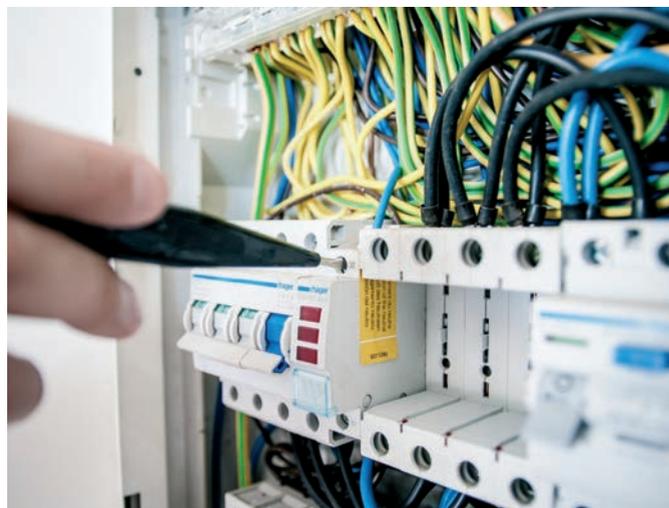


Nº 173  
tercer trimestre 2019



Asociación Provincial  
de Empresas Instaladoras de Sevilla



Los oficios de la instalación entre los  
que más crecen en 2018

SE ABRE EL PLAZO PARA QUE LAS COMUNIDADES SOLICITEN

# AYUDAS A LA REANTENIZACIÓN DE LA TDT

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

El instalador ya puede solicitar las ayudas a la reantención de la TDT en nombre de las comunidades de vecinos

# EDITORIAL

## Déjà vu

Este fenómeno, es definido por el diccionario como la sensación de haber pasado con anterioridad por una situación que se está produciendo por primera vez.

Quien más, quien menos, alguna vez ha pasado por esta situación en la que de alguna forma saboreamos una situación como ya vivida. Un olor, un sabor, una imagen o un conjunto de informaciones proporcionadas por nuestros sentidos, nos llevan a una especie de falso recuerdo.

La Asociación ha tenido hace poco un déjà vu, viendo los datos de crecimiento de la economía en general y del sector en particular y las dificultades para conseguir mano de obra cualificada para trabajar en las empresas, nos situamos en la primavera de 2008.

En la Asamblea General de la Asociación, celebrada por esas fechas, se debatía la dificultad de nuestras empresas para encontrar trabajadores que pudiesen hacer frente desde la empresa del gran volumen de trabajo que las pymes y autónomos de la instalación debían afrontar.

Incluso se buscaban fórmulas imaginativas como el hecho de ofrecer contratos de formación y empleo a emigrantes o llegar a acuerdos con escuelas técnicas e Institutos de Enseñanza Secundaria para crear bolsas de trabajo directas con las empresas.

Hoy también se están buscando diversas fórmulas desde la Asociación para capacitar y poner en contacto con las empresas a personal cualificado que quiera iniciarse en el mundo de la instalación.

Por ejemplo se están realizando convenios para ofrecer formación a distintos colectivos con riesgo de exclusión en electricidad, autoconsumo y gas.

También hace poco se daban los primeros pasos para llegar a un acuerdo con el Ministerio de Defensa para que nuestro sector sea receptor de los distintos componentes del ejército que abandonan la carrera militar y se incorporan a la vida civil.

A pesar de esta euforia contenida en los datos macroeconómicos y en la contratación, tanto hoy como ayer, estos grandes datos esconden también una realidad preocupante.

La Comisión Europea los resume así en su último análisis sobre España (SWD 2019 / 1008 final): «El desempleo es elevado, en particular en algunas comunidades autónomas; las tasas de empleo son bajas especialmente en el caso de las mujeres, los jóvenes, las personas con baja cualificación, las personas con discapacidad y las personas nacidas fuera de la UE. El porcentaje de contratos temporales sigue siendo alto».

Hoy, como en aquel entonces, comienzan a divisarse algunos nubarrones la lenta gestación de una nueva burbuja inmobiliaria, la desaceleración de la economía de la economía global y local, y amenazas externas como la guerra de los aranceles y el Brexit, nos indican que estos años de crecimiento comienzan a agotarse o al menos sus raíces ya no son lo suficientemente sólidas.

Por si fuera poco, tecnología que a principios del milenio no eran aún maduras, como la robotización (lo que algunos han llamado la robolución), la inteligencia artificial capaz de realizar hoy en día tareas administrativas y de mantenimiento, o los servicios conectados y toda la tecnología smart hacen que se pueda hablar de crecimiento sin hablar necesariamente de empleo o que los puestos de trabajo, al menos los más rutinarios y mecánicos puedan ser fácilmente suplantables.

Todos recordamos lo que sucedió en aquel verano de 2008, en el que la irrupción de la crisis y la explosión de la burbuja redujeron nuestro tejido empresarial y sumió al sector en un verdadero drama.

Esperemos que esa sensación de déjà vu que ahora mismo tenemos, sea sólo eso, una falsa sensación y no la premonición de una nueva crisis.

## RELACIÓN DE EMPRESAS ANUNCIANTES

	ARAMBURU GUZMÁN		GRUPO ELECTRO STOCK	
	ASEISA		SALVADOR ESCODA	
	COSEBA 1986			
	FENÍE ENERGÍA			



Asociación Provincial  
de Empresas Instaladoras de Sevilla

**PUBLICACIÓN TRIMESTRAL**  
tercer trimestre 2019

**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 8:00 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

**Multa a Endesa a raíz de las denuncias de los instaladores**

La CNMC ha multado a Endesa con 5,5 millones de euros por falseamiento de la libre competencia por actos desleales.



6

**El segundo dividendo digital llega a Andalucía**

En el mes de septiembre comenzó el cambio de frecuencias de televisión digital terrestre (TDT) en 461 municipios andaluces.



8

**La instalación entre las profesiones que más crecieron en 2018**

En el último informe anual confeccionado por Esade e Infojobs la electricidad, la fontanería y el frío entre los que más crecieron en el 2018.



## TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO

<b>Servicios de la Asociación</b>	3
<b>Conaif</b>	10
<b>Fadia</b>	11
<b>Fenie</b>	12
<b>Formación</b>	20
<b>Socios Colaboradores</b>	22
<b>Jornadas</b>	24
<b>Agenda de Eventos</b>	32
<b>Novedades del Sector</b>	34
<b>Bolsa de Trabajo</b>	38
<b>Biblioteca y Librería</b>	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 siniestros. 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 Siniestros. Tanto el Departamento como la Asesoría, son fruto del acuerdo con COSEBA, S.L., Correduría de Seguros.

Despacho: Américo Vespucio 25, 41092 Sevilla.

Email: sevilla@coseba.com

Teléfono: 627814553

#### SISTEMAS DE GESTIÓN Y CALIDAD

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

Sistemas de gestión: CALIDAD-MEDIO AMBIENTE-OHSAS

#### PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

Acuerdo con AVS para el asesoramiento en materia de prevención de riesgos laborales y medicina del trabajo.

#### 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 MEDIPLUS

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

En la Asociación, y 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 Gasolinás 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 (tónor 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

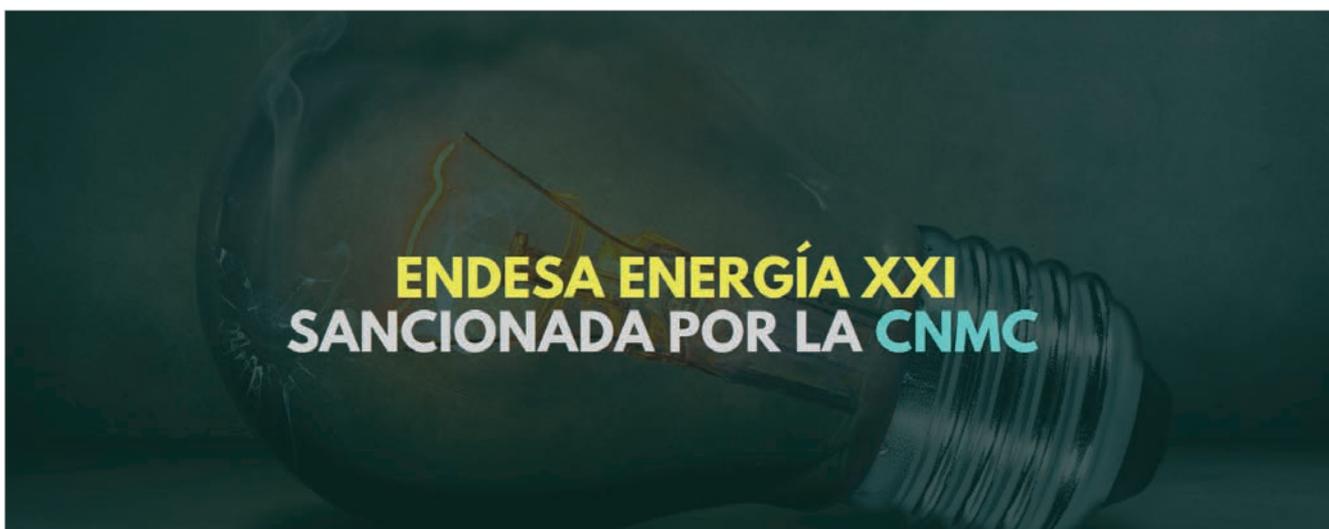
Otro servicio que os ofrecemos es el de nuestra Bolsa de Trabajo, todas aquellas empresas que estén interesadas en contratar a nuevo personal, no tienen más que solicitar a la Asociación los currículos vitae con el perfil que más les interese. Además cada trimestre se publicará en nuestra revista un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

# La CNMC sanciona a Endesa con una multa de 5,5 millones de euros

A raíz de la denuncia de los instaladores de Fegicat, la Federación de Gremios de Empresas Instaladoras de Cataluña, Endesa ha sido sancionada por una infracción "grave" del artículo 3 de la Ley de Defensa de la Competencia, que consiste en el "falseamiento de la libre competencia por actos desleales".



Endesa Energía XXI ha sido sancionada

**David contra Goliat.** Así titula Fegicat el artículo en su blog, con la noticia de que la Compañía Endesa Energía XXI ha sido sancionada por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.

La sanción, que asciende a 5,5 millones de euros, se debe a una infracción "grave" del artículo 3 de la Ley de Defensa de la Competencia, que consiste en el "falseamiento de la libre competencia por actos desleales", al utilizar su comercializadora regulada de gas y electricidad para captar consumidores por su comercializadora en el mercado libre, entre los años 2012 y 2014.

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, ha reconocido igualmente que La Compañía era consciente de la vulnerabilidad de los clientes al realizar estas prácticas.

Jaume Alcaide, presidente de FEGICAT, indicó que esta sanción tiene mucho trabajo detrás por parte de los equipos directivos y de los trabajadores de los gremios, de las

comisiones técnicas y de los propios instaladores.

Para Alcaide esta sanción no sólo defiende a la competencia en nuestro sector o los intereses de los instaladores, sino que es una clara defensa de los consumidores que se han visto perjudicados por las malas prácticas de la empresa.

"No podemos permitir que las empresas comercializadoras de último recursos realicen publicidad de productos y/o servicios o que mediante malas prácticas traspasen a los clientes al mercado libre. Endesa Energía XXI ha abusado de una posición dominante de mercado y ha puesto en una posición vulnerable a los consumidores y a las pymes de la instalación" añadió Alcaide.

#### La resolución identifica estos 5 puntos:

-Con el objetivo de captar consumidores por la comercializadora libre del grupo ENDESA, Endesa Energía XXI utilizó un canal privilegiado y no accesible a otras

competidoras, contrario a la diligencia profesional que le es exigible en sus relaciones con los consumidores.

-La publicidad va dirigida a un grupo concreto de consumidores en una particular situación de inferioridad en los mercados de energía.

-Endesa Energía XXI es consciente de la vulnerabilidad de estos consumidores al llevar a cabo las prácticas denunciadas.

-Conclusión sobre el carácter desleal de la conducta.

-Afectación al interés público por falseamiento de la competencia.

#### Sobre Fegicat

La Federación de Gremios de Empresas Instaladoras de Cataluña, agrupa a las asociaciones territoriales catalanas (unas 19 en total). Juntos representan a 5.500 empresas instaladoras, un productivo sector que emplea a cerca de 30.000 trabajadores.



## Se abre el plazo para que las comunidades soliciten las ayudas a la reantenización de la TDT

En los próximos meses, 850.000 edificios comunitarios deberán realizar adaptaciones en sus sistemas de recepción de la señal TDT. Estas ayudas irán destinadas a compensar el coste del Segundo Dividendo Digital para dichas comunidades de vecinos. La subvención, que oscilará entre 104,3 euros y 677,95 euros por edificación, podrá solicitarse a través de la página web [www.televisiodigital.es](http://www.televisiodigital.es)



Los instaladores de telecomunicaciones inician su temporada alta

El pasado 26 de septiembre se abrió el plazo para que las comunidades de vecinos que asuman un coste como consecuencia del Segundo Dividendo Digital puedan reclamar una subvención económica. La información para solicitar estas ayudas se encontrará disponible en la página web [www.televisiodigital.es](http://www.televisiodigital.es).

El Segundo Dividendo Digital es un proceso, iniciado el pasado mes de julio en España, por el que algunos canales de televisión digital terrestre (TDT) cambiarán de frecuencia de emisión para ceder ese espacio al despliegue de las futuras redes de conectividad 5G.

Para que los ciudadanos puedan seguir disfrutando de la oferta completa de TDT, a lo largo de los próximos meses, alrededor de 850.000 edificios de viviendas colectivas deberán realizar adaptaciones en sus sistemas de recepción de la señal televisiva.

Dicha adaptación requiere de la actuación de un instalador de telecomunicaciones registrado en la base de datos de la Secretaría de Estado para el Avance Digital.

No será necesario realizar esta adaptación en las viviendas unifamiliares y en los edificios comunitarios de menor tamaño. Asimismo, no se verán afectadas por el cambio de frecuencias de ámbito nacional y autonómico las edificaciones de Asturias, Barcelona, A Coruña, Menorca, Melilla y una parte de las provincias de Toledo y Murcia.

