradores y Directivos (D&O)
- Negocios (naves y locales)
- Accidentes y baja laboral Autónomos

**EPYME** viene confiando en **ATECO** desde 1996 para el asesoramiento en la contratación de los seguros de responsabilidad Civil y de Accidentes de Convenio de sus Asociados

# “Reducir las trabas administrativas es fundamental para el desarrollo del autoconsumo”

Mateo Arjona es representante de la empresa Alumbro, fundada en Herrera (Sevilla) con más de 20 años en el sector de las energías renovables. Estos expertos en el sector de la energía solar térmica, energía solar fotovoltaica, calefacción, climatización y biomasa, nos comentan sus impresiones en torno a la situación del autoconsumo en España.

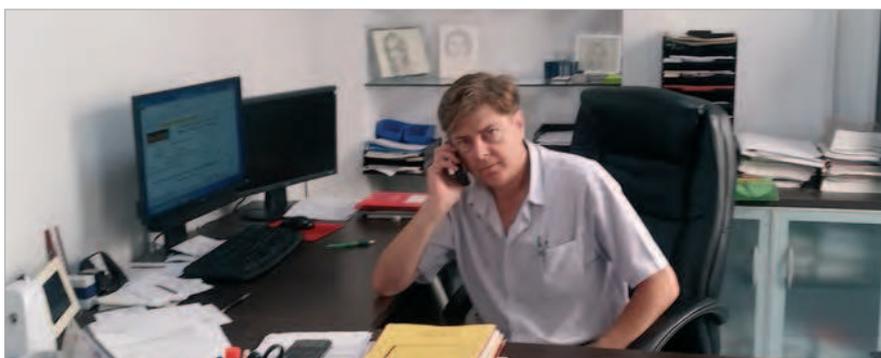
Alumbro pertenece a Epyme desde el año 2004 y en los últimos años ha desarrollado su actividad en los sectores de la calefacción y fotovoltaica principalmente. También son socios fundadores de la compañía comercializadora de electricidad Fenie Energía, que además también promueve instalaciones de autoconsumo fotovoltaico y comercializa energía 100% verde. Destacan la importancia de estar unidos como colectivo para defender los intereses del instalador y poder crecer en conjunto.

Mateo Arjona nos cuenta que en los últimos años el autoconsumo se ha hecho interesante económicamente (ya que viable técnicamente lo ha sido desde hace mucho más tiempo), principalmente por la bajada del precio del módulo fotovoltaico y por la subida del precio de la electricidad.

**Lo primero que preocupa al usuario: ¿Se pueden legalizar este tipo de instalaciones en España? ¿Se tiene que pagar el llamado “impuesto al sol” si se realizan?**

Desde el año 2000 se venía desarrollando el sector de las instalaciones fotovoltaicas para inyección a red, la producción en Régimen Especial, con el objeto de cumplir con los protocolos de protección del medio ambiente, eficiencia energética y otras normativas tanto europeas como internacionales. Entonces en el año 2012 se crea la moratoria fotovoltaica, que hace inviable a partir de ese momento, realizar y legalizar este tipo de instalaciones.

Sin embargo, al comenzar la crisis mundial a partir de finales de la década pasada, es cuando en muchos países del mundo se empiezan a hacer instalaciones fotovoltaicas de autoconsumo, en las que el cliente, genera su propia electricidad y puede optimizar su consumo eléctrico y dejar de consumir ener-



Mateo Arjona nos atiende en su despacho

gía de la red durante las horas de Sol, incluso optar por sistemas de almacenamiento por baterías que permiten consumir esta energía renovable, también durante la noche. Es a finales de 2015 cuando en España, se aprueba el Real Decreto 900/2015, de 9 de octubre, por el que se regulan las condiciones administrativas, técnicas y económicas de las modalidades de suministro de energía eléctrica con autoconsumo y de producción con autoconsumo. A partir de aquí, es legal, realizar y legalizar instalaciones de autoconsumo fotovoltaico, y es cuando aparece el “impuesto al sol”. En dicho Real Decreto existen varias modalidades de autoconsumo, Tipo 1 y Tipo 2, en ellas se pagarían peajes por la energía consumida salvo para mercado residencial y pequeña empresa (Tarifa 2.0 y potencia menor o igual a 10 kW).

**Modalidad Tipo 1:** Potencias de generación menor o igual 100 kW, la potencia de generación no puede ser superior a la potencia de consumo contratada, no se cobrará nunca el excedente y se necesita un punto de conexión obligatorio, incluso sin vertido de excedente, que hay que solicitar a la distribuidora.

**Modalidad Tipo 2:** Potencia de generación no puede ser superior a la potencia de consumo contratada y no hay límite de potencia, se

podría vender el excedente pero hay cargos e impuestos que pagar en esta opción, peaje de generación (carga fijo y carga variable) e impuesto de generación para productores eléctricos, (7% de la facturación, que ahora recientemente va a ser suprimido por el gobierno actual).

**Como expertos en energía solar ¿cuál es el proceso para implantar una instalación de autoconsumo?**

Bajo esta legislación, que se menciona anteriormente, se crea el Registro de Autoconsumo, dependiente del MINETUR (Ministerio de Industria), y el procedimiento difiere según la modalidad y potencia del autoconsumo. En la Disposición 13767 del BOE n. 312 de 2013, se desarrolla el procedimiento de tramitación administrativa de las instalaciones de generación en régimen de autoconsumo en la comunidad autónoma de Andalucía, que en líneas generales consiste en la solicitud del punto de acceso y conexión a la distribuidora, mediante dos tipos de procedimientos uno Normal para cualquier potencia según la modalidad Tipo 1 o Tipo 2 y otro Abreviado para potencias de menos de 10 kW y conexión en Baja Tensión, en Tipo 1 y Tipo 2 también. Se necesita una autorización administrativa de la instalación así como

la formalización de un contrato técnico de acceso, conexión y primera verificación. También se necesita la suscripción o adaptación del contrato de acceso de suministro. Y para el caso en que se vierta energía a la red, es necesario la inscripción en el Registro administrativo de instalaciones de producción eléctrica y por último como se ha dicho la inscripción en el Registro administrativo de autoconsumo de energía eléctrica.

**¿Cuáles son los costes aproximados y el tiempo de realización para una pequeña instalación de este tipo?**

Si ponemos como ejemplo una instalación de autoconsumo sin baterías, de 3 kW de potencia en inversor, con 3.3 kWp de producción en módulos, por ejemplo en una vivienda con una potencia contratada de 4.6 kW, el coste de la instalación llave en mano a día de hoy puede rondar los cinco o seis mil euros, dependiendo de la estructura soporte necesaria para encajar en la cubierta del edificio.

El tiempo de ejecución no irá más allá de dos semanas, pero la tramitación administrativa, que es por donde hay que comenzar, puede abarcar desde 3 a 6 meses o incluso más, desde su inicio (solicitud del punto de conexión a la distribuidora), hasta la verificación y colocación del contador necesario de autoconsumo por parte de la distribuidora. Para disminuir y simplificar estos plazos, se crea en Andalucía, la Mesa de Autoconsumo, donde los representantes de diversos entes implicados, administración, distribuidoras, instaladores, se reúnen periódicamente.

**Según su experiencia ¿qué tipo de cliente es el que más fácil lo tiene a la hora de instalar autoconsumo? ¿Qué consejos puede darles a aquellos que estén pensando instalarlo?**

En el caso de no usar acumulación con baterías, a cualquier cliente cuyos consumos se produzcan en las horas de día o este consumo se pueda trasladar a estas horas, puede resultarle interesante consumir gratis toda esa energía generada con la instalación fotovoltaica. Con la normativa actual, se trata de no generar mucho más que lo que se consume en esas horas.

Para saber la potencia fotovoltaica de generación que mejor se adapta a nuestras necesidades, se pueden usar simulaciones y bases



14 años de historia entre Alumbro y Epyme

de datos tipo, según el tipo de actividad asociada al consumo y también se pueden obtener en gran número de casos de la web de las distribuidoras.

**¿Cuáles son las principales trabas que ha encontrado a la hora de instalar autoconsumo?**

Con la ley actual, en España, la tramitación administrativa es tediosa y pienso que excesiva, sobre todo para pequeñas instalaciones y también surgen retrasos con la falta de criterio en algunos aspectos técnicos que afectan a las instalaciones que al final están condicionadas a ser supervisadas por la compañía distribuidora de la zona, donde está interconectada la instalación de autoconsumo.

Por otro lado todo este estudio de cargas, consumos y horarios de los mismos, que actualmente es necesario para que la instalación de autoconsumo sea viable económicamente, con la legislación actual, no sería necesario si la legislación fuese diferente, no estuviese ligada a la potencia contratada y que aún no cobrándose por los excedentes, si se permitiera compensar la energía consumida de noche con el excedente vertido de día, esto sería lo que se conoce como balance neto y es práctica habitual en otros países.

**¿Cómo ha sido la evolución de las instalaciones de autoconsumo en los últimos años? ¿Se ha incrementado su instalación? ¿Es rentable desde el punto de vista del cliente instalar autoconsumo? ¿Y desde el punto de vista del instalador?**

En los últimos dos años, a raíz de la publicación del RD 900/15 y con el apoyo del gobierno en forma de subvenciones, se está incrementado la apuesta por este tipo de instalaciones, que son interesantes tanto para el

cliente, reduciendo su factura de electricidad y amortizándose en periodos de tiempo razonables, 4 a 6 años, por ejemplo para instalaciones de autoconsumo sin baterías. Las empresas instaladoras también tienen una muy buena oportunidad, si se facilitara la tramitación, ya que la instalación en sí no deja de ser sencilla y fiable, usando los materiales adecuados y un correcto diseño.

**La normativa por ahora no acompaña ¿qué tendría que pasar para el desarrollo pleno de estas instalaciones?**

En general reducir o suprimir la intervención administrativa, la limitación de potencia a instalar en función de la potencia contratada y los peajes por la energía vertida. También que se permitan que varios consumidores compartan instalación de autoconsumo, esto también ampliaría las posibilidades en cuanto a potenciales clientes.

**Los incentivos y las subvenciones ¿son parte de la solución o del problema?**

En mi opinión personal, entiendo que son parte de la solución. Un incentivo económico por parte del gobierno, ayuda a que los usuarios inviertan en este tipo de instalación, mientras se crea un mercado consolidado o cambian los condicionantes legislativos que hagan amortizables las instalaciones por sí solas, con los ahorros que producen y/o con la venta de los excedentes.

En cuanto a la normativa española actual sobre autoconsumo y en general para la producción de energía eléctrica proveniente de fuentes renovables, se prevé un cambio normativo, en los próximos meses, que mejore sustancialmente, tanto la tramitación administrativa como la viabilidad económica.

# De Lora del Río a Madrid para disputar el Concurso Nacional de Jóvenes Instaladores

Charlamos con Emilio Camacho, alumno del I.E.S. Axati, y con su profesor Juan Carlos García. Nos cuentan su paso por el concurso provincial de jóvenes instaladores y sus expectativas para el concurso nacional que se celebrará durante el mes noviembre en Matelec.



Emilio Camacho junto a Juan Carlos García recibiendo el trofeo de ganador del Concurso Provincial de Jóvenes Instaladores

Emilio Camacho, ganador del concurso provincial, nos habla de su camino durante su formación y de su participación en el concurso provincial y nacional.

## ¿Cuál ha sido su camino en la FP?

Mi experiencia a lo largo de la formación profesional ha sido muy buena. He tenido buenos compañeros, maestros que se paraban contigo para resolver dudas y también he tenido mucha suerte de encontrar una empresa en mi pueblo en la que me han tratado muy bien. Les estoy agradecido sobre todo por los consejos que me han dado y que me van a servir en la vida laboral.

**Como muchos instaladores viene del mundo de la FP ¿Cuando sale a la calle se encuentra un entorno muy distinto al que se ve en las aulas?**

Cuando salí a la calle, después de sacarme el título de instalador, me di cuenta de que lo que te enseñan en el aula (hacer una insta-

lación desde cero) no se corresponde exactamente con lo que encuentras en la calle. En el día a día puedes encontrar una instalación a medio hacer o una avería y esas cosas no se suelen aprender en el aula.

## ¿Cómo ha sido su experiencia en el concurso provincial de jóvenes instaladores? ¿Cuál era el nivel de dificultad de la instalación?

Mi experiencia en el concurso fue muy agradable, conocí a gente interesante y me llevo muy buenos momentos. Tenía muchos nervios, sobre todo después de comer, pero intenté que no me afectara. El concurso tenía un nivel de dificultad alto, pero se podía llevar si hacías las cosas con calma. Agradecer a Epyme y a todos los patrocinadores por la organización de este evento que es la mejor forma de finalizar la formación reglada.

**Una vez terminado el ejercicio ¿se vio ganador? ¿Qué se siente ser el mejor instalador de la Provincia?**

Cuando terminó el concurso y vi que fui el único que no se confundió con el esquema sentí bastante confianza aunque no me esperaba ganar. Una de las cosas que más ilusión me hizo fue el premio principal, un curso de domótica con IKNX School. La domótica es uno de mis campos favoritos y creo que tendrá mucha aplicación en mi actividad profesional.

## ¿Cómo ha sido su experiencia en este curso?

Mi experiencia en el curso de domótica con IKNX School fue muy buena. Durante el curso además pude conocer a uno de los compañeros que va a competir en Madrid.

## ¿Qué espera para la competición en Madrid? ¿Cuáles son sus expectativas?

Para la competición en Madrid tengo el sueño de ganar, aunque lo que si es seguro es que me llevaré una gran experiencia durante el concurso.

Juan Carlos García es el profesor que acompañará a Emilio al concurso, formando parte del equipo sevillano. Este profesor ingresó en la enseñanza en el año 1989 como Técnico en Electrónica Industrial, compatibilizando los estudios de Ingeniería Técnica Industrial en la especialidad de Electrónica.

A lo largo de estos años ha realizado multitud de cursos relacionados con la programación, la automatización industrial, las Telecomunicaciones, etc. También charlamos con él acerca de la FP, los límites de la formación y cómo puede el mundo profesional ayudar al de la enseñanza.

**Muchos de nuestros socios son antiguos alumnos de FP ¿Cómo es preparar a un instalador para el mundo profesional desde las aulas? ¿Cuáles son los puntos fuertes y las limitaciones de la FP?**

Preparar a nuestro alumnado es un gran reto y esto lo hace apasionante. Cada año hay que sacar lo mejor de los alumnos e intentar que adquieran una mentalidad activa y emprendedora. Tenemos que conseguir, en el corto periodo de tiempo que están con nosotros (un curso y medio), que salgan con la máxima preparación.

La formación profesional les da a los alumnos una formación inicial, incluyendo prácticas en empresas, que les permite incorporarse al mundo laboral con una cualificación. Muchos de nuestros alumnos se que-



Representantes de Axati al inicio del concurso

dan contratados en las mismas empresas en las que realizan las prácticas.

La principal dificultad con la que nos encontramos es la imposibilidad de estar al día en todos los avances que se producen en nuestra especialidad. Nuestros equipamientos son caros y es complicado mantenerlos actualizados.

**¿Cómo ha sido su experiencia en el Concurso Provincial de Jóvenes Instaladores? ¿Cuál fue el nivel mostrado por los alumnos y la dificultad de la prueba?**

Participar en el concurso ha sido una grata experiencia, especialmente para nuestro alumno, pensábamos que estaba perfectamente capacitado para afrontar la prueba y nos lo ha confirmado. El nivel de la prueba ha sido adecuado, teniendo en cuenta el tiempo disponible, los participantes tenían un gran nivel, casi todos lograron terminar-

la y han sido los detalles los que han determinado al ganador.

**¿Qué añadiría y qué suprimiría del Concurso Provincial para mejorar su nivel?**

Pienso que el concurso está bien planteado, quizás la fecha de celebración sea lo más complicado para nosotros, ya que en esas fechas los alumnos están en las empresas.

**Algunos ganadores del concurso nacional han sido andaluces ¿Cómo ve a la FP andaluza y en concreto a la sevillana con respecto al resto de España?**

Desconozco como está en otros lugares, uno de los objetivos de nuestro centro era ese, ver el nivel de nuestros alumnos comparándolos con los de otros centros. Creo que lo estamos haciendo bien, y que el nivel en Sevilla está bien. Ahora tendremos la oportunidad de compararnos con centros de toda España.

**¿Qué espera para la competición de Madrid? ¿Cuáles son sus expectativas?**

Vamos a Madrid con la ilusión de hacer un buen papel y disfrutar de la experiencia. Llegar hasta allí en nuestra primera participación es un premio para nuestro centro y para nuestro alumno.

**¿Cree que este tipo de iniciativas son beneficiosas para los alumnos y para la propia FP?**

Por supuesto que sí, son experiencias en las que los alumnos ponen en práctica lo aprendido en una situación real, con exigencia de tiempo. Entidades como Epyme, en este sentido, aportan mucho valor a la

#### **IKNX School y Aseisa patrocinadores del concursante sevillano**

Emilio Camacho completó su formación en domótica de la mano de IKNX School en sus instalaciones de Sevilla.

Este curso fue el premio principal del Concurso Provincial de Jóvenes Instaladores de Sevilla.

Gracias a la beca ofrecida por IKNX School Emilio Camacho obtuvo el certificado oficial KNX PARTNER.

La acción también contó con el patrocinio de ABB España y ABM REXEL que ofrecieron material didáctico y obsequios a los participantes.



# Andalucía y Fenie Energía protagonistas en La Vuelta España 2018

La Vuelta 2018 dio el pistoletazo de salida desde Málaga en su primera etapa el sábado 25 de agosto. La 73 edición de La Vuelta contó con 3.271 kilómetros divididos en 21 etapas, ofreciendo una gran parte de montaña y una crono larga de 32,7 km. Un año más Fenie Energía fue el patrocinador oficial de La Vuelta otorgando el premio al corredor más combativo de cada etapa y el premio al supercombativo de La Vuelta que fue a parar a Bauke Mollema del equipo Trek Segafredo.

La salida oficial de La Vuelta 2018 se ofició desde el Cubo del Centro Pompidou de Málaga, siendo la 30ª visita que se hace a la Capital, ya que la primera se produjo en el año 1936. En la ciudad de los museos los ciclistas protagonizaron una contrarreloj individual de 8 km que no dio muchas oportunidades a los velocistas. Rohan Dennis el australiano de BMC se vistió de rojo al ser el más rápido contra el crono.

Málaga es una de las ciudades del mundo con más centros de arte relevantes, desde el museo dedicado a Picasso, el museo Thyssen, el Centro de Arte Contemporáneo y el Museo de Bellas Artes de Málaga.

Marbella, la joya de la Costa del Sol, dio lugar a la salida de la segunda etapa, arrancando desde el Pirulí donde los ciclistas hicieron un recorrido por el centro de la ciudad de los yates más lujosos del mundo.

Esta etapa tuvo lugar el domingo 26 de agosto con un total de 164 km en carrera llana con un final en alto, llegando a la meta de Caminito del Rey, una de las rutas más famosas de España construida en el Desfiladero de los Gaitanes. Este Desfiladero es un cañón excavado por el río Guadalhorce entre los términos municipales de Ardales, Antequera y Álora.

La construcción de un camino de más de 3 km desde los embalses del norte hasta El Chorro es lo que da lugar a lo que hoy conocemos como Caminito del Rey que cada año acoge una gran llegada de turistas. Ésta segunda etapa que comenzó en Marbella, pasó por el Puerto de Ojén, Coín, Alozaína, Pizarra, Álora, El Chorro, Alto de Ardales, Bermejo y Alto de la Mesa, llegando a meta en Caminito del Rey. Un final



El holandés Bauke Mollema recibe el premio Fenie Energía al más combativo de la Vuelta

explosivo que se llevó el español del Movistar Alejandro Valverde.

El 27 de agosto el italiano Elia Viviani se llevó la tercera de la etapa de la vuelta comenzando en la pintoresca localidad de Mijas, el pueblo de las casas blancas y partiendo hacia Marbella, Puerto del Madroño, Ronda, El Burgo, Junquera, Coín, Mijas, Torremolinos y poniendo fin en Alhaurín de la Torre. Una etapa de media montaña de 182 km con un puerto de primera categoría a principio del día que parte de San Pedro de Alcántara hasta Ronda con una inclinación del 4,9% hasta llegar a los 1.065 metros. En el municipio de El Burgo se pudo divisar el denominado Mirador Cuenca del Río Turón o Mirador del Guarda Forestal que fue declarado Monumento Natural de Andalucía en 2011, un mirador con preciosas vistas que contiene una estatua y que está ubicado en el Parque Natural de la Sierra de las Nieves.

Vélez-Málaga acogió la cuarta etapa de media montaña a una altura de 1.340 metros en el Puerto de la Cabra. Esta etapa recorrió El Morche, Nerja, Almuñécar, Jayerna, Ventas de Huelma, Santa Fe, Granada, llegando a meta en Alfacar-Sierra de la Alfaguara, donde se contempló el Parque Natural Sierra de Huétor y para descubrir el nacimiento del río Darro. Aunque no parece una etapa excesivamente dura contó con algunas subidas antes de llegar a meta en Alfacar que coronó el norteamericano Ben King.

La ciudad de la Alhambra fue la encargada de recibir la quinta etapa el 29 de agosto. Desde Granada salieron los ciclistas en una etapa de 188 km que desembocó en Roquetas de Mar. Fue una etapa de media montaña, con mucho trabajo en equipo, con un puerto de segunda categoría en una altitud de 1.010 metros. Entre los edificios de arte mudéjar y los barrios de Albaicín y

Sacramonte se vio salir al pelotón de una de las ciudades más emblemáticas que pone nombre al-Ándalus.

La sexta, séptima y octava etapas se repartieron entre Almería, Murcia y Jaen para despedirse así de Andalucía.

### Fenie Energía con la Vuelta

Fenie Energía ha acudido a La Vuelta 2018 como patrocinador principal de la competición.

El acuerdo que la comercializadora firmó con Unipublic es por tres años y en él patrocina el premio al corredor más combativo de cada etapa.

Este acuerdo pone de manifiesto los valores que La Vuelta y Fenie Energía tienen en común, como el trabajo en equipo, la cercanía con las personas, el respeto por el medio ambiente y el crecimiento sostenible.

Esta 73ª edición contó con 3.271,4 Kilómetros de recorrido en el que se subieron 3 puertos inéditos para las delicias de los aficionados.



Epyme y los agentes sevillanos siguieron de cerca el evento

Rey, La Alfaguara, Pozo Alcón, La Covatilla, La Camperona, Lagos de Covadonga, Les Praeres, Monte Oiz y en Andorra Coll de la Rabassa y Collada de la Galina, fueron el principal reclamo para los aficionados al deporte. Un total de 40 kilómetros de contrarreloj divididos entre la primera etapa en Málaga y después del segundo día de descanso con final en Torrelavega desde Santillana del Mar, completaron el recorrido en esta edición.

El británico Simon Yates se alzó con el rojo y con la gloria en una edición que confirma como los especialistas lo llaman "la era victoriana del ciclismo" con dominio de corredores del Reino Unido en las tres grandes.

Los ciclistas recorrieron España de Sur a Norte para llegar a muchos de los clientes de la compañía pasando por 11 comunidades autónomas y Andorra.

Nueve finales en alto, algunos conocidos, tradicionales, otros inéditos: Caminito del

Los agentes de Fenie Energía fueron protagonistas en cada una de las salidas, finales de etapa y podiums, entregando los premios a la combatividad en cada etapa y asistiendo o colaborando en los diversos espacios habilitados para los aficionados, dónde desde los stands de la Compañía se informó acerca del autoconsumo, el ahorro y la eficiencia energética y la apuesta 100% verde de Fenie Energía.



**GRUPO ELECTROSTOCKS**  
Tu cadena de distribución

- ★ Las mejores marcas.
- ⚡ El mejor soporte técnico.
- 🔧 El mejor servicio.

# TODO EL MATERIAL ELÉCTRICO QUE NECESITAS

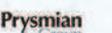


**ELECTROSTOCKS SEVILLA**

Av. de Montes Sierra, 40  
41007 Sevilla  
T. 954 99 92 60

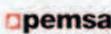
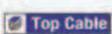













# Incentivos de la Junta de Andalucía para la creación de empleo estable

El Servicio Andaluz de Empleo ha publicado en el BOJA número 133 de 11 de julio de 2018, la convocatoria de nuevos incentivos para las empresas en materia de contratación laboral. Dicha convocatoria ha entrado en vigor el día 12 de julio de 2018, estableciendo las líneas de ayuda: empleo estable, ampliación de jornada, jóvenes y contratación indefinida.

**Empleo Estable:** Tiene por objeto la contratación laboral con carácter indefinido de personas desempleadas inscritas como demandantes de empleo no ocupadas en el SAE.

También es aplicable por la transformación de contratos de duración determinada en indefinidos, tanto a tiempo completo como a tiempo parcial, siempre que la jornada de trabajo no sea inferior a 20 horas semanales.