Para minimizar el impacto de este proceso sobre la ciudadanía, el Consejo de Ministros aprobó mediante Real Decreto el pasado 21 de junio la concesión directa de subvenciones por valor de hasta 145 millones de euros, que serán gestionadas por la empresa pública Red.es. La convocatoria de ayudas fue publicada el 25 de septiembre y el plazo de recepción de solicitudes se abrirá al día siguiente. Las cuantías de

esta subvención oscilan entre 104,3 euros y 677,95 euros por edificación, en función de la infraestructura de recepción de señal TDT previamente instalada.

Independientemente del tipo de equipo de recepción de señal de los edificios, todos los ciudadanos deberán posteriormente resintonizar sus televisores.

Este proceso, idéntico al producido durante el Primer Dividendo Digital en 2014 y 2015, no implicará la aparición ni desaparición de canales de televisión -simplemente se desplazan de frecuencias-. Del mismo modo, cabe incidir en que este proceso no supondrá la obsolescencia de televisores ni descodificadores TDT.

### Los instaladores podrán solicitar las ayudas

La solicitud de las subvenciones puede llevarlas a cabo el instalador de telecomunicaciones autorizado por la comunidad, y entre los documentos que se presentarán telemáticamente están: copia de la factura,

copia del documento que acredite la titularidad de la cuenta bancaria por parte de la comunidad y copia del boletín.

La SEAD ha publicado los modelos de Boletín de Instalación para actuaciones relativas a la liberación del Segundo Dividendo Digital, así como un documento de recomendaciones para cumplimentar el boletín de la instalación de telecomunicaciones:

1. Tipo de adaptación 1: Reprogramación de central programable.
2. Tipo de adaptación 2: Sustitución de amplificadores monocanal.
3. Tipo de adaptación 3: Instalación de ADSL / Instalación de SATÉLITE / Instalación de CABLE / Instalación de FTTH / Otros.
4. Tipo de adaptación 4: Adaptación de varias cabeceras (bajo un mismo CIF).

#### **Novedades**

En relación al Real Decreto 392/2019 donde se regulan la concesión de ayudas a las comunidades de propietarios, queremos puntualizar dos hechos:

-Las cuantías máximas subvencionables (artículo 10.1) tienen incluido impuestos indirectos, a diferencia de lo que ocurrió en las ayudas que se dieron en 2014 para la liberación del primer dividendo digital. Se ha hecho una consulta a la Jefatura Provincial para asegurarnos que esto es así. Cuando nos respondan os lo comunicaremos para que podáis informar a vuestros clientes.

-En el artículo 10.2 aparece que el número máximo de múltiples digitales susceptibles de ser subvencionados para la provincia de Sevilla son 2. Recordemos que son 4 los múltiples digitales afectados por la liberación del segundo dividendo digital, es decir, quedan fuera los dos múltiples de ámbito local. Por esta cuestión se ha enviado una solicitud al Ministerio pidiendo que se incluyan todos los múltiples digitales afectados.

#### **Calendario**

La liberación del Segundo Dividendo Digital se está produciendo de forma escalonada en la mayor parte del territorio nacional. Las primeras zonas en arrancar los encen-



Será un proceso escalonado en toda España

didados de nuevas frecuencias TDT, el pasado julio, fueron Mallorca, Ibiza, Formentera, 94 municipios del norte de la provincia de Cáceres y 24 municipios del sur de la provincia de Huelva. A lo largo del mes de septiembre se sumaron las provincias de Almería, Vizcaya, Guipúzcoa, Córdoba, la mayor parte de los municipios de Albacete, Álava, Huesca, Lugo, Málaga, Segovia, Soria, Teruel, Valladolid, Zaragoza, Granada y Huelva, así como algunas localidades de otras 14 provincias españolas. Se irá informando progresivamente a la ciudadanía de éstas y de las siguientes zonas en las que cambiarán de frecuencia los canales de la TDT.

En el mes de septiembre comenzó el cambio de frecuencias de televisión digital terrestre (TDT) en 461 municipios de Andalucía, como ya lo hizo el 26 de julio en 24 de la zona sur de Huelva. A partir del 18 de septiembre, se inició en 239 municipios: 73 en Córdoba, 58 en Málaga, 42 en Almería, 40 en Huelva, 19 en Sevilla y 2 en Jaén. A ellos se sumaron desde el 30 de septiembre otros 222: 135 en Granada, 61 en Almería, 14 en Málaga, 9 en Jaén y 3 en Córdoba.

#### **Finaliza en Andalucía en el primer trimestre**

Durante el primer trimestre de 2020 se producirá el cambio de frecuencias en otros 296 municipios andaluces que reciben la señal de televisión de las áreas geográficas de Cádiz Este, Cádiz Oeste, Sevilla, Jaén y Badajoz Oeste: 87 en Sevilla, 86 en Jaén, los 44 de Cádiz, 37 en Granada, 26 en Málaga, 15 en Huelva y el municipio de Villa del Río en la provincia de Córdoba.

Con estos 296 municipios, los 461 en los que el simulcast se inició en septiembre y los 24 de la zona sur de Huelva en los que comenzó el pasado 26 de julio, se completará el proceso del Segundo Dividendo Digital en la comunidad autónoma de Andalucía

La liberación del Segundo Dividendo Digital habrá culminado antes del 30 de junio de 2020, cumpliendo de este modo con el calendario establecido por la Unión Europea y con la Hoja de ruta publicada por el Ministerio de Economía y Empresa en 2018. Por tanto, todas las reantennizaciones y la resintonización de los televisores deberán haberse realizado con anterioridad a esa fecha.

Gracias a este proceso, a partir del 30 de junio de 2020 la banda de 700 MHz estará plenamente disponible en España para la prestación de servicios asociados a la telefonía móvil de quinta generación, dentro del Plan Nacional 5G. Se mantiene así la apuesta de situar a España entre los países líderes en el desarrollo de esta tecnología. La conectividad 5G impulsará la competitividad del tejido empresarial, facilitará la aparición de modelos de negocio disruptivos y aportará a la ciudadanía nuevas soluciones tecnológicas innovadoras.

#### **Canales de información**

Toda la información sobre el Segundo Dividendo Digital está disponible en la página web [www.televisiondigital.es](http://www.televisiondigital.es) y a través de los números de atención telefónica 901 20 10 04 y 91 088 98 79.

# Los oficios de la instalación entre los que más crecieron en 2018

Según el informe Anual Esade-Infojobs sobre el mercado laboral en España distintos oficios como electricidad, fontanería o climatización y frío industrial están entre los más demandados en 2018 siendo los que observaron un mayor crecimiento. La electricidad y la fontanería se sitúan en el top-10 de la lista de los sectores que más crecieron en cuanto a demanda de empleo, ocupando la electricidad el número 2 y la fontanería el número 9 de esta lista.

El sector de las instalaciones está de enhorabuena y es que los datos de crecimiento en España, del 2,5% en el 2018, también se corresponden con el crecimiento del sector en general (un 7% al año) y del aumento en la demanda de electricistas y fontaneros según el informe 2018 de Esade e Infojobs sobre mercados laborales en España.

## Datos de empleo favorables

Los datos de empleo también son favorables y es que según refleja el informe, al finalizar el año 2018 había en España 19,6 millones de personas ocupadas, lo que significa un incremento de 566.000 (2,98%) con respecto a las que había un año antes.

En el informe en el 2018 se destacan cinco sectores que concentran el 65% de las vacantes de trabajo, y son, por orden de volumen: Comercial y ventas; Atención a clientes; Informática y telecomunicaciones; Profesiones, artes y oficios (donde se incluye la electricidad y fontanería); Compras, logística y almacén; y, por último, Turismo y restauración.

El informe destaca también las cifras del sector Profesiones, artes y oficios, que ha crecido en 65.014 puestos vacantes, llegando a un total de 235.887 vacantes y

> Evolución de las vacantes en profesiones, artes y oficios		
	VACANTES PUBLICADAS	% SOBRE EL TOTAL
Agricultura y jardinería	5.576	2%
Artes interpretativas	1.136	0,5%
Artes plásticas	302	0,1%
Artesanía	240	0,1%
Automoción <b>1º</b>	40.954	17%
Carpintería	4.197	2%
Confección	1.856	1%
Consumo y alimentación	16.643	7%
Electricidad <b>2º</b> ♥	33.196	14%
Estética y cosmética	10.790	5%
Fontanería <b>9º</b> ♥	5.528	2%
Fotografía	398	0%
Limpieza	14.724	6%
Otros oficios	63.899	27%
Seguridad y vigilancia	12.731	5%
Traducción e interpretación	1.953	1%
Transporte	21.764	9%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>2.35.887</b>	<b>100%</b>

Vacantes en profesiones, artes y oficios del informe Esade-Infojobs

creciendo en un 38% en términos relativos, siendo la automoción y la Electricidad, la punta de lanza en este sector.

## Sobre la electricidad. Sector en progresión permanente y con déficit de mano de obra

El informe destaca a la electricidad como una profesión en alza desde hace ya

algunos años y se indica que “consultoras como Manpower Group, reconocen la escasez de este tipo de perfiles en el mercado, perfiles cualificados sin ser un perfil universitario.

En este sentido, los datos del subsector de electricidad llevan unos años en progresión. De hecho, su volumen de vacantes se ha multiplicado por cuatro en 4 años, pasando de las 7.471 vacantes en 2014 a las 33.196 vacantes en 2018. Ha experimentado un crecimiento relativo del 34%, lo que supone 8.514 vacantes más. Este subsector representa un 14% del total de vacantes de Profesiones, artes y oficios”.

## Vacantes por ámbito geográfico. Andalucía crece

Madrid y Cataluña son las dos regiones que siguen capitalizando las mayores ofertas de empleo en España con 949.801 y 788.973 vacantes respectivamente.

Andalucía sigue a estos dos gigantes en número total de vacantes con 256.488, seguida de la Comunidad Valenciana, País Vasco y Galicia.

Nuestra comunidad autónoma creció en el 2019 por encima del 17%. En general todas las comunidades autónomas crecen y sobrepasan ya el volumen de vacantes de antes de la crisis.

### Las empresas con problemas para encontrar personal cualificado

Las empresas sevillanas certifican esta tendencia. Tanto las consultas formales de nuestras empresas a la bolsa de empleo de la Asociación, como aquellas informales al personal de Epyme se han incrementado notablemente en el 2018 y continúan con la misma tendencia en el 2019.

Entre los perfiles más demandados están el de electricista, profesional de RITE y fontanero que ocupan cerca del 100% de las consultas de nuestros socios.

Llama la atención el retroceso sufrido durante el 2019 en el sector del gas, una de las especialidades que más crecía en materia de empleo y formación y que debido a la guerra desatada en el sector y a la desinversión de las grandes distribuidoras se ha quedado rezagada.

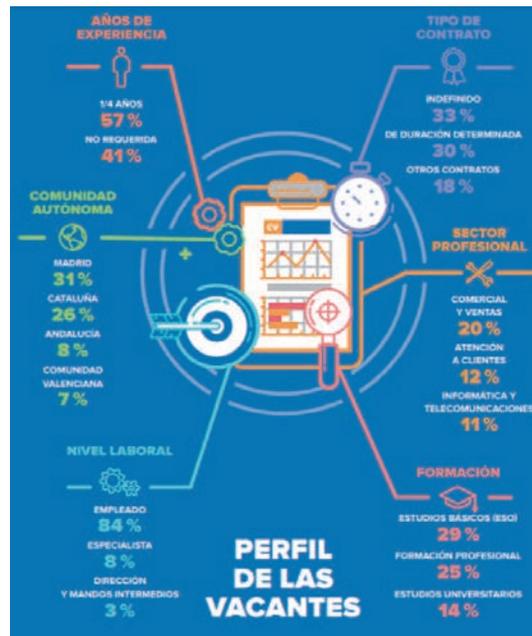


Foto general de las vacantes durante el 2018 extraído del informe Esade-Infojobs sobre el Estado del mercado laboral en España. Puedes descargar el informe completo en: <https://nosotros.infojobs.net>

### La FP no consigue paliar la falta de personal cualificado

Según los últimos informes de Educación, cerca del 85% de los estudiantes de FP consiguen empleo al finalizar sus estudios y las ramas con mayor grado de inserción son Energía y Agua, Instalación y Mantenimiento, Fabricación Mecánica, Informática y Electrónica.

Las ramas relacionadas con la instalación superan incluso por un punto y medio esta altísima media llegando hasta el 86.5%.

Además más del 30% de los estudiantes consiguen ser contratados por las empresas en las que han realizado sus prácticas profesionales.

Otro indicador más de la voracidad con el que nuestro sector está demandando mano de obra ante el crecimiento continuado en los últimos años.

# FLUIDSTOCKS SEVILLA

El nuevo modelo de Punto de venta especializado en **fontanería y climatización**

Queda muy poco para descubrir el nuevo modelo...

## "Fluid Service"

Fluid Stocks Sevilla · P.I. Ctra. Amarilla, Av. Montses Sierra 40, 41007 Sevilla



# Comunicado de Conaif ante la suspensión temporal de inversiones en las redes de gas

Ante la decisión de algunas compañías energéticas como Nedgia de suspender temporalmente las inversiones en redes de gas así como toda actividad en lo referente a captación y puesta en servicio, Conaif, organización empresarial mayoritariamente representativa de las instalaciones de gas en España, quiere poner de manifiesto lo siguiente:

El rechazo a la medida por cuanto pone en serio riesgo el mantenimiento de la actividad y el negocio de los autónomos y las miles de pequeñas y medianas empresas dedicadas en España a las instalaciones de gas.

## 10.000 despidos en el sector

De hecho Conaif estima en 10.000 el número de trabajadores que, de manera inmediata, serán despedidos por las empresas instaladoras al no poder mantener su actual modelo de negocio.

Las plantillas actuales de comerciales encargados de vender los contratos de gas, así como el personal administrativo que gestiona las altas de los usuarios son inviables en este nuevo escenario.

Hay que tener en cuenta que las empresas instaladoras que colaboran con las compañías energéticas en la distribución y comercialización de gas realizan un importante esfuerzo inversor en recursos humanos, técnicos y financieros que, de ningún modo, podrá ser mantenido si la actividad se paraliza.

## Miles de empresas perjudicadas

Son miles las empresas instaladoras de toda España que este año 2019 se han adherido a las diferentes ofertas públicas de las distribuidoras de gas para colaborar con ellas en la expansión de la red, y que a día de hoy, por las razones apuntadas, no pueden prestar con normalidad servicio a los usuarios y clientes: tramitar las altas de los contratos de gas, garantizar las puestas en servicio, realizar las acometidas de gas... y demás operaciones que son habituales en su actividad diaria.

Conaif considera "nefasta" esta medida anunciada por alguna compañía energética



Los instaladores de gas preocupados por las pérdidas incalculables en el sector

como Nedgia, no sólo por lo negativo que tiene en sí para las empresas instaladoras sino también para otros eslabones de la cadena de valor del gas.

Conaif insta a dicha compañía energética a reconsiderar la medida, que es perjudicial para un colectivo empresarial colaborador y necesario para el desarrollo de su negocio como es el de los instaladores de gas.

Esta es otra de las consecuencias de la reducción de la retribución del mercado del gas prevista para el próximo período regulatorio, según se recoge en las Circulares de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), un asunto en el que Conaif se ha alineado con las tesis defendidas mayoritariamente por el sector del gas.

La patronal de los instaladores ha manifestado públicamente su posición contraria a la decisión de las autoridades de Competencia.

En una nota emitida recientemente considera que "la reforma retributiva tal y como

está redactada, sin tener en cuenta el nivel de inversión realizado por las distribuidoras, tendrá consecuencias negativas para las miles de pequeñas y medianas empresas que se dedican a las instalaciones de gas, puesto que desincentivará la inversión en el sector - como así ha ocurrido - y, como consecuencia de ello, se ralentizará la actividad económica de las empresas instaladoras".

## Preocupación en todo el sector

Para Conaif "la propuesta de la CNMC es motivo de preocupación" y advierte "de pérdidas de puestos de trabajo en las empresas instaladoras si sigue adelante la tramitación sin tener en cuenta las alegaciones del sector".

Conaif se ha posicionado así en este asunto pero no puede admitir una reacción por parte de algunas distribuidoras que daña los intereses de su colectivo. La decisión de paralizar las inversiones así como determinadas áreas de actividad perjudica y produce daños económicos irreparables a las empresas instaladoras españolas de gas.

## Fadia y Endesa celebran un nuevo encuentro de la mesa técnica

En la misma participaron también las asociaciones de Extremadura, Asinet y Aspremetal.

Durante la mesa técnica, los representantes de los instaladores solicitaron que los criterios técnicos fuesen comunes en todas las provincias y no dependiesen de la interpretación de los responsables.

También los responsables de Fadia se comprometieron a estudiar los documentos genéricos de las condiciones técnico-económicas, para aportar mejoras. Igualmente se realizará la petición para poder acompañar a los técnicos de las contratadas, por personal del instalador, en la visita para la toma de datos de los estudios técnicos.

Endesa informó que se han incluido unas nuevas funciones y herramientas en la Web, donde se puede acceder como instalador y con la autorización del cliente se



Imágenes de la última Junta Directiva de Fadia celebrada en Sevilla

pueden gestionar sus expedientes, además a partir de septiembre estas funciones se incrementarán realizando las gestiones de peticiones directamente al sistema, pudiendo aportar y obtener documentación, tener trazabilidad y gestión directa.

Se concretó que se organizará un calendario de jornadas informativas con las distintas Asociaciones, para dar a conocer

estas funcionalidades y herramientas de la web de Endesa, concretamente en las posibilidades del canal profesional del instalador.

Igualmente se acordó colaborar en materia formativa e informativa para hacer llegar a los instaladores el contenido de las nuevas normas particulares de Endesa, para lo cual se establecerá también un calendario de jornadas en las Asociaciones.



## Seguros para Autónomos

Subsidios Enfermedad/Accidentes

**La tranquilidad de  
tu Baja Laboral**



**¡¡ Capital diario desde 18€ hasta 450€ !!**

Av. Americo Vesputio, 25  
41092 Sevilla  
Telf 627 814 553 – 627 814 557

## Fenie celebra su Junta Directiva con su XIX Congreso Nacional en el horizonte

Fenie, Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones de España, celebró ayer, 17 de septiembre, su Junta Directiva bajo el patrocinio de Rexel. La reunión, que tuvo lugar en la propia sede de Rexel, congregó a más de 65 representantes de las Asociaciones Provinciales de la Federación.

La Junta Directiva comenzó, como es habitual, con la intervención del presidente de Fenie, Jaume Fornés, agradeciendo la asistencia.

La reunión continuó con la intervención del CEO de Rexel, Marc Schoettel, quién quiso agradecer a todos los asociados su asistencia y comentó todas las novedades que Rexel ha incorporado. Por su parte, Juan Navas, Director Comercial de Rexel, quiso aplaudir el esfuerzo de la pequeña y mediana empresa y comentó todos los servicios que el grupo de distribución ofrece.

Tras esta intervención, le tocó el turno a Pedro Luis Romero, responsable de la oficina del Segundo Dividendo Digital que explicó en detalle la hoja de ruta que el Ministerio está llevando a cabo para la llegada del Segundo Dividendo Digital a nivel nacional.



Después fue el turno de Enrique del Valle, presidente de la Comisión Permanente de Industria y Energía de Fenie, y Sebastián Serrano, presidente de la Comisión Permanente de Telecomunicaciones de Fenie, que pusieron de manifiesto las novedades que han avanzado en las

comisiones pertinentes realizadas hasta el momento.

A continuación, tomó la palabra Jesús Román, Secretario General de Fenie que avanzó todas las novedades con respecto al XIX Congreso Nacional de Fenie, que se llevará a cabo en el Palacio de Congresos de Santander, los días 10 y 11 de octubre. En este sentido, instó a las asociaciones a participar de forma activa en las más de 30 formaciones que se van a llevar a cabo, así como a comprobar de primera mano las novedades del sector de las instalaciones que habrá en la zona de showroom.

Por último, tras finalizar la Junta Directiva comenzó la Asamblea donde se constituía la Junta Electoral para la elección del próximo comité ejecutivo de Fenie.

## El plazo medio de pago de las empresas del IBEX está en 169 días, triplicando el límite

La Plataforma Multisectorial contra la Morosidad (PMcM) ha realizado un año más un exhaustivo y detallado análisis de los balances del sector no financiero del IBEX 35 y el resto del mercado continuo a partir de los datos publicados por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). En líneas generales, las conclusiones apuntan a que las empresas cotizadas pagaron en 2018 a sus proveedores en plazos superiores a los permitidos por el apartado 3 del Artículo 4 de Ley 3/2004, de 29 de diciembre, en virtud de la reforma introducida por la Ley 15/2010 de Lucha contra la Morosidad. La revisión de la PMcM detecta que las compañías del selecti-

vo liquidaron sus facturas en periodo medio de 169 días, el triple del plazo permitido (60 días). El presidente de la PMcM, Antoni Cañete, denuncia que "muchas grandes empresas incumplen la ley y no se hace nada. Los grupos políticos deberían de dejar bien claro que la lucha antimorosidad será una prioridad en el próximo mandato convirtiéndose en una de las primeras propuestas que se pongan en marcha. Posiblemente, esta sea la medida más social que podríamos hacer, ya que salva muchas empresas de su cierre y evita la pérdida de multitud de puestos de trabajo".

Los balances de la CNMV ponen de manifiesto que la morosidad de las compañías del

selectivo alcanza los 60.409 millones de euros. En 2018 se apreció una cierta mejora del -7% en el plazo medio de pago de las empresas no financieras del IBEX, que disminuyeron en 13 días el tiempo de liquidaciones respecto a 2017 y pasaron de 182 en 2017 a los 169 el año pasado. También se registró una mejora del -8% en el plazo medio de cobro de estas empresas.

Para Cañete, esta mejora es "testimonial", ya que los plazos distan de los 60 días establecidos. "La situación mejoraría de acometerse las medidas que hemos venido proponiendo desde la PMcM, sobre todo con la implantación de un régimen sancionador", explica.

## Fenie Energía espera iniciar las obras de sus dos nuevos parques eólicos en 2020

Desde Fenie Energía se espera iniciar a principios de 2020 las obras de construcción de dos parques eólicos en Soria. En la actualidad, se dispone de un parque eólico en Castilla y León y otro en Galicia, a los que se sumaran ahora los dos de Soria.

En esta operación, se realizará una inversión de 14 millones de euros, para alcanzar los 34 MW instalados en total. Con este proyecto, se generarán alrededor de 90 puestos de trabajo en la zona entre las fases de construcción, operación y mantenimiento.

El 95% de los propietarios de las parcelas han firmado acuerdos con la empresa promotora, que califica de rotundo éxito el apoyo recibido por los vecinos y entidades, que suman más de 300 propietarios.

Los molinos sumarán 14 MW de potencia y se instalarán en Cuellar de la Sierra y Castilfrio de la Sierra, discurriendo la línea de



evacuación por los Municipios de Ausejo de la Sierra, Los Villares de Soria, Fuentelsaz, Fuentecantos y Garray.

### Parques Eólicos

Los parques eólicos tendrán seis aerogeneradores que saldrán de la fábrica de Agreda (Soria), situada a pocos kilómetros del parque eólico, siendo capaces de suministrar electricidad a 12.000 hogares, y ahorrar la emisión de 18.000 toneladas/año de CO<sub>2</sub>.

Como novedad, se instalará un sistema automático de detección de aves, disuasión y control de colisiones. Este sistema permite detectar de forma automática la presencia de aves y, en caso de riesgo de colisión con las palas de los aerogeneradores, activar un sistema de disuasión para ahuyentar a las aves de la zona de riesgo. Y, en los supuestos de mayor riesgo, ralentizar la velocidad de giro de las palas o llevar a cabo su parada temporal.

## Fenie Energía patrocinó el maillot al mejor joven y promueve una Vuelta más eficiente

Fenie Energía, por tercer año consecutivo, fue patrocinador principal de La Vuelta que tuvo lugar entre el 24 de agosto al 15 de septiembre. Este año la Compañía fue uno de los patrocinadores más relevantes apostando por el maillot al mejor joven, muy esperado por los aficionados del ciclismo y que premia a las promesas de este deporte.

El maillot premió al ciclista menor de 26 años mejor situado en la clasificación general. Tras la Vuelta del año pasado que estuvo marcada por la juventud, con el segundo pódium más joven en la historia de la carrera, La Vuelta ha decidido doblar su apuesta por las promesas del pelotón. Así, como se hace con los líderes de otras clasificaciones, el mejor joven vistió un maillot para destacar dentro del grupo.



Tadej Pogacar, ciclista esloveno de 21 años, se alzó con el maillot blanco de Fenie Energía y además entró en el tercer cajón del podium de la general. El ciclista, miembro del equipo UAE Team Emirates, ha sido una auténtica bomba que terminó de explotar en La Vuelta.

Durante las 21 etapas, Fenie Energía estuvo presente en La Vuelta 2019 con diversas actividades y concursos que se realizaron tanto en la fan zone de salida como en el Parque Vuelta que la organización monta en cada meta de las etapas de la competición.

Desde Fenie Energía, se pretende que con la apuesta por patrocinar el maillot al mejor Joven y la voluntad de La Vuelta en convertir el evento en un ejemplo de eficiencia y sostenibilidad, "avanzamos en construir un patrocinio totalmente alineado con la compañía y en el que se abre un proyecto de colaboración que apueste por la sostenibilidad", ha asegurado Paula Román, Directora de Desarrollo Comercial.

## Iñaki Aramburu: “las asociaciones actúan como nexo y potenciador del sector”

Entrevistamos a Iñaki Aramburu, director de marketing y comunicación de Grupo Electro Stocks, que augura un crecimiento del sector del 7% con respecto al 2018. También nos habla de transformación digital y su paulatina llegada a los instaladores, además destaca la importancia de las Asociaciones al ofrecer una visión imparcial y de 360º del colectivo de instaladores.

**2019 ha sido el año de la puesta de largo de Fluid Stocks Sevilla. Al igual que las empresas instaladoras ¿Hay una tendencia entre los distribuidores hacia la multisectorialidad?**

Sí, efectivamente hemos seguido apostando por una política de no sólo ampliación y proximidad al cliente, sino también de especialización de producto, para poder aportar el máximo servicio y valor añadido a nuestros clientes. En nuestras tiendas Fluid, presentes ya en 4 Comunidades autónomas, el instalador profesional puede encontrar las mejores marcas y productos especializados en clima y fontanería. Sevilla a su vez, era una ubicación clave por la creciente demanda de productos de instalación profesional que ha habido en los últimos años en Andalucía.

Respecto a la tendencia hacia la multisectorialidad, decir que en GES llevamos años trabajando para ofrecer a nuestros clientes una especialización técnica en distintas áreas tales como industria, climatización, fontanería, telecomunicaciones... asegurando un soporte técnico que se adapte a las necesidades del instalador en cada caso.

El modelo de Punto de Venta, el stock y equipo debe estar claramente diferenciado para garantizar esta especialización, este es uno de los puntos clave de esta evolución.

**Con Fluidstocks el Grupo amplía su línea de negocio que sigue creciendo en los últimos años ¿Cuáles son las previsiones del Grupo para 2019-2020?**

Fluid Stocks es la nueva marca de GES para posicionarnos en el sector de la climatización y la fontanería como un distribuidor



Iñaki Aramburu, Director de Marketing y Comunicación de GES

referente a nivel nacional. Ahora hace justo un año que comenzamos este nuevo proyecto y el balance es muy positivo, es una apuesta clave para nuestro crecimiento en los próximos años.

La previsión de facturación de GES para el año 2019 son 300 millones de euros y a cierre de agosto estamos en esa línea. El sector continúa con la tendencia de crecimiento de los últimos años, entorno al 7% vs 2018.