En principio, consiste en el pago de una ayuda o subvención de 8.000 €, si bien, en determinados supuestos, puede ascender hasta el importe de 8.800 € o aumentarse en un 10 % en los casos de la contratación de una mujer. En principio, hay que mantener la contratación indefinida por 36 meses.

Es conveniente, antes de decidirse a efectuar la contratación indefinida, examinar con detenimiento las características del trabajador, ya que hay varios supuestos de exclusiones, a modo de ejemplo los familiares directos o trabajadores.

## **Ampliación de jornada laboral parcial**

Esta ayuda tiene como objeto incentivar la ampliación de la jornada laboral de las personas trabajadoras andaluzas que tengan un contrato de trabajo de duración indefinida con jornada parcial.

En este caso, la ayuda puede llegar hasta los 4.000 €, y también es necesario mantener el aumento de la jornada durante un periodo de 36 meses.

## **Contratación de jóvenes (Bono empleo)**

Esta ayuda tiene por objeto la contratación por un periodo mínimo de doce meses de personas inscritas como demandantes de empleo en el SAE que cumplan con:

a) Tener una edad comprendida entre los 18 y 29 años, ambos inclusive.



b) Estar en situación de desempleo el día anterior al inicio del contrato.

c) Contar con inscripción en el fichero del Sistema Nacional de Garantía Juvenil.

d) Estar en posesión de alguna de las siguientes titulaciones:

- Titulación universitaria oficial o titulación de enseñanzas artísticas superiores.

- Titulación de formación profesional inicial o bachiller, enseñanzas artísticas profesionales y enseñanzas deportivas.

- Título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria.

Lo fundamental por tanto, es que el trabajador esté inscrito en el fichero del Sistema Nacional de Garantía Juvenil. La ayuda consiste en un importe de 6.000 € para contratos realizados a jornada completa.

## **Contratación indefinida de jóvenes procedentes de Bono Empleo**

Tienen por objeto fomentar la estabilidad en el empleo de las personas que hayan sido destinatarias del bono (Bonistas),

incentivando su contratación indefinida tras la finalización del periodo obligatorio de mantenimiento correspondiente del bono; es decir, aquellas personas cuyo contrato haya sido anteriormente incentivado con la ayuda del Bono Empleo y siempre tras la finalización del período correspondiente a los doce meses de éste.

Se aplica tanto para el supuesto de un contrato indefinido inicial como para la transformación del contrato inicial, en indefinido.

## **Notas comunes a las cuatro ayudas**

1.- Si bien, en principio, estas ayudas se van a mantener hasta septiembre de 2019, están sujetas a las partidas presupuestarias que se van a aplicar para dar cumplimiento a estas ayudas, por lo que, en cualquier momento pueden quedar suspendidas.

2.- Ya que la gestión de estas ayudas corresponde al SAE no está de más personarse en dicho organismo para comprobar o tener claro los requisitos que se deben cumplir.



# fenie energía

LA COMPAÑÍA DE LOS INSTALADORES

¿Eres instalador y quieres dar más valor a tu negocio?

## ¡¡FICHA POR FENIE ENERGÍA!!

Ahora puedes formar parte de este equipazo, formado por más de 2.500 socios instaladores y más de 300.000 clientes de luz y gas.



900 215 470

[www.fenieenergia.es](http://www.fenieenergia.es)



# Pedro Pablo López Oña nuevo presidente de la Fundación Epyme

El experimentado empresario de San José de la Rinconada se pone al frente de la Fundación de la Asociación de Instaladores gracias al mandato del patronato de la misma. Entre las primeras medidas del nuevo presidente se encuentra el consolidar los cursos de formación en colaboración con la Policía Local e incrementar los programas de empleabilidad junto a otras organizaciones del ámbito de las instalaciones.

Pedro Pablo López Oña es uno de los pocos socios fundadores de Epyme que aún está en activo, además ha sido directivo y presidente de Epyme, forma parte del Consejo Consultivo de la Asociación y su empresa es una referencia de las instalaciones en San José de la Rinconada con cerca de cincuenta años de experiencia. Esta carta de presentación ha sido valorada por el patronato de la Fundación Epyme que finalmente lo ha nombrado como presidente de dicha Fundación.

Uno de los objetivos del nuevo presidente es el de trabajar para la celebración de la primera edición del curso sobre la labor de inspección de la Policía Local en colaboración con uno de los principales sindicatos del cuerpo.

Otro de los objetivos de López Oña pasa por ampliar el radio de acción de la Fundación



Pedro Pablo López-Oña en las instalaciones de Epyme

para establecer vínculos con otras entidades en el marco de las instalaciones y el mundo laboral y que estos vínculos se materialicen en programas de formación y empleo para

los más jóvenes y/o los más vulnerables. Un ejemplo de estas acciones es el programa de formación y empleo en el sector del gas en colaboración con la Obra Social La Caixa.

## Fundación Epyme impartirá un curso sobre la función inspectora de la Policía Local

Organizado por el SPPME-A y Fundación Epyme este curso busca transmitir conocimientos a los policías locales para que cuando realicen una inspección en cualquier ocupación comercial, sepan qué procedimientos seguir; qué documentación solicitar; qué informes se deben confeccionar y a qué organismo se deben remitir dichos documentos.

Así pues, esta acción formativa tratará de aportar conocimientos sobre: consumo, hacienda, medio ambiente, seguridad social, industria, organismos de control autorizados (OCA) y en especial todo aquello relacionado con estas temáticas y



SPPME colabora en la organización del curso

que como policía es necesario conocer para que llegada una intervención, el policía o policías intervinientes sepan a lo que se enfrentan y que la tramitación del posi-

ble atestado o informes policiales estén ajustados a ley.

De esta forma se abre la puerta a que la Policía Local, avalada por la normativa vigente, pueda realizar inspecciones en determinadas obras para velar por la seguridad y el cumplimiento de la normativa en las actividades empresariales.

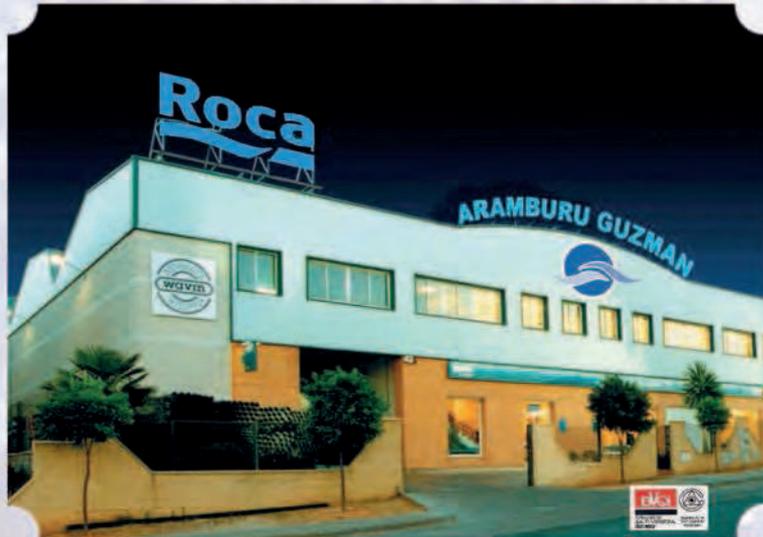
El objetivo es que, atendiendo al carácter polifacético de la Policía Local, este cuerpo sea también garante de la seguridad en las obras e instalaciones y pueda identificar prácticas de intrusismo y competencia desleal.



NUEVA APERTURA EN SEVILLA:  
 Pol. Ind. Carretera Amarilla Avda. Fernández Murube, 18. 41007 Sevilla  
 Telf. 639987155  
 autoservicio@aramburuguzman.com

# aramburuguzmán

Una solución para cada instalación



Tenemos **lo mejor**, somos distribuidores oficiales de:



SUMINISTROS PARA FONTANERÍA Y CONSTRUCCIÓN

Gonzalo de Bilbao 29  
 Tel. 95 442 2162  
 Fax. 95 442 3863  
 exposevilla@aramburuguzman.com  
 41003 Sevilla

Carretera Sevilla-Huelva  
 Km. 637  
 Tel. 959 23 00 50  
 Fax. 959 22 14 47  
 huelva@aramburuguzman.com  
 21007 Huelva

Pol. Ind. El Prado  
 C/ Valladolid, Parc.R-49  
 Telf. 924 389 414  
 Fax. 924 378 399  
 merida@aramburuguzman.com  
 06800 Merida ( Badajoz)

Parque Empresarial  
 C/ del Desarrollo  
 Tel. 956 183 000  
 Fax. 956 31 32 87  
 jerez@aramburuguzman.com  
 Jerez de la Frontera

Parque Empresarial  
 P.I.S.A. - C/ Lonja 9  
 Tel. 95 418 6900  
 Fax. 95 418 3350  
 ventas@aramburuguzman.com  
 41927 Mairena del Aljarafe (Sevilla)

# El curso de RITE de 220 horas consigue un lleno total en sus tres primeras ediciones

El nuevo curso de RITE ha sido una de las novedades de formación más celebradas por los instaladores. Prueba de ello es que se han agotado las plazas de las tres primeras ediciones que están planificadas entre septiembre y noviembre del presente año.



Curso RITE 220 horas

La nueva modalidad del curso de RITE válida para presentarse al examen ante una entidad certificadora de personas, disminuye en más de un 50% las horas lectivas necesarias para poder optar a sacar el carné de esta especialidad.

Debido a esta razón y a la proporcional disminución de la matrícula y los costes de formación son muchos los instaladores que han optado por inscribirse en las tres ediciones que en pocas semanas agotaron sus plazas.

## Preparando también a los futuros instaladores

Durante el verano la formación de Epyme no ha descansado y una de las principales acciones realizadas desde la Asociación es la de llevar a cabo los **trámites para la inscripción de los instaladores en los exámenes de Industria**.

La Asociación es el centro líder en la preparación de estos exámenes para la instalación. En el tercer trimestre se han iniciado muchos de los cursos preparatorios para: **gas categorías A, B y C; gas B y C; y RITE**; además de los grupos para el repaso de gas A y gas B y C para antiguos alumnos (aquellos que hayan realizado el curso a partir de 2016).

La realización de los exámenes para las diferentes especialidades está prevista para la primera quincena de noviembre de 2018.

**Actualiza tu formación en P.R.L. fecha clave el 1º de octubre:** Epyme, por medio de nuestra Confederación Nacional Conaif, está homologada para impartir la formación según la Fundación del Metal para la Formación, Cualificación y el

## Cursos en el último trimestre

- RITE 220 horas. ¡NOVEDAD!
- Extinción de incendios. ¡NOVEDAD!
- Plataformas elevadoras.
- P.R.L. Electricidad 6 h. X2
- P.R.L. Fontanería y climatización 6 h. X2
- P.R.L. Electricidad 20 h. X2
- P.R.L. Fontanería y climatización 20h. X3
- Reciclaje legionella.
- Instalador gas A.
- Instalador gas B y C.
- APMR. X2.
- Gases fluorados PF1.
- Gases fluorados reciclaje.

Empleo. Todas las empresas deben iniciar la regularización de sus cursos de forma obligatoria, realizando como mínimo cursos de reciclaje de 4 horas por cada oficio.

Como te comentamos en anteriores artículos, si tu formación ha vencido (validez de 3 años) antes del 1 de octubre de 2017 tendrás 18 meses para realizar los cursos de reciclaje. Si ha vencido después del 1 de octubre **debes actualizar tu formación cuanto antes para cumplir con la normativa**. Las empresas deberán cumplir con esta **formación mínima obligatoria para sus trabajadores en un plazo máximo de 3 años**, a razón de, al menos, un 1/6 de sus plantillas por cada semestre.

La formación mínima obligatoria es de 20 horas por oficio, siendo electricidad oficio preferente. Una vez realizadas las 20 horas la formación para cada oficio adicional será de 6 horas, exceptuando electricidad que siempre será de 20 horas.

## Solicita tu curso de P.R.L. para:

- Electricidad.
- Fontanería y climatización.
- Operador de equipos manuales.
- Montajes de estructuras tubulares.
- Construcción y mto. de vías férreas.
- Instalaciones de telecomunicaciones.
- Gaseoductos y redes de gases.
- Mantenimiento de maquinaria y vehículos en obras de construcción.
- Telecomunicaciones.
- Estructuras tubulares.
- Operadores de Aparatos Elevadores (PEMP).
- Operador Industrial de calderas.