Este año 2019 hemos inaugurado Fluid Stocks Palma, Fluid Stocks Sevilla, Kilovatio Oviedo y Electro Stocks Albacete. Con estos nuevos Puntos de Venta contamos con 70 puntos de venta a nivel nacional y conti-

nuamos con el ritmo de aperturas de los últimos años para posicionarnos como distribuidor referente en el mercado nacional.

**Como colectivo hemos identificado una amplia demanda de formación con respecto al autoconsumo en este 2019 ¿Cuál es la apuesta de Grupo Electro Stocks en este campo?**

Nuestra apuesta es clara y desde principios de este año estamos desarrollando un plan estratégico para estar más presente en este mercado. Con el nuevo RD 244/2019 que hace referencia a las condiciones técnicas, administrativas y económicas así como las diferentes opciones de autoconsumo, se nos presenta una oportunidad de negocio para toda la cadena de valor y debemos estar preparados para ello, no solo comercializando productos, sino ofreciendo formación/asesoramiento a nuestros clientes.

Es uno de los vectores de crecimiento para los próximos años y GES se anticipa y trabaja para ello con equipos técnicos diferenciados de nuestro negocio tradicional. Esta es otra muestra de la especialización de GES en los nuevos mercados.

**Es tendencia la transformación digital en el ámbito empresarial ¿De qué hablamos cuando hablamos de transformación digital en un sector como el nuestro en el que tradicionalmente las TIC se han dejado de lado?**

La transformación digital en el ámbito empresarial es un hecho creciente en todos los sectores, aunque como bien dices, en nuestro sector, esta transformación va llegando de forma más paulatina por varios factores.

Por un lado nos encontramos con un lento relevo generacional del instalador profesional, ya que cuesta que las nuevas generaciones opten por esta profesión, y por otro lado y lo que es más significativo, que la propia naturaleza técnica de las instalaciones requiere más de un asesoramiento técnico de proyecto adhoc y de productos relacionados, que de una simple compra transaccional.

De todas formas, la rapidez, flexibilidad e inmediatez que cada vez son más demandadas, abren inevitablemente la puerta a servicios tales como las tiendas on-line, webs, APPs, comunicados electrónicos, revistas digitales.. que conviven con los servicios tradicionales y cada vez son más necesarios.

La eficiencia en los procesos es el punto clave en la transformación digital y esto se consigue canalizando las compras diarias a través de herramientas digitales como nuestro GES Ecommerce.

**En este sentido ¿Cómo es la experiencia con vuestro e-Commerce? Está claro que es un ámbito de rápido crecimiento pero ¿también en nuestro sector?**

En GES sabemos que el cambio y la innovación han de formar parte de nuestro ADN para evolucionar en el mercado, y queremos ser punta de lanza en lo que a transformación omnicanal se refiere.

Empezamos con nuestro e-commerce en 2015, y desde entonces, su crecimiento ha sido rápido y exponencial, llegándolo ya a considerar como un punto de venta más de GES en cuanto a resultados.

Actualmente tenemos más del 30% de nuestros clientes dados de alta en Ecommerce y la compra media por cliente ha crecido un +32% este año 2019. Podemos confirmar que se trata de un canal alternativo de compra donde el instalador tiene a su disposición su oficina virtual para consultar albaranes, facturas, stock, descargar fichas técnicas, realizar presupuestos... en cualquier lugar los 365 días del año.

La digitalización es parte de nuestro ADN como empresa y en este aspecto somos la compañía más innovadora del sector. En breve presentaremos una nueva APP para



Iñaki Aramburu en la oficina de GES

seguir con la estrategia digital omnicanal.

Otra de las grandes apuestas del Grupo es la creación de GES Industry en el 2018.

**¿Cuáles son los objetivos de la nueva división y a quién va dirigida?**

El objetivo de esta división es poder ayudar a los clientes en el reto que supone la nueva revolución tecnológica o también denominada industria 4.0, en la cual, las industrias han pasado a combinar técnicas avanzadas de producción con tecnologías inteligentes.

Los puntos de venta Industry de GES, cuentan con un equipo técnico cualificado preparado para dar soporte en cada una de las áreas especializadas de protección, automatización, proceso y control, que la industria requiere.

El stock está adaptado a productos y marcas especialistas en Industry. Este punto es fundamental para garantizar un servicio excelente a nuestros clientes.

Así pues, nos dirigimos principalmente a instaladores de mantenimiento industrial y a OEMs (fabricantes de maquinaria).

**Una novedad de este año ha sido la adquisición por parte del Grupo Würth, de GES ¿Qué cambios experimentarán la compañía y el consumidor con este movimiento?**

En esta nueva etapa, GES mantiene su identidad y autonomía, conservando sus marcas: Kilovatio, Electrostocks, y

Fluidstocks, y su estrategia de crecimiento, así pues, no supondrá ningún cambio de cara a nuestros clientes. Al contrario, formar parte de esta nueva familia, nos permitirá tener aún más recursos y ser más fuertes en el sector, para acelerar el desarrollo de nuestro proyecto en España.

En GES estamos muy ilusionados con este nuevo proyecto y estamos seguros que nos ayudará con nuestro plan de expansión a nivel nacional.

**GES tiene una estrecha relación con Epyme ¿Cuál cree que es el elemento diferencial que aportan las Asociaciones ?**

Las asociaciones actúan como nexo y potenciador del sector. Tienen una visión única de 360º del mismo, y su imparcialidad es básica para avanzar de forma conjunta como sector.

Desde hace muchos años en GES tenemos claro que las asociaciones juegan un papel clave en el sector siendo el nexo de unión entre fabricante y distribuidor.

Nuestra relación con Epyme es fundamental para estar más presente en la zona colaborando estrechamente para entender cuáles son las necesidades actuales del instalador. Esta excelente relación, es clave para mejorar conjuntamente y evolucionar la profesión del instalador en el sector.

Sin duda consideramos a Epyme como una de las principales asociaciones del sector y aprovechamos la ocasión para agradecer su trabajo y colaboración durante todos estos años.

**Desde su punto de vista ¿Qué iniciativas recomendaría fortalecer a las Asociaciones para mejorar su servicio ?**

Desde nuestro punto de vista creemos que el modelo de asociación debe ofrecer un servicio 360º al instalador, posicionándose como una consultoría para el instalador profesional.

Tener un plan anual de formación en gestión empresarial, un análisis trimestral de las empresas asociadas, un plan de comunicación anual para asociados, reuniones con fabricantes y distribuidores para conocer sus puntos de vista, una APP como canal de comunicación adicional, son algunas de las iniciativas que aportarían valor al instalador.

# La Junta de Andalucía reabre los incentivos para energía solar y mejora energética de edificios

La Agencia Andaluza de la Energía, entidad adscrita a la Consejería de Hacienda, Industria y Energía, ha reabierto su línea de incentivos de Construcción Sostenible del Programa para el desarrollo energético sostenible de Andalucía para el aprovechamiento de energía solar para pymes, ciudadanos y entidades públicas y, para pymes, los incentivos para ahorro y eficiencia energética en sus edificios, tal y como se publicó el pasado 5 de septiembre en el BOJA.

El Gobierno Andaluz destinará 8 millones de euros adicionales para impulsar esas dos medidas, que se encontraban cerradas por haberse agotado todo su presupuesto inicial, mediante una reprogramación de los fondos FEDER destinados a la descarbonización de la economía. El objetivo es optimizar al máximo las fuentes de financiación disponibles, priorizando aquellas con alta demanda entre la población andaluza y gran incidencia en cuanto a la eficiencia energética y el uso de fuentes más sostenibles en la región, elementos clave para afrontar el reto de la transformación del sistema energético andaluz, haciéndolo más eficiente.

Las ayudas para el autoconsumo, que ahora se amplían con 3,7 millones de euros adicionales, han sido una de las más solicitadas de la línea Construcción Sostenible, lo que conllevó el agotamiento de los fondos disponibles en agosto de 2018 para beneficiarios PYMES y en enero de 2019 para particulares y entidades locales.

Entre todos los beneficiarios ya se han concedido incentivos para 1.384 instalaciones para autoconsumo con energía solar, que supone el compromiso de casi 16,4 millones de euros y una inversión generada en la región de 35 millones de euros.

De ellas, el 89% corresponden a instalaciones con energía solar fotovoltaica conectadas a la red eléctrica, que permiten autoconsumir la energía limpia, ayudando a reducir la factura. Éstas han supuesto un importe de incentivo de 11,97 millones de euros con una inversión asociada de 26,9 millones de euros, siendo el 72% de los beneficiarios ciudadanos.



Esta línea de incentivos pretende dinamizar el autoconsumo en Andalucía

Con la reapertura de los incentivos para aprovechamiento de energía solar, la Junta va a destinar en total más de 23 millones de euros al fomento del autoconsumo en edificios.

Por otro lado, dada la importancia de las PYMES para el tejido productivo en la Comunidad Autónoma, el Gobierno andaluz también va a dotar, con 4,3 millones de euros adicionales, los incentivos destinados a apoyar a las empresas para que puedan reducir su factura energética y, por tanto, a mejorar su competitividad, mediante la realización de inversiones de ahorro y eficiencia energética en sus edificios.

Estas ayudas tuvieron una gran demanda, lo que supuso el agotamiento de los fondos disponibles en junio de 2018 y, a través de ella, se han concedido incentivos para 627 actuaciones orientadas a reducir la demanda o el consumo de energía, por importe de 12 millones de incentivo que generan una inversión de 29 millones de euros.

De entre todas las actuaciones apoyadas a las pymes, el 35% están dirigidas a alcanzar un mayor ahorro mediante la mejora de iluminación interior y exterior; las actuaciones de mejora del aislamiento térmico del

edificio suponen el 39% en cuanto al importe del incentivo asociado.

Así, en total, se van a destinar 17 millones de euros para que las pymes andaluzas mejoren energéticamente sus edificios durante el periodo 2017-2020, lo que supone un impulso importante al tejido productivo andaluz por parte de la Junta.

## Construcción Sostenible

La Agencia Andaluza de la Energía gestiona el Programa para el desarrollo energético sostenible de Andalucía 2017-2020, cofinanciado con fondos FEDER, y que contaba con un presupuesto global inicial de 243 millones de euros para 3 líneas de incentivo: Construcción Sostenible, Pyme Sostenible y Redes Inteligentes.

A través de Construcción Sostenible, desde su apertura el 15 de mayo de 2017 hasta hoy, se han apoyado más de 9.000 actuaciones de mejora energética, con 146 millones de euros de incentivo que implican una inversión en Andalucía de casi 239 millones de euros, correspondiendo el 75% de ellas a actuaciones realizadas por ciudadanos particulares en su vivienda habitual.

## Epyme se reúne con el CAFS Colegio de Administradores de Fincas de Sevilla

Con el reto del Segundo Dividendo Digital en el horizonte, Epyme se reunió con El Colegio de Administradores de Fincas de Sevilla. Durante el encuentro además, se sentaron las bases para una colaboración más amplia en materia de información y asesoramiento.

Manuel De Elías Rodríguez, Secretario General-Gerente de Epyme, David Luna, Directivo de la Asociación y Francisco Chaves, responsable del departamento técnico, visitaron durante el mes de septiembre a los representantes del CAFS.



Desde Epyme se extendió a los Administradores

de Fincas todo el apoyo posible ante el reto del segundo dividendo digital y la alta demanda de instaladores prevista para la reanteriorización de muchas de las instalaciones de telecomunicaciones.

La Asociación se puso a disposición de todo el colectivo del CAFS para informar sobre los instaladores autorizados y habilitados para realizar este tipo de trabajos.

Igualmente se comentaron los plazos y subvenciones en todo el proceso de la nueva TDT.

También se debatieron otros asuntos de importancia para ambas entidades como las inspecciones obligatorias, el intrusismo en la instalación, las novedades en materia de autoconsumo y vehículo eléctrico, entre otros.

Igualmente se sentaron las bases para una colaboración más profunda en materia de formación, información y asesoramiento.

Para ello se abrió una línea de comunicación directa con el departamento técnico con el fin de informar a los profesionales del CAFS sobre las obligaciones en materia de instalaciones.

## Epyme en los Pueblos: se proyecta el primer curso de RITE en La Puebla de Cazalla

Fruto del acuerdo con Prodepuebla y el Ayuntamiento de la Puebla de Cazalla se ha proyectado el primer curso de RITE en los pueblos de Sevilla.

Concretamente se celebrará en la localidad de la Puebla de Cazalla en las instalaciones de Prodepuebla, con unas 160 horas de duración, apoyo online de la plataforma Instalcampus y examen ante entidad certificadora para la obtención del carné.

Esta primera convocatoria ha sido todo un éxito y a fecha de publicación de la revista quedaban ya muy pocas plazas libres para entrar en el mundo de la instalación y ser empresa RITE.

Los cursos de Epyme, con exámenes teórico-prácticos ante entidad certificadora se han convertido en una de las opciones preferidas por los instaladores ya que cerca del 100% obtiene su carné después del examen. Estos números contrastan con el examen de Industria, sólo teórico y que en los últimos años ha venido endurecido sus criterios de evaluación.

Este alto porcentaje es posible debido a la experiencia de nuestro profesorado, la calidad de la información suministrada a los alumnos y la ventaja que supone realizar la formación práctica en las mismas instalaciones de examen.

# Claves del nuevo decreto para el autoconsumo fotovoltaico RD 244/2019

Pedro García, Jefe División Energías Renovables de Salvador Escoda, analiza el nuevo decreto para el autoconsumo fotovoltaico. El especialista de Salvador Escoda ha celebrado diferentes ponencias por toda España para ofrecer su enfoque del autoconsumo a los instaladores.



Autoconsumo 3KWp cerca del Parc Natural del Montgó, Denia. Instalador: Ponsfred S.L.

El Consejo de Ministros ha aprobado el 5 de Abril de 2019, el Real Decreto por el que se regulan las condiciones administrativas, técnicas y económicas del autoconsumo en España.