# Datos de contacto de empresas del sector

DE LA PUBLICIDAD · PROMOCIÓN

PROFESIONALES

RECLAMOS Y REGALOS DE EMPRESA

**BW**  
UBICIDAD

**Bernardo Muñoz Muriel**

MECHEROS · BOLIÓGRAFOS · PEGATINAS  
CAHISETAS · GORRAS  
AGENDAS · ABANICOS · LLAYEROS

P. Empresarial «Nuevo Torneo»  
C/ Acústica 33  
41015 Sevilla · Telf. 954 438 169

J.M. Pérez

Gas

Montaje  
Resolución

TELÉFONO  
601336457

Especialistas  
en gas

TU INSTALADOR DE CONFIANZA

José M<sup>a</sup> Pérez  
Tu Instalador de Confianza

Inspeccion-Revisión, Mantenimiento e Instalación  
de Gas Natural y Butano.  
Instalador Autorizado-Habilitado de gas, Categoría A.  
Agente de puesta en marcha -A.P.M.R.  
tuinstaladordeconfianza@hotmail.com  
www.tuinstaladordeconfianza.com

**LA ELÉCTRICA INDUSTRIAL S.L.**

MONTAJES ELÉCTRICOS

Avda. Santa Clara de Cuba, Naves 2 - 8  
41007 - Sevilla

Tel: 954 51 35 33 - Fax: 954 99 99 88 - lei@leisl.es

- INGENIERÍA, ESTUDIOS Y PROYECTOS.
- AHORRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA.
- INSTALACIONES DE A.T. Y B.T.
- AUTOMATIZACIÓN Y SCADA.
- ARMARIOS DE MANIOBRAS.
- REPARACIÓN DE TRANSFORMADORES.
- ALQUILER DE TRANSFORMADORES.
- FILTRADO Y DESHIDRATADO DE ACEITE.
- REBOBINADO DE MOTORES.

www.leisl.es

**Epyme**

Los datos de contacto  
de su empresa aquí por  
30 euros + IVA

miguelpoo@epyme.org

**artesimal**

- \* ILUMINACIÓN INTERIOR
- \* ILUMINACIÓN EXTERIOR
- \* ESTUDIOS Y PROYECTOS

DISTRIBUIDOR LED EN SEVILLA:

**LA ELÉCTRICA INDUSTRIAL S.L.**

Avda. Santa Clara de Cuba, Naves 2 - 8  
41007 - Sevilla  
Tel: 954 51 35 33 - Fax: 954 99 99 88 - lei@leisl.es  
www.leisl.es

CE

GRUPO **88** SISTEMAS DE SEGURIDAD

"Vigila por ti mismo"

- \* SISTEMAS DE VIDEO - VIGILANCIA (CCTV)
- \* SISTEMAS DE INTRUSIÓN / ANTI-HURTO
- \* SISTEMAS DE CONTROL DE ACCESOS

DELEGACIÓN SEVILLA:

**LA ELÉCTRICA INDUSTRIAL S.L.**

Avda. Santa Clara de Cuba, Naves 2 - 8.  
41007 - Sevilla  
Tel: 954 51 35 33 - Fax: 954 99 99 88 - lei@leisl.es  
www.leisl.es

EMPRESA HOMOLOGADA POR LA D.G.S.P. Nº 3039

**Epyme**

Los datos de contacto  
de su empresa aquí por  
30 euros + IVA

miguelpoo@epyme.org

**ENVICOR SL**  
Servicios energéticos

"Estamos preocupados por el medio ambiente y por la economía de nuestros clientes"

CONTACTA CON NOSOTROS. TE AYUDAREMOS A REDUCIR TU CONSUMO  
cero inversión - ahorro inmediato  
última tecnología

609586731 envicorsl@gmail.com  
www.envicorsl.es

**Epyme**

Los datos de contacto  
de su empresa aquí por  
30 euros + IVA

miguelpoo@epyme.org

**Epyme**

Los datos de contacto  
de su empresa aquí por  
30 euros + IVA

miguelpoo@epyme.org

**Epyme**

Los datos de contacto  
de su empresa aquí por  
30 euros + IVA

miguelpoo@epyme.org

# Socios Colaboradores en el



# tercer trimestre de 2018

ara  
lla

**C**frica S.L.

 **ARISTON**  
 **Chaffoteaux**

**dimalife**<sup>®</sup>

 **finder**  
SWITCH TO THE FUTURE

 **nedgia**  
Andalucía  
grupo Gas Natural Fenosa

 **GESYCAL**  
GESTION Y CALIDAD

  
**INFORMEL**  
DATA

 **INARTEC**  
Ingeniería y Arquitectura

Be sure.  **testo**

 **LEDVANCE**

**LOXONE**

**OPPLE**  
LIGHTING.

 **Sabadell**

  
**SALVADOR ESCODA S.A.**

 **Saunier Duval**  
Siempre a tu lado

**Split Mania**  
*El almacén del profesional*

**TSO**  
the south oracle

 **Vaillant**

# Europa dice adiós a las lámparas halógenas

Un estudio de consumidores realizado por Ledvance revela la falta de conocimiento sobre la normativa europea que prohíbe la fabricación y colocación en el mercado de las lámparas halógenas a partir del 1 de septiembre. Los fabricantes y los distribuidores serán los primeros en constatar la restricción.

Según la Directiva ErP (EC) 244/2009, a partir del 1 de septiembre de 2018 ya no se podrán fabricar, ni vender lámparas halógenas que hayan sido fabricadas después del 31 de agosto. Desde el otoño de 2009, las fuentes de luz ineficientes desde el punto de vista energético han ido desapareciendo gradualmente del mercado, de acuerdo con la normativa europea, para favorecer el uso de tecnologías LED más eficientes y sostenibles.

## Fabricantes y distribuidores son los primeros en experimentar la prohibición

En un primer momento, la normativa afectará principalmente a los fabricantes de lámparas y distribuidores. La nueva Directiva ErP se aplica exclusivamente a la fabricación y "colocación de los productos en el mercado" en todo el territorio de la Unión Europea. Esto significa, que, aunque las lámparas no están fabricadas en la Unión Europea, tampoco se podrán importar lámparas que hayan sido fabricadas después del 31 de agosto de 2018, con lo cual el stock almacenado de lámparas halógenas con luz no direccional caerá a partir del 1 de septiembre de 2018, de manera continuada, hasta que se agoten todas las lámparas almacenadas.

Sin embargo, un estudio de consumidores realizado por Ledvance revela que uno de cada dos consumidores en Europa desconoce esta prohibición y que el 67% ignora cuáles son sus consecuencias. De hecho, hasta un tercio de los encuestados todavía incluye en sus listas de compra viejas tecnologías de iluminación como lámparas halógenas (29%) o incandescentes (27%).

**Cristóbal Ripoll, director general de LEDVANCE**, ha señalado que, una vez constatado en el estudio realizado por la compañía que los efectos de la prohibición no habían llegado a los consumidores, "nos vemos en la respon-



sabilidad de informar de esta situación ya que existe una considerable necesidad de mayor información sobre la "prohibición" y sus efectos" y añade que "desde Ledvance invertimos en tecnología y en equipos que sean eficientemente energéticos, contribuyendo, de esta forma, a la sostenibilidad del planeta".

Resulta llamativo que el grado de conocimiento de la prohibición de las lámparas halógenas está relacionado con la edad, la educación y los ingresos. Así, los resultados del estudio internacional del consumidor solicitado por Ledvance muestran que en Europa el 54% de los encuestados nunca había oído hablar del inminente "adiós a las bombillas halógenas". Si sumamos la cantidad de personas que escucharon algo al respecto pero que desconocían sus consecuencias, esa cifra aumenta en 13 puntos porcentuales al 67%. El 62% de los que no conocían la "prohibición" están en el grupo de edad de 50 a 60 años. Y el 57% que no había oído hablar de la próxima etapa de la prohibición, consideraba que su conocimiento sobre sistemas de iluminación era bueno o al menos adecuado. Por el contrario, la conciencia sobre el tema en el grupo de edad de 18 a 39 años y entre aquellas personas con altos ingresos y altos niveles de educación es particularmente alta\*.

## Las lámparas que desaparecerán del mercado

No podrán ser comercializadas a partir del 1 de septiembre las "lámparas clásicas"

halógenas que emiten una luz omnidireccional, como, por ejemplo, las típicas lámparas estándar, adorno y vela. La mayoría de estas lámparas tienen el casquillo comúnmente utilizado E27 o E14 y proporcionan una iluminación genérica. En el portfolio de Ledvance, tales productos se encuentran en la familia Osram Halogen Classic y Halolux Ceram. Algunas lámparas halógenas no direccionales con casquillo tipo G4 o GY6.35, como Halostar Standard 24V, también se verán afectadas por la próxima prohibición.

## Qué halógenas no se verán afectadas por la prohibición

Los artículos que quedarán excluidos de la regulación corresponden a productos de uso especial, como lámparas de horno que no pueden ser reemplazadas con tecnologías alternativas que ahorren energía. Otros productos a los cuales no aplica la regulación son ciertos tipos de lámparas halógenas con casquillo R7s (OSRAM Haloline) o G9 (OSRAM Halopin) fabricadas por Ledvance.

## El LED como reemplazo

El adiós a las lámparas halógenas significa que, a partir del próximo otoño, los profesionales deben replantearse sus compras y optar por el gran número de alternativas LED que hay disponibles en el mercado como las lámparas LED de Ledvance con la marca OSRAM, eficientes en términos de energía y costes.

Una muy buena opción de reemplazo para las lámparas halógenas afectadas. Entre otros productos, Ledvance ofrece a sus clientes una serie denominada PARATHOM® LED RETROFIT CLASSIC. Se trata de una amplia gama de lámparas LED con la última tecnología de filamento que puede reemplazar fácilmente a las antiguas "lámparas incandescentes" halógenas.

\*Fuente: Estudio internacional del consumidor realizado en Europa por LEDVANCE en 2017 a 5.030 encuestados.

# Saunier Duval acerca al instalador la tecnología de los calentadores estancos

Saunier Duval visitó el pasado 5 de julio la sede de Epyme para responder a todas las dudas del instalador con respecto a los calentadores estancos y toda la polémica que ha generado el cambio en el RITE en torno a estos equipos. Además de la normativa se explicó con una demostración práctica cómo se debe realizar una instalación de esta tecnología y los distintos pasos para su puesta en marcha.

En la jornada, José Luis Mesa Torres y José Cristóbal Salas Sánchez, delegado comercial y responsable técnico SAT para Andalucía Occidental, respectivamente, desarrollaron un programa teórico-práctico en el que el calentador estanco fue el principal protagonista.

Al inicio del evento se puso sobre la mesa la modificación del Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios (RITE) que entró en vigor el pasado 13 de abril de 2018 y que prohíbe la instalación de los calentadores atmosféricos (a gas de tiro natural) y en su lugar obliga a la instalación de calentadores estancos para nueva instalación o para reposición de equipos antiguos, sin importar el tipo de caudal.

Igualmente se estudió a fondo el funcionamiento de los calentadores estancos, los distintos tipos de configuración de evacuación de humos, longitudes máximas, etc.

La principal diferencia en el funcionamiento de éstos con relación a los calentadores atmosféricos, es que los estancos tienen la cámara de combustión aislada del entorno en el que está instalado. Por ello, requieren conductos de evacuación especiales tanto de admisión como de expulsión de gases.

## Distintos modelos estancos

En este contexto, Saunier Duval presentó sus distintas soluciones para calentadores estancos que pasan por la gama Fast, gama Securtec y gama Opalia F.

Dentro de la gama Fast se destacó el sistema START&HOT microfast 2.0, exclusivo de Saunier Duval, siendo la única tecnología en el mercado que ofrece una disponibilidad inmediata y real de agua caliente, manteniéndola constante desde el primer momento



La primera parte de la jornada fue teórica



A continuación se realizó una parte práctica en nuestro taller

incluso en demandas simultáneas y caudales mínimos.

En cuanto a la gama Securtec, los calentadores incorporan tecnología de última generación con más 32 funciones de seguridad y control ofreciendo eficiencia y estabilidad en la temperatura, con tecnología de calefacción Saunier Duval.

La gama Opalia por su parte es la elección ideal si lo que se busca es un aparato robusto, eficiente y funcional que, a su vez, ofrece la seguridad de la combustión estanca. Esto garantiza que los humos procedentes del

calentador siempre serán expulsados al exterior de la vivienda, evitando así cualquier riesgo de intoxicación.

## Instalación de los equipos in situ

La segunda parte de la jornada fue celebrada en el taller de Epyme, en donde los instaladores pudieron ver y tocar los equipos de Saunier Duval.

De esta forma se procedió a la instalación y puesta en marcha de dos modelos de calentador estanco, a la regulación de los diferentes parámetros y a la solución a las incidencias más comunes.

# Alumnos europeos realizaron prácticas profesionales en empresas instaladoras de Sevilla

Epyme y Euromind inician un proceso de colaboración en materia de formación. Uno de los objetivos es el de facilitar a las empresas instaladoras alumnos que buscan prácticas profesionales no remuneradas en Sevilla. Los alumnos son estudiantes de distintas especialidades de la instalación y provienen de varios países europeos.

Durante los meses de septiembre y octubre los alumnos de la especialidad de Electricidad y Electrónica procedentes de Polonia y Francia han realizado prácticas profesionales en empresas andaluzas de la instalación.

Epyme ha iniciado un proceso de colaboración con Euromind para estrechar lazos en materia de formación y empleabilidad, facilitando la realización de prácticas profesionales en las empresas instaladoras y por otro lado organizando itinerarios formativos para alumnos europeos.

**Las fechas de las prácticas fueron las siguientes:**

-Becarios procedentes de Francia de grado superior de electricidad y electrónica, que durante 3 semanas, desde el 24 de septiembre hasta el 13 de octubre realizaron sus prácticas en Sevilla.

-Becarios de Polonia que durante un mes, desde el 1 de octubre hasta el 26 del mismo mes, también procedentes del grado superior de electricidad y electrónica están desarrollando ya su trabajo en el mundo de la instalación tutorizadas por algunos de nuestros socios.

Estos becarios ya han realizado prácticas previamente en empresas desarrollando **diversas tareas entre las que destacan:**

- Ayudar en la instalación de los sistemas de iluminación de los edificios.
- Preparar e instalar los componentes de los sistemas de luz mediante la aplicación de técnicas y procedimientos adecuados.
- Recopilar todos los materiales necesarios, las herramientas y los equipos de trabajo y la preparación del lugar de trabajo.



Muchos alumnos europeos eligen la ciudad de Sevilla para sus prácticas profesionales

-Asegurar que los equipos de trabajo se mantengan en un estado eficiente.

-Supervisar el correcto funcionamiento de las instalaciones ya existentes.

-Fabricar, desmontar y montar componentes de la industria.

## Euromind

Euromind es una entidad que trabaja como anfitrión y socio intermediario en programas Erasmus+.

Esta entidad ha trabajado con 23 países europeos, impulsando cerca de 400 proyectos de movilidad laboral, con un 87% de éxito de proyectos aprobados.

El destino final de la mayoría de sus proyectos son las ciudades de Sevilla y Úbeda donde han construido una amplia red formada por cerca de 600 colaboradores locales.

Además del sector eléctrico y electrónico Euromind trabaja en el sector agrícola, aeronáutico, administrativo, de la construcción, diseño, marketing, fontanería,

energías renovables, telecomunicaciones y soldadura, entre otros.

Los proyectos incluyen un sistema de acompañamiento y monitorización desde el mismo proceso de selección, hasta la realización y evaluación posterior de las prácticas profesionales.

## Erasmus+

El Erasmus+ es un programa europeo en los ámbitos de la educación, la formación, la juventud y el deporte para el periodo 2014-2020. El objetivo es el de tratar de impulsar las perspectivas laborales y el desarrollo personal, además de ayudar a los sistemas de educación, formación y juventud a proporcionar una enseñanza y un aprendizaje que doten a las personas de las capacidades necesarias para el mercado laboral y la sociedad actual y futura.

Si estás interesado en participar en este proyecto para futuras ediciones escríbenos a [departamento.formacion@epyme.org](mailto:departamento.formacion@epyme.org)



Queremos que cada año  
sea el año del

# **AUTOCONSUMO**

Ayúdanos con tu experiencia  
en la mesa  
de #autoconsumoandalucía

# Aspectos clave en el reciclaje de residuos de aparatos de climatización

La Dirección General de Medio Ambiente, Ecotic y Recilec han colaborado con Epyme para impulsar la adecuada gestión de los residuos de aparatos de climatización a través de una jornada de formación celebrada en las instalaciones de la asociación el pasado 27 de septiembre. Además de acciones de formación, los organismos seguirán colaborando en actividades de información y difusión.

## La necesaria formación sobre gestión de residuos

A lo largo de los últimos años, la actividad profesional de los instaladores y distribuidores de aparatos de climatización se ha visto sometida a un marco de regulación creciente, orientado a la minimización del impacto ambiental de la desinstalación y reciclaje de los residuos. Los principales aspectos normativos a considerar son la consideración de los equipos de aire acondicionado y bombas de calor como residuos peligrosos, y la necesidad de disponer de un contrato de tratamiento de los residuos con un gestor debidamente autorizado.

Con este fin, el pasado día 27 se celebró en las instalaciones de Epyme una jornada formativa sobre gestión de residuos de aparatos de climatización, que contó con la participación del Técnico del Servicio de Protección Ambiental de la Dirección General de Medio Ambiente, Ecotic y Recilec, para dar a conocer a los instaladores sus obligaciones en materia de gestión de los residuos, y las soluciones que tienen a su disposición para una adecuada gestión ambiental.

Cabe señalar que el reciclaje de los residuos de aparatos de aire acondicionado se encuentra por debajo del 10%, lo que dista considerablemente del 50% de la media de las cantidades puestas en el mercado durante los 3 años anteriores establecido como objetivo de reciclaje. En concreto, en 2017 se gestionaron solamente 3.000 toneladas sobre un objetivo total de 20.000, por lo que existe un importante margen de mejora.

La jornada dio comienzo con la intervención de Raúl Vega, Técnico del Servicio de



Andrea Bastida explicó las obligaciones del instalador

Residuos de la Consejería de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio de la Junta de Andalucía, quien se encargó de explicar a los asistentes cuáles son las obligaciones del instalador de equipos de climatización como productor de residuos peligrosos.

Andrea Bastida, Técnica del Departamento de Proyectos y Adheridos de Fundación Ecotic se encargó de revisar los múltiples aspectos referentes a la legislación sobre la gestión de residuos de aparatos de climatización, así como de presentar las soluciones integrales para la gestión de los residuos al final del ciclo de vida útil de los aparatos.

Por último Juan Antonio Jiménez, Técnico Comercial de Recilec, presentó a los asistentes los servicios que ofrece este gestor autorizado para la gestión de los residuos de aparatos de aire acondicionado.

### Marco normativo

#### Real Decreto 115/2017 sobre comercialización y manipulación de gases fluorados

La entrada en vigor del Real Decreto 115/2017 tiene como objeto regular la dis-

tribución y puesta en el mercado de gases fluorados, así como su manipulación y la de los equipos basados en su empleo. Por tanto, la normativa aplica tanto a instalaciones potencialmente contaminadoras, así como a distribuidores de gases fluorados y de equipos basados en ellos y al personal que realiza la actividad de instalación.

Los equipos afectados son aquellos que están precargados de gas refrigerante y no están sellados herméticamente, como son los aparatos de aire acondicionado y las bombas de calor. Los equipos que reúnan estas características solo podrán venderse a usuario final cuando se demuestre que la instalación será realizada por una empresa habilitada.

En este sentido el comercializador de los equipos, definido como la persona física o jurídica que suministre equipos basados en gases fluorados en condiciones comerciales a un tercero que sea usuario final de dicho producto, debe aportar pruebas conforme los equipos de climatización que vende al usuario final son instalados mediante

empresas habilitadas.

Para ello, en el momento de la venta, ya sea venta directa u online, debe de informar al usuario final sobre las características del equipo en cuestión y la obligatoriedad que dicho equipo sea instalado a través de una empresa habilitada. Dicha información se realizará a través del documento de la parte del Anexo VI del Real Decreto 115/2017 (modelo A), que deberá ser firmado tanto por el usuario final como por el comercializador.

A su vez, el comercializador facilitará al usuario final un segundo documento de este anexo, el modelo B, que indica que la instalación se ha hecho a través de una empresa habilitada. Este documento lo deberán firmar el usuario final y la empresa habilitada que realice la instalación, recogiendo los datos de la instalación y del equipo instalado, la empresa habilitada y del personal habilitado, así como el correspondiente carné de manipulador de gases florados.

El usuario final será responsable de remitir al comercializador el modelo B en un plazo máximo de un año, y el comercializador deberá informar anualmente a los organismos competentes de la Comunidad Autónoma de la relación de compradores que no hayan remitido dicho modelo. En función de la relación entre el comercializador y el usuario final, este proceso puede variar.

Cuando la venta se realiza a empresas de reformas, entonces siguen siendo necesarios el modelo A y B. La excepción se produce cuando la venta se realiza entre distribuidores, caso en que no son necesarios los modelos A y B. En caso de venta directa entre profesionales habilitados tampoco serán necesarios, pero el comercializador deberá solicitar y registrar el certificado de empresa habilitada.

El Anexo I del Real Decreto 115/2017 exige también la certificación para la instalación y manipulación de equipos con sistemas frigoríficos de cualquier carga refrigerante florados (Anexo I.1) y equipos con sistemas frigoríficos de carga inferior a 3 kilogramos de gases florados (Anexo I.2).

Asimismo, el Real Decreto amplía la materia para la obtención del Certificado Personal en “Conocimientos sobre tecnologías para substituir o reducir el uso de GFEH y la manera segura de manipularlas”, de modo que los profesionales con certificados de manipulación de equipos de refrigeración o climatización ya existentes, tienen la obligación de actualizarse en dichos contenidos en un plazo máximo de 4 años.

#### **Real Decreto 110/2015 sobre residuos de aparatos eléctricos y electrónicos**

Cabe destacar también en cuanto a la normativa aplicable el Real Decreto 110/2015 sobre residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE), que establece que los instaladores deben desinstalar los aparatos de climatización de forma correcta, evitando la liberación de los gases a la atmósfera, y gestionar el residuo a través de transportistas y gestores debidamente autorizados.

#### **Real Decreto 180/2015 sobre traslado de residuos**

Por otra parte el Real Decreto 180/2015, que regula el traslado de residuos peligrosos en el estado, también afecta a la actividad de los profesionales del sector. Esto se debe a que considera cualquier traslado de aparatos de climatización dirigido a un gestor autorizado como un traslado de residuo peligroso, por lo que se debe estar dado de alta como transportista de residuos peligrosos en caso se quiera realizar un traslado de residuos de dichas características.

Además, este Real Decreto establece que el operador del residuo, en este caso el instalador, debe tener un contrato firmado con el destinatario del residuo, es decir el gestor. Este contrato de tratamiento establece como mínimo, las especificaciones de los residuos, las condiciones del traslado y las obligaciones de las partes cuando se presentan incidencias. El contrato se formalizará previo al inicio de cualquier traslado y debe contener los aspectos referidos en el artículo 5 del Real Decreto 180/2015. Pese a que no es necesario presentarlo a la administración, sí debe estar a disposición de las mismas a efectos de vigilancia y control.

#### **Ley 22/2011 de residuos y suelos contaminados**

La Ley 22/2011 establece que para gestionar los aparatos de aire acondicionado el instalador debe darse de alta en la Comunidad Autónoma donde desarrolla su actividad, a fin de obtener el código de la Comunidad como Productor de residuos peligrosos y el código NIMA (Número de Identificación Medioambiental) necesario para el traslado de los residuos a través de un transportista autorizado.

Una vez el instalador está dado de alta, deberá hacerse cargo de los residuos de aparatos eléctricos y electrónicos que se generen en sus instalaciones, así como los generados en el desarrollo de su actividad, de acuerdo con el Real Decreto 110/2015. El plazo máximo para almacenar residuos peligrosos es de 6 meses, y para residuos no peligrosos de 2 años.

A continuación, deberá entregar el residuo a un gestor autorizado, para lo que deberá firmar un contrato de tratamiento de acuerdo con el Real Decreto 180/2015, en el que se establece la aceptación de los residuos por parte de un gestor. El contrato de tratamiento puede suscribirse entre el poseedor (origen del residuo) y el gestor, o bien entre el Sistema Colectivo de Responsabilidad Ampliada del Productor (SCRAP) y el gestor, en el caso de que la organización y financiación de la gestión del residuo sea llevada a cabo por una de estas entidades.

#### **Posibles sanciones**

Las sanciones derivadas de una inadecuada gestión de los RAEE procedentes de equipos de aire acondicionado o bombas de calor son significativas. En primer lugar, cabe destacar que la Ley 22/2011 de residuos y suelos contaminados establece el marco legislativo general sobre los residuos, definiendo varias tipologías de infracción como pueden ser el vertido o la venta de los mismos.

Las sanciones por estas infracciones pueden ser desde sanciones económicas, que oscilan entre los 901 y los 1.750.000 euros, pasando por la inhabilitación o la revocación

de la autorización para el ejercicio profesional con carácter temporal entre 1 y 10 años, hasta la clausura temporal o definitiva.