Esta norma completa el marco regulatorio sobre esta cuestión, impulsado por el Real Decreto-ley 15/2018 por el que se derogó el denominado impuesto al sol, y aporta certidumbre y seguridad a los usuarios. Entre otras medidas, el Real Decreto publicado en el BOE el 6 de abril, es el RD 244/2019, que entre otras cosas, habilita la figura del autoconsumo colectivo, que fomentará esta fórmula en las comunidades de propietarios o en polígonos industriales; reduce los trámites administrativos, especialmente en el caso de los pequeños autoconsumidores, y establece un mecanismo simplificado de compensación de la energía autoproducida y no consumida.

El texto que finalmente se ha aprobado es muy similar al borrador remitido a la CNMC, y no existen cambios significativos entre ambos textos.

Las principales novedades de esta nueva versión son:

- Se exime del contrato de servicios auxiliares a un notable número de instalaciones.
- Se establecen plazos de respuesta para la correcta inscripción e información, tanto a distribuidoras como a CC.AA.

El Real Decreto hace viable el autoconsumo en España, permitiendo posibilidades de implementación que, hasta el momento, no estaban contempladas. Tal y como señala la exposición de motivos del Real Decreto, el impulso del autoconsumo tendrá un "efecto positivo sobre la economía general, sobre el sistema eléctrico y energético y sobre los consumidores".

Entre otras cuestiones, la extensión de esta fórmula fomentará la actividad económica y el empleo local, por su carácter distribuido; favorecerá la electrificación de la economía, permitiendo a España cumplir con sus obligaciones en materia de lucha contra el cambio climático; ofrecerá una alternativa a los ciudadanos, que puede ser más ventajosa económicamente que el

consumo de energía tradicional; y permitirá la entrada de nuevos actores, y de la propia ciudadanía, en el sistema eléctrico.

El Real Decreto clasifica y define las distintas clases de autoconsumo. Hasta el momento, solo existía una posibilidad, el autoconsumo individual conectado a una red interior.

Con la nueva norma, se consagra la figura del autoconsumo colectivo, de tal forma que varios consumidores puedan asociarse a una misma planta de generación, hecho que impulsará el autoconsumo en comunidades de propietarios o entre empresas o industrias ubicadas en una misma localización.

Además, se define el concepto de "instalación de producción próxima a las de consumo y asociada a las mismas". Con esta figura, se permite realizar el autoconsumo tanto con instalaciones de generación situadas en la misma vivienda -única posibilidad contemplada hasta la fecha-, como en otras que estén ubicadas en las proximidades.

Así, por ejemplo, se podrán instalar placas fotovoltaicas en edificios contiguos que tengan mejor orientación, siempre que haya acuerdo entre las partes.

## Compensación de excedentes

Otra de las novedades del Real Decreto es la implantación de un mecanismo simplificado de compensación de excedentes, esto es, de aquella energía generada por instalaciones de autoconsumo y que el usuario no consume instantáneamente.

Hasta el momento, si el autoconsumidor quería obtener una compensación por



Pedro García Gómez, Jefe División Energías Renovables de Salvador Escoda

esta energía que se inyecta en la red, debía constituirse jurídicamente como productor de energía, realizando los trámites y declaraciones fiscales que la ley exige. Con el nuevo Real Decreto, la comercializadora de energía compensará al usuario por la energía excedentaria en cada factura mensual.

Este mecanismo es aplicable para aquellas instalaciones con una potencia no superior a 100 kilovatios (kW) y siempre que produzcan electricidad a partir de energía de origen renovable.

La compensación económica puede llegar hasta el 100% de la energía consumida por el usuario en ese mes.

Por otro lado, y en el caso del autoconsumo colectivo, el Real Decreto también abre la puerta a que un consumidor pueda aprovechar los excedentes de su vecino y coparticipe de autoconsumo, si éste no está consumiendo su parte proporcional de energía.

Con el objeto de impulsar el desarrollo del autoconsumo y ofrecer facilidades a la ciudadanía, la norma abre la posibilidad de que todas las comercializadoras puedan ofrecer servicios de autoconsumo renovable. La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, que ha validado esta medida, supervisará la evolución del mercado y, en caso de que surjan problemas

de competencia, podrá proponer al Gobierno el establecimiento de restricciones a determinadas compañías.

El RD establece plazos al Operador del Sistema y CNMC muy relevantes en lo que a la aplicación del mecanismo de compensación e instrumentación del autoconsumo se refiere:

- El Operador del Sistema deberá mandar en un mes una propuesta de modificación de los procedimientos de operación del sistema y del Reglamento de puntos de medida que sean necesarios para la adaptación al RD.
- En 3 meses, la CNMC establecerá la adaptación de formatos y protocolos de comunicación entre distribuidoras, comercializadoras y CCAA en todo lo relativo a este RD
- Las distribuidoras y comercializadoras dispondrán de un mes para la adaptación de sus sistemas desde la aprobación de las normas que se deriven de los dos puntos anteriores.

#### **Simplificación administrativa**

El Real Decreto reduce los trámites administrativos para todos los usuarios. En el caso del pequeño autoconsumidor (instalaciones de hasta 15kW o de hasta 100kW, en caso de autoconsumo sin excedentes), se reducen a una única gestión: notificar la instalación de una planta de producción

eléctrica en su correspondiente comunidad o ciudad autónoma.

El registro estatal se nutrirá de la información remitida por las administraciones autonómicas. Además, para las instalaciones de menos de 100kW en baja tensión, las administraciones recabarán información a partir de los datos del certificado electrotécnico de la instalación.

Asimismo, se articula un procedimiento para que sea el distribuidor quien modifique el contrato de acceso de los pequeños consumidores que realicen autoconsumo y éste solo tenga que manifestar su consentimiento.

De igual modo, se simplifican drásticamente las configuraciones de medida para que, en la mayoría de los casos, baste con un solo contador en el punto frontera con la red de distribución, lo cual supone una reducción de costes.

En el caso de autoconsumo colectivo, también será necesario medir la energía generada con otro equipo para hacer el "reparto de energía" entre los consumidores participantes.

Desde el punto de vista de la seguridad industrial, se modifica el reglamento electrotécnico de baja tensión para regular los dispositivos antivertidos y los kits autoenchufables, garantizando que el desarrollo del autoconsumo es compatible con la protección de las personas y equipos.

## La formación de Epyme se extiende por la provincia y llega hasta Huelva

Las acciones de formación se despliegan por la provincia de Sevilla con el objetivo de estar más cerca de nuestros asociados llevando nuestros cursos de RITE a La Puebla de Cazalla y nuestros cursos de gas a la provincia de Huelva gracias a un acuerdo de formación y empleo firmado con la Cruz Roja onubense.



Cuarta edición del curso de autoconsumo fotovoltaico

Epyme trabaja para estar más cerca de sus asociados y es una demanda continua de las empresas de los pueblos más alejados de Sevilla, el hecho de que la Asociación se acerque a sus comarcas y localidades.

Una primera iniciativa fue “epyme en los pueblos” un foro que recorrió las comarcas sevillanas para escuchar a los instaladores y proponer soluciones a los problemas del colectivo.

Ahora Epyme da un paso más estableciendo acuerdos con entidades locales para llevar la formación a todos los confines de la provincia.

Es el caso del curso de RITE de La Puebla de Cazalla gracias al acuerdo con la entidad Prodepuebla, o los cursos de gas B y C celebrados en la ciudad de Huelva gracias al acuerdo firmado con la Cruz Roja onubense para promover la formación y la empleabilidad en nuestro sector.

Estos acuerdos puntuales marcarán el inicio de un nuevo ciclo en el que la Asociación y la formación estarán más cerca de sus pueblos.

### RITE formación estrella de 2019

El curso de RITE ha cambiado de formato para adaptarse a las necesidades normativas y de los socios.

El nuevo curso de RITE se ha planificado con 160 horas teórico-prácticas y un complemento de formación online en la plataforma Instalcampus.

Este nuevo formato ha tenido una gran aceptación, tanto que en el 2019 se han ejecutado 9 cursos de RITE.

Un auténtico despliegue del equipo de formación y de los profesores de Epyme que han logrado dar respuesta a la alta demanda por parte de los instaladores.

La “tormenta perfecta” del RITE viene dada por distintos factores como el alto porcentaje de aprobados en el examen de RITE en nuestros cursos (cerca del 100%), el enducimiento y cierta arbitrariedad en las convocatorias oficiales de examen de Industria, el crecimiento en general del sector en cifras que se sitúan en torno al 7%, y la alta demanda del mercado de pro-

fesionales con el carné RITE.

### Reciclaje para profesionales

Otra de las formaciones que han coincidido en el tiempo son los procesos de reciclaje y actualización de diversas disciplinas, como el reciclaje obligatorio de la formación de P.R.L., los cursos de actualización de gases fluorados, y el reciclaje de la formación de recintos subterráneos.

### Asignaturas pendientes

Como proyectos a largo plazo, el departamento se plantea seguir creciendo de la mano de nuestras empresas, obteniendo por ejemplo homologaciones para realizar cursos para la obtención del carné de electricidad o la planificación de un itinerario de formación para la recarga del vehículo eléctrico.

### Cursos celebrados en Epyme en el último trimestre

- Curso autoconsumo. x3
- Curso electricidad básica.
- Curso PRL reciclaje. x3
- Curso PRL 20 horas Fontanería x2
- Curso PRL 20 horas de Electricidad x3
- Curso PRL 20 horas oficinas.
- Curso PRL 6 horas Electricidad x2
- Curso PRL 6 horas Fontanería x2
- Curso PRL 6 horas Telecomunicaciones.
- Curso trabajos en altura.X4
- Curso plataformas elevadoras.X2
- Curso reciclaje recintos subterráneos.
- Curso módulo GN.
- Curso Gas B y C. X3
- Curso gas AD.
- Curso actualización gases fluorados. x3.

# Datos de contacto de empresas del sector

DE LA PUBLICIDAD · PROMOCIÓN

PROFESIONALES RECLAMOS Y REGALOS DE EMPRESA

**BW**  
PUBLICIDAD

**Bernardo Muñoz Muriel**

MECHEROS · BOLÍGRAFOS · PEGATINAS  
CAMISETAS · GORRAS  
AGENDAS · ABANICOS · LLAVEROS

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

J.M. Pérez

Gas

Inspección, Mantenimiento.

TU INSTALADOR DE CONFIANZA

TELÉFONO  
601336457

Especialistas  
en gas

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

Inspección-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 EFICIENTES

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

**artesar**  
ILUMINACIÓN LED

- 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 **SISTEMAS DE SEGURIDAD**  
"Vigila por Usted"

- 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 3030

**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 2019

**Cfrica** S.L.

**ARISTON**  
**Chaffoteaux**

**climalife**

**ecotic**  
RECICLANDO PARA CREAR

**EFAPEL**

**fenie energía**

**ARTEC**  
ería y Arquitectura

**JUNKERS**

**KTI**  
NETWORKS

**LEDVANCE**

**LEC**  
ENTER ELECTRONICOS, S.A.

**REPSOL**

**Sabadell**

**SALVADOR ESCODA S.A.**

**mon**

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

**TSO**  
the south oracle

**Vaillant**

# Epyme y Ecotic renuevan su acuerdo para el reciclaje de aires acondicionados

Epyme y Ecotic renovaron el acuerdo que facilita al instalador la entrega de los aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE) que constituyen un residuo, para su posterior tratamiento. Dentro de esta iniciativa Ecotic promueve en nuestro sector la figura del Ecoinstalador. Gracias a la acción de esta fundación en el 2018 la recogida y reciclaje de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE), alcanzaron un nuevo máximo histórico con cerca de 100.000 toneladas.

Otro año más Ecotic y Recilec (planta gestora de RAEEs en Sevilla) vuelven a incentivar a los instaladores que reciclen en sus plantas de tratamiento los aparatos de aire acondicionado que han llegado al final de su vida útil.

Este tipo de residuos contienen sustancias peligrosas en su interior, con el consiguiente riesgo para el medioambiente y para las personas. La incorrecta gestión medioambiental de estos equipos, conlleva importantes sanciones económicas para las empresas.

Para facilitar la gestión de estos equipos por parte del instalador la planta Recilec facilita al instalador el apoyo y asesoramiento necesario para poder gestionar sus residuos de aire acondicionado y climatización, además de los propios gases que se puedan generar en las actividades de extracción.

Para ello se tramita el alta en el registro de producción de residuos peligrosos, gestionar los gases extraídos a los equipos desinstalados, elaborar la declaración de productor de residuos peligrosos que se presenta anualmente ante la Consejería con competencias de medioambiente en la Junta de Andalucía.

Así mismo desde Recilec se documenta la trazabilidad del residuo para que el instalador puede justificar su correcto reciclado.

## El programa Ecoinstaladores también en 2019

Este programa, promovido por Ecotic, inició su andadura en el año 2011, ofreciendo una solución integral para el reciclaje de los residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE), garantizando que los residuos reciben un adecuado tratamiento ambiental, y asegurando el cumplimiento de las obligaciones legales de instaladores y distribuidores.



Cada año son más los instaladores que tienen una actitud ecoinstaladora

Mediante su adhesión a Ecoinstaladores, los instaladores y distribuidores pueden beneficiarse de ventajas como la recogida gratuita de los residuos en las propias instalaciones, y la compensación económica por los costes de logística inversa derivados del transporte y almacenaje de los residuos. Ecotic asume la responsabilidad sobre el proceso de recogida y reciclaje, y los trámites administrativos necesarios para ello.

La principal novedad que presenta la nueva edición de Ecoinstaladores en 2019 es que incorpora, además de los equipos de aire acondicionado, la posibilidad de gestionar otros residuos como calderas, luminarias y lámparas, así como otros electrodomésticos como lavadoras, neveras, etc.

## Récord de gestión en 2018

Al cierre del ejercicio 2018, en Fundación Ecotic se financió y gestionó a través del Sistema Colectivo de Responsabilidad Ampliada del Productor (SCRAP) un total de 97.536 toneladas de residuos, lo que supone un incremento del 9% en cuanto al volumen total gestionado.

Esta cifra representa un nuevo máximo histórico que ha sido posible gracias a la confianza que más de 650 empresas depositan en Ecotic para la gestión de sus residuos, y que consolidan a la entidad como referencia en el sector del reciclaje electrónico en España.