### La importancia de un correcto reciclaje

La legislación establece las mencionadas sanciones debido a que los aparatos de climatización, al final de su vida útil, requieren procesos de gestión específicos para evitar su impacto negativo sobre el medio ambiente. Esto se debe a la presencia de circuitos impresos y compuestos orgánicos y clorados del condensador, que son tóxicos tanto para el entorno natural como para la salud de las personas. También encontramos en estos equipos otras sustancias potencialmente contaminantes, como los aceites y gases clorofluorocarburos (CFC), por ejemplo, el R22 y el R12.

Estos gases tienen un elevado Potencial de Agotamiento de la Capa de Ozono (PAO u ODP, por sus siglas en inglés), debido a que se unen a las moléculas de ozono (O<sub>3</sub>) y las deshacen, con lo que impiden que puedan ejercer su función de evitar que la luz ultravioleta llegue a la superficie de la Tierra. Por otra parte, nos encontramos también con la presencia de gases hidroc fluorocarburos (HCFC), serían el R410 o R14 entre otros, considerados principalmente como gases de efecto invernadero debido a su Potencial de Calentamiento Atmosférico (PCA), uno de los factores propiciadores del cambio climático que afecta a nuestro planeta.

El PCA es un índice que calcula la influencia de una masa de gas sobre el efecto invernadero, definido como la función que tienen determinados gases de origen natural para mantener la temperatura del planeta, absorbiendo la radiación solar necesaria. Los HFC son gases de origen antropogénico que hacen esta misma función, por lo que su efecto es aumentar la temperatura de la Tierra de modo artificial más allá de los niveles naturales.

Debemos considerar además que, aunque a un aparato se le haya extraído el gas, el aparato sigue siendo un residuo peligroso, dado que, tanto el aceite como el aparato en sí, siguen conteniendo restos de gas. Por lo tanto, la importancia de reciclar de

forma adecuada los residuos de aparatos de climatización, más allá del cumplimiento de las obligaciones legales y de evitar posibles sanciones, es un aspecto fundamental para la conservación del medio ambiente.

### ECOINSTALADORES, una solución global para el reciclaje

La conclusión general es que la gestión de los residuos de equipos de climatización implica que los profesionales del sector afrontan un entorno complejo para el cumplimiento de sus obligaciones y el ejercicio de las buenas prácticas en relación con los residuos. Por este motivo, es necesario impulsar acciones de sensibilización y actualización dirigidas al colectivo profesional, en un marco de regulación creciente, y aportarles soluciones integrales para la gestión de los residuos.

Con este objetivo, ECOTIC impulsa desde el año 2013 el programa Ecoinstaladores, una pionera iniciativa orientada a la formación de los instaladores y distribuidores, con el objetivo de que conozcan sus obligaciones en materia de reciclaje y fomentar las buenas prácticas ambientales. Además de la elaboración de material técnico de soporte, mediante el desarrollo de áreas de formación online y de material impreso, Ecoinstaladores ha contado con el apoyo de algunas de las principales asociaciones profesionales como Epyme para la organización de numerosas jornadas de formación, que han tenido una magnífica acogida entre el colectivo profesional.

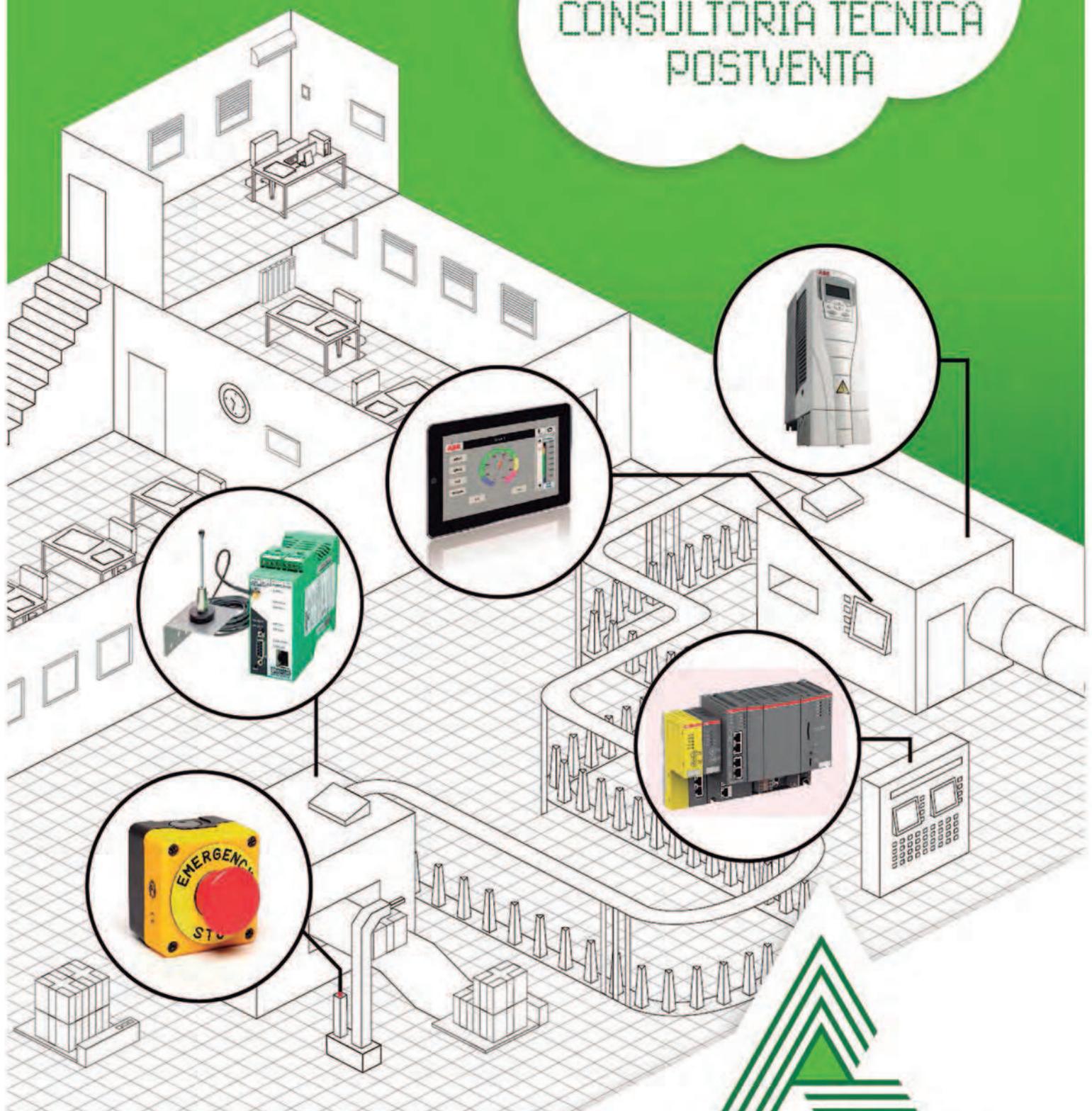
Asimismo, a través de Ecoinstaladores pueden disponer de una solución global

para la gestión de los residuos, incluyendo numerosas ventajas. En cuanto al tratamiento de los residuos, ofrece la recogida de los residuos en las propias instalaciones sin coste alguno, así como la compensación económica por la entrega de equipos completos (unidad interior y exterior) de aire acondicionado doméstico. ECOTIC garantiza el reciclaje de los residuos con todas las garantías medioambientales, a través de transportistas y plantas de tratamiento autorizadas, y el control de la trazabilidad del residuo a través de su plataforma informática.

Por otra parte, ECOTIC asume la gestión administrativa de aspectos como la tramitación de toda la documentación legal de transporte, la tramitación del Número de Identificación Medioambiental (NIMA) cuando así lo establezca la norma, o la tramitación del contrato de tratamiento con el gestor autorizado. Y, además, ofrece a los instaladores asesoramiento legal gratuito sobre las obligaciones de los instaladores para la gestión de los residuos de aparatos eléctricos y electrónicos.

El objetivo de Ecoinstaladores es convertirse en un sello de calidad, que transmita confianza a los distribuidores y usuarios en el momento de solicitar los servicios del instalador garantizando una adecuada gestión ambiental de los residuos. Y a su vez, que los instaladores puedan disponer de un signo de prestigio y reconocimiento no solamente de unas buenas prácticas profesionales, sino de un compromiso genuino con un medio ambiente que es un patrimonio compartido por todos.

DISTRIBUCIÓN  
INGENIERÍA  
CONSULTORÍA TÉCNICA  
POSTVENTA



P.I. CALONGE  
C/ METALURGIA Nº19-21  
41007 SEVILLA  
T. 954367460

P.I. LA PAZ  
NAVE 29  
21007 HUELVA  
T. 959543737

P.I. GUADALHORCE  
C/ HEMINGWAY Nº14  
29004 MALAGA  
T. 952171700



[www.aseisa.es](http://www.aseisa.es)

# RESUMEN DE ACTIVIDADES REALIZADAS



## JULIO

						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

## AGOSTO

			1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12	
13	14	15	16	17	18	19	
20	21	22	23	24	25	26	
27	28	29	30	31			

## SEPTIEMBRE

						1	2
3	4	5	6	7	8	9	
10	11	12	13	14	15	16	
17	18	19	20	21	22	23	
24	25	26	27	28	29	30	

# EN EL TERCER TRIMESTRE DEL AÑO 2018

5	Jornada Saunier Duval		
9	Comisión de Estatutos		
12	Reunión Cámara de Comercio		
24	Reunión Cámara de Comercio		
10	Comisión de Estatutos	27	Jornada Ecotic
19	Reunión Instituto de Formación Financiera	27	Eurovent Summit
19	Junta Directiva Fenie	28	Eurovent Summit
19	Jornada UTC		
20	Consejo de Dirección Fenie Energía		
25	Eurovent Summit		
26	Eurovent Summit		
27	Junta Directiva Fadia		
27	Reunión Fadia-Endesa		

## Fin de Gira “Diseñados para el futuro” 2018 de Junkers

Durante los últimos meses Junkers ha llevado a cabo la Gira ‘Diseñados para el futuro’ con paradas en ciudades de España y Portugal a través de la cual clientes y medios de comunicación han podido conocer la historia de la marca, su apuesta por la innovación y la digitalización, su trabajo constante por presentar productos que sean eficientes tanto para el consumidor como para el medioambiente y que sigan las últimas tendencias en diseño y es que detrás de una gran marca siempre hay una gran historia”.

Claro ejemplo de esta apuesta por la innovación es la gama de calentadores estancos y de bajo NOx Hydronext Junkers-Bosch,



protagonista de la gira que ha sido presentada a más de 5.000 profesionales y ha recorrido más de 5.900 kilómetros, visitando Santiago, Alicante, Sevilla, Bilbao, Valencia, Málaga, Madrid, Barcelona, Mallorca, Algarve, Lisboa y Oporto.

Durante toda la gira los asistentes han podido viajar por la his-

toria de Junkers gracias a un museo físico y un vídeo en el cual se narra, paso a paso, la historia de la marca. Además los más de 5.000 asistentes disfrutaron de una visita virtual al museo de Junkers situado en Wernau, Alemania, gracias a unas innovadoras gafas de realidad virtual.

También se habló sobre la descarbonización, un proceso con el que se busca promover la eficiencia energética y el ahorro, así como mejorar la calidad de vida de las personas y un menor impacto medioambiental.

La digitalización, por su parte, fue foco de la presentación de Alicia Escudero, Directora de Marketing de Bosch, que presentó la firme apuesta que la compañía está llevando a cabo en relación a la digitalización de los procesos y servicios, gracias al IoT, la Inteligencia Artificial y el Big Data. La marca Junkers de la mano de Bosch está preparada para liderar la transformación digital en el sector.

## laxxon finalista de los quintos premios Andalucía Emprende



La empresa sevillana quedó finalista de los premios Andalucía Emprende en la categoría “consolida”, en el marco de la duodécima edición del ‘Día de la Persona Emprendedora en Andalucía’. Este encuentro para emprendedores y empresarios andaluces fue celebrado el pasado 11 de septiembre en el Circuito Ángel Nieto de Jerez de la Frontera (Cádiz).

Cerca de 3.000 asistentes se congregaron para conocer a las empresas innovadoras que se

han gestado en los Centros Andaluces de Emprendimiento en nueve speaker corners temáticos, en los que los emprendedores participaron activamente. laxxon Energía, ya había sido ganadora en la categoría “consolida” para la provincia de Sevilla. Ubicada en el municipio de Benacazón, se dedica a la fabricación de un tipo de captador solar plano de calentamiento de aire, con un particular diseño que le confiere un elevado rendimiento energético.

## Simon obtiene 2 premios Reddot 2018

En la categoría de diseño de producto, se han premiado los sistemas de conectividad para puestos de trabajo SIMON 400 in the desk.

Por su parte la división de iluminación exterior obtiene un Reddot por la luminaria decorativa MERAK Istanium® LED.

Así mismo Fluvia, la marca de iluminación técnica del Grupo Simon, ha obtenido un reconocimiento especial Reddot Best of the Best por la luminaria LOOP, diseñada por el interiorista y diseñador industrial Antoni Arola.

Además del Reddot, la luminaria LOOP ha recibido también este año el premio iF Gold. Se



trata del segundo Reddot que Fluvia suma en su trayectoria, ya que en 2014 obtuvo este mismo premio con su luminaria COOL.

El premio Reddot está organizado por Design Zentrum Nordrhein Westfalen y es uno de los mayores concursos de diseño del mundo. El galardón se divide en tres disciplinas: Diseño de Producto, Diseño de Comunicación y Concepto de Diseño.

## Bosch y Sabadell fomentan la renovación de calderas

El área Comercial de Bosch Termotecnia, división perteneciente al Grupo Bosch y Sabadell Consumer Finance del Banco Sabadell promueven la renovación de las calderas en las comunidades de propietarios. Así, a partir de ahora los interesados que quieran instalar una nueva solución Bosch en su comunidad de vecinos, podrán acogerse a las condiciones de financiación acordadas por Sabadell para esta finalidad.

De este modo, una vez recibida la solicitud de financiación de una nueva caldera Bosch a través de la empresa instaladora elegida por la comunidad de propietarios, Sabadell Consumer Finance llevará a



cabo el estudio de viabilidad de la operación en tan solo 48 horas. Una vez aprobado, los interesados podrán financiar su nueva caldera con un plazo de hasta 96 meses.

Sin límite de importe, todas las calderas del portfolio de Bosch, estarán a disposición de los profesionales de la instalación para fomentar la sustitución de las soluciones antiguas por otras más modernas y eficientes.

## Instrumentos Testo presente en Efintec 2018



El producto estrella de esta edición para el sector de la instalación y la calefacción fue el nuevo analizador de combustión testo 300 Longlife. Esta nueva serie se distingue por su manejo mediante pantalla táctil. Se elimina la botonera y todos los menús y las funciones se efectúan desde la gran pantalla de 5", tan fácil e intuitivo de hacer como en un smartphone.

Además, la tecnología Smart Touch del analizador testo 300 Longlife también permite disponer de otras ventajas para el día a día, como por ejemplo el zoom táctil para ver más o menos valores en pantalla o la firma digital para poder elaborar informes sin necesidad de papel.

Para facilitar el trabajo diario del instalador profesional, el testo 300 Longlife está equipado con transmisión por WiFi; de esta forma, se pueden elaborar y enviar informes por correo electrónico directamente desde el lugar de la medición. También cuenta con comunicación por Bluetooth, para conectar con impresoras portátiles testo.

Aparte del nuevo analizador de combustión testo 300 Longlife, en el stand de Efintec el visitante puede ver la extensa gama de instrumentos que Testo pone a disposición del instalador.

## ‘Naturgy’ sustituye a ‘Gas Natural Fenosa’ como marca del grupo

Naturgy es la nueva marca de la compañía energética, que sustituye a ‘Gas Natural Fenosa’ y con la que afrontará los nuevos retos definidos en el Plan Estratégico 2018-2022. Esta nueva denominación abarcará los negocios de la compañía en España y a nivel internacional. De esta forma, la nueva marca de la sociedad matriz será Naturgy Energy Group, S.A.

“Somos muy conscientes de que el mundo está cambiando. Los mercados, la tecnología, y especialmente las personas evolucionan, y nosotros como compañía no podemos sino



responder a estos retos, respetando la herencia de nuestros 175 años. Con Naturgy, construimos una marca internacional, adaptada a todos los mercados globales donde tenemos presencia y donde la tendremos en el futuro” expli-

có Francisco Reynés, presidente de Naturgy.

Uno de los objetivos de este cambio es ese impulso global y transformador de la nueva denominación, que irá en paralelo al despliegue del nuevo Plan Estratégico a 2022

y que sentará las bases para consolidar a la compañía energética en uno de los principales operadores energéticos a nivel global.

La compañía dio a conocer la nueva marca a sus accionistas en el transcurso de la Junta General de Accionistas celebrada hoy en Madrid, donde se explicaron los motivos de la transformación de ‘Gas Natural Fenosa’ a Naturgy, con énfasis en el medio ambiente, la sencillez, la innovación tecnológica, la digitalización y la globalización.

## El grupo Baeza celebra el encuentro BaezaXpert



En el evento, celebrado durante el mes de agosto en Málaga, se analizó la importancia de las pymes y autónomos en la economía española. La ponencia principal fue realizada por el prestigioso economista Gay de Liébana. Al II foro Baezaxpert asistieron cerca de 100 profesionales para hablar del sector del bombeo e hidropresión.

Baezaxpert© son una serie de eventos que presentan productos, soluciones y servicios de interés para clientes y proveedores del Grupo Baeza. Los eventos son temáticos y los desarrolladores y fabricantes más importantes del mundo están invitados a compartir sus soluciones con los profesionales del sector.

## Escoferia prepara una nueva edición en Mérida



Salvador Escoda organizará el 8 de noviembre un nuevo encuentro con los instaladores en su tradicional Escoferia. En esta ocasión la localización elegida será la ciudad de Mérida, concretamente en Ifeme. Como es tradición, la Feria del instalador contará con una gran área de exposición en la que los profesionales podrán entrar en contacto con las

principales novedades y tecnologías. También se podrán disfrutar de distintos talleres sobre coaching empresarial y liderazgo productivo; innovaciones MundoClima; el autoconsumo, una nueva oportunidad de negocio; nueva normativa de filtración de aire y gases refrigerantes; y aspectos técnicos de la bomba de calor aerotermia.

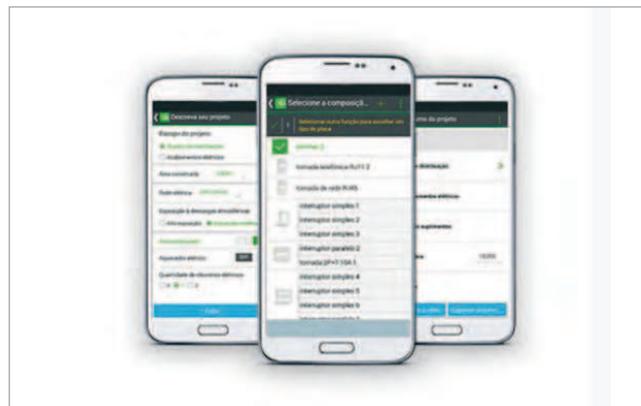
## mySchneider Instalador app la nueva aplicación para el profesional

mySchneider Instalador es la aplicación que ofrece herramientas y recursos que pueden ser útiles en el trabajo diario.

Directamente, y desde el teléfono móvil, se podrá gestionar la agenda de clientes y realizar presupuestos para viviendas de forma rápida y en base la ITC-BT-25 del R.E.B.T.

Además se podrá contactar directamente con el Centro de Atención a clientes y obtener toda la información necesaria de productos y distribuidores con stock.

mySchneider Instalador app ya está disponible para Android y para iOS.



Conoce el nuevo universo digital Schneider Electric, desde la aplicación móvil mySchneider Instalador hasta el Portal Web para Profesionales.

mySchneider Instalador app ayuda al profesional a ser más eficiente agilizando tareas directamente desde su teléfono móvil.

### Creación de ofertas

Preparación de presupuestos para proyectos residenciales directamente desde el teléfono. Envía una oferta profesional para el proyecto de reforma de un cliente en unos minutos con toda la oferta y novedades Schneider Electric.

### Localización de producto

Toda la información de los productos y ubicación de los distribuidores más cercanos con stock disponible.

Con opción de desarrollar conocimientos y optimizar el tiempo diario encontrando rápidamente la información técnica de los productos.

### Soporte técnico

Posibilidad de contactar con los especialistas de schneider desde la propia aplicación.

### Rewards

Es posible acceder al programa de puntos rewards y conseguir regalos y promociones por cada compra.

## Más de 100.000 personas participan en la Ruta del Calor de Daikin

Tras más de un mes recorriendo las playas españolas bajo el lema "Cambiamos el calor por diversión", Daikin, empresa líder del ámbito de la climatización, finaliza su Ruta del Calor 2018, en la que han participado alrededor de 100.000 personas.

Esta iniciativa nace con el objetivo de ayudar a los españoles a combatir las altas temperaturas de una forma divertida. En su recorrido por el litoral español, el autobús de Daikin ha repartido información útil con consejos para evitar problemas ocasionados por el sol y el calor, así como recomendaciones para optimizar el



uso de aire acondicionado en esta época del año. Además, se han llevado a cabo numerosas actividades al aire libre como partidos de fútbol en algunas de las playas más populares de España: Matalascañas (Huelva), Cullera (Valencia), Rincón de la

Victoria (Málaga) y Badalona (Barcelona). En los dos primeros arenales los encuentros contaron con la participación de Andrés Palop y Marcos Senna, ambos exfutbolistas de la Selección Española y de la máxima categoría del fútbol nacional.

Este verano, en el que la península ha vivido una fuerte ola de calor y muchas regiones han superado ampliamente los 40 grados, Daikin ha querido continuar concienciando de los riesgos de las altas temperaturas de un modo diferente y entretenido. Los bañistas que han participado en esta iniciativa han sido obsequiados con flashes, balones de playa y gafas de sol. El recorrido de la Ruta del Calor se ha podido seguir en las redes sociales a través del hashtag #HazDaikin con el que las personas que se han acercado al autobús Daikin, han compartido sus fotos más divertidas y refrescantes.

## Informel se solidariza con Bomberos Unidos Sin Fronteras



Bomberos Unidos Sin Fronteras durante este año 2018 continúa con el compromiso solidario adquirido en España con los más pequeños, a través de la Campaña "Alimentarios". De esta manera se ayuda a la población infantil más necesitada, ya que hay miles de niños que tienen graves problemas para acceder a su alimentación diaria, por no hablar de productos de aseo personal, material escolar, etc.

Informel Data colabora desde el año 2015 con Bomberos Unidos sin Fronteras en diversos proyectos de ayuda humanitaria. En 2018 ha contribuido con el 1,35% sobre los beneficios del ejercicio anterior destinado a la Campaña "Alimentarios".

Es la página web de Bomberos Unidos Sin Fronteras <http://www.busf.org/> aparecen detallados todos los proyectos en los que esta ONG está trabajando.

## Opple Lighting prepara su desembarco en Matelec



Matelec Lighting es una de las áreas de Matelec, Salón Internacional de Soluciones para la Industria Eléctrica y Electrónica.

Una gran apuesta de Matelec por el sector de la iluminación y alumbrado.

En este espacio Opple Lighting presentará sus últimas innovaciones, gran variedad de nuevos productos y soluciones, utilizando iluminación "smart" (iluminación inteligente), como el nuevo sistema smart lighting Bluetooth, fácil de instalar y de usar.

Además se realizará la introducción de nuevos desarrollos tanto en alumbrado urbano y vial como en iluminación deportiva y de grandes áreas, además de novedades en iluminación comercial y de oficinas.

En definitiva, Opple ofrecerá productos de iluminación led de interés para la mayoría de los profesionales del sector, instaladores, distribuidores, Lighting designers, interioristas y representantes de almacenes y empresas de reformas y construcción.

ATMOSFERA CUBICA, S.L.

BORRALLO INSTALACIONES, S.L.

CARMOCON, S.A.

CARO PRADAS, MIGUEL

CATALAN MUÑOZ, JUAN ANTONIO

DOMOVENT, S.L.

ECOFREENERGY, S.L.

ESCUCHA GARCIA, SERGIO

FLORES CUADRADO, ENRIQUE JOSE

FONTANERIA LOS MILAGROS, S.L.

JIMENEZ GONZALEZ-SERNA, MANUEL A.

MESURADO GOMEZ, CARLOS

MORENO BARBA, MARIO

MORONSEN ENERGIA Y SUMINISTROS, S.L.

MUÑOZ SANCHEZ, DAVID

ORDOÑEZ GALLARDO, PEDRO

PEREZ FERNANDEZ, JOSE ANTONIO

SANTIAGO MARIN, MANUEL

THERMA INSTALACIONES Y MANT.

VSOL ENERGIA SOLAR, S.L.