Por procedencia, los residuos del ámbito doméstico experimentaron un crecimiento del 6% hasta alcanzar las 90.909 toneladas, mientras que los del ámbito profesional se situaron en las 6.627 toneladas, lo que supone un incremento del 75% en relación al ejercicio precedente.

En este resultado ha desempeñado también un importante papel el crecimiento de la red de puntos de recogida, que ya cuenta con 10.618 puntos distribuidos por todas las Comunidades Autónomas.

Asimismo, en 2018 se han alcanzado los 7.709 puntos de recogida de RAEE en centros de la distribución. Un buen número de estos puntos funcionan como complemento a la red de reciclaje municipal y constituyen un importante facilitador para la entrega de los residuos.



# Epyme participa en las jornadas de autoconsumo organizadas por Cide

La Asociación de Pequeñas Distribuidoras-Productoras de Energía Eléctrica organizó en la Confederación de Empresarios de Andalucía un encuentro con sus socios para analizar los cambios en el sector del autoconsumo. Epyme participó como ponente en el evento para ofrecer la visión del instalador de la nueva normativa.

La asociación que agrupa a casi 200 empresas distribuidoras de energía eléctrica de toda España, CIDE, celebró una jornada sobre autoconsumo para que sus empresas distribuidoras conozcan los aspectos más relevantes de la tramitación y de las obligaciones derivadas del autoconsumo, tras la publicación del nuevo marco regulatorio.

En este encuentro se analizó el Real Decreto 244/2019 por el que se regulan las condiciones administrativas, técnicas y económicas del autoconsumo de energía eléctrica y que desarrolla los aspectos impuestos en el anterior Real Decreto Ley 15/2018.

## Programa

Además de analizar el nuevo marco regulatorio, se habló sobre el acceso y la conexión de las instalaciones de producción.

Otro de los puntos desarrollados dibujó las nuevas perspectivas del autoconsumo para las empresas distribuidoras, los instaladores y el consumidor.

Por su puesto se detallaron las nuevas obligaciones que el RD 244/2019 supone para las empresas distribuidoras.

## Fadía y Epyme representan al instalador

Francisco Chaves, responsable del departamento de Epyme, cerró la jornada con una ponencia sobre la visión del instalador en el nuevo marco reglamentario del autoconsumo.

Entre otros elementos se comentaron los nuevos tipos de instalaciones de autoconsumo y las oportunidades que surgen ante el instalador con la nueva reglamentación.



Francisco Chaves representó a los instaladores andaluces



A la jornada asistieron un gran número de empresas

El autoconsumo compartido, la eliminación del impuesto al sol y los cambios en la tramitación de instalaciones para el profesional fueron algunos de los puntos tratados durante la ponencia.

## Cide organización nacional con carácter andaluz

CIDE se fundó en el año 1960 en Granada, con carácter regional, mediante la asociación de pequeñas distribuidoras-producto-

ras de energía eléctrica. Posteriormente, durante la década de los setenta, con objeto de representar a sus socios frente a la Administración Central y a las grandes empresas del Sector, y de esta forma aprovechar los beneficios que dimanaban de una asociación de este tipo -adquisición de materiales, información general, entre otras oportunidades- amplió su ámbito pasando a tener carácter nacional.

# Innovation Talks de Schneider Electric llega a Sevilla

Las jornadas se celebraron el pasado 16 de julio en las instalaciones de Schneider Electric en dos sesiones, la primera orientada a ingenierías y usuarios finales y la segunda a instaladores y cuadristas. Este encuentro visitó además las ciudades de Barcelona, Valencia, Madrid, Bilbao y A Coruña durante el mes de julio mostrando las novedades de la empresa, el programa EcoStruxure y las herramientas digitales.



La innovación una de las señas de identidad de Schneider Electric

Durante el mes de julio Schneider Electric celebró su gira Innovation Talks, llevando sus novedades a 6 ciudades, entre ellas Sevilla.

La jornada se celebró en dos sesiones, una de mañana dedicada a los usuarios finales e ingenierías y prescriptores y otra sesión de tarde dirigida principalmente a instaladores y cuadristas.

Durante los encuentros, la empresa comentó con los distintos actores de la instalación las principales novedades de la compañía, sus herramientas de digitalización y el sistema EcoStruxure.

## Innovación a todos los niveles

EcoStruxure es el sistema de plataforma y arquitectura compatible con el IoT, de uso inmediato, abierto e interoperativo de Schneider Electric. Está disponible para hogares, edificios, centros de datos, infraestructuras e industrias. Innovación a todos los niveles, desde los productos conectados hasta el control perimetral, y las aplicaciones, los análisis y los servicios.

La Plataforma EcoStruxure ofrece las mejores soluciones de tecnología operativa (OT) digitales con la tecnología de TI más avanzada que permiten liberar todo el valor oculto de las operaciones y aprovechar el verdadero valor del Internet de las cosas.

Este sistema abarca grandes campos de acción, empezando por ejemplo con el control de procesos en edificios con EcoStruxure Building que proporciona la mejor eficiencia de ingeniería de su clase desde el diseño hasta la integración y la puesta en servicio, al edificio.

Igualmente Schneider Electric es líder en la transformación digital de los mercados de automatización industrial. Las tecnologías IIoT, ofrecidas a través de la arquitectura EcoStruxure, entre ellas, software integrado; están listas para la fabricación inteligente y pueden ofrecer nuevas oportunidades de negocio al aumentar los beneficios y la productividad.

Desde la distribución energética a la digitalización total de la empresa, EcoStruxure

está preparado para cambiar y llevar a otro nivel la conectividad.

## Herramientas digitales

Otro de los objetivos del encuentro fue el de descubrir las herramientas digitales que Schneider Electric pone al servicio del instalador y el usuario para hacer la navegación más eficiente y encontrar las respuestas más rápidamente.

El principal espacio de soporte que Schneider Electric ha diseñado es la aplicación mySchneider que entre muchas otras funcionalidades ofrece al instalador un sitio personalizado de autoservicio para productos y servicios de Schneider Electric, dando acceso a precios y disponibilidad en tiempo real, servicios de presupuesto y pedidos, y soporte rápido de chat.

mySchneider ofrece distintos perfiles de usuario desde instaladores hasta interioristas, la aplicación da acceso instantáneo a servicios personalizados, autoservicio las 24 horas, todos los días, información actualizada y soporte experto en el smartphone.

# El autoconsumo y la movilidad eléctrica analizadas en las jornadas técnicas de Epyme

El pasado 17 de septiembre tuvo lugar en la sede de la Asociación una Jornada Técnica a cargo de Power Electronic y en la que colaboró la Agencia Andaluza de la Energía. Las principales soluciones en el campo de la fotovoltaica, las aplicaciones del autoconsumo en el sector agroalimentario y el Programa de Incentivos de Mejora Energética del Transporte en Andalucía (MOVES Andalucía) fueron los ejes principales del evento.

En la jornada se trataron diversos temas relacionados con el autoconsumo fotovoltaico y la movilidad eléctrica. Los ponentes fueron Antonio García Lafftte y Gema Cantero Medina, Delegado Comercial Zona Sur de Power Electronics y técnica de la Agencia Andaluza de la Energía, respectivamente.

Durante el inicio se realizó una breve presentación sobre la empresa Power Electronics, compañía especializada en el desarrollo de equipos basados en electrónica de potencia avanzada y líder en fabricación de inversores solares para plantas fotovoltaicas.

A continuación se pasó a definir distintos aspectos del diseño de un campo fotovoltaico, tomando en consideración los detalles técnicos de una placa, la influencia de la radiación solar y la temperatura, así como las consideraciones a tener en cuenta según el inversor o variador.

Igualmente se presentaron las soluciones de Power Electronic para uso fotovoltaico como el inversor fotovoltaico HEMK, la segunda generación de inversores solares de 1500V, un equipo que ofrece las ventajas de los inversores centrales y de string y que, entre sus principales novedades, permite la integración presente o futura en plantas híbridas a través de conexiones a sistemas de almacenamiento como el Freemaq DC/DC.

También se destacó su gama de productos destinados a la carga de vehículos eléctricos, la serie Nube: estaciones de carga y postes para vehículos pesados como los equipos Nube 50, Nube Station y Nube Station Plus; soluciones urbanas y para gestión de flotas como el Nube 50 y el Nube City; y soluciones específicas para uso en garajes particulares y parkings, el Nube Wall.



Gema Cantero, técnica de la Agencia, explicó a los instaladores el plan moves

Para finalizar su presentación Antonio García Lafftte comentó las últimas aplicaciones de la compañía en el sector agroalimentario.

## Plan Moves Andalucía

Gema Cantero Medina, técnica de la Agencia Andaluza de la Energía, tomó el relevo en la jornada para explicar el Programa de Incentivos de Mejora Energética del Transporte en Andalucía.

Este programa incluye un paquete de medidas que contemplan incentivos para ciudadanos, autónomos, empresas y entidades locales para las actuaciones de adquisición de vehículos de energías alternativas (eléctricos, a gas o pila de combustible), instalación de infraestructuras de recarga de vehículos eléctricos y sistemas de préstamos de bicicletas (sólo para empresas y entidades locales) que podrán solicitarse a partir del 15 de octubre de 2019.

El importe de los incentivos para la adquisición de vehículos van desde 700 euros para motos eléctricas hasta 15.000 euros para furgones, camiones o autobuses con propulsión alternativa.

Los incentivos para redes de recarga serán del 30% para empresas y de 40% para el resto de beneficiarios, con un máximo por destinatario último que será de 100.000 euros.

Están incluidos en el programa los sistemas de recarga vinculado de potencia inferior a 7 kW, los sistemas de recarga convencional con potencia igual o superior a 7 kW e inferior a 15 kW, los sistemas de carga semirrápida con potencia igual o superior a 15 kW e inferior a 40 kW, los sistemas de carga rápida con potencia igual o superior a 40 kW e inferior a 100 kW y los sistemas de carga ultra rápida con potencia igual o superior a 100 kW.

En cuanto a los usos, está contemplado el uso privado en sector residencial, el uso público en sector no residencial, el uso privado en estacionamientos de empresas privadas y públicas para su propia flota, el uso público en zonas de estacionamiento de empresas privadas y públicas para dar servicio a sus trabajadores y clientes, el uso público en vía pública, ejes viarios urbanos e interurbanos y empresas, el uso público en red de carreteras (especial EESS) y la recarga de oportunidad de autobuses, mediante pantógrafo.

# Protección contra el rayo y sobretensiones en la nueva normativa de Endesa

Este fue el título de una ponencia celebrada en Epyme a cargo de la empresa Dehn, con la que se cerró el ciclo de jornadas técnicas en el mes de septiembre. El objetivo de la misma fue analizar la nueva Normativa de Endesa NRZ 103, referente a la protección contra el rayo y sobretensiones.

El pasado 26 de septiembre se presentó una jornada técnica en la que se trató la protección contra rayos y sobretensiones en el marco Reglamentario de las Nuevas Normas Particulares de Endesa Distribución Eléctrica S.L.U. a cargo de DEHN Ibérica.

La jornada fue desarrollada por Pablo Valentín-Gamazo gerente de DEHN Ibérica que comentó las principales causas de las sobretensiones: escenario de riesgos.

Para el responsable de Dehn Ibérica la seguridad para las personas, para el edificio, instalaciones y equipos es la principal causa para la protección, pero no la única, ya que con una inversión en protección contra el rayo pueden evitarse pérdidas en la reposición o reparación de equipos, en los sistemas de producción y en tiempo y calidad de servicio garantizando así la continuidad de servicio de la instalación.

Una vez establecida la necesidad de proteger las instalaciones contra el rayo y sobretensiones se procedió a indicar la puesta en marcha de un sistema de protección integral, explicando el funcionamiento de los tipos de descargadores y cómo realizar una correcta selección de los mismos.

Acto seguido se explicaron las especificaciones técnicas exigidas para los equipos de protección por distintas compañías como Unión Fenosa, Gas Natural o Iberdrola.

A continuación se pasó a estudiar la forma de aplicación de la nueva normativa de Endesa con respecto a estos equipos de protección.



Imágenes de la presentación de la jornada

## Centralización de contadores

Por ejemplo, se comentó que la protección contra sobretensiones en las centralización de contadores según Especificación Particular NRZ103\_EP deben ser dispositivos tipo 1.

Otro de los parámetros que indica la norma es que los dispositivos deberán tener una corriente de impulso de descarga,  $I_{imp}$ , mínima de 12.5 kA entre fase y neutro y de 50kA entre neutro y tierra, y con un nivel de protección  $U_p$  menor o igual a 2,5 kV.

La protección además debe estar constituida por dispositivos de tipo descargador de gas o "spark gap" (vía chispas) y el poder de corte de corriente de cortocircuito de la protección, en las fases, no puede ser inferior a 12 kA eficaces.

Estos dispositivos deben además de disponer de señalizaciones del estado de las protecciones y deberá ir protegida por medio de fusibles con una intensidad

nominal según la recomendación del fabricante de la protección de sobretensiones y las características de suministro.

El completo análisis de la nueva normativa de Endesa se completó con las características para la protección contra sobretensiones en los cuadros de mando y protección.

## Documentación

A cada asistente se le entregó una memoria USB con copia de la presentación e información detallada de los productos. Igualmente, se obsequió a los asistentes con el libro "Manual de Protección contra el Rayo" gentileza de Dehn Ibérica S.A.

## Sobre DEHN

Dehn Ibérica S.A. es una empresa alemana, fundada en 1910, especialista en protección contra rayos y sobretensiones que ofrece un amplísimo catálogo de productos y soluciones para todo tipo de instalaciones y sistemas.

# Las claves de la nueva regulación del autoconsumo a estudio en una jornada de Conaif

En el evento, celebrado en la sede de la Asociación, se contó también con la participación de Baxi que desarrolló una ponencia sobre aplicaciones fotovoltaicas integradas a sistemas de climatización. Además se ahondó en las oportunidades de negocio del instalador y las claves regulatorias y administrativas que se implantan con el nuevo marco normativo.