## Bolsa de trabajo de profesionales de Epyme

Si estás buscando trabajo y te gustaría ver tu currículum publicado, entrégalo en la sede de nuestra asociación o envíalo por correo electrónico a [informa@epyme.org](mailto:informa@epyme.org). Una vez seleccionado publicaremos un extracto con diversos perfiles. Si por razones de espacio no pudiese ser publicado, será archivado en nuestra bolsa de trabajo que se encuentra a disposición de todas las empresas asociadas.

### José María Benítez Hidalgo

Tif: 603 89 17 12 Sevilla

**Formación:** 1. Certificado de Profesionalidad: Montaje y mantenimiento de instalaciones eléctricas de baja tensión. 2. Certificado de Profesionalidad: operaciones de fontanería y calefacción-climatización doméstica. 3. Curso F.P.O. Electricista de edificios. 4. Curso fontanería básica. 5. Curso Prevención de Riesgos.

**Experiencia Profesional:** Experiencia peón fontanería, instalaciones y reformas. Experiencia como peón de la construcción y como peón electricista y también como auxiliar de Mantenimiento de Edificios.

### Benito Cordero Falcón

Tif: 615 303 170 Sevilla

**Formación:** 1. Diplomatura en Relaciones Laborales por la Universidad Pablo de Olavide. 2. Instalador de Gas categoría B. 3. PRL 2º Ciclo (Fontanería e Instalaciones de Climatización). 4. Tpc metal. 5. Curso Gestión de Stocks y Contaplus.

**-Experiencia Profesional:** Experiencia en empresa instaladora de gas. Experiencia cara al público y buen trato al cliente. Habitado a trabajar por objetivos.

### Jose Antonio Barea Fernández

Tif: 645696189 Sevilla

**Formación:** 1. Graduado Escolar.

**-Experiencia Profesional:** diez años de experiencia en trabajos de obra civil y acondicionamiento (albañilería, carpintería, ferralla..).

-Permiso de conducir tipo B y vehículo propio.

-Disponibilidad inmediata y completa.

### Francisco José Conde Caleyá

Tif: 674532348 Sevilla

**Formación:** 1. Técnico especialista ( Rama electricidad y electrónica) 2. Certificado de cualificación individual de B.T. 3. Curso Plataformas Elevadoras. 4. Curso básico de P.R.L. 5. Curso montaje y mantenimiento de instalaciones de A.T. y B.T.

**Experiencia Profesional:** 21 años de experiencia en el sector de las instalaciones eléctricas realizando funciones de: Mantenimiento de instalaciones, fabricación de cuadros eléctricos, instalaciones en locales comerciales y viviendas, instalaciones contra incendio.

### Miguel Barrera Toro

Tif: 620035899 Sevilla

**-Formación y cursos:** 1. Instalador de Gas B y C. 2. Curso de Prevención de Riesgos Laborales. 3. Cursos de marketing publicitario, atención al cliente, fidelización y dirección de empresas.

**Experiencia Profesional:** Experiencia como Técnico e inspector de operaciones domiciliarias de gas. Prácticas profesionales en empresa instaladora de gas. Amplia experiencia en gerencia y como comercial de diversas empresas.

### José Tomás Jiménez Pérez

Tif: 677 28 36 85 Santa Cruz de Tenerife

**Formación:** 1 Técnico de Plantas Satélite de GNL-Tipo A. 2. Instalador de gas, Categoría C. 3. Curso de "Soldadura con electrodos revestidos y Soldadura heterogénea (blanda y fuerte)". 4. Curso de "Nivel Básico en Prevención de Riesgos Laborales".

**Experiencia Profesional:** Amplia experiencia como responsable de seguridad de instalaciones, encargado de almacén y conductor.

### Francisco Fuentes García

Tif: 606922701 Dos Hermanas.

**Formación:** 1. Ingeniero Técnico Industrial. 2 Técnico Especialista en máquinas-herramientas. 3 Técnico Superior Prevención de Riesgos Laborales.

**Experiencia Profesional:** Amplia experiencia en el mundo de la instalación realizando las labores de: cálculos, estudios, proyectos, direcciones y presupuestos de instalaciones de calefacción, climatización y producción de agua caliente sanitaria, contra incendios. Realización y control de compras de materiales y maquinaria. Dirección Instalaciones. Facturación y certificación de instalaciones ejecutadas. Proyectos, dirección Técnica y legalización de Actividades Varias.

### José Antonio Bautista Vilches

Tif: 691632308 Sevilla

**Formación:** 1. Curso de P.R.L. 2. Curso de operador aparatos elevadores. 3. Curso de prevención legionella.

**-Experiencia Profesional:** Experiencia como técnico de mantenimiento General de instalaciones: encargado de personal, limpieza general, montaje de eventos, averías/trabajos de albañilería, fontanería, electricidad, pintura, jardinería, torres de refrigeración, acumuladores, calderas, manejo de aparatos elevadores.

### María José Cala Cano

Tif: 634861104 Sevilla

**Formación:** 1. Ingeniería de Edificación. 2 Bachillerato de Ciencias y Tecnología.

**Experiencia Profesional:** Amplia experiencia en la atención y venta al público en diversos sectores. Permiso de conducir tipo B y AM.Vehículo propio.

Ser socio de



Ser socio colaborador de Epyme puede dotar a su empresa de una serie de ventajas muy importantes de cara a darla a conocer entre las cerca de 800 empresas integradas en nuestra asociación en toda la provincia de Sevilla y los lectores de la Revista Epyme. Y no estamos hablando sólo de prestigio.

- Publicación gratuita en la Revista Epyme de sus noticias de empresa.
- Espacio gratuito destinado a los socios colaboradores con su logotipo.
- Disponibilidad de las amplias instalaciones de Epyme para la presentación de productos, servicios y jornadas técnicas.
- Descuentos en la adquisición de publicaciones editoriales de Epyme y sus federaciones.
- Especial mención de la incorporación de su empresa en la Revista Epyme.
- Descuentos exclusivos en la compra del espacio publicitario de Encarte.
- Espacio publicitario y utilización de sus productos en los numerosos cursos que se impartirán en su centro de formación.
- Difusión de novedades entre los asociados de Epyme.

Si en vez de socio colaborador quiere ser socio numerario o socio adherido, también podrá disfrutar de una serie de ventajas que hacen de Epyme el complemento perfecto para su negocio. Forme parte del colectivo de empresas instaladoras más grande de Andalucía.

- Seguros de Vida y Responsabilidad Civil
- Tramitación de documentación en Industria
- Asesoría Jurídica
- Asesoría Técnica
- Asesoría en Seguros
- Asesoría en Calidad y Prevención
- Jornadas Técnicas
- Cursos para ocupados
- Cursos para desempleados
- Denuncias por intrusismo
- Representación ante los organismos oficiales
- Representación ante las compañías suministradoras

CUOTAS PARA SOCIOS AÑO 2018	
Socio adherido	25 euros / mes
Autónomo (solo)	41 euros / mes
Empresa de 2 personas	45 euros / mes
Empresa de 3 a 5 personas	59 euros / mes
Empresa de 6 a 14 personas	66 euros / mes
Empresa de 15 personas en adelante	73 euros / mes
Socio colaborador	700 euros / año

Los asociados numerarios y adheridos abonarán una cuota de inscripción del doble importe que le corresponda mensualmente.

**Las cuotas de socio están exentas de IVA.**

Si el alta en la Asociación coincide con el inicio de algún curso que ésta imparta se deberá abonar una cuota de inscripción más un semestre por adelantado.

Si desea hacerse socio en cualquiera de las modalidades solicite un formulario de inscripción en el teléfono 954 467 064 o por email a [informa@epyme.org](mailto:informa@epyme.org)

## Recursos gratuitos para el instalador



### El libro blanco de las energías renovables

**Autor:** Salvador Escoda  
**Editorial:** Salvador Escoda  
**ISBN:** no disponible  
**Precio:** gratuito  
**Descarga:** [www.salvadorescoda.com](http://www.salvadorescoda.com)



### Un año de sol

**Autor:** Fenie Energía  
**Editorial:** Fenie Energía  
**ISBN:** no disponible  
**Precio:** gratuito  
**Descarga:** [www.fenieenergia.es/un-ano-de-sol/](http://www.fenieenergia.es/un-ano-de-sol/)



### Manual para la tramitación administrativa de instalaciones de autoconsumo en Andalucía

**Autor:** Consejería de Empleo, Empresa y Comercio  
**Editorial:** Consejería de Empleo, Empresa y Comercio  
**ISBN:** no disponible  
**Precio:** gratuito

**Descarga:**  
<https://www.juntadeandalucia.es/organismos/empleoempresaycomercio/areas/energia/autoconsumo.html>



### Estudio sobre el empleo verde en Andalucía

**Autor:** Forwit  
**Editorial:** Agencia Idea  
**ISBN:** no disponible  
**Precio:** gratuito  
**Descarga:**  
<http://www.agenciaidea.es/web/guest/estudios-e-informes>

## Publicaciones Propias

- 1º Manual de Mantenimiento de Alta Tensión
- 2º Talonario Certificados de instalación y mantenimiento de gas
- 3º Pasos para denunciar el intrusismo (coleccionable)
- 4º ¿Cómo evitar el timo del gas? (coleccionable)
- 5º Manual de instalación para casetas de feria (coleccionable)

**NOTA:** Descuentos de 20% en los libros de Conaif y 10% en el resto. Descuento aplicable sólo para asociados de Epyme.

Ponemos a disposición del instalador los recursos bibliográficos y novedades editoriales que puedan ser de utilidad en el día a día de la profesión. **Tenemos una de las librerías y bibliotecas más completas del sector. Puedes ver y consultar nuestros listados en [www.epyme.es](http://www.epyme.es) en el área correspondiente.** Allí encontrarás las novedades editoriales más significativas en las distintas especialidades de la instalación:

[Electricidad](#)

[Telecomunicaciones](#)

[Fontanería](#)

[Varios](#)

[Climatización, calefacción y ACS](#)

[Frío Industrial](#)

[Protección Contra Incendios](#)

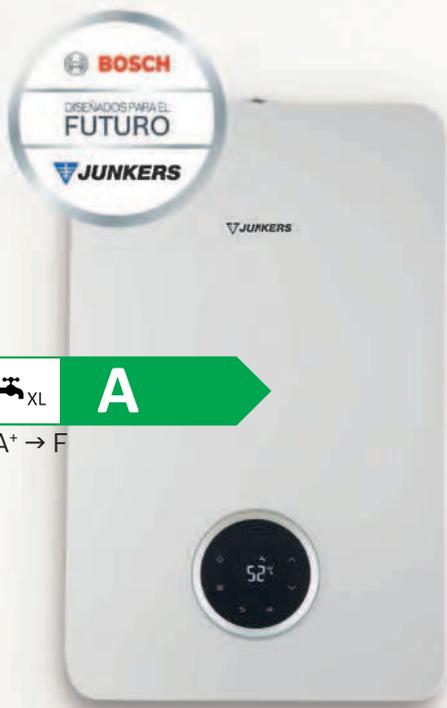
[Energías Renovables](#)

[Gas](#)

[Productos Petrolíferos Líquidos](#)

[Aparatos a Presión](#)

**NOTA:** Todos los asociados pueden retirar en calidad de préstamo cualquier libro de la Biblioteca Epyme, durante un período máximo de 15 días.



  
A<sup>+</sup> → F

 **JUNKERS**

 **BOSCH**

## Diseñados para el futuro

### Gama calentadores Hydronext Junkers

La experiencia de Junkers y la capacidad innovadora de Bosch unidas para diseñar una gama de calentadores de nueva generación. Nuevos calentadores estancos de bajo NOx, Hydronext. La gama más amplia y completa del mercado equipada con la tecnología más puntera y el diseño más innovador.

# Juntos tenemos más oportunidades de crecer

Adhiérete a la Oferta Pública 2018  
y colabora con nosotros.



Si tienes una empresa instaladora de gas natural y quieres que siga creciendo y avanzando, te ofrecemos una nueva oportunidad de negocio: ya está disponible la **Oferta Pública 2018** para colaborar con Nedgia.

## Ventajas de colaborar con nosotros:



**Aportación  
Económica**



**Formación**



**Fuerza  
de marca**



**Herramientas  
de apoyo**



No lo dudes, todo son ventajas, y adherirse es muy sencillo.  
Entra en nuestra web y sigue el tutorial para rellenar tus datos.

**[www.nedgia.es/adhesion](http://www.nedgia.es/adhesion)**

Más información en:

**[www.nedgia.es/canalacerca](http://www.nedgia.es/canalacerca)**  
**900 500 405**