El pasado 23 de septiembre tuvo lugar en Epyme una jornada técnica sobre autoconsumo organizada por nuestra confederación nacional Conaif.

Bajo el título: AUTOCONSUMO, LAS CLAVES DE UNA NUEVA REGULACIÓN, se presentó una jornada estructurada en dos bloques, en la que Juanjo Catalán, consultor especializado en estrategia, energía y negocios emergentes, y Alberto Jiménez jefe del departamento técnico de formación y soporte de Baxi, desgarraron las claves de un sector en continua transformación.

## Futuro y presente

“El futuro nunca ha estado tan presente” fue el título de la primera parte de la jornada desarrollada por Juanjo Catalán.

En ella se proponen las cinco claves de la nueva regulación de autoconsumo que pasan por la eliminación de tasas, la compensación de excedentes de producción, el autoconsumo compartido, la instalación de mayor potencia de la contratada y la producción de energía por parte de terceros.

Esto abre nuevas vías de negocio para el instalador según Catalán, por ejemplo el asesoramiento energético y la gestión remota de datos; la renovación de los edificios y la industria; la adecuación de las líneas para las infraestructuras de recarga del vehículo eléctrico; la instalación y mantenimiento de miles de KW para el autoconsumo; y por último ofrecer soluciones integradas gracias a la conectividad.

También durante la jornada se ofreció un pequeño estudio de viabilidad de un proyecto de autoconsumo paso a paso de manera didáctica.



Los sistemas mixtos de aerotermia y autoconsumo la gran tendencia

Entre las conclusiones se recordó que en los próximos tres años se prevén más de 300.000 nuevas instalaciones de autoconsumo en viviendas, en un escenario que anuncia un modelo energético que combina la generación centralizada 100% renovable, con una parte muy importante de generación distribuida solar. En este escenario el instalador será un agente de cambio.

## Eficiencia energética y soluciones Baxi

En la segunda parte de la jornada Alberto Jiménez, jefe del departamento técnico de formación y soporte de BAXI, realizó un breve resumen de la actualización del Documento Básico de Ahorro de energía DB HE del Código Técnico de la Edificación que entrará en vigor a principios de 2020.

Acto seguido se presentaron las conclusiones del estudio de instalaciones de los nZEB (Edificio de consumo de energía casi nulo). Un estudio realizado por Baxi en colaboración con Atecyr y Energyplus en el que se analizaron viviendas unifamiliares y

edificios de 16 viviendas de características similares en las ciudades de Sevilla, Madrid, Barcelona y A Coruña.

Una de las principales conclusiones es la tendencia a la electrificación de las instalaciones de climatización.

También, en esta parte de la ponencia, se realizó un pormenorizado análisis de la nueva normativa de autoconsumo, explicando especialmente las diferentes tipologías como el individual, colectivo, sin inyección a red, con compensación, etc.

## Casos prácticos

Igualmente se comentó la tendencia en la que trabaja Baxi con sistemas de climatización con bombas de calor para climatización y producción de agua caliente sanitaria con energía solar fotovoltaica indicando los esquemas de instalación y los datos de consumo de instalaciones reales.

Por último se mostraron distintos ejemplos de instalación con Aerotermia y un sistema de autoconsumo.



# 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 2019

1	Curso autoconsumo	10	Mesa Técnica Endesa Fadia	30	Reunión Secretaría de Telecomunicaciones
1	Curso reciclaje PRL	11	Curso autoconsumo		
1	Curso trabajos en altura	15	Curso PRL 20 horas		
1	Curso módulo GN	17	Curso PRL 6 horas		
2	Curso reciclaje PRL	18	Curso PRL 6 horas		
3	Jornada autoconsumo Fenie Energía	22	Reunión Fadia Secretaría Telecomunicaciones		
4	Reunión Instalcampus	23	Comisión de gas		
4	Curso PRL 20 horas.	24	Comisión nuevas tecnologías Conaif		
8	Curso reciclaje recintos subterráneos	29	Curso electricidad básica y autoconsumo		
5	Curso PRL 20 horas				
7	Curso PRL 6 horas				
8	Curso PRL 6 horas				
2	Curso gas B y C Cruz Roja Huelva	13	Comisión nuevas tecnologías de Conaif	24	Comisión Estatutos
3	Curso gas B y C Cruz Roja Sevilla	16	Curso Autoconsumo	25	Curso PRL 6 horas
6	Curso plataformas elevadoras	17	Reunión Accem	26	Curso actualización gases fluorados
6	Curso trabajos en altura	17	Junta Directiva Fenie	26	Jornada DEHN
9	Curso P.R.L. fontanería y climatización	17	Reunión CAFS	26	Junta directiva de Fadia
9	Curso gas B y C	17	Jornada Power Electronics	30	PRL reciclaje
10	Comisión nueva sede	18	Curso trabajos en altura		
11	Curso trabajos en altura	23	Jornada autoconsumo Conaif		
11	Reunión Fadia Endesa	23	Curso PRL 20 horas		

## Técnicas Ledvance para lograr la mejor iluminación en un hospital

Pocos lugares están abiertos 24 horas al día los 365 días del año, como es el caso de los hospitales, dispuestos siempre a atender a los pacientes. Por ello, la energía y la iluminación utilizadas tienen que revisarse bien para reducir su consumo sin perder calidad.

En un centro sanitario cada estancia tiene necesidades específicas que exigen una iluminación determinada; por ejemplo, una habitación o una sala de espera requieren de unas condiciones diferentes a las de un quirófano o laboratorio.

### Inteligencia en los pasillos

Los pasillos de un hospital son las zonas más transitadas del centro. Es recomendable la



iluminación inteligente con sensores de movimiento. **Multifunción para consultas**

En estos espacios se recomienda iluminación multifuncional, que permita un correcto desarrollo de las distintas actividades. Las luminarias

tipo panel con luz fría son las más adecuadas al distribuir la luz de manera homogénea por toda la habitación, necesaria para la exploración y el diagnóstico de los pacientes.

Para estas salas de consulta una buena opción son las luminarias IndividuLed, que proporcionan una luz homogénea de la luz con un bajo deslumbramiento o los paneles 600 x 600 UGR<19 y 1200 x 300 UGR<19.

### Salas de diagnóstico y terapia

Con luz y color, las sensaciones de nerviosismo y ansiedad se pueden controlar y predisponer a un ánimo más positivo.

Una temperatura de color más cálida, como en los salones y

dormitorios de los hogares, ayudará a rebajar tensiones e incrementar el bienestar. Una buena opción son las lámparas incandescentes y halógenas.

### Quirófanos bien 'enfocados'

En los quirófanos los cirujanos precisan de luz blanca y directa sobre la mesa de operaciones, que facilite el altísimo nivel de atención y precisión que requieren los profesionales de la medicina para desarrollar su trabajo. La sala puede disponer de iluminación general, muy brillante, pero el foco principal debe estar sobre el paciente. Si bien los deslumbramientos se deben evitar en cualquier estancia de un hospital, en un quirófano es todavía más importante.

## La elección de un termo eléctrico según la vivienda

Gracias a su capacidad de adaptación, a su fácil instalación y sus reducidas dimensiones, los termos eléctricos son la solución más extendida en hogares con usos discontinuos, como las segundas residencias.

Es esencial conocer las necesidades del hogar a la hora de elegir la capacidad del termo eléctrico que más se ajuste a la demanda. Por lo tanto, la elección de un termo u otro dependerá de las necesidades de cada consumidor, el número de personas en la vivienda y los hábitos de consumo. También, se deberá tener en cuenta la localización de la residencia y la calidad del agua de la zona. Esto último es especialmente importante ya que estas soluciones son habituales en residencias



costeras, zonas en las que predominan las aguas duras características por su alta concentración de minerales, que pueden dar lugar a la aparición de cal y por tanto desgastar la instalación y afectar a su rendimiento.

Para llegar a todas las necesidades, la gama de Junkers cuenta con termos eléctricos que van desde 10 litros hasta los 150 litros, modelos reversibles y con dimensiones reducidas para ser instalados en cualquier espacio y resistencias envainadas protegidas de las aguas duras.

## Plan renove de Daikin en climatización con bomba de calor

En Daikin han diseñado su particular "Plan Renove", perfecto para los usuarios que decidan renovar su equipo de climatización, o quieran adquirir uno nuevo, sin renunciar al ahorro y el confort que ofrecen los dispositivos Daikin que incluyen Bomba de Calor. Aquellos que quieran beneficiarse de esta promoción, podrán hacerlo adquiriendo una unidad Daikin entre el 15 de septiembre y el 31 de octubre de 2019, pudiendo ahorrar hasta 100 euros.

Los equipos bomba de calor son perfectos para épocas de entretiempo pudiendo utilizarse en modo calefacción para conseguir el ambiente idóneo en el hogar. Se trata de equipos de alta eficiencia con clasificación energética hasta A+++ y que



emplean refrigerantes de última generación.

Los usuarios que quieran acogerse a este "Plan Renove" deben consultar los equipos que se acogen a esta promoción. Tras la compra del sistema de climatización, solo tendrán que entrar en la página web de Daikin [www.daikin.es/hazdaikin](http://www.daikin.es/hazdaikin), completar el formulario y adjuntar la factura de compra (fecha entre el 15 de septiembre y el 31 de octubre) antes del 30 de noviembre de 2019 para recibir el reembolso correspondiente.

## Finder YESLY un nuevo tiempo de confort



Con YESLY, el usuario puede convertir su hogar en un sistema "Smart home", económico y fácil de instalar y usar, sin reformas invasivas.

Yesly, es un sistema que permite controlar luces, toldos/persianas eléctricas y mucho más en modo Smart. Pensado para garantizar el máximo confort, desde cualquier lugar e incluso solo con la voz. El sistema Yesly

es versátil, económico, cómodo, fácil de instalar y configurar y también de usar, con una alta relación precio / beneficio.

Finder llevó Yesly a Rebuild 2019, el evento boutique de innovación para el sector de la edificación que reunió en septiembre a los líderes del sector y a más de 200 marcas expositoras entre las que se encontraba Finder.

## BAXI y la primera caldera doméstica a base de hidrógeno



La primera caldera doméstica a base de hidrógeno del mundo se ha puesto en funcionamiento en una situación real en los Países Bajos. Es un desarrollo de BDR Thermea Group, grupo de soluciones inteligentes de confort térmico en el que BAXI participa, cuya misión es desarrollar y producir soluciones de calefacción y agua caliente prácticamente sin emisiones de dióxido de carbono

(CO<sub>2</sub>). Esta innovadora caldera utiliza hidrógeno puro que ha sido producido por energía eólica o solar sin liberar CO<sub>2</sub>.

Ha sido la primera vez en la que se ha aplicado en una situación de vida real el uso de hidrógeno puro para alimentar una caldera de condensación de alta eficiencia para calentar el sistema de calefacción central de un edificio residencial.

## Nace Sevilla Digital, el Marketplace para los comercios de Sevilla y su provincia

La Cámara de Comercio pone en marcha, en colaboración con el Ayuntamiento de Sevilla, el proyecto «Sevilla Digital» para impulsar la digitalización de los comercios de Sevilla y su provincia, a través del comercio electrónico. Este proyecto se encuentra dentro del marco del Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista 2019, aprobado en el marco del Programa Operativo de Crecimiento Inteligente FEDER 2014-2020. El proyecto cuenta con la colaboración de Alcento, Aprocom y Feicase.

La consultora Box Digital, experta en Marketing y en Transformación Digital, ha sido designada por la Cámara de Comercio de Sevilla como empresa encargada de la ejecución de esta plataforma de venta online y trabajará con los comercios participantes con el objetivo de facilitarles los conocimientos necesarios para el manejo y subida de productos a la plataforma.

**«Tu ciudad, tu comercio, digital». Así es Sevilla Digital**

El objetivo de este proyecto es que los comercios de Sevilla y



su Provincia puedan dar el salto al comercio electrónico de una forma segura.

Cada comercio tendrá disponible su propio "escaparate virtual" personalizado y en él podrá ofrecer los productos que desea vender. Para el visitante supondrá hacer su compra diaria en diferentes tiendas, en una misma plataforma y en un único pedido.

En el proyecto «Sevilla Digital» podremos encontrar, además de acciones específicas destinadas al e-commerce, actuaciones orientadas a la realización de un análisis previo de situación de los comercios, para conocer el grado de madurez digital del que parte cada uno. Por otro lado, se ejecutarán acciones de transformación digital y de promoción y difusión del proyecto y se realizarán talleres de promoción, acciones de formación y asesoramiento entre otras actividades.

## Simon presenta la nueva luminaria Skat de exterior

Simon, firma especializada en soluciones tecnológicas para iluminación, control de luz, conectividad y material eléctrico presenta la luminaria decorativa exterior Skat.



Skat es la nueva propuesta de Simon en iluminación urbana decorativa para entornos públicos como calles y avenidas, zonas peatonales, parques y jardines, hospitales, hoteles, centros comerciales, sedes corporativas, y para entornos privados como zonas residenciales y jardines. Esta luminaria está disponible en dos modelos: MPF (High Power Led) y SPF (Medium Power Led). En ambos, la

amplia variedad de ópticas y el elevado grado de confort visual, permiten optimizar y direccionar con precisión el flujo lumínico adaptándolo a las necesidades de cada proyecto.

Simon Skat está dotada de un sistema de refrigeración interno sin aletas visibles que optimiza la eficacia de la luminaria evitando acumular suciedad en la parte superior.

## Gree afianza su apuesta por el mercado español

GREE, el mayor fabricante del mundo de aparatos de aire acondicionado, desembarcó en España en 2016 con GREE Products, distribuidor oficial de la marca.



Desde entonces ha trabajado para convertirse en una de las marcas de referencia del sector gracias a su completa gama de productos orientados al mercado doméstico, comercial e industrial, caracterizados por su tecnología de última generación y máxima eficiencia energética.

Los productos que comercializa se pueden encontrar en [www.greeproducts.es](http://www.greeproducts.es).

La historia de GREE está marcada por las grandes cifras.

Fundada en 1991, GREE cuenta con 52 centros de I+D+i, 9 centros de desarrollo de productos, 570 laboratorios, más de 8.000 ingenieros y 8 plantas de producción capaces de fabricar anualmente 60 millones de equipos para el mercado residencial y comercial.

Su oferta incluye 7.000 modelos en 20 categorías de producto lo que le ha convertido 4 años después de su fundación en el fabricante número 1 en el mercado mundial.

## Convención anual de distribuidores Programación Integral 2019

La red comercial se dio cita los días 5 y 6 de julio en la provincia de Huesca, en este encuentro se presentaron las novedades que incorporarán las soluciones de software de Programación Integral para la empresa instaladora y distribuidora y se conoció detalladamente el proyecto en el que actualmente está trabajando el Centro de I+D+i.

Durante la primera jornada, los asesores técnicos y comerciales conocieron las funcionalidades que incorporará la nueva versión de software de gestión para instaladores o distribuidores, con la que podrán trabajar próximamente los clientes.



Así mismo se analizó la evolución de los nuevos módulos compatibles con los ERP's de Programación Integral:

PiConec, que sumará a la actual solución PiConec Pro, PiConec Almacén, que aportará la gestión de stock en movilidad y control de lotes/números de serie..., PiConec Presencia y PiConec Comercial.

E-commerce que por su integración total con los ERP's, se

ha posicionado como la plataforma de comercio electrónico (b2b o b2c) idónea.

Visión Artificial, la solución imprescindible para cientos de negocios, que han optimizado su tiempo automatizando tareas administrativas, siendo ahora más competitivos al poder dedicarse a tareas productivas.

Se analizó la buena acogida de la campaña "Acepta el reto", en la que es posible trabajar con

soluciones como PiConec Pro o Visión Artificial y decidir posteriormente si se desea adquirir o no la aplicación.

La jornada finalizó con la presentación de la Estrategia de Comunicación de la empresa, basada en el cliente como centro de cualquier acción e intensificando, la máxima de Programación Integral de ser un colaborador activo del autónomo, la pyme o la gran empresa.

La segunda jornada, se centró en la nueva plataforma de gestión en la que está trabajando el Centro de I+D+i de Programación Integral, con el fin de desarrollar una nueva generación de soluciones basadas en la tecnología más puntera.

## La Nordica-Extraflame presente en Expobiomasa Valladolid el encuentro nacional del mundo de la Biomasa

Más de 500 expositores de 30 países y unos 15.000 visitantes son las cifras que maneja el encuentro más importante sobre biomasa en España: Expobiomasa. La feria tuvo lugar los días 22, 23 y 24 de septiembre en Valladolid.

Una larga lista de expositores es el principal atractivo de una feria que se ha convertido en uno de los referentes de la biomasa en Europa.

Durante la feria además se realizaron distintas actividades como jornadas técnicas, visi-



tas a instalaciones reales en las que se produce bioenergía para industrias y servicios, la postulación de Valladolid como ciudad de la biomasa, o asistir al premio de innovación en la biomasa.

### Nordica-Extraflame en la Feria.

Nuestro reciente socio colaborador La Nordica-Extraflame no faltó a su cita con la biomasa. Allí presentó sus últimas soluciones con respecto a su línea de calderas de Biomasa.

Fue protagonista la nueva serie PR de calderas de pellets de la línea Evolution Line de 20 kW para calefactar 570 m<sup>3</sup> calefaccionables o de 30 kW para 855 m<sup>3</sup> calefaccionables. Sistemas innovadores y eficientes capaces de ser una solución económica y ecológica para calentar el hogar. Además facilita la tarea de mantenimiento gracias a su sistema de limpieza automática del intercambiador de calor, y un sistema de extracción y compactación de ceniza.

## Nuevo buque insignia de PoE en la cartera de switches

Con el KGS-2461, KTI ha presentado su nuevo buque insignia PoE entre los conmutadores de la industria. A través de sus puertos de cobre, puede suministrar 24 dispositivos finales conectados, cada uno con hasta 30W (PoE + / High-PoE). Con este gran radio de acción, está predestinado para el funcionamiento de, por ejemplo, cámaras o puntos de acceso en la industria, la logística y todas las demás áreas en las que no hay una fuente de alimentación independiente disponible para alimentar los terminales. Alternativamente, cuatro de los 24 puertos se pueden convertir en puertos de fibra de doble velocidad a través de SFP.

El KGS-2641 convence con las amplias funciones de Capa 2 y



Capa 3. Además, puede ser utilizado como un servidor DHCP. La capacidad de configurar la carga y descarga facilita la restauración o duplicación de la configuración del conmutador.

El KGS-2641 admite «Green Ethernet» porque deshabilitar puertos no activos reduce el consumo de energía a las necesidades reales. Y, sin embargo, no se pierde nada: el relé de alarma integrado informa sobre fallas de alimentación o de conexión en los puertos de vidrio y cobre.

## Guía de buenas prácticas para fluidos A2L de Climalife

Con una normativa europea F-Gas cada vez más estricta sobre los refrigerantes de alto PCA, están surgiendo nuevas soluciones en el mercado de la refrigeración y la climatización.

Al tener un PCA menor pero ligeramente inflamable, estos fluidos pueden ser utilizados en muchas aplicaciones y procesos, como lo fueron los HFC/HCFC, cumpliendo con la legislación vigente y las recomendaciones relacionadas con su baja inflamabilidad.

Hasta hoy solo pueden utilizarse en equipos nuevos destinados a este fin o en sistemas específicamente diseñados para funcionar con estos productos.

En ninguna circunstancia un sistema que funcione con un fluido



no inflamable debe ser reconvertido con un fluido inflamable sin haber sido estudiado, recalificado y autorizado previamente.

Con el fin de facilitar el trabajo de los profesionales de la refrigeración y la climatización, Climalife ha recopilado en una guía la información esencial para entender los fluidos A2L: ¿Cómo se realiza la clasificación de los fluidos? ¿Qué normas son aplicables? ¿Cómo calcular la carga admisible? Estas y otras dudas se despejan en la guía que puede descargarse en la web: [es.climalife.dehon.com](http://es.climalife.dehon.com)

BARRANCO LIÑAN, ANTONIO JOSE

BENITEZ DE ROA, ANGEL FRANCISCO

BUILDING ECOLOGICAL HOUSING, S.L.U.

CABALLERO VERA, JOSE MARIA

CASA MARQUEZ, S.A.

CLIMAMIX SEVILLA, S.L.

CONTRERAS VERA, JOSE ANTONIO

DIELUZ, S.L.

EFICLIMASUR, S.L.

ELEKTRISUR MANTENIMIENTO INTEGRAL, S.L.

ENERGES GESTION MEDIOAMBIENTAL, S.L.

ESCACENA TERROBA, LUIS MANUEL

ESTUDIOS CLIMATICOS DEL SUR, S.L. FUTURO

SOLAR RENOVABLES, S.L.

GALLARDO HERRUZO, FRANCISCO

GARCIA ZABALLOS, ENRIQUE

GESMITER SERVICIOS INTEGRALES, S.L.

GUADACOR OBRAS Y SERVICIOS, S.L.

INSTALACIONES ENERGETICAS SAGA, S.L.

MARTINEZ BARBERO, JOSE ANTONIO

MARTINEZ MORENO, ANTONIO

## Bienvenida a los nuevos socios

OLIVEROS RODRIGUEZ, ALBERTO

PEREZ BELLOSO, CRISTOBAL JOSE

PEREZ PERSONAT, LUCAS

ROMAN SANCHEZ, JOSE

SENERCO ENERGY SERVICES, S.L.

TALLAFE VILLEGAS, EDUARDO

# 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.

### Fco. Javier Rodrigo López

Tif: 626513864 Sevilla

**Formación:** 1. F.P. II Informática (Técnico especialista). 2. Curso Autocad (400 horas). 3. Curso analista de Aplicaciones Informáticas (500 horas).

**Experiencia Profesional:** Cerca de veinte años de experiencia como Delineante, Diseño gráfico, Programador SCADA y Access en única empresa. Experiencia en otros sectores como Operador de central de alarmas y Operador de telefonía. Otros datos: Disponibilidad para cualquier puesto de trabajo, capacidad para trabajar en equipo, Disponibilidad para viajar. Buena capacidad organizativa. Carnet de conducir.

### Norkis Cermeño Quintero

Tif: 604105879 Sevilla

**Formación:** 1. Asistente Técnico Higiene y Seguridad Industrial 2. Auxiliar de Montaje y mantenimiento de equipos electrónicos y eléctricos. 3. Electromecánica Vehículos. 4. Higiene y seguridad laboral.

**-Experiencia Profesional:** Auxiliar de Montaje y Mantenimientos de Equipos Eléctricos y Electrónicos realizando operaciones de mantenimiento en oficinas: cuadros eléctricos, consumo de potencias, reparación de averías, mantenimiento de aires acondicionados.

### Jesús Enri Carmona

Tif: 638889484 Alcalá de Guadaíra

**Formación:** 1. Grado Superior de Sistemas Electrotécnicos y Automatizados. 2. Curso de Procesos en infraestructuras comunes de telecomunicaciones. 3. Completa formación en P.R.L. 4. Curso KNX ETS.

**-Experiencia Profesional:** Experiencia en empresa instaladora de montajes e instalaciones eléctricas de baja tensión realizando labores de técnico electricista, montaje y mantenimiento de todo tipo de instalaciones.

### José Manuel Barreda Guijarro

Tif: 654138598 Sevilla

**Formación:** 1. FP1 Técnico Auxiliar Electricidad – Electrónica. 2. Curso de Instalador de Fontanería y Gas. 3. Curso de Instalador y Mantenedor de Calefacción y ACS. 4. Curso para la obtención de TPC. 5. Formación en P.R.L. 6. Curso Montaje y Mantenimiento de Energía Solar Térmica. 7. Curso Operador de calderas.

**Experiencia Profesional:** Amplia experiencia en empresa colaboradora de gas natural. Experiencia en empresa instaladora como Oficial de 1ª Fontanería, Gas, Calefacción, ACS y PCI.

### Yolanda Yañez Corral

Tif: 644532168 Mairena del Aljarafe

**-Formación y cursos:** 1. GS. eficiencia energética y energía solar térmica. 2. Curso de prevención de riesgos laborales. 3. Curso montaje y diseño IST. 4. Curso RCP y primeros auxilios.

**Experiencia Profesional:** Experiencia en Aseroría energética y optimización de facturas. Experiencia como Encargada del departamento de gestión y administración. Manejo de los programas: Excel, Word, Windows, CYPECAD, CYPETHERM HE PLUS, AutoCAD 2019, AISLAM, LIDER, CALENER, CALENER GT, SOL-KANE 7, PRESTO 8.8, BIM SERVER, Photoshop

### Félix Velázquez Ruda

Tif: 635933408 Sevilla

**Formación:** 1 Grado Superior en Instalaciones Electrotécnicas. 2 Curso Electromecánico de mantenimiento

**Experiencia Profesional:** Experiencia como Mantenimiento en instalaciones de edificio; mantenimiento industrial; amplia experiencia en empresas instaladoras como electricista ,mantenimiento y montador.

### Antonio García Pérez del Pulgar

Tif: 670799767 Espartinas

**Formación:** 1. Técnico Superior de instalaciones eléctricas y líneas aéreas. 2 Curso instalación de split. 3 Curso instalaciones y operaciones de telecomunicaciones. 4. Curso de P.R.L.. 5. Curso intensivo inglés.

**Experiencia Profesional:** Experiencia como instalador fibra óptica (4 Años). Instalador de electricidad y Aire Acondicionado (5 Años). Oficial Primera Electricidad Instalaciones Eléctricas. (5 Años). Técnico Especialista Electricidad Industrial (3 años).

### Samuel Salamanca Reina

Tif: 654415814 Sevilla

**Formación:** 1. Curso de energía solar térmica y sistema fotovoltaica. 2. Cursos de Riesgo Laborales. 3. Curso instalaciones Uponor. 4. Cursos de instalador de Termos Eléctricos. 5 P.R.L. plataformas elevadoras. 6 Formación en P.R.L. 7 Ciclos formativos: Sector metal - Obras de construcción.

**-Experiencia Profesional:** Amplia experiencia en diversas empresas instaladoras como Electricista de montaje e instalaciones, Operario de montaje e instalación en diversas obras. Instalación de obras de biomasa y placas solares.

### Javier Ramírez Bueno

Tif: 600863228 Utrera

**Formación:** 1. Grado Medio técnico en equipos e instalaciones electrónicas. 2. Grado Superior Sistemas electrónicos y automatizados. 3. Curso automatismos. 4. Curso mantenimiento electricidad. 5. Amplia formación en P.R.L. 6. Curso RITE. 6. Curso plataformas y carretillas elevadoras.

**Experiencia Profesional:** más de cinco años de experiencia en empresas de montajes eléctricos y electrónicos. 8 años de experiencia en mantenimiento general de instalaciones.

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.

Nuevos socios colaboradores:



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 2019	
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)

## Novedades del sector



Guía para la verificación e inspección de las instalaciones eléctricas de baja tensión en viviendas.

**Autor:** UNE

**Editorial:** UNE

**ISBN:** no disponible

**Venta:** www.une.org

**Precio:** 53 euros + I.V.A.



**Reglamento General de Normas Básicas de Seguridad Minera**

**Autor:** Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital

**Editorial:** Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital

**Venta:** En Epyme

**Precio:** 20 euros + I.V.A. (precio socios)

## Gratuitos



**Guía profesional de tramitación del autoconsumo**

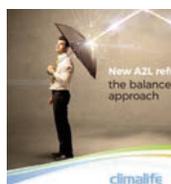
**Autor:** Idae. Eneragen.

**Editorial:** Idae. Eneragen.

**ISBN:** no disponible

**Descarga:**

<https://www.idae.es/publicaciones/guia-profesional-de-tramitacion-del-autoconsumo>



**Guía de buenas prácticas fluidos A2L**

**Autor:** Climalife

**Editorial:** Climalife.

**ISBN:** no disponible

**Descarga:** <https://es.climalife.dehon.com/guia-de-buenas-practicas-fluidos-a2l>

## 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.